



Estudio de empoderamiento de las socias de la banca comunal

promovidas por CrediMUJER - Manuela Ramos

Javier Alvarado Guerrero, con la
colaboración de Judith Díaz Contreras





Estudio de empoderamiento de las socias de las bancas comunales

promovidas por CrediMUJER - Manuela Ramos

Javier Alvarado Guerrero, con la
colaboración de Judith Díaz Contreras



Estudio de empoderamiento de las socias de las bancas comunales promovidas por CrediMUJER

(c) **Movimiento Manuela Ramos**

Av. Antonio Miroquesada N.º 457, Magdalena del Mar

E-mail: postmast@manuela.org.pe

www.manuela.org.pe

Autor: Javier Alvarado Guerrero

Corrección de estilo: Nidia Ivonne Sánchez Guerrero

Primera edición digital, agosto 2024

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú (BNP) N.º 2025-08347

Lima, Perú.

Índice

I. INTRODUCCIÓN	7
II. MARCO CONCEPTUAL	9
II.1 Enfoque de Género	9
II.2 Empoderamiento	10
II.3 Emprendimiento	12
II.4 Microcrédito y Banca Comunal	12
II.5 Violencia contra la Mujer y Microcrédito	13
II.6 Gender Backlash	14
III. METODOLOGÍA	17
III.1 Fuentes de Información	17
III.2 Diseño de los Instrumentos	18
III.3 Construcción de Índices	19
III.4 Procesamiento de la Información	23
IV. LOS RESULTADOS	27
IV.1 Análisis Estadístico y Cualitativo	27
IV.2 Análisis de Índices	68
IV.3 Estimación Econométrica	73
V. CONCLUSIONES	80
VI. RECOMENDACIONES	86
VII. BIBLIOGRAFÍA	89
VIII ANEXOS	94
Anexo 1 Encuesta a socias CrediMUJER 2023	94
Anexo 2 Guía de entrevista	103



Este documento presenta el informe final de la consultoría «La autopercepción acerca de los cambios en el empoderamiento de las mujeres socias de las Bancas Comunales promovidos por CrediMujer de Manuela Ramos». La consultoría fue realizada entre finales de agosto del 2023 y principios de febrero del 2024, e incluyó las seis regiones de intervención de CrediMujer: Puno, La Libertad, Lambayeque, Amazonas, San Martín y Ucayali.

El objetivo de la consultoría es la medición del empoderamiento de las socias de los BBCC a partir de su autopercepción incluyendo indicadores de: acceso y control del crédito, fortalecimiento de sus capacidades en la gestión de sus negocios, y fortalecimiento en sus capacidades para el ejercicio de sus derechos económicos, derechos sexuales y reproductivos, derechos políticos, derecho a una vida libre de violencias y a la corresponsabilidad en el trabajo de cuidados. También se incluyó indicadores de Violencia contra la Mujer (VcM) y de Gender Backlash, entendido este como reacciones hostiles de los hombres ante el empoderamiento de las mujeres.

El Movimiento Manuela Ramos (MMR) es una organización feminista que desde el año 1978 trabaja por los derechos de las mujeres en el Perú, y por la eliminación de toda forma de discriminación y violencia, promoviendo la consolidación de una democracia plena y una práctica feminista. La Unidad de Financiamiento CrediMujer fue constituido en el MMR en enero del año 2001, desde ese entonces mediante la metodología de banca comunal se han beneficiado con créditos a casi 140,000 mujeres por un monto de más de 961 millones de soles. Asimismo, CrediMujer se ha hecho acreedora a varios premios y reconocimientos a nivel nacional e internacional.

CrediMujer ha realizado diversos estudios para obtener información de la marcha de las Bancas Comunales (BBCC), del impacto que han generado en las socias y en su entorno, con miras a obtener lecciones para mejorar las intervenciones de CrediMujer. Dentro de los estudios realizados, dos son particularmente importantes para efectos de la presente consultoría. El primero es un estudio del equipo consultor realizado durante el 2020, que tenía como objetivo medir el impacto de CrediMujer en la vida y el empoderamiento de las socias de las bancas comunales. El segundo estudio es sobre la violencia de género y resistencia machista al empoderamiento de las socias de los BBCC de CrediMujer, realizado por Arístides Vara Horna en el 2022. Ambos estudios utilizaron encuestas estadísticamente significativas aplicadas a muestras de socias en todas las regiones de intervención de CrediMujer, pero en el caso del primero también se usó información cualitativa, obtenida mediante entrevistas y grupos focales con las socias de las bancas comunales.

Para su ejecución, la consultoría tomará elementos de ambos estudios. Se utilizará el marco conceptual del primero, incorporando dentro de la matriz de empoderamiento de la mujer, además de la agencia, las precondiciones con las que ingresan las mujeres a las bancas comunales y los resultados de su permanencia en ella. Para el análisis del empoderamiento, aparte del análisis estadístico, se hará uno econométrico, construyendo índices de empoderamiento. También se analizará la violencia contra la mujer (VcM) y el Gender Backlash, y se les incluirá en forma de índices en el modelo econométrico como variables que influyen negativamente en el empoderamiento. En la medida que la información lo permita, se harán comparaciones puntuales en algunos temas tratados en los estudios antes mencionados.

Este informe está dividido de la siguiente manera. Luego de esta introducción se presentará el marco conceptual que sustenta el desarrollo del estudio, en el tercer capítulo mostraremos la metodología seguida en la ejecución de la consultoría, resaltando las fuentes de información, los mecanismos utilizados para la recolección de la información y su procesamiento y análisis; así como los indicadores de empoderamiento, VcM y Gender Backlash, y los modelos econométricos a estimar para determinar las variables que influyen en el empoderamiento. Seguidamente, se presentan los resultados del análisis de la estadística descriptiva y de las entrevistas, según los temas planteados en la encuesta, y los resultados de la estimación del modelo econométrico de los determinantes del empoderamiento de las socias de CrediMujer, considerando el efecto de la VcM y el Gender Backlash. Para terminar, el quinto capítulo trata sobre las conclusiones del estudio, y en el sexto, se explicitan las recomendaciones.



II. El marco conceptual

El estudio se llevará a cabo teniendo como marco del análisis los conceptos de género, empoderamiento, emprendimiento, microcrédito y banca comunal, y VcM y Gender Backlash. Estos conceptos nos ayudarán a examinar la manera cómo la pertenencia a un banca comunal, con un enfoque de género y una perspectiva feminista, incide en el empoderamiento de las mujeres.

II.1 Enfoque de Género

El género es un concepto referido a los roles que la sociedad asigna a los hombres y a las mujeres. Al respecto, Petra Durstewitz (2000) señala:

“Los roles que una sociedad asigna a las mujeres y los hombres incluyen actividades, actitudes y comportamientos asociados a cada rol. Presentan un conjunto de expectativas diferenciadas entre los hombres y las mujeres sobre cómo ser, cómo actuar y que posibilidades tienen dentro del grupo social”¹.

Los roles de género no son estáticos, sino que pueden variar de una sociedad a otra o cambiar en el tiempo en una misma sociedad. La misma autora citada argumenta que los roles no son neutrales, más bien implican una serie de deberes, derechos, poder de decisión, y opciones de elección que por lo general terminan desfavoreciendo a las mujeres y reduciendo sus oportunidades.

El análisis de género distingue tres roles: el rol reproductivo, el rol productivo y el rol comunitario. El primero incluye los aspectos biológicos, el de la reproducción social y de la fuerza de trabajo. Dentro de esta última, la sociedad, por lo general asigna a las mujeres tareas domésticas y de cuidado, las cuales usualmente no son remuneradas.

El rol productivo comprende la generación de bienes y servicios para la subsistencia y el mercado. Los hombres tradicionalmente han estado mucho más involucrados en este rol, aunque en las últimas décadas se ha producido una creciente incorporación de las mujeres, pero por lo general en el sector informal y con una remuneración menor a los hombres. Al respecto, son visibles las brechas de género en la incorporación de hombres y mujeres a la Población Económicamente Activa, y en cuanto a las diferencias en el nivel de ingresos entre hombres y mujeres.

El rol comunitario comprende las actividades en la esfera de la comunidad que son importantes para su gestión y para su desarrollo. Incluye las actividades de administración y las políticas. Las primeras son aquellas en donde se desarrollan actividades necesarias para suplir bienes o servicios públicos que están ausentes o son proveídos en forma deficiente. Aquí el rol de las mujeres en las organizaciones es sumamente importante, por ejemplo, en los clubes de madres o en las organizaciones del vaso de leche. En los aspectos políticos por, lo general, las mujeres tienen menor participación en los gobiernos locales, regionales y en el parlamento nacional.

Estos roles diferenciados que la sociedad asigna a los hombres y a las mujeres, llevan a una división desigual del trabajo por sexo, donde el hombre es el responsable de la producción, la protección de la familia y la sociedad; mientras que las mujeres son las encargadas de la reproducción y de las tareas domésticas. Evidentemente siendo estos roles una construcción social, son susceptibles de sufrir variaciones entre culturas y a través del tiempo.

El análisis de la división del trabajo desde una perspectiva de género requiere examinar qué actividades

1 Durstewitz, Petra. *La Perspectiva de Género en las Microfinanzas* GTZ, FONDESIF

realizan los hombres y las mujeres en la esfera de la reproducción, la producción y la gestión comunitaria. Este análisis debe incluir la distribución del tiempo que dedican los hombres y las mujeres a cada actividad y los ingresos que reciben.

Otro aspecto importante dentro del análisis de género es el acceso y el control de los recursos por parte de los hombres y las mujeres. Estos son dos conceptos relacionados, pero distintos. El acceso se refiere a la posibilidad que tienen los individuos de usar un recurso, pero esto no garantiza que los beneficios o ingresos generados por el uso del recurso puedan ser apropiados por quien lo usa. Mientras que, el control del recurso significa poder o toma de decisiones, ya sea sobre los recursos o sobre los beneficios de su uso.

II.2 El Empoderamiento

El concepto del empoderamiento femenino aparece en los años 80, con las críticas de los movimientos feministas al hecho de que la creciente incorporación de las mujeres al mercado laboral mantenía intactas las estructuras sociales y las relaciones de poder que estaban a la base de las desigualdades entre los hombres y las mujeres.

No existe una única definición de empoderamiento, Ibrahim y Alkire (2007)² reportaron más de 30 definiciones. No obstante, la mayoría de las definiciones coincide en que es un proceso de adquisición de poder, mediante la cual un individuo pasa de una situación de des-empoderamiento a una de empoderamiento. (Rae Rawley, 2013)³.

Malhotra (2002)⁴ señala que en la literatura a veces se usan los términos empoderamiento femenino, igualdad de género, autonomía de la mujer u otros como conceptos similares. Sin embargo, en el empoderamiento femenino hay dos elementos centrales que los distinguen de otros conceptos. El primero es que es un proceso que se va dando en el tiempo, y el segundo es el concepto de agencia, entendido este como el hecho que las propias mujeres son los sujetos o los actores centrales del proceso de empoderamiento, lo cual le debe llevar a la expansión de la habilidad para hacer elecciones estratégicas en su vida en un contexto donde previamente no tenían esa posibilidad (N. Kabeer, 2001)⁵.

Resulta importante también tener en cuenta que Kabeer (2001) señala que para medir el empoderamiento de la mujer no solo se debe examinar indicadores de agencia, sino también tener en cuenta los recursos o precondiciones con los que una mujer empieza un proceso de empoderamiento, y los resultados obtenidos luego de un cierto periodo dentro de dicho proceso. Estos tres componentes del empoderamiento, según Kabeer (2001), están interrelacionados. Ella indica que:

Los cambios en la capacidad de elección pueden concebirse como de cambios en tres componentes interrelacionados que conforman la capacidad de elección: los recursos, que constituyen las condiciones en las que se toman las decisiones; la agencia, que está en el centro del proceso por el que se toman las decisiones; y los logros, que son los resultados de las decisiones. Estos componentes son interdependientes, porque los cambios en cada una de ellas contribuyen y se benefician de los cambios en las otras. Así, los logros de un momento determinado se traducen en una mejora de los recursos o la agencia y, por tanto, de la capacidad de elegir en un momento posterior⁶. (traducción propia).

Es así que, previo a una intervención que incida en su empoderamiento, las mujeres que tienen precondiciones más favorables u obtienen mejores resultados en el proceso de agencia tendrán mejores indicadores de empoderamiento.

2 Ibrahim, S., & Alkire, S. (2007). Agency and empowerment: A proposal for internationally comparable indicators. *Oxford Development Studies*

3 Ver Rae Rawley (2013) "Women as Leaders in Differing Microfinance Models" *Journal of Interdisciplinary Feminist Thought*.

4 Ver A Malhotra (2002) "Conceptualizing and Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development"

5 Ver Kabeer, N. (2001) 'Conflicts over credit: reevaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh', *World Development*

6 Ver Kabeer, N. (2001) Resources, Agency, Achievements. Reflection on the measurement of women's empowerment. En: SIDA. *Discussing women's empowerment. Theory and Practice*. Sidastudies. No. 3. Estocolmo.

Hay varias dimensiones en el proceso de empoderamiento. Malhotra y Schuler (2005)⁷ señalan que hay cinco: económica, socio cultural, legal, política y psicológica; y el empoderamiento se da en tres ámbitos: hogar, comunidad, y contexto social ampliado (ver tabla 1). Dado que el empoderamiento tiene varias dimensiones, su logro en una de ellas no necesariamente implica que se dé en las otras, aunque no se tratan de compartimentos estancos, sin relación entre ellos.

Tabla 1. Matriz de dimensiones conceptuales de Empoderamiento (Malhotra y Schuler, 2005)⁸

Dimensión/ Ámbito	Hogar	Comunidad	Contexto social ampliado
Económica	Control sobre el ingreso, posibilidad de ser propietaria del dinero, inmuebles o terrenos, contribución a la manutención familiar, control sobre los recursos de la familia.	Acceso al empleo, acceso al crédito, involucramiento y representación en organizaciones locales de comercio, acceso al mercado.	Representación en trabajos altamente remunerados, número de mujeres con cargo de CEOs, representación de los intereses de las mujeres en políticas macroeconómicas y en presupuestos estables.
Socio cultural	Libertad de movimiento, ausencia de discriminación hacia hijas mujeres, compromiso para la educación de niñas, participación en el proceso de decisión de aspectos domésticos, control sobre las relaciones sexuales, capacidad para decidir sobre crianza de hijos, uso de métodos anticonceptivos, opciones de interrupción del embarazo, control sobre elección de esposo/ pareja y sobre edad de casamiento, ausencia de violencia.	Acceso y visibilidad en entornos sociales, acceso a medios de transporte, existencia y fortaleza de redes de soporte fuera de la familia, cuestionamiento a normas patriarcales, (como preferencia al hijo varón), cambios en sistemas de casamiento, que indiquen mayor autonomía en las mujeres, campañas locales contra la violencia hacia las mujeres.	Alfabetismo y acceso a opciones educativas, representaciones positivas de las mujeres, (contribución en el espacio público), en la sociedad y en los medios, servicios médicos reproductivos, sistemas de salud que provean acceso a métodos anticonceptivos y a interrupción del embarazo, tendencias nacionales que favorezcan a las mujeres para la elección de parejas (edad de casamiento, posibilidad legal del divorcio), apoyo político, legal y religioso (o ausencia de rechazo).
Legal	Conocimiento de derechos, existencia de familias que favorezcan y apoyen el ejercicio de derechos.	Movilización comunitarias en pro de derechos, campañas de concientización sobre derechos, acceso a plataformas legales.	Leyes por los derechos de la mujer, acceso a recursos legales, activismo, uso del sistema judicial para buscar justicia y compensación ante violación de derechos.
Política	Conocimiento del sistema político y formas de acceso a este, apoyo familiar, para el ejercicio de derechos, ejercer derecho a voto.	Involucramiento o movilización en sistemas/campañas políticas locales, representación en el gobierno local.	Representación en gobierno regional y nacional, representación a intereses de las mujeres en agrupaciones políticas o agenda nacional.
Psicológica	Autoestima, autoeficacia, bienestar psicológico.	Conciencia de injusticias, potencial de movilización.	Expresiones colectivas de inclusión y derechos, aceptación social de la inclusión y derechos de las mujeres.

Nota. P. Ruiz-Bravo, Vargas, Clausen (2018), p. 24.

La medición del empoderamiento ha sido desde hace un tiempo una preocupación tanto para los encargados de la política de desarrollo que buscan la igualdad de género como para proyectos específicos que desean tener instrumentos para medir su impacto y poder establecer comparaciones con las situaciones existentes antes de las intervenciones. Dado que el empoderamiento es un concepto subjetivo, todas las mediciones tienen un componente de discrecionalidad de los investigadores. Hay dos tipos de instrumentos que se han usado para medirlo, uno de ellos son los denominados índices de empoderamiento, que buscan integrar sus múltiples dimensiones y ámbitos en diversos índices (por ejemplo: índice de empoderamiento económico, índice socio cultural, índice psicológico, etc.), los cuales se pueden agregar en un sólo índice; otros instrumentos son las tablas de empoderamiento, que miden por separado sus distintas dimensiones y ámbitos.

⁷ Ver A Malhotra y S. Schuler (2005) "Women's Empowerment as Variable in International Development" en *Measuring Empowerment: Cross Disciplinary Perspective*, Banco Mundial, editado por Deepa Narayan

⁸ Ver P. Ruiz-Bravo, Vargas S. y Clausen J *Empoderar Para Incluir* INEI, 2018.

II.3 Emprendimiento

El emprendimiento entendido también como la función empresarial, se conoce como el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, es decir, nuevos negocios, empresas, productos, servicios y procesos productivos, o la ampliación o innovación de un negocio existente; nuevas estrategias y formas de organización, nuevos mercados de productos e inputs que no existían con anterioridad⁹. Asimismo, cuando se habla de espíritu empresarial también se incluye la decisión de asumir riesgos (Konferansları, 2017). Resulta importante señalar que hasta 1980, no se visualizaba a las mujeres como actoras dentro del emprendimiento, es recién a partir de los 90 y con mayor énfasis a partir de los 2000, en donde el emprendimiento comienza a verse como un instrumento para sacar a las mujeres de su situación de postergación¹⁰.

Un aspecto importante dentro del análisis del emprendimiento es el análisis de la motivación de un emprendedor, es decir, responder a la interrogante ¿Qué motiva a una persona a crear un negocio, a hacer una innovación o ampliación de este, en caso de que ya fuera propietario de un negocio u empresa? En la literatura se distinguen dos motivos para el emprendimiento: la oportunidad y la necesidad. La primera es cuando una persona busca aprovechar una oportunidad de negocios que encuentra atractiva. El emprendimiento por necesidad, ocurre cuando un individuo no encuentra en el mercado de trabajo un empleo adecuado a sus expectativas o simplemente no encuentra empleo¹¹. Según señala la evidencia, en los países desarrollados predomina el emprendimiento por oportunidad, mientras que aquellos que están en vías de desarrollo predomina el emprendimiento por necesidad (GEM, 2004)¹².

II.4 Microcrédito y Banca Comunal

Las microfinanzas surgieron en los años 80 con la comprobación de que los sistemas de financiamiento tradicionales eran incapaces de otorgar sus servicios financieros a millones de pobladores de bajos ingresos que trabajaban principalmente en el sector informal, y con las experiencias exitosas de instituciones como el Bank Rakyat de Indonesia (BRI) y Grameen Bank de Bangladesh y las Cajas Municipales en el Perú.

Según M. Robinson (2004),¹³ las microfinanzas significaron un cambio de paradigma en los servicios financieros. El nuevo paradigma era que los pobres eran capaces de pagar por dichos servicios. Robinson señala que hay dos vertientes en las microfinanzas: El enfoque de los sistemas financieros y enfoque de pobreza. El primero tiene como objetivo otorgar servicios financieros masivos y sostenibles a pobres económicamente activos, mientras que el segundo, busca disminuir la pobreza mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros a los pobres.

La mayoría de los programas de crédito antipobreza utilizó las metodologías grupales de créditos debido a que mediante la formación de los grupos se ahorraban costos, ya que las tareas de selección, monitoreo y recuperación de los créditos son asumidas en gran parte por los grupos y no por las instituciones financieras, lo que les ahorra importantes costos de dar servicios financieros y no financieros. Resulta pertinente señalar que la efectividad de los grupos decrece a medida que los grupos se hacen más grandes, pues aumentan los costos de monitoreo y recuperación para los miembros de los grupos.

La Banca Comunal es un tipo de servicio financiero ubicado en el enfoque de pobreza que se basa en la formación de grupos de prestatarios que generalmente van de 10 a 25 personas que se autoseleccionan, se organizan nombrando a sus dirigentes y reciben créditos de una organización externa, generalmente una ONG. Estos préstamos son brindados a cada miembro del grupo, y se denominan cuenta externa. Los grupos también ahorran voluntariamente y ese dinero también se presta entre sus integrantes,

9 Cuervo, Ribeiro y Doig (2007) *Entrepreneurship*: conceptos, teoría y perspectiva. Universidad Complutense, Madrid

10 Muhumad, A (2016) Challenges and Motivations of Women Entrepreneurs in Somali Region of Ethiopia. *Sosyoloji Konferansları* No. 54.

11 Carosio, A. (2004) "Las mujeres y la opción emprendedora: consideraciones sobre la gestión", en Revista Venezolana de Estudios de la Mujer, vol. 9, núm. 23.

12 GEM 2004 GLOBAL REPORT. Babson College, Babson Park, MA, USA and London Business School, London, UK

13 Ver M. Robinson La Revolución de Microfinanciera Vol1: Finanzas Sostenibles para los Pobres, Banco Mundial.

este proceso se llama cuenta interna. La ONG también da servicios no financieros, como capacitación productiva y empresarial, educación financiera, y en algunos casos, temas de género.

Muchos estudiosos de las microfinanzas, como M. Robinson, dudaban que los programas de créditos de Banca Comunal lograrían alcanzar su sostenibilidad económica y financiera debido a los altos costos de dar servicios no financieros y de enfocarse en los pobladores más pobres. No obstante, la evidencia ha mostrado que varios programas de Banca Comunal han logrado alcanzar su sostenibilidad (S. Cheston y L. Kuhn, 2001)¹⁴.

Cabe señalar, que varios de los programas de bancas comunales se centraron en las mujeres debido a que son uno de los grupos en donde hay mayor pobreza y a la vez son vistas como mediadoras para la reducción de la pobreza en tanto son las responsables del hogar, y por lo tanto tienen un papel fundamental en la administración y distribución de los recursos dentro del hogar (L. Mayoux, 2002)¹⁵. No obstante, otros programas de Banca Comunal con mujeres han enfocado los servicios financieros y no financieros como vehículos para contribuir al empoderamiento de las mujeres, tanto en su hogar como en su comunidad formando lideresas.

II.5 Violencia contra la Mujer y Microcrédito¹⁶

Aunque la Violencia contra la Mujer (VcM) ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, su tratamiento como un problema de Derechos Humanos y problema social es relativamente reciente. Fue recién en 1993 en la Segunda Conferencia de Naciones Unidas sobre Derechos Humanos, en donde se reconoce los derechos de la mujer como parte esencial de los derechos humanos y se subraya la importancia de promoverlos. A partir de allí, según señalan Cepeda, Lacalle-Calderón y Torralba op. cit., han surgido numerosos estudios que ilustran las consecuencias de la VcM, y señalan vías para luchar contra este flagelo.

Existen varios tipos de VcM. De acuerdo con la revisión de literatura hecha por los autores antes citados, existen cinco tipos: la violencia física, la violencia sexual, la violencia emocional psicológica, el control coercitivo o control del comportamiento, y la violencia económica. Estas violencias se pueden ejercer en diversos ámbitos, en el hogar, en el trabajo, o en la comunidad. Según muestran varios estudios la raíz de la VcM, se encuentra en la desigual distribución de poder entre hombres y mujeres, en una sociedad de carácter patriarcal donde los hombres concentran el poder de mando¹⁷. En tal sentido, no es de extrañar que una de las medidas propuestas para disminuir la VcM es el desarrollar políticas conducentes al empoderamiento de la mujer. No obstante, la evidencia muestra que hay una relación compleja entre la VcM y el empoderamiento, y en el corto plazo los procesos de empoderamiento, en ciertos contextos, pueden causar incluso un incremento en la VcM, aunque en el largo plazo la relación sea positiva.

La relación entre la VcM y el microcrédito surge de los mismos orígenes del microcrédito antipobreza, que pone a las mujeres como uno de los sectores prioritarios teniendo en cuenta que son uno de los grupos más excluidos de los servicios formales, además de tener un rol central en la alimentación y educación de los hijos. Así la provisión de servicios financieros a las mujeres las ayuda a crear y potenciar sus negocios, y con ello contribuiría a la independencia y el empoderamiento económico, lo cual tendería a reducir o mitigar la VcM, sobre todo la violencia económica. No obstante, la evidencia empírica no es concluyente, pues hay estudios como los de Goetz y Gupta (1996), que señalan que la participación de las mujeres en programas de microcrédito genera tensiones en la familia que desembocan en VcM.

14 S. Cheston y L. Kuhn (2002) Empoderamiento de las Mujeres a través de las Microfinanzas,

15 L. Mayoux (2002) Microfinance and empowerment women: key issues, Mimeo.

16 Esta sección está basada en el estudio de Isabel Cepeda, Maricruz Lacalle-Calderón, and Miguel Torralba (2017) "Microfinance and Violence Against Women in Rural Guatemala", Journal of Interpersonal Violence 1–23

17 Ver Milazzo AnnaMaría (2016) Gender-based violence, power and norms, World Bank Blogs, 25 de mayo

II.6 Gender Backlash

Recientemente ha aparecido una corriente denominada Gender Backlash (Contragolpe o Revancha de Género) que trata sobre la reacción de la pareja o del entorno ante el proceso de empoderamiento de las mujeres que amenaza las estructuras patriarcales existentes. Esto se traduce en acciones que son una forma de violencia sutil, como dejar de hablar a la pareja, hacer críticas constantes, falta de apoyo o menospreciar los logros de las mujeres son algunas de las formas más comunes del Gender Backlash¹⁸. Muchas veces el Gender Backlash es el preludio de las formas de violencia antes señaladas. En particular el estudio de Vara Horna (2022), realizado con socias de la banca comunal de CrediMujer encuentra que tanto la VcM como el Gender Back Lash constituyen amenazas para la salud y bienestar de las socias de la banca comunal, así como obstáculos para su empoderamiento. Además, se muestra que el Gender Backlash es un predictor consistente de la VcM..



18 Ver Coalition of Feminists for Social Change (COFEM), Backlash: What is it and how do we address it safely? *Feminist Pocketbook Tip Sheet 9*, 2018
Vara-Horna Arístides (2022) Violencia de género y resistencia machista al empoderamiento de las mujeres socias de las bancas comunales de CrediMujer, Informe de investigación no publicado para el Movimiento Manuela Ramos.





III.

Metodología

III.1 Fuentes de Información

Para el desarrollo de la investigación usamos dos fuentes de información: primaria y secundaria.

Las fuentes de información primaria son las que se generan directamente en el desarrollo de la consultoría y son de dos tipos: las cuantitativas y las cualitativas. Las primeras son aquellas que obtuvimos de la aplicación de las encuestas a las socias seleccionadas aleatoriamente en una muestra estadísticamente significativa y las cualitativas se consiguieron mediante las entrevistas con las socias seleccionadas aleatoriamente que no estuvieran incluidas en la muestra obtenida para la encuesta.

Para la determinación del tamaño de una muestra que sea significativa del conjunto de socias del programa CrediMujer de Manuela Ramos, que a finales del mes de junio del 2023 ascendía a 21,729 socias, utilizamos la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 NP(1 - P)}{(Z^2 P(1 - P)) + ((N - 1) e^2)} \frac{deff}{R}$$

Donde n es el tamaño de la muestra a calcular, Z es la desviación estándar de la función de distribución adoptada, N es el tamaño de la población, P es el nivel basal (proporciones) de los indicadores, e es el margen de error muestral, $deff$ es el efecto del diseño de la muestra y R es la tasa de respuesta esperada. Y considerando los siguientes parámetros: Confianza=95%; Nivel basal=0.5; Error muestral=10%; Efecto diseño=1.1; Tasa de respuesta=90%. Encontramos que el tamaño de la muestra asciende a 117 socias. Examinando la posibilidad de pérdida del material, consideramos pertinente el levantamiento de 120 encuestas.

Las encuestas se aplicaron a socias que tuvieran por lo menos tres créditos, teniendo en cuenta que para obtener resultados tangibles en el empoderamiento debe transcurrir cierto tiempo desde que la socia ingresa al Banca Comunal y obtiene el primer crédito.

Las encuestas fueron divididas según la distribución de socias por regiones, como se muestra en la tabla 2, fueron hechas en un 93% en forma presencial. Lambayeque fue la región con menos encuestas asignadas y es la única en donde las encuestas se hicieron de forma virtual.

En cuanto a las entrevistas, las socias también fueron escogidas en forma aleatoria del padrón de socias, pero dada la naturaleza del instrumento, no se buscaba tener una muestra representativa, sino ampliar los temas tratados en la encuesta. Se hicieron 14 entrevistas, como en el caso de la encuesta se trató de conservar la proporcionalidad según la distribución de las socias entre las regiones. Solo una entrevista se hizo en forma virtual.

Tabla 2: Distribución de Socias, Encuestas y Entrevistas por Regiones de Intervención de CrediMujer

REGIONES	SOCIAS	%	Muestra	Tipo de Encuesta	Entrevistas	Tipo de Entrevistas
AMAZONAS	1,630	8%	9	Presencial	1	Virtual
LA LIBERTAD	2,601	12%	14	Presencial	2	Presencial
LAMBAYEQUE	1,391	6%	8	Virtual	1	Virtual
PUNO	4,454	20%	25	Presencial	3	Presencial
SAN MARTIN	7,115	33%	39	Presencial	4	Presencial
UCAYALI	4,538	21%	25	Presencial	3	Presencial
TOTAL	21,729	100%	120		14	

Las fuentes de información secundaria estuvieron conformadas principalmente por los estudios realizados previamente por CrediMujer, y por literatura relevante sobre los temas de género, empoderamiento, microcrédito, banca comunal, VcM y emprendimiento. También se consideraron datos de las encuestas FINDEX del Banco Mundial, de la ENAHO, y de información de la Superintendencia de Banca y Seguros y APF (SBS). En particular, como mencionamos en la introducción, se consideraron las metodologías y los resultados de dos estudios relativamente recientes que abarcan todo el ámbito de intervención de CrediMujer. El primero es el estudio sobre el Impacto de CrediMujer en la Vida de las Mujeres de las Bancas Comunales, efectuado por este equipo consultor, que se realizó en forma virtual todos los ámbitos de intervención de CrediMujer en los meses de setiembre y octubre del 2020, pero con información de fines del 2019, de manera que los resultados no fueran afectados por la pandemia. El segundo es un trabajo realizado por Aristides Vara-Horna sobre la Violencia de Género y Resistencia Machista al Empoderamiento, este estudio levantó información que comprende el periodo entre los meses de setiembre del 2021 a setiembre del 2022, mediante encuestas en las seis regiones de intervención de CrediMujer.

III.2 Diseño de los Instrumentos

Para la elaboración de los instrumentos de recolección de la información, vamos a usar encuestas y guías de preguntas para las entrevistas. Para determinar los temas y preguntas a incluir usamos como base la matriz de empoderamiento utilizada en el estudio Impacto de CrediMujer en la Vida de las Mujeres de las Bancas Comunales. A esta matriz, que se basa en el estudio de Malhotra y Schuler (2005), se agregaron los desarrollos teóricos de Kabeer (1999) analizados en el capítulo anterior. Ella señala que la medición del empoderamiento no solo debe centrarse en la fase de agencia como proceso mediante una mujer adquiere poder, sino que en la medición se deben incorporar las “precondiciones” o los recursos con los que cuenta la mujer antes de un proceso de empoderamiento, y los “logros” como medida de los resultados alcanzados. De acuerdo con lo indicado en este estudio, usaremos como marco conceptual la siguiente matriz de empoderamiento (tabla 3), en donde consideramos tres dimensiones: económico, sociocultural y psicológico, y dos ámbitos: hogar/persona y comunidad.

Tabla 3: Matriz de Empoderamiento

Dimensiones/Ámbito	Hogar/ persona	Comunidad
Económico	1.Precondiciones: Tenencia de activos físicos (bienes muebles e inmuebles) y financieros (créditos, ahorros), capital humano (educación, habilidades), activos del negocio. Nivel de ingresos. 2.Agencia: Acceso y control de activos físicos, activos del negocio y ganancias. Acceso y control de activos financieros, Uso de los conocimientos. 3.Resultados: Incremento en la cantidad y calidad de activos (físicos, activos del negocio, activos financieros, capital humano). Incremento en el nivel de ingresos.	Agencia. Participación en la administración de las bancas comunales. Participación en organizaciones económicas en su comunidad.
Socio cultural	1.Precondiciones: Tiempo para sí misma. Estado de la salud. 2.Agencia: Toma de decisiones en los aspectos domésticos. Toma de decisiones en la educación de los hijos. Toma de decisiones en las relaciones de pareja. Libertad de movimiento. 3.Resultados: Mejora en el nivel educativo, salud, entrenamiento o habilidades y capacidades, aumento en la capacidad de toma de decisiones, y libertad de movimiento.	Agencia. Cuestionamientos a normas patriarcales: Participación en organizaciones políticas. Conciencia de derechos (derecho a la libre expresión y movilidad, vida libre de violencias). Participación en marchas, campañas en favor de los derechos de las mujeres y contra la violencia hacia las mujeres.
Psicológico	1.Precondiciones: Nivel de autoestima, autoconfianza, autovaloración. 2.Agencia: Capacidad de expresarse libremente (sentir, opinión). Cuidado personal. Bienestar psicológico (estrés financiero). 3.Resultados: Mejoras en el nivel de autoestima, autoconfianza, expresarse libremente.	Agencia. Conciencia y actitud frente a la violencia. (Normalización de situaciones de violencia, Denuncias de violencia contra las mujeres).

Nota. Elaborado en base a Matriz de Empoderamiento Malhotra y Schuler (2005), Kabeer (1999) y términos de referencia de la consultoría.

Los instrumentos de recolección de información: la encuesta y la guía de preguntas se dividirán en secciones que incluyan preguntas sobre las distintas dimensiones, ámbitos y fases del empoderamiento señalados en la matriz. Además de estas preguntas, se consideran temas referidos a las características socio demográficas de las socias de las Bancas Comunales, e información sobre su participación en los mismos. Asimismo, siguiendo el estudio de Arístides Vera-Horna anteriormente mencionado, se han incluido dos secciones, una referida a la VcM y la otra al Gender Backlash (reacción machista frente al proceso de empoderamiento de la mujer). La encuesta y la guía de preguntas se muestran en los anexos.

III.3 Construcción de los Índices

Para la realización del análisis estadístico y econométrico hemos considerado la construcción de índices de empoderamiento para cada una de las dimensiones, es decir, un índice de empoderamiento económico, un índice de empoderamiento socio cultural y un índice de empoderamiento psicológico. Sumando estos tres índices, tendríamos el índice de empoderamiento total o compuesto.

Los índices de cada una de las dimensiones serán contruidos asignando valores a las respuestas que las socias hicieron a las preguntas de la encuesta relacionadas a los temas pertinentes. Hay que tener en cuenta que, dada la naturaleza de los temas, hay un grado de discrecionalidad en los valores que como investigadores asignamos a las respuestas, siguiendo lo señalado por Kabeer, quien arguye que no todas las elecciones que hace una mujer tienen igual peso o valor para medir el empoderamiento, y son las elecciones “estratégicas” las más importantes y ellas se refieren a los medios de vida, incluida la salud, la elección con quien casarse, el número de hijos, la educación de los hijos, y la libertad de movimiento, entre los más importantes.

También se construirán índices de VcM y de Gender Backlash. En base a las preguntas y respuestas de cada una de estas secciones.

Los índices serán normalizados, es decir, que su valor será entre 0 y 1. Para ello a cada índice se suma el valor máximo que se podría obtener de acuerdo con la valoración asignada a cada respuesta, y se divide el valor realmente obtenido entre el valor máximo.

A continuación, explicitamos las preguntas de la encuesta que se consideraron y los pesos asignados a las respuestas para la construcción de cada uno de los índices.

III. 3.1 Empoderamiento económico

Precondiciones

Pregunta 13	Pregunta 14	Pregunta 15	Pregunta 16	Pregunta 18
4 = 0	6 = 0	2 = 0	1 y 2 = 0	2 = 0
3 = 1	5 = 0	1 = 1	3 = 0.5	1 = 1
2 = 1	3 = 0	Pregunta 15 a	4 = 1	Pregunta 18 b
1 = 2	4 = 1	3 = 0	5 = 1.5	
	2 = 1.5	2 = 0.5	6 = 2	
	1 = 2	1 = 1		
		Pregunta 15 b	Pregunta 16 a	
		Menos mediana = 0	1 = 0.5	
		Mas mediana = 1	2 = 0	
valor máximo 11.5				

Agencia

Pregunta 29	Pregunta 30	Pregunta 31	Pregunta 32	Pregunta 33
2 o 4 = 0	2 = 0	1,2,3,4 = 0	2 o 4 = 0	2 o 4 = 0
3 = 1	3 = 1	5 = 1	3 = 1	3 = 1
1 = 2	1 = 2	1 = 2	1 = 2	1 = 2
Pregunta 34	Pregunta 35	Pregunta 36	Pregunta 39	Pregunta 40
2 o 4 = 0	2,4,5 = 0	2 o 4 = 0	2 = 0	2 = 0
3 = 1	3 = 1	3 = 1	1 = 1	1 = 1
1 = 2	1 = 2	1 = 2		
Valor máximo 17				

Resultados

Pregunta 20	Pregunta 21	Pregunta 22	Pregunta 24	Pregunta 25
1 = 2	1,2,3 = 1*	11 = 1	1 = 1	1 = 1
2 = 1	4 = 0	2 = 0.5	2 = 0	2 = 0.5
3 = 0.5	Pregunta 21 a	3,4,5,6 = 0	Pregunta 24 a	3 = 0
4 = 0	1,2,3 = 1*		Menos mediana = 0	
	4 = 0		Mas mediana = 1	
Pregunta 20 a	Pregunta 21 b		Pregunta 27	Pregunta 28
1 = 1	1,2,3 = 1*		1,2 = 0	1 = 1
2 = 0				
4 = 0				
3 = 1				
2 = 0				
			4 = 2	Pregunta 28 b
				1 = 2
				2 = 1
				3 = 0.5
				4 = 0
*Solo se considera el valor 1 ya sea marque una o varias opciones				
Valor máximo 15				
Valor Máximo Empoderamiento Económico 43.5				

III.3.2 Empoderamiento Socio cultural

Precondiciones

Pregunta 41	Pregunta 42	Pregunta 43
1 = 0	1 = 0	1 = 0
2 = 1	2 = 0.5	2 = 1
3 = 2	3, 4 = 2*	
Valor máximo 5		

Agencia

Pregunta 47	Pregunta 48	Pregunta 49	Pregunta 50	Pregunta 51
1 = 0	1 = 0	1 = 2	1 = 0	1 = 2
2 = 2	2 = 1	2, 4 = 0	2 = 1	2 = 1
3 = 1	3 = 2	3 = 1	3 = 2	3 = 0
4 = 1.5				
Pregunta 52	Pregunta 53	Pregunta 54	Pregunta 55	
1, 2 = 0	1 = 0	1 = 1	1 = 1	
3 = 1	2 = 1	2 = 0	2 = 0	
4 = 2	3 = 2			
Pregunta 52 a		Pregunta 54 a	Pregunta 55 a	
1, 2 = 0		1 = 1	1 = 1	
3 = 1		2 = 0	2 = 0	
4 = 2				
Valor máximo 20				

Resultados

Pregunta 44	Pregunta 45	Pregunta 46
1 = 0	1 = 0	9 = 0
2 = 1	2 = 0.5	Marco de 1 a 2 opciones = 1
3 = 2	3, 4 = 2*	Marco de 3 a 4 opciones = 2
		Marco de 5 o más opciones = 3
*Se considera valor 2 marque una o las dos opciones		
valor máximo 7		
Valor máximo empoderamiento socio cultural 5+20+7=32		

III.3.3 Empoderamiento Psicológico

Precondiciones

Pregunta 56	Pregunta 57	Pregunta 58	Pregunta 59
1 = 1	1 = 1	1 = 1	1 = 1
2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1
3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2
Valor máximo 8			

Agencia

Pregunta 65	Pregunta 66	Pregunta 67	Pregunta 68	Pregunta 69
1=1	1,2=0	1=1,5	1=1,5	marca todos = 4
2=0,5	3=1	2=1	2=1	marca 3= 3
3=0	4=2	3=0	3=0	marca 2= 2
				marca 1= 1
Valor máximo 10				

Resultados

Pregunta 60	Pregunta 61	Pregunta 62	Pregunta 63	Pregunta 64
1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0	a = 1
2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1	b = 1
3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2	c = 1
				d = 1
e = 2				
				f = 1
				g = 0
Valor máximo 10				
Valor máximo empoderamiento psicológico 8+10+10= 28				

III.3.4 Empoderamiento Total: Valor Máximo 103.5

Es pertinente indicar que, para hallar el valor del empoderamiento total, se suman los valores alcanzados por cada una de las socias encuestadas en el empoderamiento económico, el empoderamiento socio cultural y el empoderamiento psicológico.

III.3.5 Violencia contra la Mujer

Pregunta 70	Pregunta 71	Pregunta 72	Pregunta 73
1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0
2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1
3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2
Pregunta 74	Pregunta 75	Pregunta 76	Pregunta 77
1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0
2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1
3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2
Valor máximo 16			

III.3.6 Gender Backlash

Pregunta 82	Pregunta 83	Pregunta 84	Pregunta 85	Pregunta 86	Pregunta 87
1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0	1 = 0
2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1	2 = 1
3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2	3 = 2
Valor Máximo 12					

Normalización de los índices

La normalización de los indicadores es un proceso estadístico que se usa para facilitar la comparación entre variables, convirtiéndolas en variables continuas con una escala común que facilitan su comparación. En nuestro caso, normalizaremos los índices de empoderamiento económico, empoderamiento socio cultural, el empoderamiento psicológico y el empoderamiento total; así como los índices de VcM y el de Gender Backlash.

Para efectuar la normalización usaremos la siguiente formula

$$N_i = \frac{(X_i - X_{min})}{X_{max} - X_{min}}$$

Ecuación de la Normalización método Min - Max.

Donde N_i es el valor de la observación i normalizado. X_i es el valor obtenido de la observación i , X_{min} es el valor mínimo posible de obtener, y X_{max} es el máximo valor posible de obtener. Los valores de los índices obtenidos oscilarán entre 0 y 1.

III.4 Procesamiento de la Información

III.4.1 Información Cuantitativa

Estadística Descriptiva

Una vez completada la base de datos se procederá al análisis de la estadística descriptiva, incluyendo las características socio demográficas, los datos de la actividad económica y del negocio, información del Banca Comunal, tenencia y control de activos, y los niveles de empoderamiento, VcM y Gender Backlash medidos a través de los índices contruidos según la metodología antes descrita.

Modelo Econométrico

Mediante el análisis econométrico buscamos determinar cuáles son las variables que influyen en el empoderamiento, en sus tres dimensiones (económico, socio cultural, y psicológico) y en el empoderamiento total que engloba a todas sus dimensiones.

Las variables explicativas son: las variables socio demográficas, variables del negocio y del Banca Comunal, la VcM (medida por un índice de VcM) y el Gender Backlash (medida por un índice de Gender Backlash).

Las ecuaciones por estimar son de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y tienen la siguiente forma:

$$EMEC = C + bX + cN + dIV + eIG + u$$

$$EMSC = D + fX + gN + jIV + kIG + u$$

$$EMPS = E + hX + qN + rIV + tIG + u$$

$$ET = F + wX + vN + nIV + zIG + u$$

En donde

EMEC = índice de empoderamiento económico

EMSC = índice de empoderamiento socio cultural

EMPS = índice de empoderamiento psicológico

ET = índice de empoderamiento total

X es un vector con variables de las distintas características socio demográficas de las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer.

Las variables socio demográficas son:

- Edad (en años)
- Estado civil
- Jefe de hogar
- Número de dependientes

N es un vector de variables del negocio de las socias y de las bancas comunales a los que pertenecen.

- Las variables del negocio de las socias y de las bancas comunales son:
- Actividad principal
- Antigüedad en el negocio
- Dedicación al negocio
- Motivo para entrar al Banca Comunal
- Antigüedad en el Banca Comunal (de las variables de base de datos Manuela añadidas)
- Monto de crédito actual (de las variables de base de datos Manuela añadidas)

IV es el índice de violencia contra la mujer, cuyos valores oscilan entre 0 a 1, en donde 0 es ausencia de violencia y 1 el nivel más alto de violencia contra la mujer.

IG es un índice de Gender Backlash, cuyos valores oscilan entre 0 y 1, siendo 0 ausencia de acciones de Gender backlash contra la mujer y 1 el nivel más alto de este tipo de acciones.

b, c, d, e, f, g, j, k, h, g, r, t, w, v, n, z son los coeficientes por estimar. Y u es el término de errores aleatorios.

Es importante señalar que la estimación de MCO, respecto a métodos probabilísticos, como el probit o logit que solo permite dos opciones (empoderada y poco empoderada, en el caso de la investigación del año 2020), y dos valores (1 y 0) permite capturar mejor la variabilidad de la variable dependiente cuando se trata de una variable continua con múltiples valores entre (0 y 1 los índices normalizados). Además, las estimaciones probabilísticas exigen que se tenga un buen balance entre las observaciones entre cero y uno, de lo contrario existe el problema de desbalance al momento de hacer la estimación.

III.4.2 Información Cualitativa

Las 14 entrevistas a profundidad se hicieron en forma aleatoria a las socias seleccionadas y fueron grabadas, previo consentimiento informado de cada una de ellas. También se tomaron notas de cada entrevista. Para el procesamiento de esta información se procedió a escuchar las grabaciones en el orden en que fueron hechas, y transcribir los testimonios más relevantes según cada uno de los temas que se trataron en las entrevistas. Los temas fueron los mismos de las encuestas, pero las preguntas no necesariamente las mismas, pues se trataba de obtener información que complementa la obtenida en la encuesta.





IV.

Los resultados

Los resultados de la investigación se han ordenado en tres grandes subsecciones. En la primera se presentan los hallazgos del análisis de la estadística descriptiva de los datos obtenidos del procesamiento de las 120 encuestas y de la sistematización de 14 entrevistas, hechas aleatoriamente a socias de las Bancas Comunales de las seis (06) regiones en donde opera CrediMujer. Las encuestas nos han proporcionado información cuantitativa sobre distintos temas que se abordan en el estudio, mientras que en las entrevistas hemos resaltado testimonios que apoyan y explican los resultados cuantitativos alcanzados.

En la tercera subsección se hace el análisis de los índices de empoderamiento (económico, socio cultural, psicológico y total), y de los índices de VcM y de Gender Backlash, resaltando la correlación encontrada entre estos dos índices.

En la segunda subsección mostramos los resultados del análisis econométrico sobre las variables que explican cada una de las tres dimensiones del empoderamiento: económico, socio cultural y psicológico, y el empoderamiento total. Para ello usamos cuatro ecuaciones, una para cada dimensión del empoderamiento y otra para el empoderamiento total, las cuales serán estimadas con el método de los MCO.

En la medida que la información lo permite, hemos establecido comparaciones con algunos de los resultados de la investigación que hicimos en el 2020, con información previa a la pandemia y con los hallazgos del estudio de Vara Horna en el 2022, ambos estudios significativos para el conjunto de regiones de intervención de CrediMujer.

IV.1 Análisis Estadístico y Cualitativo

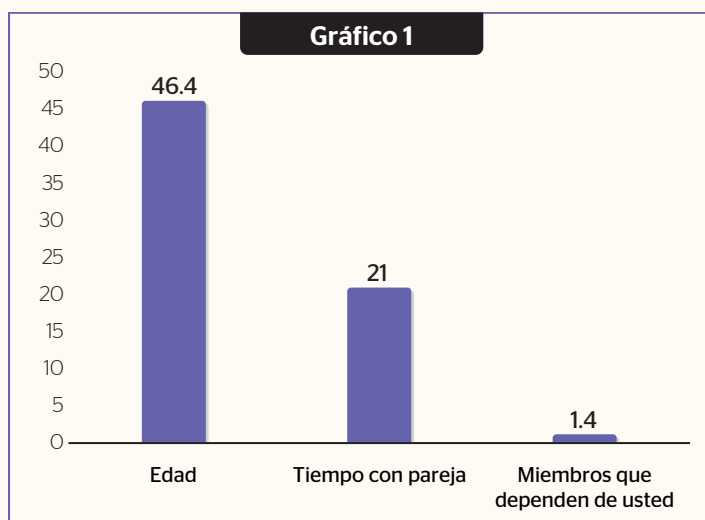
IV.1.1 Aspectos Socio Demográficos

Las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer se caracterizan por tener en promedio 46 años cumplidos, una cifra ligeramente superior a la encontrada en los estudios del año 2020 y del año 2022 (estudio de Vara Horna)¹⁹. Las socias tienen en promedio un número de miembros dependientes económicamente de ellas que oscila entre 1 y 2 miembros, con un promedio de 1.4 (grafico 1). El promedio de miembros dependientes resulta menor al observado en el estudio 2020 que fue de 1.8. Vistas en conjunto, estas cifras son coherentes con un proceso de envejecimiento de las socias y sugiere que los procesos de incorporación de nuevas socias son relativamente lentos²⁰. Asimismo, las socias que actualmente tienen pareja o que alguna vez la tuvieron muestran en promedio un tiempo de convivencia relativamente largo (21 años en promedio).

Resulta pertinente señalar que las entrevistas confirman los hallazgos antes mencionados, pues en ellas se encontró que la mayoría de las socias sólo tenía un miembro dependiendo económicamente de ellas, y cuando se indagaba la situación existente en su incorporación a CrediMujer, se veía como varias de ellas, habían pasado de ser madres con varios dependientes a ser madres con pocos dependientes, en la medida que su permanencia en las bancas comunales se mantiene.

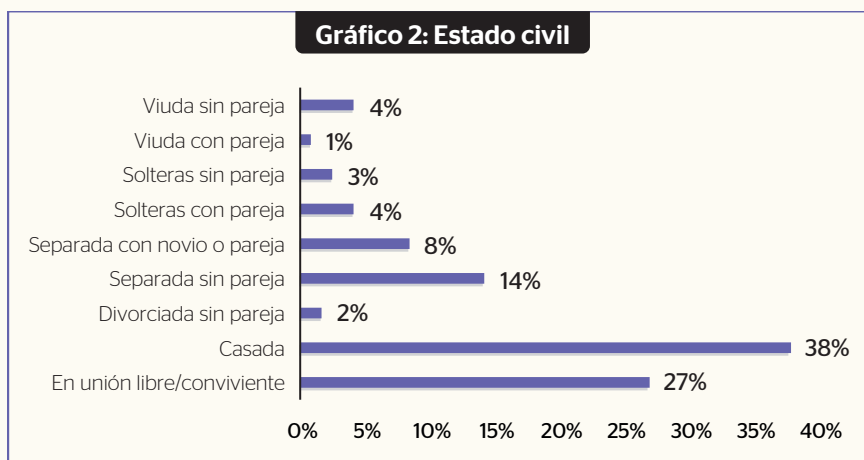
19 La base de datos sobre las cuales se trabajó la muestra de socias encuestadas comprendía socias que tenían 3 o más créditos debido a que los efectos del empoderamiento en todas sus dimensiones no son inmediatos. Esto sin duda que tiende a aumentar la edad promedio de la muestra, pues es de esperar que las socias que tienen de 1 o 2 créditos sean más jóvenes que las socias más experimentadas. Cabe señalar que la base de datos de CrediMujer para finales del 2023, muestra un promedio de edad de 41 años para el conjunto de socias, y que un 18% tienen 26 años o menos.

20 El estudio del 2020 se trabajó también con una base de datos donde las socias tenían 3 o más créditos.

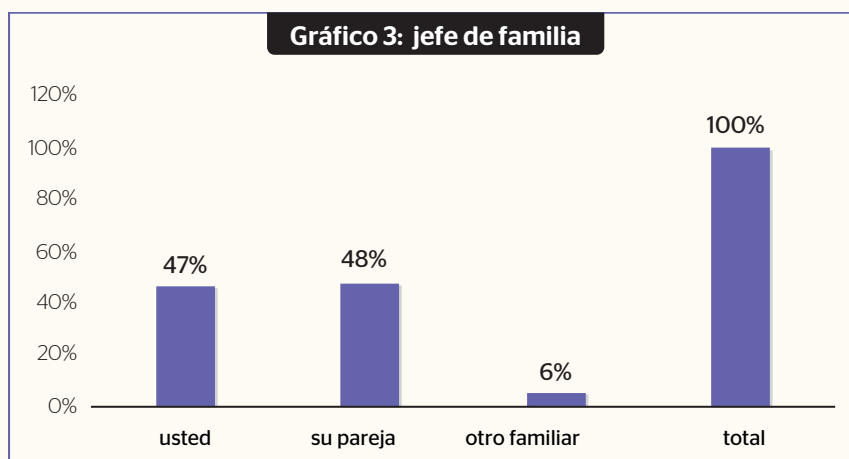


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 2 observamos que el 78% de las socias tiene actualmente pareja, siendo en su mayoría casadas o convivientes. Es pertinente señalar que casi la mitad de las socias señaló que ella es la jefa de la familia (gráfico 3), es decir, que hay un porcentaje importante de socias que tienen pareja, y son ellas quienes asumen la jefatura de la familia, lo cual es un síntoma de la independencia económica de las socias de las bancas comunales que son jefas de familia.

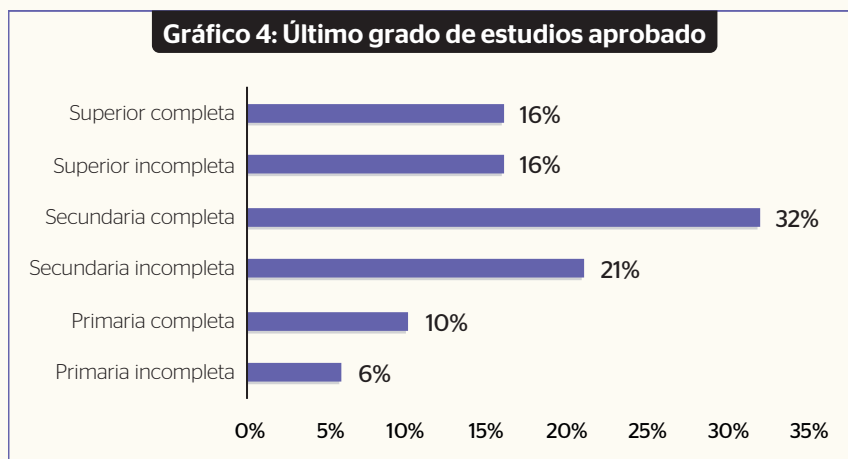


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

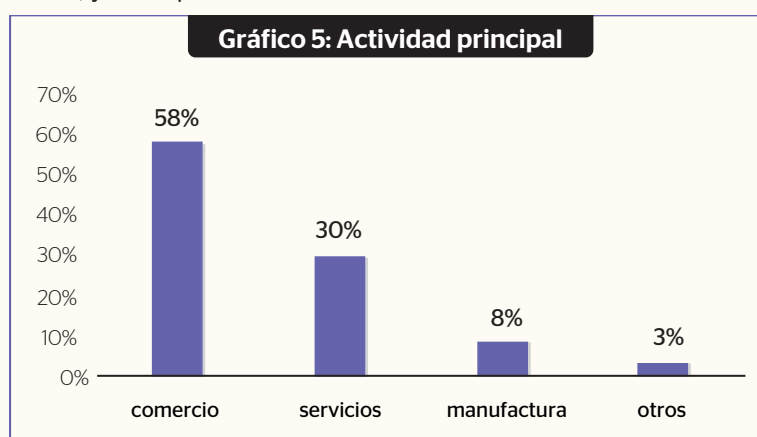
El nivel de educación formal de las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer es relativamente alto, un 64% tiene por lo menos secundaria completa, y un 32% ha cursado estudios superiores (gráfico 4), lo cual muestra un capital humano relativamente calificado, que sin duda es un factor positivo en el éxito de los emprendimientos.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.1.2 Características de los Negocios

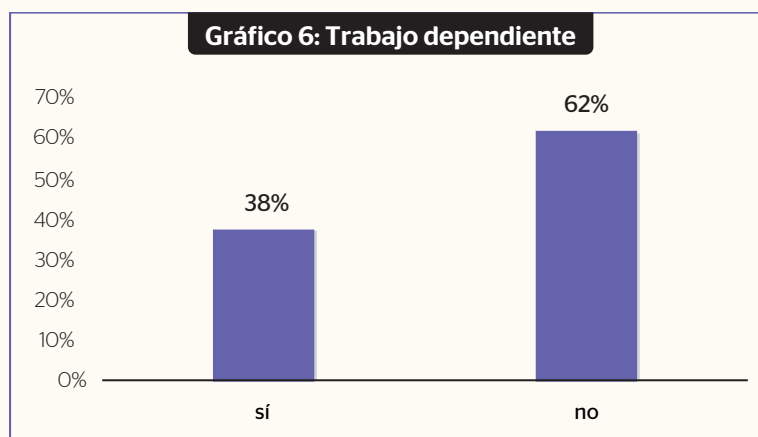
La actividad principal de las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer es el comercio, el 58% de socias tienen ese tipo de actividades, luego están los servicios con un 30%, mientras que solo un 8% de las socias se dedicaron a la manufactura (gráfico 5). Según apreciamos en las entrevistas las actividades de comercio están principalmente referidas a la venta al por menor de alimentos y el comercio minorista de abarrotes, es decir, que sus actividades económicas requieren de poco capital y de competencias básicas por parte de las socias. También muchas de estas actividades son factibles de ser realizadas en el hogar y son compatibles con el desempeño de las labores domésticas. Estos datos son muy similares a los encontrados en el estudio realizado en el año 2020, en ese estudio un 86% de las socias se dedicaba a actividades ubicadas en el sector de comercio o de servicios, y en el presente la cifra es de 88%²¹.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 6 vemos que el 63% de las socias de las bancas comunales solo trabaja como independiente. Es decir, que su única fuente de ingreso laboral proviene de su negocio. Pero hay un significativo 38% que también tiene un trabajo dependiente, en otras palabras, tienen dos fuentes de ingresos.

21 Ver gráfico 32 informe de investigación El Impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres

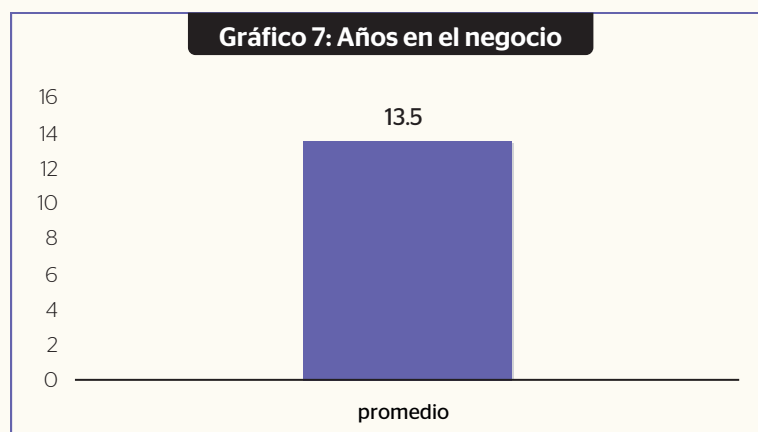


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

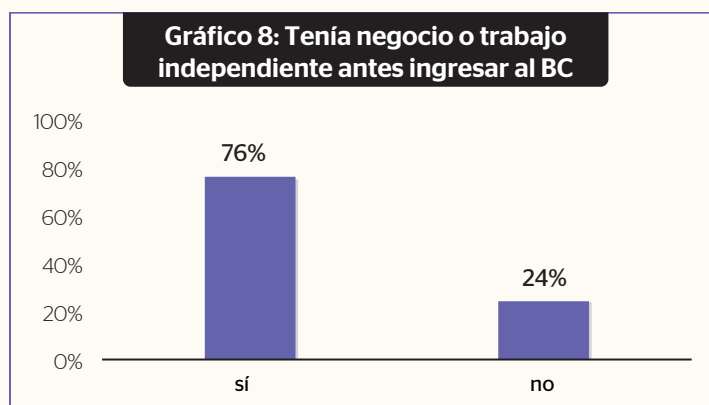
Las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer tienen en promedio más de 13 años en sus negocios (gráfico 7). Es decir, que por lo general tienen negocios relativamente estables, y que han sobrevivido a la pandemia y a las crisis económicas de los últimos años. Esta antigüedad en los negocios es confirmada por la información proporcionada por el gráfico 8, en donde vemos que el 76% de las socias tenían negocios antes de ingresar a la Banca Comunal, y sólo un 24% emprendió un negocio a partir de su ingreso a la banca comunal. Sin embargo, esto no quiere decir que las socias no hayan introducido innovaciones o cambios en sus negocios. En las entrevistas se pudo constatar que, durante su permanencia en esta banca, algunas socias cambiaron el rubro de su negocio, aunque siguen dedicándose al comercio, o ampliaron sus niveles de venta en el mismo rubro, es decir, las socias se adaptan a las exigencias y oportunidades del mercado. Así, la señora Mileni Regalado, de la región San Martín, quien antes de ingresar a la Banca Comunal vendía comida y productos de belleza, actualmente se dedica a vender productos naturales viajando entre los pueblos de la región.

También hay socias que se mantienen en el mismo rubro, pero han introducido innovaciones en la forma de comercializar sus productos haciendo uso del internet. Al respecto, María Quispe de la región de La Libertad, de 36 años, actualmente vende ropa para hombres, mujeres y niños virtualmente, dijo: *«Yo cuando empecé solamente era ropa de hombre, pero ahora estoy con ropa de niños, de jovencitas, de mayores, de todo tipo de ropa. Yo manejo mi negocio virtualmente»*. Alyce Peña, de 50 años, de Ucayali separada hace 7 años, nos manifestó: *«Yo siempre he trabajado de esa manera, anteriormente antes que haya internet y todo eso, yo vendía así, vendía zapatillas, ahora que ha llegado la internet, ahora vendo por internet»*.

Las innovaciones encontradas en las entrevistas muestran que las capacitaciones de CrediMujer han conseguido que varias socias, incluso de edad madura, se involucren en el manejo de las tecnologías digitales durante su permanencia en las bancas comunales.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

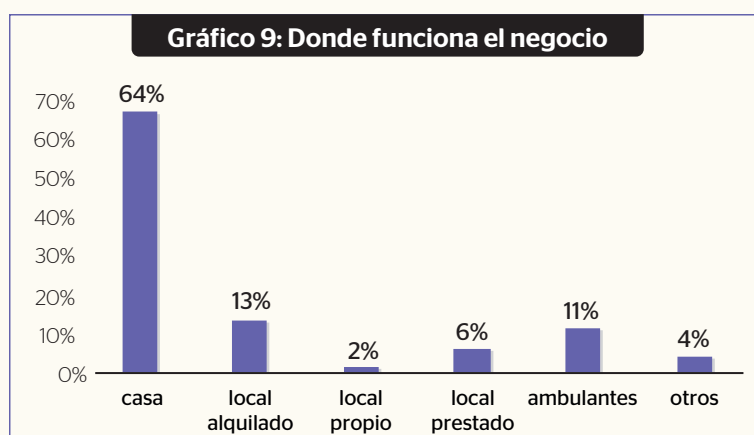


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

De otra parte, a pesar del tiempo que tienen en los negocios la gran mayoría de ellos funciona en la casa de las socias. Sólo un 13% tiene un local alquilado, y apenas el 2% tiene local propio. Esto sugiere que, generalmente, se trata de negocios de baja escala que no requieren de espacios muy grandes. Es relevante señalar que, comparando con el estudio del 2020, vemos un aumento notable en las socias que tienen el negocio en su casa, registrándose un incremento de 14 puntos porcentuales²². Esto, a nuestro juicio, es una respuesta de las socias de las Bancas Comunales para hacer frente a la crisis económica, originada por la pandemia y la inestabilidad política de los últimos años, que ha sido particularmente muy fuerte en el comercio minorista.

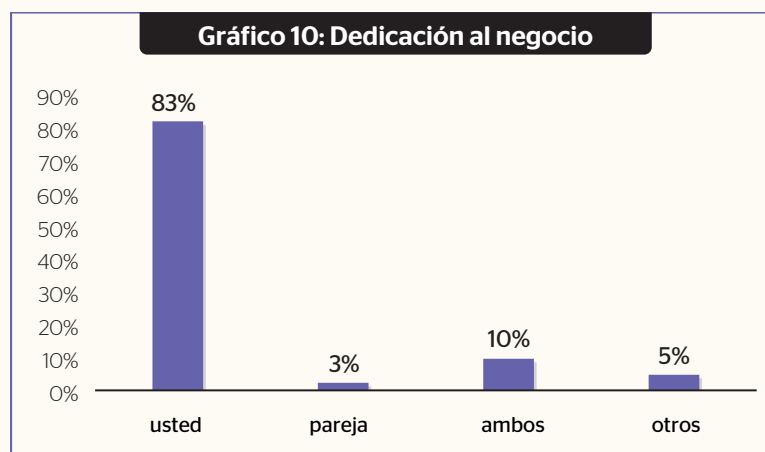
De otro lado, las socias de las bancas comunales son quienes dedican mayor tiempo al negocio. Solo un 10% de ellas declararon que la socia y su pareja eran los que conducían el negocio en conjunto (gráfico 10).

Durante las entrevistas se pudo apreciar que según la motivación de las socias para emprender un negocio se les puede agrupar en dos tipos. Uno, formado por aquellas socias que tenían un historial de negocios dentro de su familia, en donde el emprendimiento es continuar una actividad en donde ya estaban involucradas desde muy jóvenes. Así, la señora Luz Marina Quispe de la región Puno nos dice: «Mi mamá vendía quesos, ella me enseñó y ya me quedé con eso, en la pandemia mi mamá ya no pudo vender»; la señora Ana María Sánchez de la región Lambayeque señala: *«Como no llegué a culminar estudios me dediqué al negocio, como mi padre trabajaba con ese rubro yo continué»*. Otro tipo de socias son aquellas que emprendieron un negocio por la necesidad de contribuir a solventar los gastos de la familia, al respecto tenemos los testimonios de las socias Mileni Regalado, de la región San Martín y Yobana Pareja, de la región La Libertad, la primera nos dice: *«Para poder sobrevivir, si yo no trabajo quién le va a dar a mi hijo, ya son 2 años ya»*; mientras que la segunda afirma: *«Es que ingresar de alguna manera al nexo familiar, como vivimos acá que es provincia para el trabajo no es rentable, bueno mi esposo trabaja en construcción, hay momentos que hay tiempo y tiempo que no hay, igual yo tenía que ayudar, aunque sea para hacer cualquier cosa para la casa»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

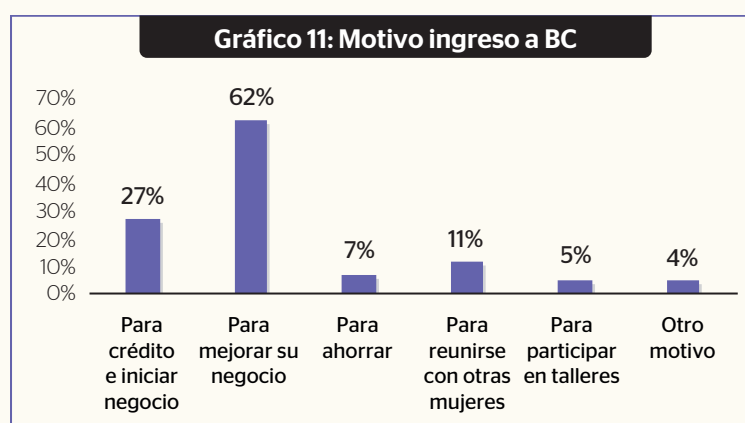
22 Ver gráfico 37 informe investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

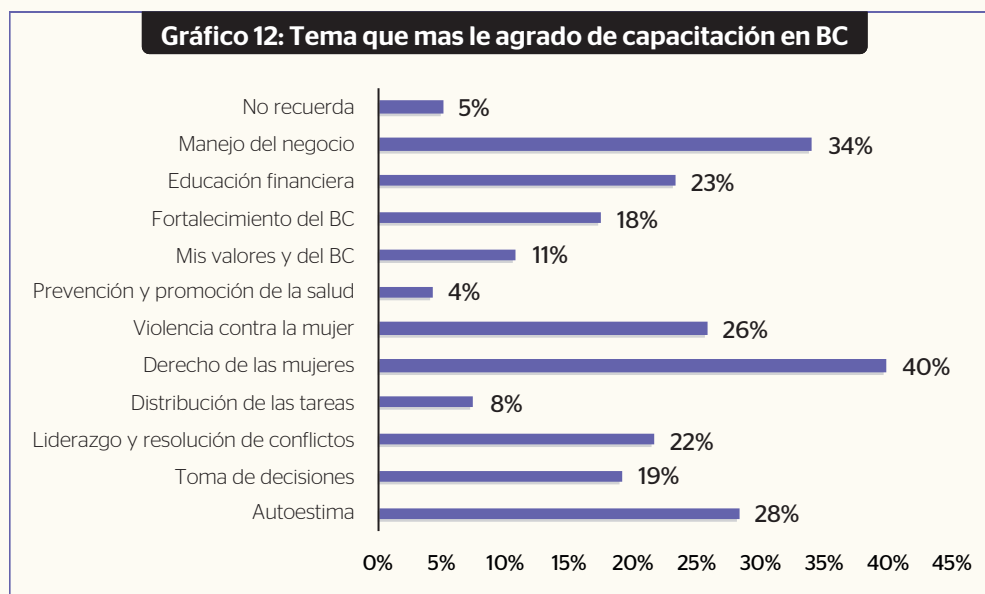
IV.1.3 Motivación para Ingresar a la Banca Comunal

En el gráfico 11 apreciamos que la principal motivación de las socias para ingresar a la Banca Comunal fue para obtener mejoras en el negocio ya existente, seguido de lejos por el deseo de iniciar de un negocio, los otros motivos fueron marginales. Algunos testimonios obtenidos en las entrevistas lo confirman, así la socia Olga Churata, de la región Puno afirma: *«Yo estaba vendiendo así nomás, una amiga que tengo me dice ... hay una banca, se llama Manuela Ramos Banca Comunal y ella me ha llevado a la banca. Ahí he entrado y me prestan para más vender. Me interesó la Banca Comunal porque hay préstamo, para más moverme, un poco más de capital»*; la socia Mileidi Alvarado, de la región Amazonas dice: *«Cuando entré a la Banca Comunal de Manuela Ramos, mi propósito fue de entrar para tener unos préstamos para nosotras que somos mujeres, solamente con DNI, eso es lo que me emocionó y para tener más capital y vender mis productos de zapatos, zapatillas en catálogo, tener un capital más»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

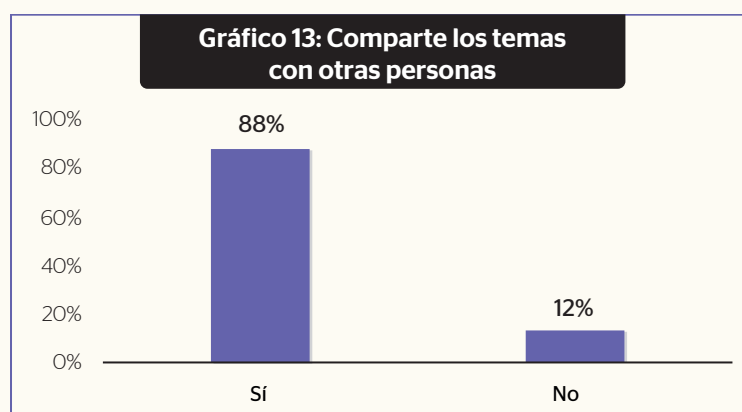
En cuanto a los temas de las capacitaciones recibidas en las Bancas Comunales de CrediMujer, las socias indicaron que los que más les agradaron fueron los derechos de las mujeres con un 40% de preferencias, seguido del manejo del negocio con 34%, la autoestima con 28% y la violencia contra la mujer con 26% (gráfico 12). Comparando con los resultados del estudio del año 2020, hay un importante cambio en relación con los temas de los derechos de la mujer y la VcM, pues en ese estudio apenas alcanzaban el 15% de las preferencias. El testimonio de la socia Olga Churata, de la región Puno, nos gráfica la importancia de los temas de VcM y como es aplicado: *«Si, la violencia familiar, ese tema me interesó, yo también he vivido eso. Me he separado con mi esposo, me he capacitado, no sabía, yo esperaba, él me pegaba, yo vivía así, cuando fui a la Defensoría de la Mujer he ido con mi esposo, me he separado. Esa capacitación es buena»*.



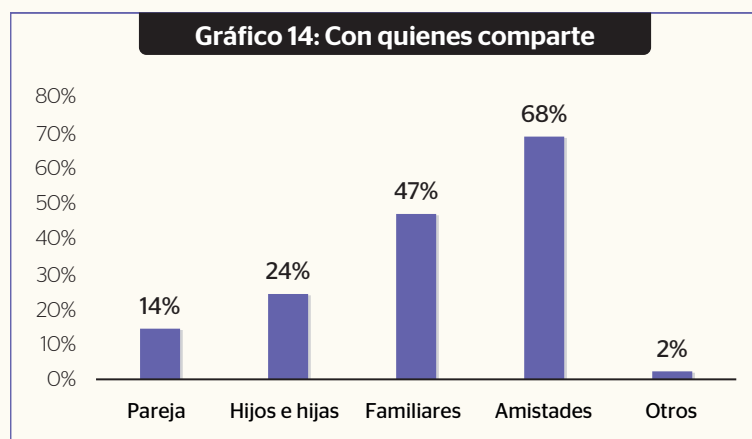
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Resulta importante indicar que las capacitaciones que se hacen en las Bancas Comunes de CrediMujer tienen un efecto multiplicador que trasciende a la banca comunal. Al respecto, en el gráfico 13 vemos que casi el 90% de las socias comparte los temas recibidos en la capacitación. Los temas son compartidos principalmente con amistades (68%) y familiares (47%), se aprecia que se tiene poca comunicación con la pareja sobre los temas de la banca comunal (gráfico 14); no obstante, vale la pena resaltar que, respecto a los datos del estudio del año 2020, se duplica el porcentaje de socias que comparte los temas de capacitación con la pareja.

En las entrevistas se pudo percibir claramente cómo las socias comparten las capacitaciones recibidas con sus redes familiares y amicales. Así, la socia Milaidi Alvarado de la región Amazonas afirma: «*He compartido con mi familia, con mis hermanas, con mis cuñadas, con otras amiguitas que siempre nos reunimos*». Teresa Apagüño, de San Martín: «*Sí compartía, con las mismas socias, con mis vecinas compartía, ¿Qué has hecho ahí en las capacitaciones? Yo les comentaba que hacía, ah que bonito me decían*».



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

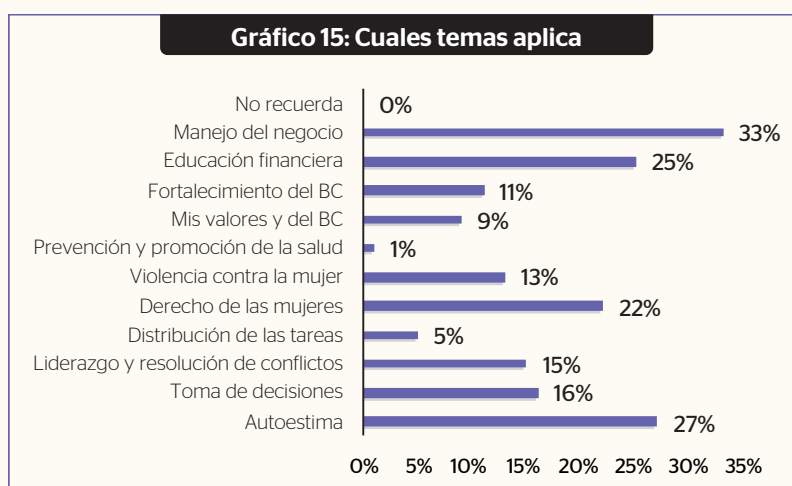


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En cuanto a la aplicación de los temas recibidos en las capacitaciones, en el gráfico 15 vemos que el manejo del negocio es el tema que más utilizan, con 33%, seguido por la autoestima con 27%. Cabe resaltar, que hay una brecha importante en relación con la aplicación de los temas de derechos de la mujer y VcM que, como observamos anteriormente, tienen mucha acogida en las socias, pero el porcentaje que lo emplea en su vida cotidiana es bastante menor. Hay que tener en cuenta que la capacidad de aplicación de las capacitaciones es diferente según se trate de los negocios de las socias o de aspectos su vida en los cuales sus roles son determinados por la sociedad. Así pues, resulta relativamente más fácil aplicar los conocimientos adquiridos en las capacitaciones respecto a mejorar la gestión del negocio, que aplicar las capacitaciones que tienen que ver con cuestionamiento a los roles que patriarcales que se les da a las mujeres. Asimismo, habría que considerar que, en temas, como la VcM, no se puede hablar estrictamente de aplicación en tanto las socias no sufran situaciones de VcM, pero la capacitación les permitiría estar alertas a como proceder en caso esto ocurra.

Sobre la utilización de las capacitaciones en el negocio, en las entrevistas varias socias manifestaron la forma como la están aplicando en distintos aspectos del negocio. Un testimonio ilustrativo es de la señora Yobana Pareja, de la región de La Libertad, sobre la importancia de la fecha de expiración para ofrecer productos de buena calidad a sus clientes. Ella dice:

«Ahora último, hemos visto qué producto sale más, qué producto no sale, de qué forma comprar, qué producto su fecha de vencimiento. Sí lo he aplicado, por ejemplo, yo tengo que ver su fecha de expiración, en verano yo salgo todos los días a partir de diciembre, estoy febrero y marzo, saco mi raspadilla, mis cosas heladas, sí, sí he aplicado porque ya me ha pasado, a veces uno no se da cuenta, no ve fecha de vencimiento y ya faltando una semana como que ya se malogra todo».



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En general, la información cualitativa obtenida nos permite afirmar que las socias valoran su pertenencia a la banca comunal, tanto porque les ha permitido contar con capital de trabajo para mejorar sus negocios y lo han obtenido en forma rápida y sin muchos papeleos o requisitos, pero también valoran los diversos temas que se tocan en las reuniones mensuales, y el espacio que les da la banca comunal para socializar y ampliar su red amical. Esto contribuye a incrementar su capital social, que no lo obtienen de otras instituciones financieras. Así lo expresaron las socias de las diferentes regiones:

Luz Marina Quispe, de la región Puno: *«Me ayuda bueno, a emprender mi negocio poder aumentar un poquito más de lo que era, también con las charlas que nos dan y empoderarnos más que todo».*

De la región La Libertad, María Sánchez: *«Cuando vamos, a la banca comunal, aparte que nos apoya económicamente, también nos relajamos, hacemos bromas, nos reímos (risa) en el momento nos relajamos de la misma tensión del hogar».*

Milaidi Alvarado, de Amazonas: *«El primer beneficio que yo tengo, nos da la oportunidad de ahorrar, de tener nuestros propios ahorros y otra oportunidad los requisitos que tenemos ser conocidas más por Manuela Ramos».* La misma socia señala *«Claro, porque yo siempre converso con las socias, con otras personas les digo, a mí lo que más me emocionó de Manuela Ramos al meterme a la banca esa, a sacar mi dinero porque solamente nos pedían copia de DNI, y ese banquito es de puras mujeres, y para que también nos gusta el negocio».*

IV.1.4 Empoderamiento Económico

La información cuantitativa y cualitativa que presentamos a continuación muestran que, en el proceso de empoderamiento económico de las socias, ellas ingresan con una dotación de activos y con un nivel de control de ellos, los que les da un punto de partida. El ingreso a la banca comunal es un momento crucial, pues a partir de contar con más activos financieros, se inicia un proceso de mejoras económicas que las lleva a tener más activos físicos y financieros, los cuales como veremos son en la mayoría de los casos controlados por ellas. Este proceso de empoderamiento económico evidentemente no es lineal como se aprecia en los diversos testimonios recogidos en las entrevistas hechas a las socias, pero en general encontramos resultados positivos.

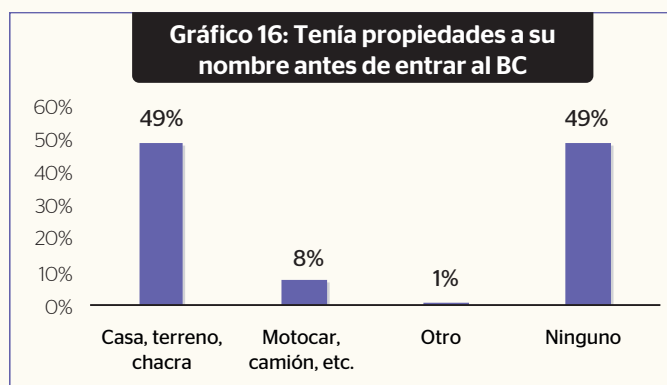
IV.1.4.1 Tenencia de Activos

Activos físicos

En el gráfico 16 observamos que más de la mitad de las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer tenían propiedades relativamente importantes antes de su ingreso a la banca comunal. Un 49% tenía la propiedad de casas, terrenos, o chacras, y un 8%, auto, camión, motocar o ganado vacuno, mientras que un 49% declaró que no tenía propiedades. Es decir, una parte importante de las socias son mujeres que tenían una base económica significativa antes de pertenecer a la banca comunal.

Esto es corroborado con la información cualitativa obtenida en las entrevistas. Por ejemplo: Merlith Saavedra de San Martín señala: *«Antes de entrar a la banca comunal ya tenía mi casa, en realidad ya hemos pensado en venderlo, los dos».*

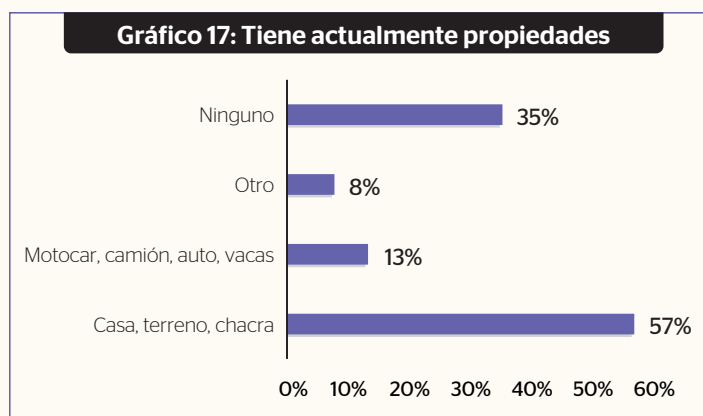
Rayda Trujillo, de Ucayali: *«Antes de ingresar a la banca comunal tenía una casita chiquita, era mía».*



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

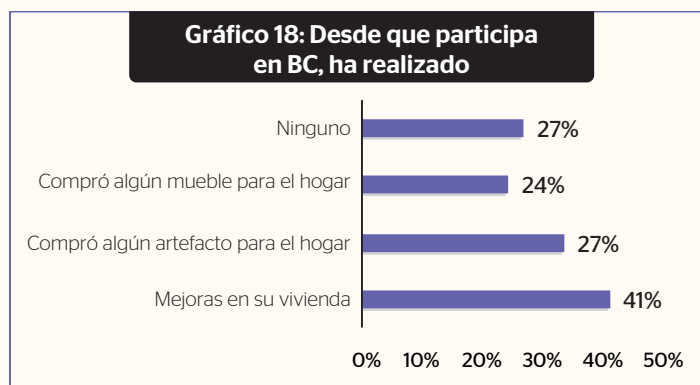
En el siguiente gráfico, vemos que las socias que declaran tener propiedades se han incrementado. En el caso de las propiedades inmuebles ha aumentado en 8 puntos porcentuales, mientras que, en lo concerniente a las propiedades muebles, en 5 puntos porcentuales. De aquí se puede inferir que, en general, el ingreso en la banca comunal tiene una relación positiva con la tenencia de activos físicos, aunque un 35% de las socias aún no tiene ninguna propiedad.

Sobre cómo la tenencia de activos físicos se ha incrementado con el ingreso a la banca comunal, resulta pertinente el testimonio de la socia Jesica Gómez, de San Martín, que dice: *«Sinceramente, yo ingresé al banquito para tener poder crediticio más que todo, yo empecé con 500 soles para mantenerme, quiero estar bien en el sistema. Si me benefició, porque de ahí he renovado mi cocina industrial y algunos insumos para el negocio»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

También resulta relevante observar en el gráfico 18 que más del 70% de las socias de los Bancas Comunales de CrediMujer, desde su ingreso han realizado mejoras en su vivienda o adquirido algún artefacto o un mueble para su hogar. Al respecto, la socia Alyce Peña, de la región San Martín declara: *«Claro que sí, claro porque las ganancias, no solo es [sic] para pagar a la banca, también para yo tener una vida más cómoda»*. Y la socia Rayda Trujillo, de Ucayali, señala: *«He comprado mi tele, mi mesita, mi refrigeradora»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Activos financieros e ingresos del negocio

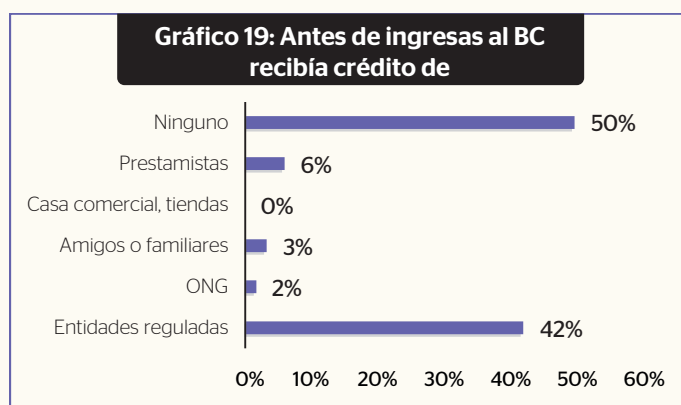
En relación con la tenencia de activos financieros antes de ingresar a la banca comunal, el gráfico 19 muestra información relevante. Un 42% de las socias ya recibía créditos de entidades reguladas antes de ingresar a la banca comunal. Comparando con los datos de la Encuesta FINDEX del Banco Mundial del año 2021, que mostraban que un 21% de las mujeres peruanas mayores de 15 años se habían prestado de una institución financiera. Aunque, las cifras no son totalmente comparables por diferente rango de edades de ambas encuestas, la magnitud de las diferencias muestra sin duda que las socias de las bancas comunales, aun antes de ingresar a ellos, tenían mucho mayor acceso al crédito que el común de las mujeres peruanas.

En las entrevistas se confirma que varias socias tenían crédito de instituciones financieras antes de participar en las bancas comunales. Luz Marina Quispe de Puno nos dice: *«Sí, he tenido crédito de otro lugar, era por mí, y también por presión, mi hermana necesitaba»*.

Yesica Gómez de San Martín señala: *«Sí, antes he tenido crédito de una entidad financiera»*

Rayda Trujillo, de Ucayali: *«Sí, tuve un préstamo de CrediScotiabank, solo para mi inversión»*.

Otros datos que son importantes de subrayar son la poca participación de los prestamistas en el financiamiento de los negocios de las socias aún antes de su ingreso a las bancas comunales, pues apenas un 6% de las socias manifestó haber recurrido a esta fuente de financiamiento; el 3% se prestó de familiares o amigos, y apenas el 2% obtuvo crédito de una ONG. Estos datos son congruentes con la información de otras encuestas (ENA, FINDEX, CENAGRO), que encuentran cifras similares. Asimismo, resulta destacable indicar que un 50% de las socias financiaba sus negocios con sus propios fondos.



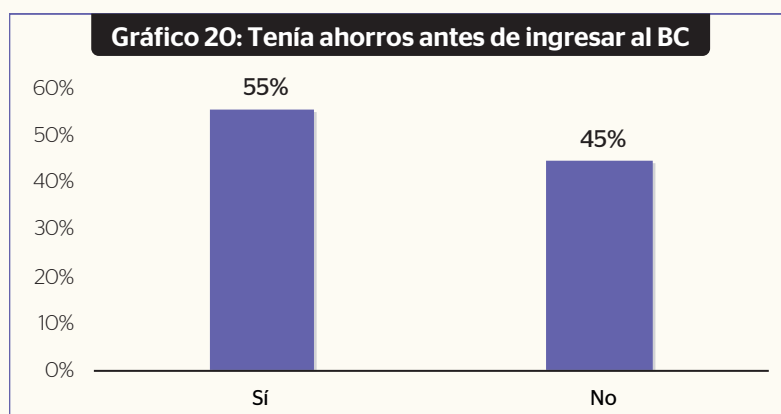
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 20 vemos que un 55% de las actuales socias de las bancas comunales de CrediMujer, manifestaron que tenían ahorros antes de participar en estos. Examinando solo a aquellas que tenían ahorros, un 44% de ellas ahorraba en entidades reguladas (gráfico 21). Es decir, del total de

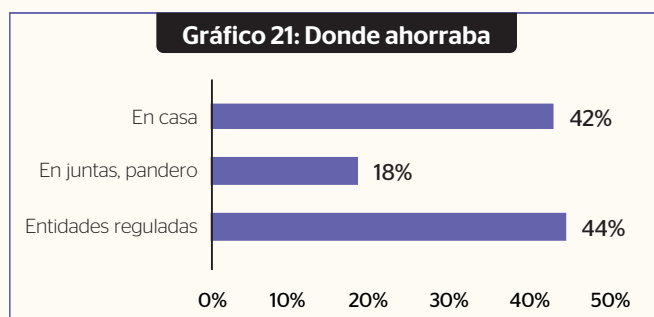
las socias, un 24% de ellas ahorra en el sistema financiero.

Las declaraciones de las socias en las entrevistas nos confirman la cultura del ahorro en las mujeres emprendedoras, y en varias de ellas la tenencia de ahorro en instituciones reguladas antes de su ingreso a las Bancas Comunales de CrediMujer. Así, Merlith Saavedra de la región San Martín, nos cuenta: *«Sí, siempre yo soy una persona que sabe ahorrar, no mucho, pero siempre hay algo ahí, tengo mi cuenta, ahora también tengo en Manuela Ramos»*.

Mileni Regalado, también de la región San Martín, afirma: *«Sí, siempre he ahorrado, yo guardaba en la Caja San Martín de Porres, ahí ahorra mi platita. Yo decidía en mis ahorros»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

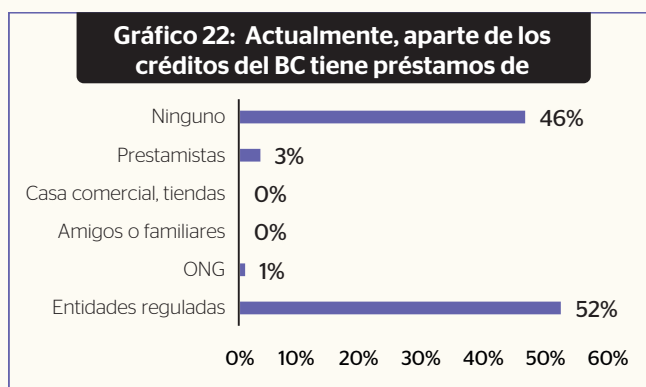


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

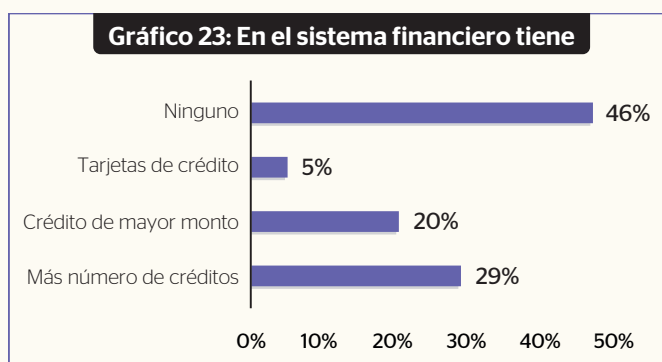
En cuanto a la evolución de la tenencia de los activos financieros desde el ingreso de las socias a la banca comunal, vemos que en cuanto al uso con los créditos hay un efecto positivo (gráficos 22 y 23). El porcentaje de las socias con créditos de instituciones reguladas se incrementó en 10 puntos porcentuales, y los créditos solicitados a prestamistas se redujeron a solo el 3% de socias. Asimismo, un 20% declaró que habían obtenido créditos un monto superior en el sistema financiero, y un 29% tiene actualmente un mayor número de créditos.

Las entrevistas hechas a las socias confirman la información antes comentada. Así, Miriam Avendaño de Puno dice: *«Sí, sacamos otro crédito, ahorita nos ha ayudado en cómo trabajar, cómo ahorrar»*, María Sánchez de La Libertad declara: *«También tengo crédito de otras instituciones»*.

Asimismo, la información cualitativa sugiere que, en espacios o mercados relativamente pequeños, como los de algunas regiones, la pertenencia de CrediMujer tiene un efecto reputacional en el historial crediticio que favorece a la inclusión financiero de las socias. Sobre este punto el testimonio de la socia Milaidi Alvarado de Amazonas es esclarecedor, ella dice: *«Ahora sí he sacado crédito de un monto alto, sí he sacado crédito en otro sitio, las otras financieras nos ven con Manuela Ramos porque tenemos nuestro historial cómo estamos con la banca comunal y por eso nos llaman las otras entidades, antes no era así porque no sacaba dinero»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

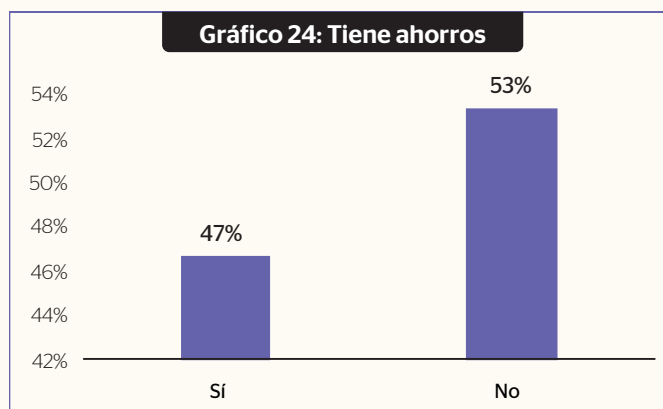


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

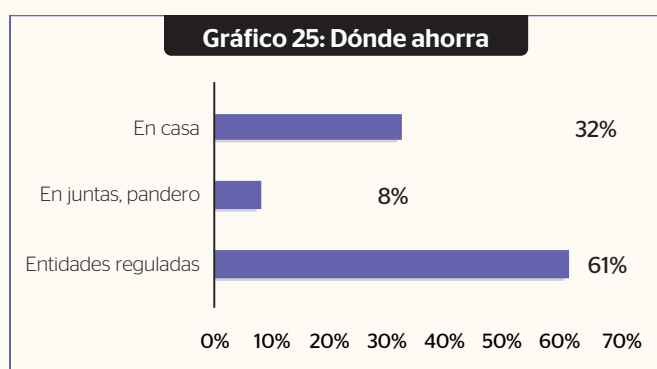
No obstante, en cuanto a los ahorros, la información del gráfico 24 muestra que se ha producido un descenso moderado. El porcentaje de socias sin ahorros ha aumentado en 8 puntos porcentuales. Pero, dentro de las que ahorran, ha aumentado en 17 puntos porcentuales el porcentaje de socias que ahorra en instituciones financieras reguladas, mientras que ha disminuido significativamente el número de socias que ahorra en su casa y en las juntas y panderos (gráfico 25). Tomando en consideración solo a las socias que ahorran en entidades reguladas, encontramos que ellas representan un 34% de todas las socias. Resulta pertinente indicar que el descenso en el ahorro es coherente con la crisis económica que viene desde la pandemia, mientras el aumento del ahorro en entidades financieras estaría relacionado con el desarrollo y la penetración del sistema financiero formal que se ha dado en los últimos años y que se ha materializado en una mayor inclusión financiera.

Asimismo, es oportuno señalar que la cifra de ahorro en entidades financieras es sensiblemente menor a la que muestra la encuesta FINDEX 2021, que reporta que el 51% de mujeres mayores de 15 años en el Perú tenía una cuenta en el sistema financiero, pero es muy superior al 11% de mujeres que según la misma encuesta hizo ahorros en sistema financiero en el último año del periodo analizado en dicha encuesta.

A manera de conclusión, podemos afirmar que la evolución de las cifras de la tenencia de activos financieros de las socias en entidades financieras reguladas desde su participación en las bancas comunales ha sido positiva, lo que muestra que han mejorado sus niveles de inclusión financiera, y según inferimos de la información cualitativa, la pertenencia a las Bancas Comunales de CrediMujer ha sido provechosa para alcanzar estos logros, incidiendo positivamente en los aspectos de historial financiero y reputacional de las socias.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 26 advertimos que casi el 60% de las socias de las Bancas Comunales de CrediMujer declaró que los ingresos de sus negocios se habían incrementado desde su participación en ellos; no obstante, un significativo 32% señaló que sus ingresos habían disminuido. Esto puede estar relacionado con la crisis económica que afecta a la economía desde los inicios de la pandemia, luego con la inestabilidad política y económica, y la inseguridad que aún persiste afectando a la economía y al comercio minorista en particular.

Sobre este punto, comparando con las respuestas de las socias de CrediMujer en el estudio del año 2020, encontramos diferencias importantes. Aunque el porcentaje de socias que declaró que los ingresos obtenidos del negocio habían aumentado en ambos casos es mayoritario, en el presente estudio caen en 9 puntos porcentuales, y lo más importante: las socias que disminuyeron sus ingresos pasaron de apenas el 1% en el 2020 al 32% en el 2023²³. Todo esto grafica el impacto negativo que ha sufrido el comercio minorista y los servicios personales desde el 2020 con las medidas tomadas por el gobierno de entonces para hacer frente a la pandemia, la crisis económica y la inestabilidad social que aún persisten, como señalamos anteriormente.

De otra parte, la información cualitativa muestra que la mayoría de entrevistadas ha experimentado un efecto positivo en sus negocios con los créditos de las bancas comunales:

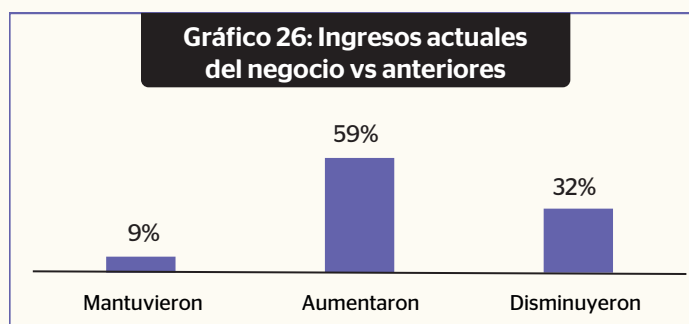
Luz Marina Quispe de Puno dice: *“Sí, claro aumenta la cantidad, por lo menos desde que yo entré me ayuda a invertir más y poder ganar más”*.

Algunas socias señalan que sus negocios han mejorado, pero no al ritmo esperado. Mileni Regalado, de San Martín, indica: *«Mejoró un poco, porque el consumo está bajando»*.

En coherencia con lo encontrado en la información cuantitativa, también hay el testimonio de un grupo minoritario de socias que disminuyeron sus ingresos:

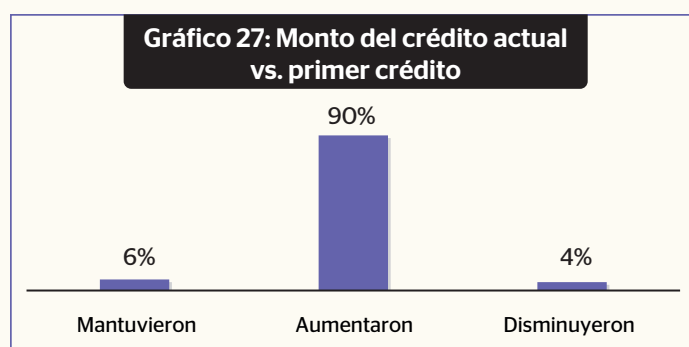
De Amazonas, Milaidi Alvarado nos cuenta: *«Nuestro negocito ha bajado, ha bajado bastante»*.

23 Ver gráfico 50 informe investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.

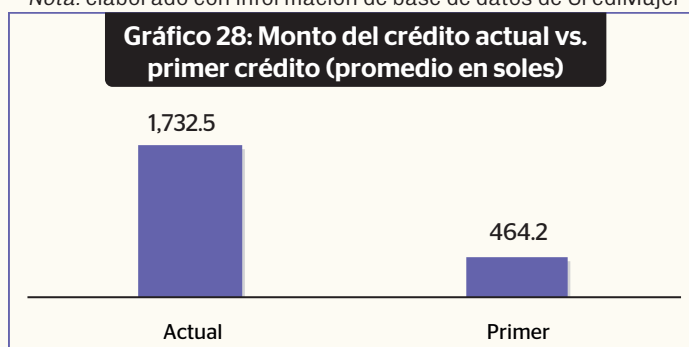


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Un indicador relevante de los resultados económicos de un emprendimiento es la capacidad de endeudamiento de un emprendedor. En el caso de las socias de las Bancas Comunes de CrediMujer, la información evidencia que el 90% de las socias aumentó el monto de crédito obtenido de CrediMujer desde su ingreso a la institución, y apenas un 4% disminuyó el monto prestado respecto del primer crédito (gráfico 27). Asimismo, el monto promedio del crédito otorgado por CrediMujer a las socias de las bancas comunales casi se ha cuadruplicado, comparando el último crédito otorgado con el primero (gráfico 28). Esto sugiere un crecimiento en los negocios de las socias, los cuales avalarían una mayor capacidad de pago, esto además es respaldado por el hecho que, según la base de datos de CrediMujer, los días de mora al momento de iniciar el trabajo de campo eran cero, lo cual supone una mejora respecto de la cartera del estudio del 2020 que registraba para fines del 2019, una mora promedio de 10 días²⁴.



Nota. elaborado con información de base de datos de CrediMujer



Nota. elaborado con información de base de datos de CrediMujer

En cuanto al capital humano, si lo medimos por mejoras en el nivel educativo de las socias, este se ha mantenido igual para la gran mayoría de ellas (gráfico 29), lo cual es de esperar, pues por lo general los estudios escolarizados no tienen mucha flexibilidad en cuanto a los horarios de las clases y las socias por lo general, aparte de las labores propias del negocio, en su mayoría asumen las labores domésticas del hogar.

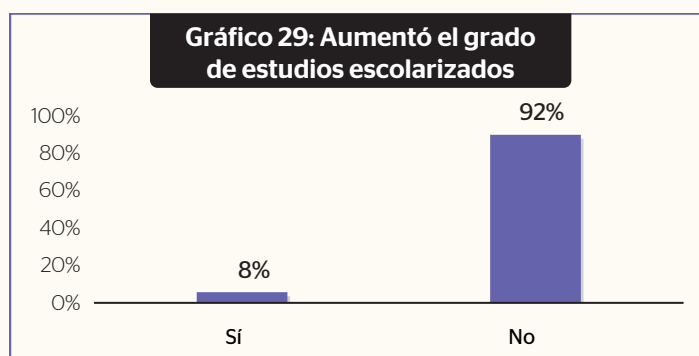
Sin embargo, resulta pertinente subrayar que desde su ingreso a las Bancas Comunes de CrediMujer, casi un tercio de las socias de los ha realizado cursos o capacitaciones en temas

24 Ver gráfico 48 informe investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.

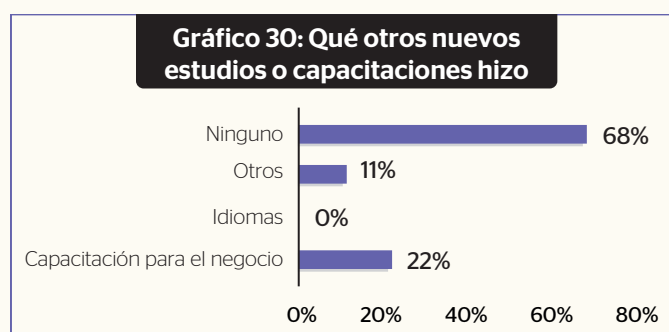
principalmente relacionados al negocio (gráfico 30). Esto muestra que hay un porcentaje importante de socias (aunque aún es minoritario) que están dispuestas a invertir recursos en mejorar sus habilidades para la conducción de sus negocios.

Un ejemplo de este grupo minoritario de socias lo encontramos en Yesica Gómez, de San Martín, quien nos dice: *«También estudié producción agropecuaria, hasta ahora estoy estudiando como curso, ya no una carrera»*.

Asimismo, hay que tener en cuenta que los años de experiencia en el negocio representan también desde la teoría del capital humano un aumento en los conocimientos y habilidades. A este incremento de conocimientos, como observamos en las entrevistas, han contribuido significativamente las diversas capacitaciones recibidas en los de CrediMujer.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



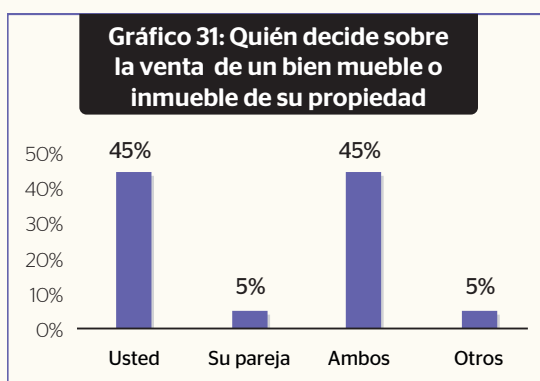
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.1.4.2 Control de los Activos y del Negocio

En relación con los activos físicos en el gráfico 31, podemos ver que un 90% de las socias encuestadas declararon que los bienes muebles e inmuebles de su propiedad son controlados, o por ellas o por ambos (la socia y su pareja), de manera que la gran mayoría de las socias tienen participación en las decisiones sobre estos bienes, incluida su venta. Pero en la mitad de los casos, pese a tener la propiedad del bien, ellas no ejercen el control total, lo cual en el caso de los bienes inmuebles se puede entender porque al vivir con la pareja en el mismo inmueble las consultas entre ellos son parte de la estructura de decisiones que garantizan la gobernanza del hogar. Estos resultados son similares a los encontrados en el estudio del año 2020²⁵.

En las entrevistas, la mayoría de las socias con propiedades señalaron que ellas tenían el control de estas. Así, por ejemplo, considerando los bienes inmuebles, Ana María Valdera de Lambayeque dice: *«Sí, yo decido en mi casa»*. Y Teresa Apagüño, de San Martín, señala: *«Yo tengo el control de la casa»*.

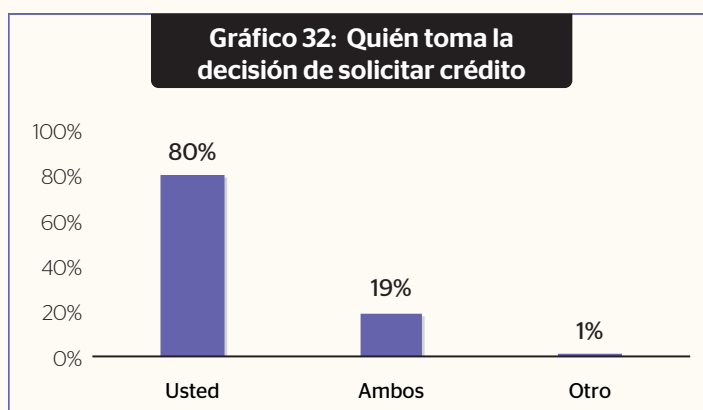
25 Ver gráfico 60 informe investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Para solicitar un crédito de la banca comunal, vemos que la gran mayoría de socias decide por sí misma, y solo un 19% consulta con la pareja (gráfico 32). Cabe señalar que, respecto al estudio del 2020, se ha producido un incremento porcentual de más de 10 puntos porcentuales en las socias que deciden solas solicitar un crédito²⁶. Lo cual, sin dudas es un paso positivo para el empoderamiento económico de las socias de los de CrediMujer.

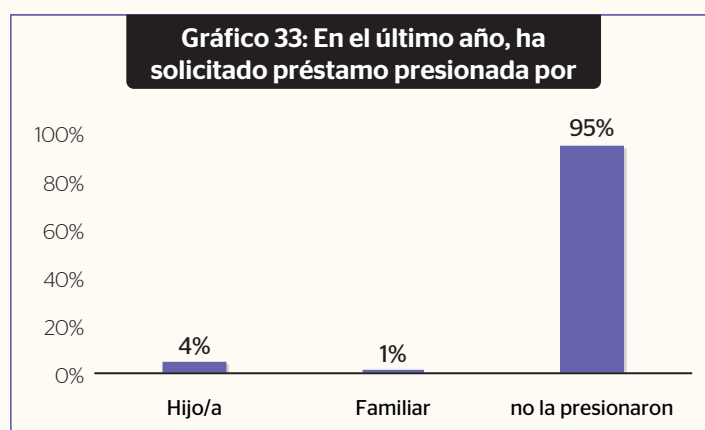
La información cualitativa coincide con la cuantitativa, pues todas la entrevistadas indicaron que ellas son las que deciden solicitar un crédito. Algunos testimonios nos ilustran: María Sánchez de La Libertad: «*No, yo sola, si yo quiero saco, sino tengo yo también evalúo mi capacidad de pago*»; Milaidi Alvarado de Amazonas: «*Yo tengo la libertad, yo decido si yo saco, solicitar crédito o no solicitar crédito*».



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

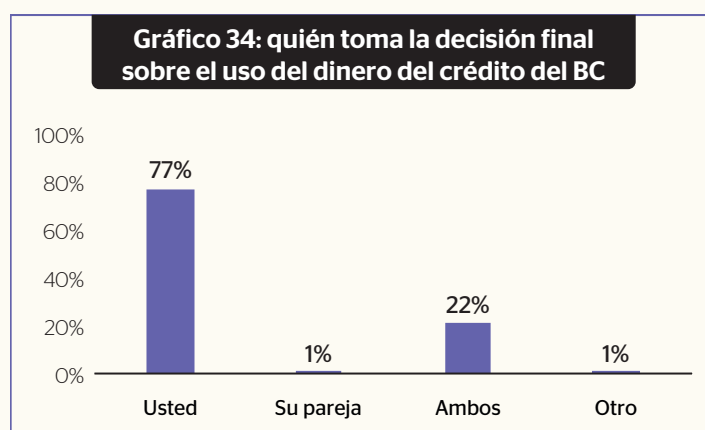
El 95% de las socias de los de CrediMujer solicitan los préstamos sin presiones o la intervención de terceros (gráfico 33). Hay unos pocos casos en los cuales el préstamo es solicitado para otra persona. El análisis de la información cualitativa muestra que, por lo general, se trata de familiares cercanos que atraviesan una necesidad y la socia lo ve como un apoyo dentro de su red familiar, no como una imposición o coacción. Al respecto, la socia Ana María Valdera, de Lambayeque, afirma: «Sí, una vez mi hijo necesitaba, pero él me daba la plata para pagar». La socia Luz Marina Quispe de la región Puno nos cuenta: «*En la banca comunal no, en otra entidad, mi hermana necesitaba, así que yo la apoyé*». En tal sentido, es muy probable que ellas esperen un apoyo similar en caso de que ellas tengan una necesidad.

26 Ver gráfico 52 informe investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Los datos sobre las decisiones del uso del crédito que las socias obtienen de los de CrediMujer, son similares a los que mostramos sobre las decisiones de solicitar un crédito de la banca comunal (gráfico 34), casi el 80% de socias señalan que ellas son las únicas que deciden en qué se utiliza el préstamo.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En lo concerniente al ahorro, la información cuantitativa nos muestra aun mayor contundencia sobre la toma de decisiones (gráfico 35). El 88% de las socias encuestadas son quienes de manera personal deciden si ahorran en la banca comunal, mientras que la situación en donde ambos (la socia y su pareja) deciden es señalada solo por el 11% de las socias. Similares son los datos sobre las decisiones sobre el uso de los ahorros en los (gráfico 36).

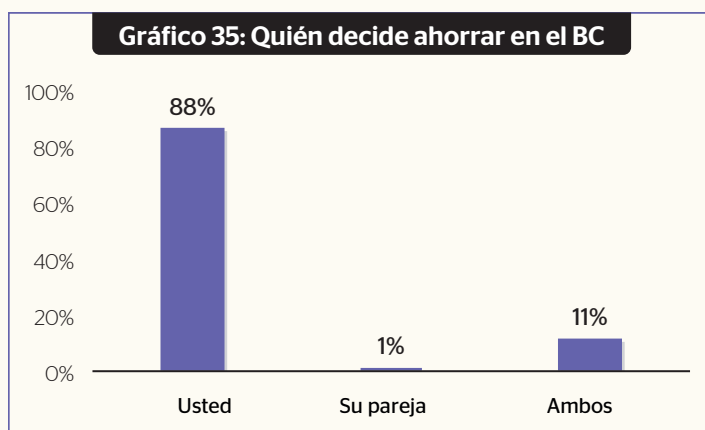
El análisis de las entrevistas hechas a las socias corrobora los hallazgos antes señalados. De Puno, Olga Churata, dice:

«Yo manejo el ahorro [...] en la misma banca está mi platita, 400 soles y esa platita está en la misma banca, el interés está subiendo, a fin de año ya nos da la señorita cuánto nos toca la ganancia, cuanto está ganando la plata, así ya nos da».

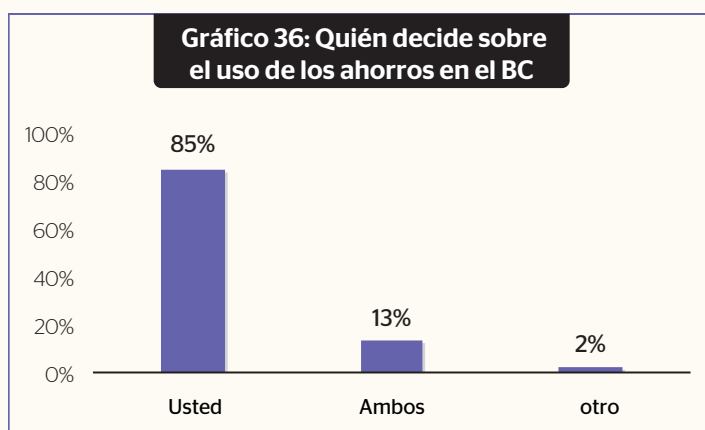
De San Martín, Teresa Apagüeño afirma: *«Yo decido, yo tengo los ahorros»*; Yesica Gómez, también de la región San Martín señala: *«Yo manejo mi dinero».*

Es importante señalar que las cifras sobre la decisión de adquirir activos financieros y sobre su utilización son, en general, similares a las registradas en el estudio de 2020, lo cual confirma el control de las socias de los de CrediMujer sobre este tipo de activos²⁷.

27 Ver gráficos 52, 56 y 57 informe de investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En los gráficos 37 y 38 se presenta la información cuantitativa respecto al control del negocio y de las ganancias de este. Como en los casos de los activos financieros y físicos, los datos son concluyentes. El 80% de las socias maneja el negocio en forma individual y sólo el 14% comparte la conducción del negocio con la pareja. En cuanto a las ganancias, el 73% de las socias administra individualmente las ganancias del negocio. Estos datos son consistentes con los encontrados en la investigación del 2020²⁸. Las socias separan los ingresos que obtienen de sus negocios, según las prioridades que ellas les dan, como pagar las deudas, invertir en la educación de los hijos, o adquirir algún artículo para el hogar. No obstante, no se puede afirmar que eso constituya una ganancia o una compensación por su trabajo. Esto es consistente con el hecho que las microempresas son por lo general unidades económicas en donde no hay separación entre las actividades de producción y consumo, de manera análoga a lo observado en las economías campesinas, Figueroa (1989)¹.

Una forma de control de las ganancias es separar de los ingresos una compensación por el trabajo de las socias. En las entrevistas encontramos que la mayoría de las socias hace esta práctica en forma explícita. Esto se muestra en los siguientes testimonios:

Olga Churata, de Puno: *«Sí, de ahí sale todo, para pagar a la banca, para ahorrar, para comer. En sí, en sí no he comprado, como tengo mis hijos, para educación, para ellos si les he dado, sí para los cinco».*

De La Libertad, Yobana Pareja: *«Sí, como dicen mi ganancia es muy aparte, claro no es mucho, pero*

¹. Ver Figueroa A, (1989) La Economía Campesina de la Sierra del Perú, Fondo Editorial PUCP, Lima

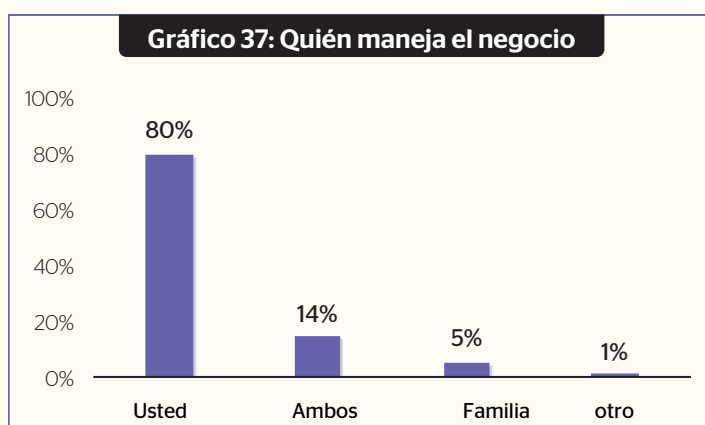
27 Ver gráficos 52, 56 y 57 informe de investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.

28 Ver gráficos 37 y 41 informe de investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres.

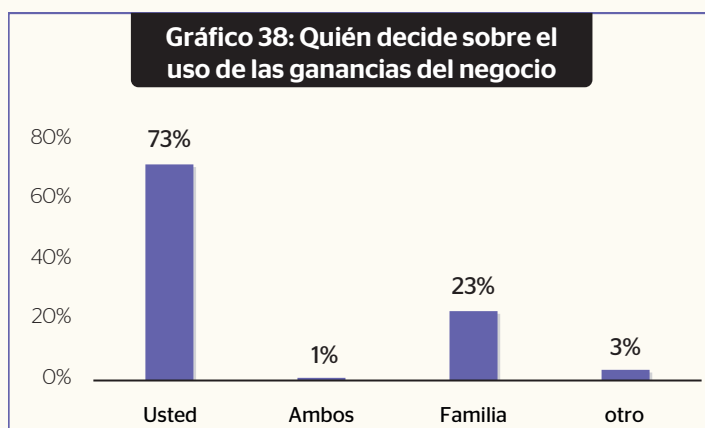
algo, mi ganancia es muy aparte».

De Ucayali, Alyce Peña: *«Claro que sí, claro porque las ganancias, no solo es para pagar a la banca, también para yo tener una vida más cómoda, para no estar dependiendo de nadie es por eso por lo que uno trabaja».*

Esta conducta de las socias sobre el control de sus ingresos es muy probable que esté relacionada con las capacitaciones recibidas sobre estos temas, y muestra un proceso de empoderamiento positivo que es probable que no sea lineal, en cuanto factores como las precondiciones, sectores económicos y tipos de mercado tendrán influencia sobre los resultados que se alcancen en el empoderamiento. Los testimonios también nos muestran cómo el control de las ganancias generadas por el uso adecuado de los créditos de los contribuye a la independencia económica de las socias.



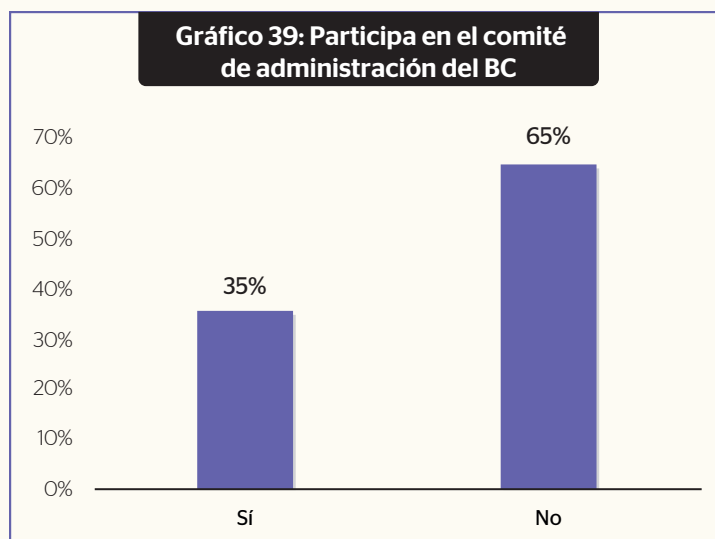
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

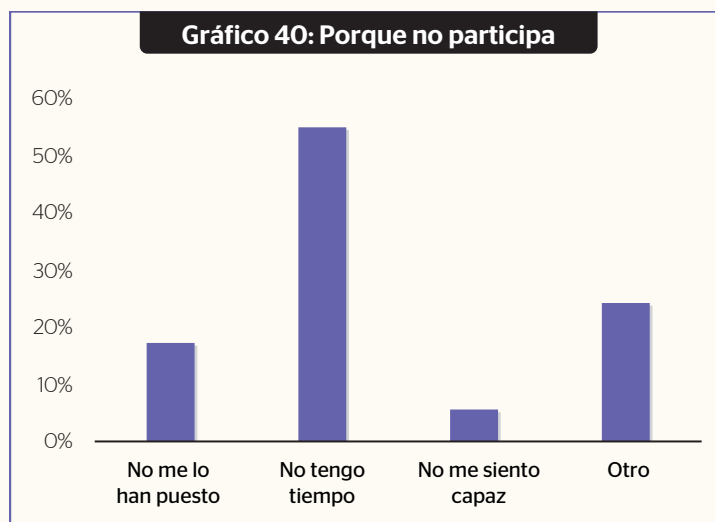
IV.1.4.3 Participación en los y en la Comunidad

En lo referido a la participación de las socias en las instancias directivas de los y en las organizaciones de tipo económico de su comunidad, en el gráfico 39 observamos que más de un tercio de las socias de los BBCC manifiesta tener actualmente un cargo dentro de la administración de estos. Esta es una cifra relativamente importante dado que, dentro de la banca comunal, las socias que ejercen las labores directivas son entre 3 y 4 socias.



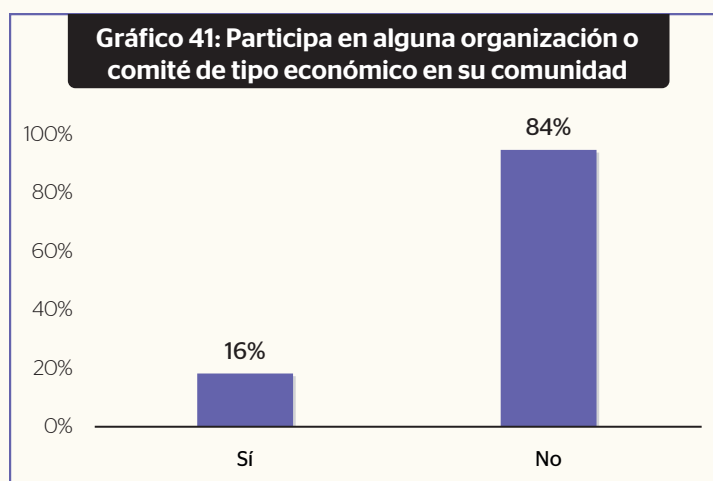
Según apreciamos en el gráfico 40, la principal razón que señalaron las socias de los BBCC para no participar en las instancias directivas de los es la falta de tiempo. Esto origina que a veces roten de cargo entre las mismas directivas de la banca comunal, tal como nos lo muestra la entrevista con la señora Merlith Saavedra, de la región San Martín, quien nos dijo:

«Soy la presidenta de la Banca Comunal ahorita. De estos 10 años, este fin de ciclo recién han cambiado de presidenta, desde el 2010 siempre he sido tesorera, pero la señora que estábamos buscando para presidenta, no quería ser presidenta, quería ser tesorera, ahora ella es la tesorera y yo la presidenta».



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

De otra parte, encontramos un déficit importante en la participación en organizaciones de la comunidad que tengan que ver con problemas o temas económicos. Así pues, en el gráfico 41 vemos que apenas un 16% de las socias declara participar en alguna organización de la comunidad de las características antes señaladas.



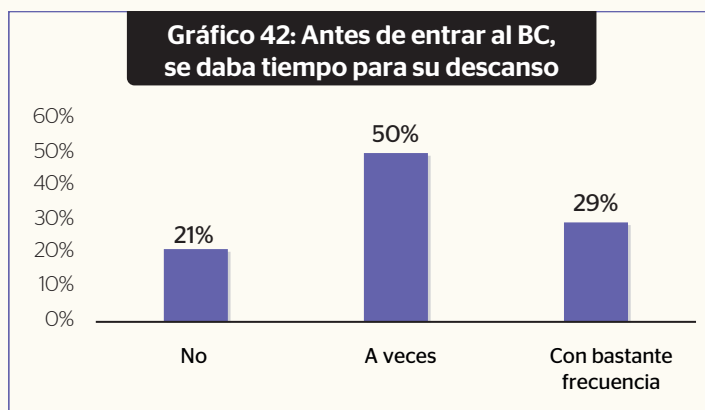
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.1.5 Empoderamiento Socio Cultural

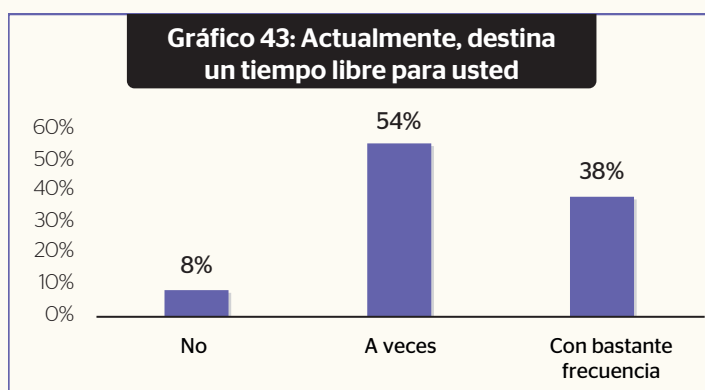
El empoderamiento socio cultural se refiere a los cambios que experimentan las socias de los respecto a su actitud frente a las estructuras sociopatriarcales, en donde se desenvuelven ya sea en los ámbitos del hogar o de la comunidad. Como en el caso anterior, usamos tanto información cuantitativa obtenida de la encuesta como información cualitativa de las entrevistas a las socias.

La información de los gráficos 42 y 43 nos muestran un cambio importante en la dedicación del tiempo para el descanso personal en el lapso transcurrido desde el ingreso a los de CrediMujer hasta la actualidad. Sobre esto se puede ver que el porcentaje de socias que señalaban que no destinan un tiempo para descansar de su trabajo remunerado y del trabajo doméstico ha disminuido en 13 puntos porcentuales, mientras que las mujeres que afirman que destinan con bastante frecuencia tiempo para su descanso aumentó en 8 puntos porcentuales. Es decir que, la mejora en sus negocios y el mayor monto de crédito obtenido, no ha implicado menos descanso para las mujeres, sino que, por el contrario, una mayor cantidad de ellas ahora se dan tiempo para el descanso. Las razones de estos resultados pueden tener varios motivos podrían deberse a varios motivos, entre ellos: una mejor negociación en la división del trabajo doméstico, o bien debido al ciclo de vida que hace que los niños en la medida que crecen ayudan en las labores domésticas. Pero en todo caso no se evidencia una reasignación de las tareas por género sino entre las mismas mujeres.

Estos hallazgos son coherentes con el crecimiento de los hijos, que permitiría ayudar a las socias con las labores domésticas y con su trabajo. Sobre esto, son ilustrativos los testimonios de Teresa Apagüeño, de la región San Martín, que dice: *«Antes no tenía tiempo porque mis hijos eran pequeñitos y tenía que ir a la chacra a traer la leña, traer todo pues»*. Merlith Saavedra, también de San Martín señala: *«Yo creo que antes no tenía tiempo porque mis hijas no se llevan mucho, solo 2 años, siempre he estado de arriba para abajo, que el colegio, que el jardín, que la primaria, ahora sí tengo más tiempo, porque como ya son grandes, ya adultas»*. Se podría afirmar que hay una relación entre el tiempo dedicado al descanso y el ciclo de vida de las socias. Las mujeres más jóvenes tienen que apoyar a las madres en las tareas del hogar, a medida que tienen parejas e hijos pequeños su tiempo de descanso disminuye, luego cuando crecen los hijos su tiempo de descanso disponible aumenta. Esto muestra una reasignación de tiempo de las mujeres, lo cual es un cambio dentro de la estructura patriarcal de las familias.



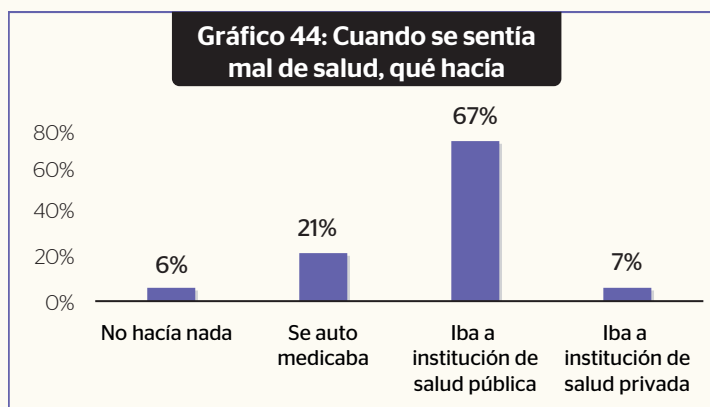
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



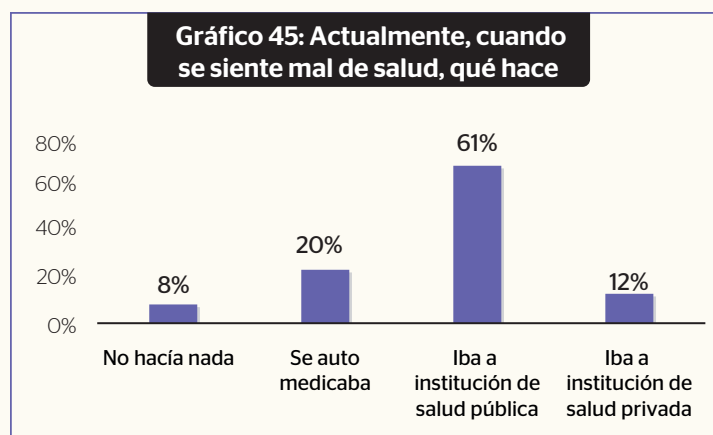
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Los gráficos 44 y 45 evidencian la atención de las socias de los a su salud, antes y después de su ingreso a los de CrediMujer respectivamente. En general se aprecia que la mayoría de las mujeres acude a los centros de salud, públicos o privados, cuando se sienten mal de salud, y en términos porcentuales no hay mayores variaciones luego del ingreso a la Banca Comunal. Siendo predominante el acudir a instituciones públicas. No obstante, es pertinente comentar que, luego del ingreso a la Banca Comunal, el porcentaje de socias que recurre a instituciones de salud privada se ha incrementado sustancialmente, lo cual puede relacionarse con mayor disponibilidad de recursos económicos.

Algunas entrevistadas dan cuenta del hábito de acudir a los centros de salud. De Puno, Olga Churata señala: *«Más bien antes de entrar a la Banca Comunal si he estado operada, tengo operación de mi hijito, haciendo cesárea, de esa cesárea mal me han operado, mi barriga quedó abierta. En Puno me han operado, en el hospital me han operado»*. De Amazonas, Milaidi Alvarado dice que cuando se sentía mal: *«Me iba al Centro de Salud»*.



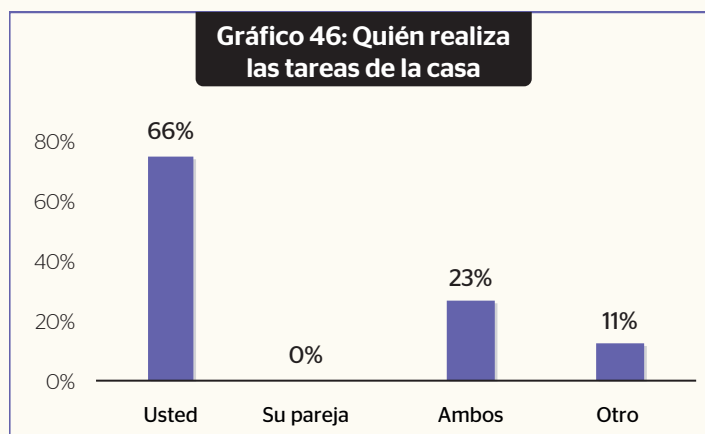
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

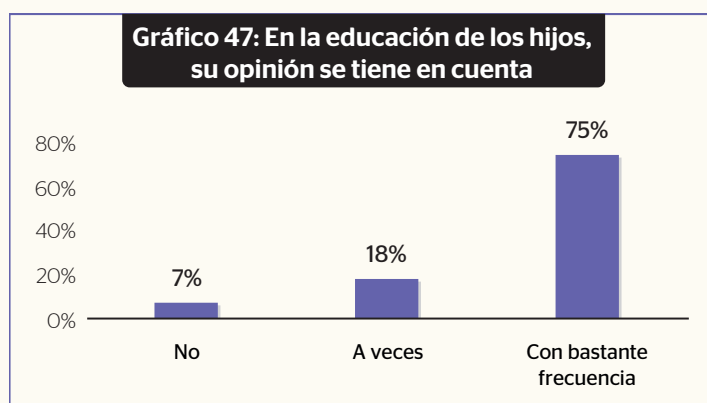
Con relación a quién realiza las labores de la casa, vemos que el 66% de las socias de los son las únicas que se encargan del trabajo doméstico (gráfico 46). Lo cual demuestra que cambiar la percepción de los roles de género es un proceso de largo plazo que requiere de intervenciones continuas, que trasciende las intervenciones que se pueden hacer mediante los . Sobre este tema, la socia Alyce Peña de la región Ucayali afirma: *«Siempre he sido yo, cuando trabajaba hacía las compras para la semana, me levantaba temprano, cocinaba, me gusta más la comida de casa como yo preparo, entonces siempre eso me ha obligado a que yo misma me haga responsable de todo»*. Cabe señalar, que las entrevistas se aprecian que en varios casos los hijos mayores son un apoyo en las labores domésticas, aunque la responsabilidad principal recae en la socia, por ejemplo, la señora Olga Churata de Puno nos dice: *«Mis hijitos me ayudan, lavan el servicio, reciben agüita, tienden la cama, y de cocinar yo cocino, atiendo a ellos, temprano me levanto, cocino, me vengo a vender»*.

De la región La Libertad, María Sánchez, dice: *«Yo soy la que compro con mi esposo cada quincena, yo cocino, lavo las cosas, trapear mis hijos mayores, la otra niña limpiar, a veces»*.



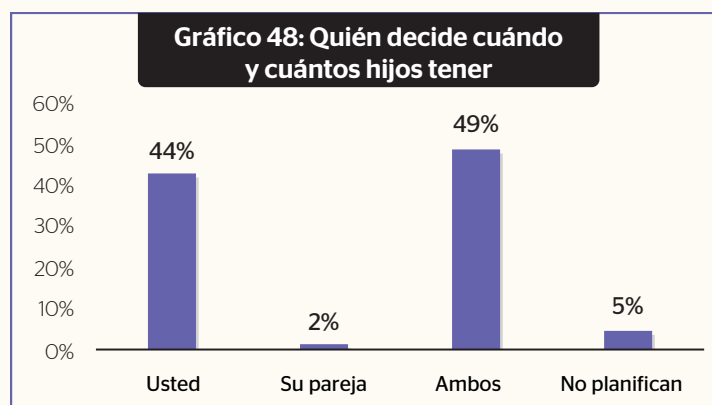
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En lo referido a la educación de los hijos, el 75% de las socias de los considera que su opinión es tomada en cuenta y sólo el 7% señala que su opinión no es considerada (gráfico 47). Al respecto, en las entrevistas aplicadas, las socias con hijos en edad escolar, sobre quién tomaría la decisión en un hipotético caso de necesidad de cambiar el colegio, la mayoría señaló que ella participaría en la decisión juntamente con su pareja, confirmando de esta manera los hallazgos de la información cuantitativa. Así, Luz Marina Quispe de Puno manifestó: *«Los dos, porque creo que es una comunicación de ambos para poder coordinarlo»*. De La Libertad, Yobana Pareja, dijo: *«Sí, tomamos decisiones los dos, porque si él decide, tratamos de conversar ambos, para que haya un acuerdo y los niños se eduquen, mi esposo siempre ha respetado mis opiniones, igual si no le gusta mi opinión, me trata de entender o yo le hago entender, quedamos los dos de acuerdo»*.



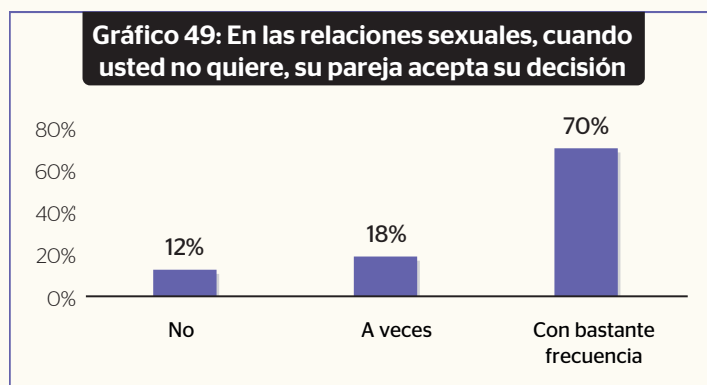
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En los temas de planificación familiar, la información del gráfico 48 revela que la opinión de las socias de los es importante. Un 44% dice que son ellas las que deciden cuándo y cuántos hijos tener, y un 49% señala que en estos temas las decisiones las toman ellas y sus parejas, al respecto, resulta pertinente señalar que, por lo general las decisiones en pareja se hacen en un contexto en donde los varones tienen mayores poderes en la relación. Sin embargo, es relevante resaltar que un porcentaje importante de mujeres indican que en su relación de pareja ellas deciden sobre el número de hijos y el momento de tenerlos.



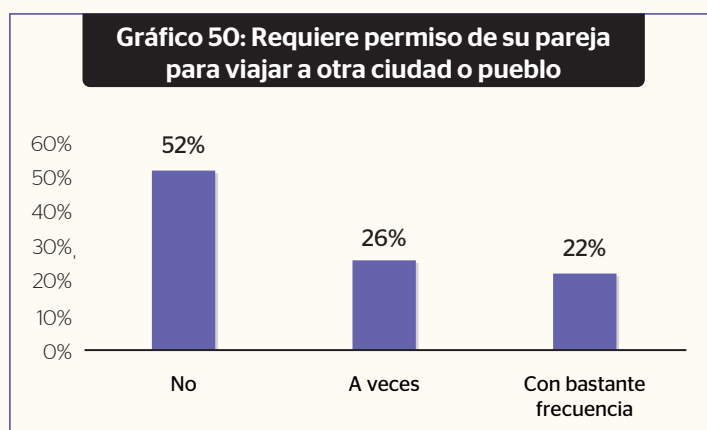
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Por otro lado, en lo referido a las relaciones sexuales resulta importante señalar que las decisiones de las socias de los son tomadas en cuenta por las parejas en la mayoría de los casos (gráfico 49). Las entrevistas realizadas con las socias son consistentes con los hallazgos cuantitativos. Así, en palabras de las socias, de La Libertad, María Sánchez, dice: «Sí, como yo le digo a veces, si una está cansada no lo puedes hacer, él reacciona tranquilamente, los dos tenemos que estar de acuerdo». De Amazonas, Milaidi Alvarado: *«Claro, él respeta mi decisión, un poquito se molesta, pero le digo no me siento bien y ya pues acepta»*. De San Martín, Yesica Gómez: *«Me respeta, cuando me ve cansada, ya me deja dormir»*.



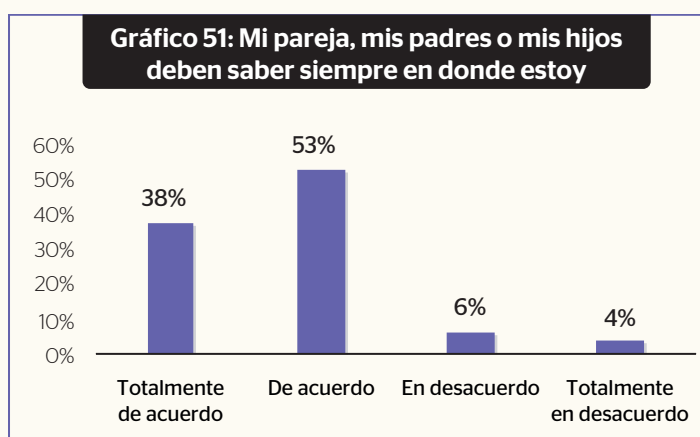
Nota: Encuesta a socias Credimujer 2023

En cuanto a la libertad de movimiento, en el gráfico 50 vemos que un poco más de la mitad de las socias de los de Credimujer, con pareja, señalaron que tienen libertad para trasladarse o viajar a otros lugares sin necesidad de pedir permiso. Pero un 48% indicó que por lo menos en algunas ocasiones han pedido permiso para trasladarse. Lo cual, muestra que un porcentaje importante de socias aún tiene restricciones para su movimiento.



Nota. Encuesta a socias Credimujer 2023

En congruencia con la información antes mostrada, en el gráfico 51 vemos que el 90% de las socias de los de Credimujer consideran que la pareja u otros familiares cercanos deben saber siempre donde se encuentra. Es probable que las situaciones de inseguridad existentes en muchos lugares del país pueden haber influenciado estos mecanismos de comunicación dentro de las redes familiares. Algunos testimonios obtenidos en las entrevistas apoyan esta percepción, Luz Marina Quispe, de Puno, dice: *«Yo no creo autorizar, más que todo comunicarle, no es pedir permiso, pero es comunicar, comunicarle a él que voy a salir. Más antes ya, porque yo también he estudiado Trabajo Social y ahí nos hablan de eso, lo que es la equidad»*. María Sánchez, de La Libertad, señala: *«Yo he llegado a viajar con mi mamá, más que nada permiso ¿no? es previa coordinación con mi esposo, me dice puede pasarte algo y yo no sé dónde estás cómo voy a saber si eres tú o no eres tú»*.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

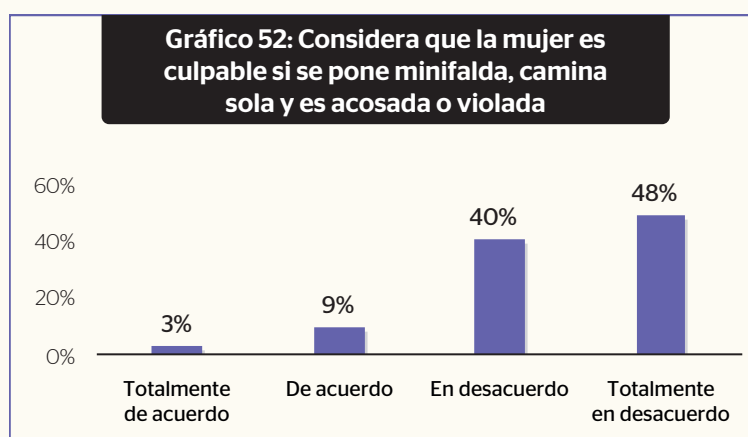
El gráfico 52 muestra que la gran mayoría de las socias de los de CrediMujer está de acuerdo con el hecho que las mujeres son libres de vestirse como gusten, y no son culpables en caso de ser acosadas o violadas. Esto sin duda es un avance importante en la percepción de que las mujeres son las víctimas de las situaciones de acoso y violación, y no las provocadoras.

En las entrevistas, las respuestas de las socias son contundentes al reprobar cualquier tipo de acoso o crítica por parte de los hombres al observar a la mujer por la manera de vestirse. Están siempre dispuestas a salir en defensa de la mujer violentada. Los siguientes testimonios son ilustrativos.

María Sánchez, de La Libertad: *«Es que en la actualidad uno decide cómo vestirse, no tiene porque el resto opinar, que se guarde su opinión».*

De San Martín, Mileni Regalado: *«Le ayudaría, le defendería, porque nunca nadie debe acosar a nadie, uno está con el derecho de vestir como tú quieras».*

De Ucayali, Alyce Peña: *«Yo no tengo que permitir eso, porque tampoco podemos juzgar por la forma de vestir y él no tiene por qué faltarle el respeto, por eso cuando yo veo un grosero, yo le digo tú de donde naciste, no tienes madre, hijas, a ti te gustaría que a tu madre le hagan esto, a tu hija, seguro que te molestarías, pero sin embargo tú le faltas el respeto, son cosas que no se pueden permitir».*



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

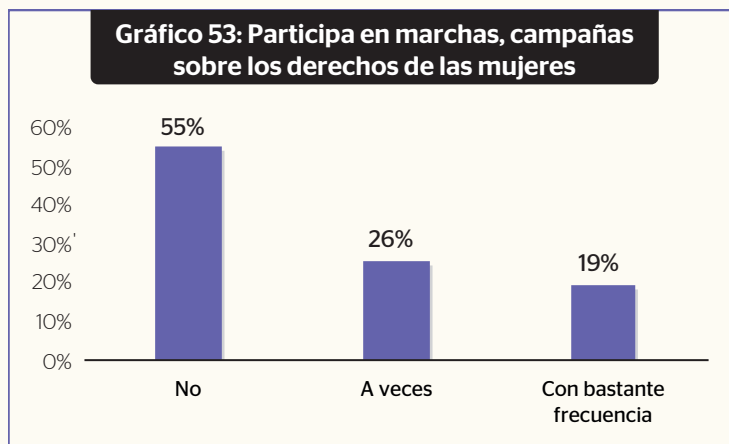
La información del gráfico 53 evidencia que más de la mitad de las mujeres pertenecientes a los de CrediMujer nunca ha participado en marchas o campañas por los derechos de las mujeres, y solo un 19% lo hacen con bastante frecuencia. Es decir, que hay todavía un déficit en la participación de las socias en las campañas por los derechos de la mujer, a pesar de que —como vimos anteriormente— este es uno de los temas que más acogida tiene en las capacitaciones. Es importante señalar que las cifras que se encontraron en el estudio del año 2020 son similares²⁹.

29 Ver gráfico 75 informe de investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres

En las entrevistas quedó claro que la gran mayoría de las socias reconoce la importancia de luchar por los derechos de las mujeres, y se identifican con las movilizaciones, pero hay varias que no participan por diversas razones. Las siguientes declaraciones dan cuenta de eso.

De La Libertad, Yobana Pareja: *«Sí, porque los derechos de la mujer, no participo, me gustaría, pero como vivo casi ya rural está lejitos del centro, por ejemplo, cuando ha habido movilización, cuando habido marchas quise participar, no pude ir».*

De San Martín, Yesica Gómez: *«Sí, pero nunca asisto, puedo apoyar moralmente, pero nunca he asistido, no me gusta, porque a veces es peligroso, a ninguna movilización».*



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

De otra parte, en los gráficos 54 y 55 apreciamos una muy reducida participación de las socias de los de CrediMujer en las organizaciones sociales de su comunidad, y menos aún en organizaciones políticas. Esto por un lado puede estar relacionado con la falta de tiempo de las socias, pues como hemos visto, aparte de ser emprendedoras, tienen que ocuparse de las labores domésticas en sus hogares, pero también las crisis y el desprestigio de las organizaciones y en mayor medida de los partidos políticos, hace que muchas personas se muestren reacias a participar en estas organizaciones.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.1.6 Empoderamiento Psicológico

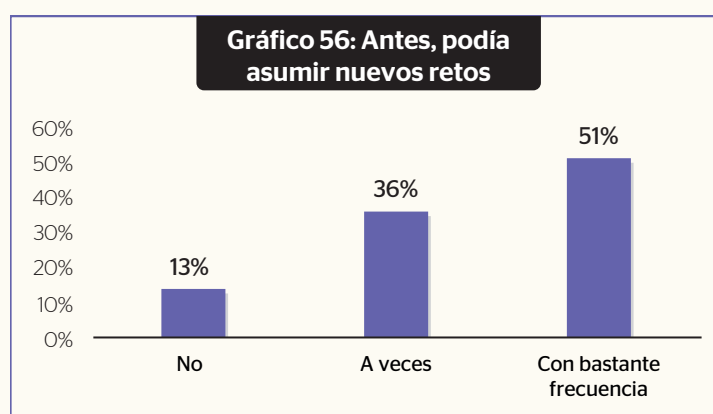
En el análisis del empoderamiento psicológico consideramos los siguientes aspectos: la autoestima, la confianza en sí mismas, la capacidad de expresión de sus ideas, el cuidado personal, el estrés financiero, la conciencia y actitud frente a la violencia contra la mujer.

La información consignada en los gráficos 56 y 57 revela un importante avance en la confianza de las mujeres pertenecientes a los de CrediMujer. Así, luego de su ingreso a los BBCC, el porcentaje de mujeres que declaró que puede asumir nuevos retos aumentó en más de 30 puntos porcentuales. Estos resultados, son similares con los hallados en el estudio del 2020, en donde también se mostraba que la participación en los de CrediMujer, tenía impactos significativos en la confianza y la autoestima³⁰.

A continuación, se presentan los testimonios de algunas de las socias de los que nos muestran el proceso de cómo han ido ganando confianza con su participación en los .

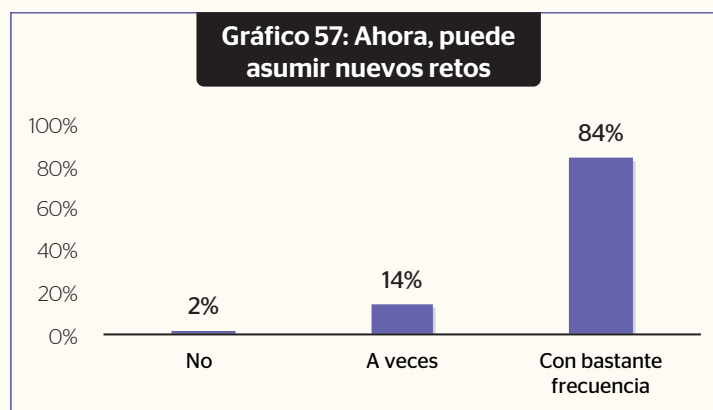
De Amazonas, Milaidi Alvarado: *«Antes no tenía la confianza yo, porque tenía miedo, si yo quería esto, tenía miedo de comprarlo, no quiero quedar mal, pero ahora no, si alguien me ofrece algo que me gusta, ya pues si tengo dinero lo llevo»*.

De Puno, Luz Marina Quispe: *«Sí, pero no era mucho, a veces había altibajos y todo, a veces me sentía decaída, pero al entrar a la Banca Comunal, las charlas que nos dan nos, creo que nos ayudan bastante a cumplir el objetivo nuestro»*. De San Martín, Mileni Regalado: *«Antes vivía dudando en lo que hacía»*.



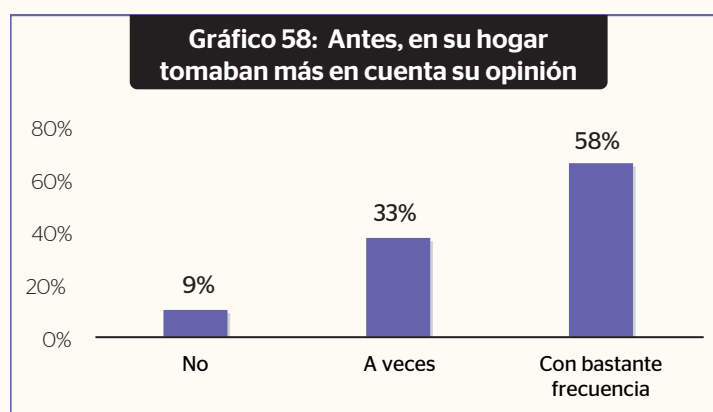
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

30 Ver gráficos 76 y 77 informe de investigación el Impacto de CrediMujer en la vida de las Mujeres.

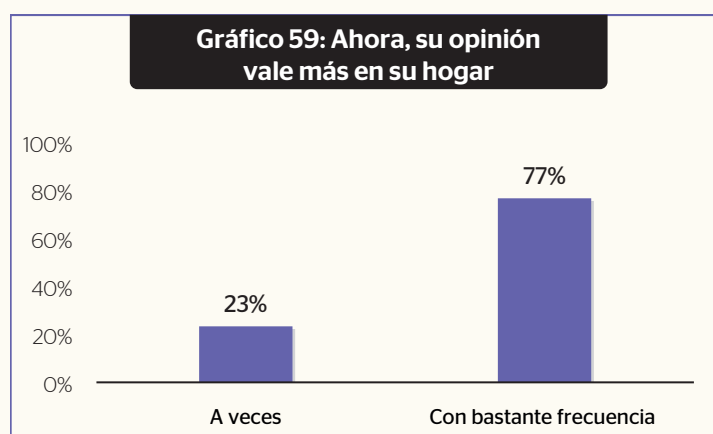


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Asimismo, los gráficos 58 y 59 muestran que, desde su ingreso a los de CrediMujer, las socias que declararon que en el hogar tomaban en cuenta sus opiniones frecuentemente pasaron del 58% al 77%, y no hubo ninguna socia que señale que su opinión no es considerada. Es decir, un incremento muy significativo.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

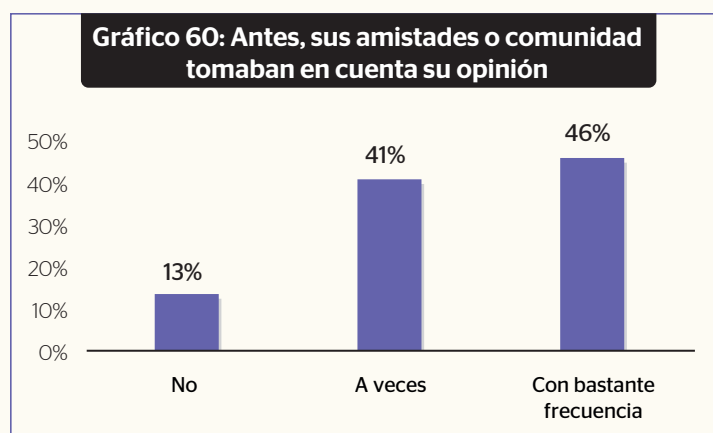


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

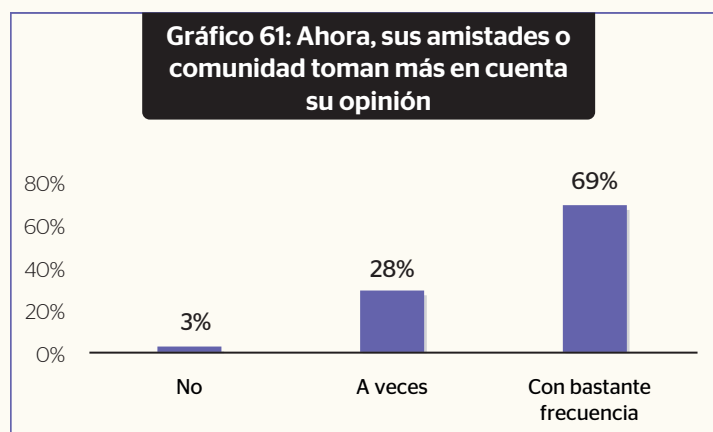
De manera análoga a la información analizada anteriormente, en los gráficos 60 y 61 observamos un importante incremento en el porcentaje de socias de los de CrediMujer, que señalan que entre sus amistades o en su comunidad sus opiniones son tomadas en cuenta.

En el análisis cualitativo, también se pudo constatar el efecto positivo de la participación en los , en el tema de sus opiniones. De Puno, Miriam Avendaño dice: *«Sí, con una amiga entre las dos conversábamos, yo le decía puede ser así, sí me hacía caso»*.

De San Martín, Teresa Apagüeño, manifiesta: «*Mis vecinos sí escuchaban mis opiniones, conversaba con mis vecinos*».

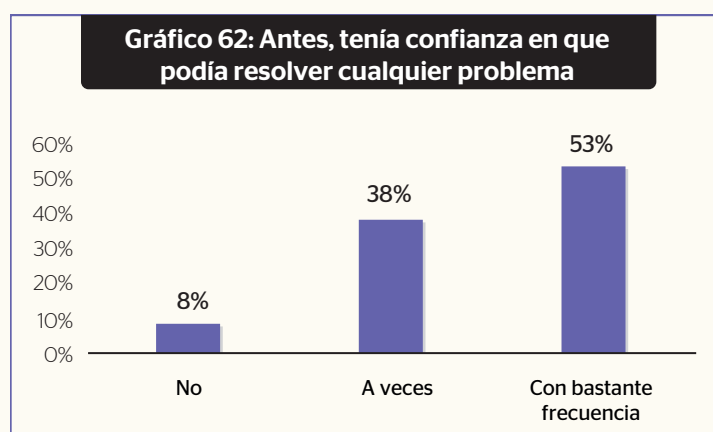


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

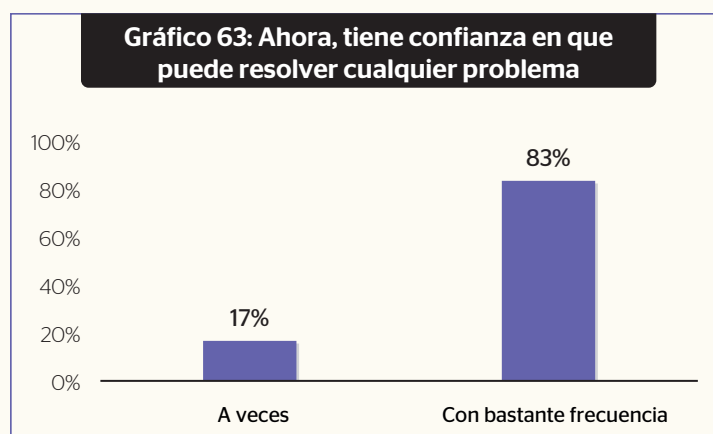


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

También vemos que el ingreso a la Banca Comunal tiene una relación positiva con la confianza que tienen las socias en sí mismas para enfrentarse a los problemas o los eventos negativos que puedan presentarse. Así, aquellas que afirmaban tener confianza en poder afrontar y superar los problemas pasaron de ser un 53% antes de ingresar a la Banca Comunal a ser 83% luego de su ingreso a la banca comunal (gráficos 62 y 63). Estos resultados son parecidos a los del estudio de Vara Horna (2022), quien, sobre este tema, halló que, en los cinco últimos años, el 75.6% de las socias de los consideraba que su confianza en resolver problemas había mejorado mucho.

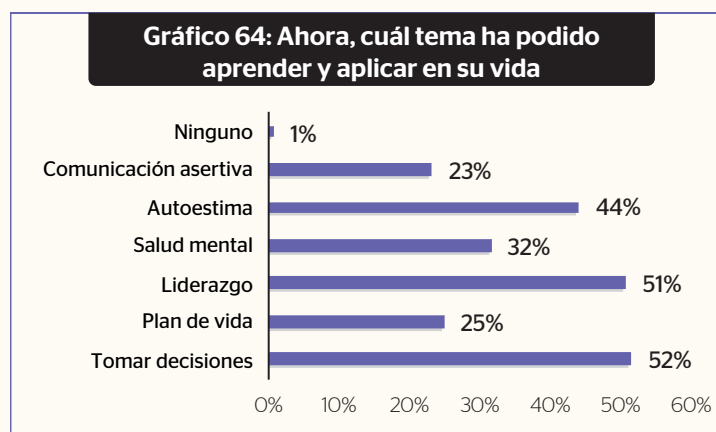


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Respecto a las capacitaciones recibidas en los temas relacionados al empoderamiento psicológico, las que más aplican en su vida son: la toma de decisiones, el liderazgo y la autoestima (gráfico 64).



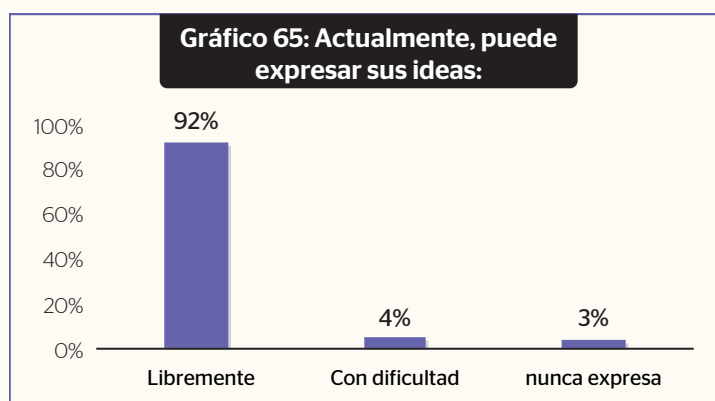
Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En lo concerniente a la expresión de sus ideas, más del 90% de las mujeres socias de CrediMujer señalaron que actualmente en las reuniones de las bancas expresan sus ideas libremente (gráfico 65). Varios testimonios de las socias confirman esta información.

De Puno, Olga Churata: *«Yo tenía miedo de hablar, yo no hablaba, ahora sí, ya hablo. Sí a veces la señorita nos pregunta, cuál es tu opinión dice, ya hablamos».*

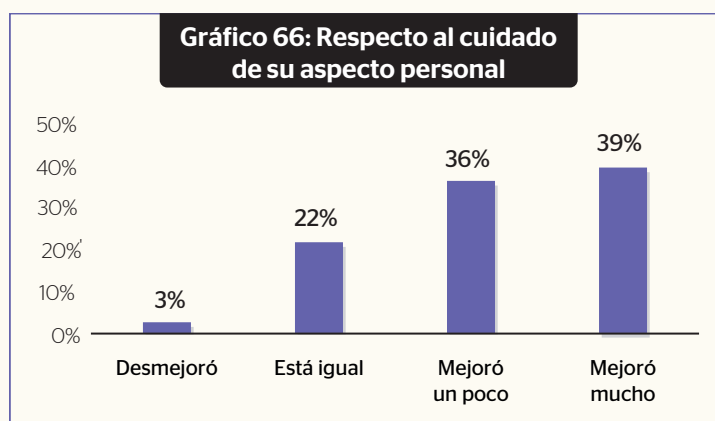
De Lambayeque, Ana María Valdera: *«Claro, yo soy la primerita a veces, porque yo estoy atenta a los videos, escucho, nos dan media hora para participar y para levantar la mano, yo soy la primera».*

De La Libertad, Yobana Pareja narra el proceso mediante el cual, gracias a las reuniones presenciales de los , mejoró su capacidad para expresar sus ideas. Ella nos dice: *«He aprendido mucho de Manuela Ramos, cuando hay todos los meses reuniones, cuando empecé en las reuniones era un poquito tímida, tenía miedo de expresarme, de repente voy hablar mal, de repente no van a escuchar mis opiniones, pero poquito a poquito la señorita nos decía no hay que tener miedo, no importa que hable mal, el gusto es de escuchar, o volver a preguntar a la persona de qué se trata, y ya perdí miedo, ahora sí ya me expreso, ya no tengo miedo a preguntar, o cuando me preguntan de repente me quedaba así, pero ahora ya no».*



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En relación con el cuidado del aspecto personal, el ingreso a la Banca Comunal reporta una relación bastante positiva. Al respecto, en el gráfico 66 observamos que el 75% de las socias señalan que hubo mejoras, y un 39% señala que ha mejorado mucho.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

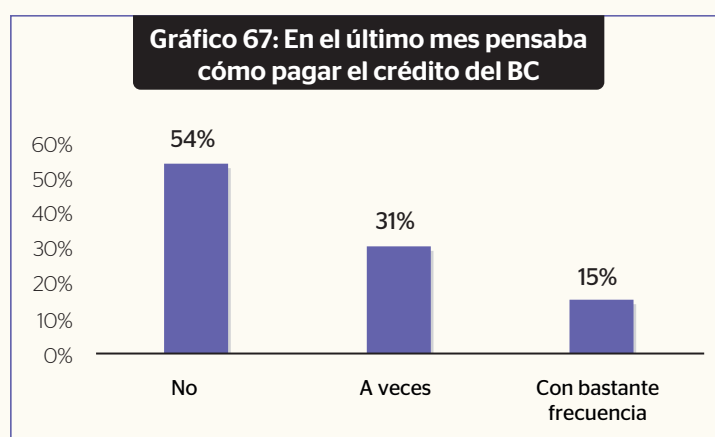
Sobre el estrés financiero, la información de los gráficos 67 y 68 nos permite concluir que los préstamos de los de CrediMujer generan poco estrés financiero. En tanto que son pocas las socias que manifiestan que tienen una preocupación frecuente por los pagos. Y son muchas menos las que afirman que, en lo que va del año 2023 (setiembre), han discutido con sus parejas por dinero. Cabe señalar que estos datos son muy similares a los encontrados en el estudio del año 2020³¹.

El análisis de la información cualitativa refuerza lo señalado anteriormente. Así, sobre preocupaciones en el pago de los préstamos de los , Miriam Avendaño de Puno nos dice: *“No, porque en el banquito nunca nos ha faltado para pagar, siempre hemos tenido para pagar”*.

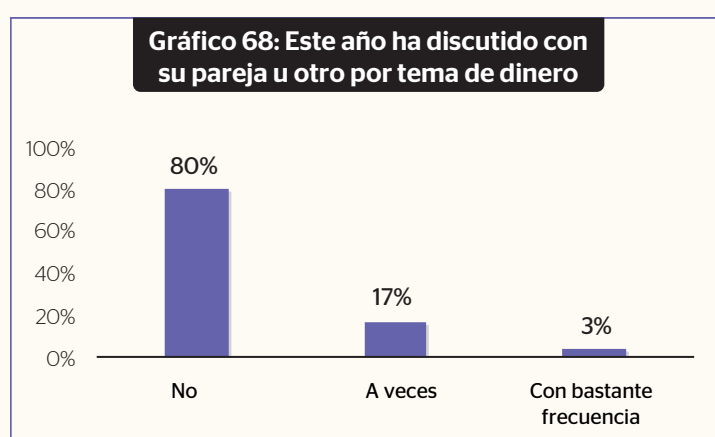
De San Martín, Merlith Saavedra: *“No, no porque sé que es una responsabilidad que tengo que cumplir, ya lo tengo programado”*.

De Ucayali, Alyce Peña: *“No, porque nosotros como es mensual vamos cobrando, vamos guardando por eso yo prefiero trabajar con Manuela porque me da más tiempo, tú te programas”*.

31 Ver gráfico 83 del Informe de Investigación El Impacto de CrediMujer en la Vida de las Mujeres



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

El gráfico 69 nos proporciona información muy interesante referida a las situaciones en las cuales las socias de los bancos comunales consideran que amerita denuncias de violencia contra la mujer (VcM). Como era de esperar, la situación en donde hay golpes es la más mencionada (76%), seguida de los insultos y la humillación (62%). En el último lugar se encuentra la violencia económica, con apenas el 34% de menciones por parte de las socias. Estos datos muestran que aún hay un camino muy largo que recorrer, pues incluso en el caso de violencia física hay casi una cuarta parte de socias de los que consideran que los golpes por parte de la pareja no ameritan una denuncia, y casi la mitad tampoco denunciaría una violación sexual.

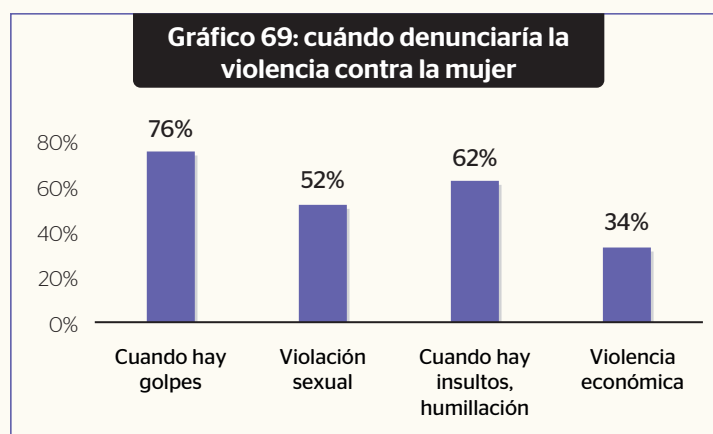
En los testimonios se puede apreciar que las actitudes para la denuncia en casos de VcM solo se refieren a VcM física, es decir cuando hay golpes. De Puno, Olga Churata dice: *«sí se puede denunciar, porque muchas cosas pueden pasar, no podemos esperar que nos maltraten. Yo vi a mi amiga que la maltrataban y la ayudé acudir a la policía para la denuncia»*.

Luz Marina Quispe, también de Puno: *«Lo vi en mi hermana, yo reaccione como creo que cualquier persona habría podido reaccionar porque es mi hermana, quizás fue un impulso mío, que, de insultarlo a mi cuñado, creo que yo siempre lo haría también en la calle, bueno el impulso como le digo de insultar»*.

De San Martín, Mileni Regalado: *«La defiende, llamo a la policía. Claro con mi cuñada yo la defendí cuando le estaban pegando, vuelta a defender, llamé a la policía»*.

De Amazonas Milaidi Alvarado: *«No me gusta que le peguen a otra mujer, pues. Reaccionaría llamando, porque nosotros tenemos números que se llaman para cualquier violencia, hay números al que llamaríamos, que hay maltrato con esa persona y que vengan a intervenir»*.

De San Martín, Teresa Apagüeño: *«Le voy a decir que no le pegue, porque la mujer es parte de uno, mi esposo me maltrataba a mí, jalones, después que me pegaba me decía, ya no va a pasar. Se debe denunciar, cuando el marido viene a pegar se debe denunciar, a mí ya no me pega, no lo he denunciado, yo le hablé, le he hablado, si otra vez tú me pegas yo te voy a denunciar, porque tú no eres nadie para que me toques y él me ha escuchado, no me pega ahora»*.

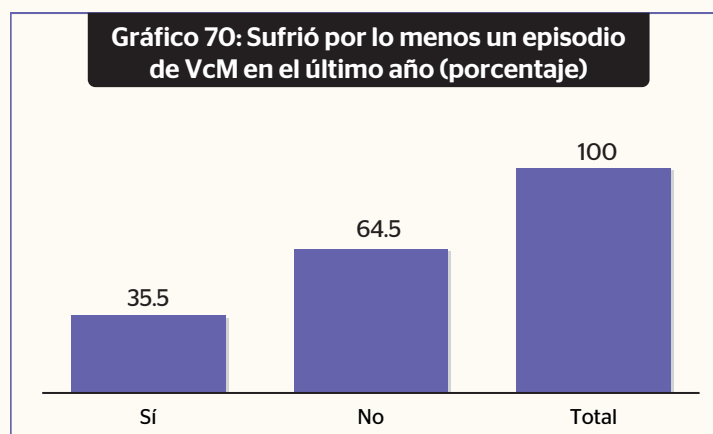


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.1.7 Violencia Contra la Mujer

En esta parte del análisis comenzamos observando los episodios de VcM que han sido declarados por las socias en los 12 últimos meses por las socias de los , para luego desagregar el análisis por los distintos tipos de VcM enfrentados por las socias participantes de estos.

En el gráfico 70 vemos que un 35.5% de las socias señaló que en los últimos 12 meses había sufrido por lo menos una situación de violencia. Esta cifra es bastante más elevada que la que reporta el estudio de Vera Horna (2022), que encuentra para el año 2022 que el 11.6% había sufrido alguna situación de VcM. Estas diferencias se pueden explicar en parte por las diferencias en las mediciones de la VcM, el estudio de Vera Horna tiene como eje central la VcM y realiza una encuesta bastante más amplia que la que nosotros hicimos sobre el tema. También podría influir el deterioro de la situación económica y social de los últimos años³², que podría haber incidido en situaciones de estrés que estén generando más violencia en las relaciones de las parejas.



³Las preguntas sobre los temas de Violencia contra la Mujer y sobre el Gender Backlash están en la encuesta que se encuentra en los anexos de este documento.

³² El informe de la pobreza del 2023 de la ENAHO, presentado recientemente muestra un incremento en los niveles de pobreza y pobreza extrema, principalmente en las zonas urbanas.

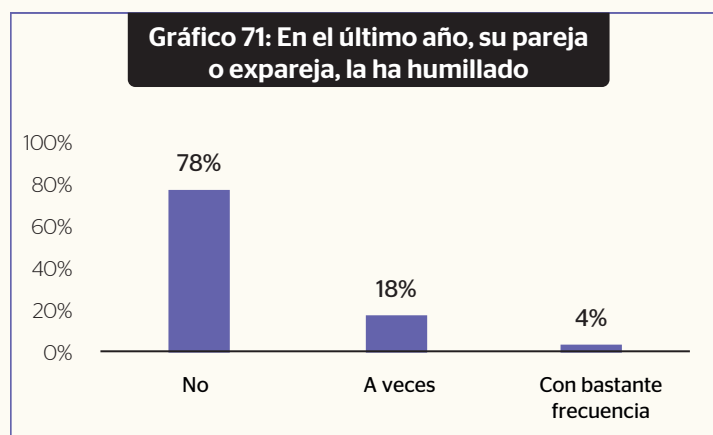
En los gráficos siguientes observamos que las ocurrencias de situaciones de VcM en el último año son minoritarias entre las socias de los de CrediMujer. Asimismo, el análisis cualitativo arroja resultados similares, es decir que la mayoría de las socias no han sufrido situaciones de violencia recientemente. Al respecto, María Sánchez de La Libertad dice: *«Bueno a veces discutimos como cualquier pareja puede ser cuando no nos ponemos de acuerdo, después no»*.

De San Martín, Yesica Gómez: *«No, yo soy un poco tosca, él no, él es tranquilo, en comunicación estamos coordinando cualquier cosa, no es que me esté amenazando no, no, no»*.

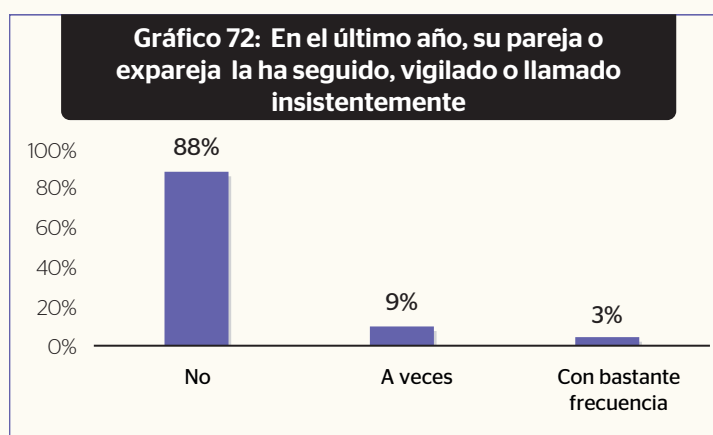
Otro testimonio de cambio en enfrentar situaciones de VcM, a partir del ingreso a la Banca Comunal es el de la socia Olga Churata de Puno: *«Como la señorita nos capacita, porque más antes él me pegaba, yo me aguantaba nomás todo, como la señorita nos dice no tienen que aguantarse, porque hay Defensoría de la Mujer, ahí tienen que acudir, no tienen por qué les maltrate»*.

El análisis de estos casos es particularmente importante porque muestra que la participación de las socias en e la Banca Comunal, mediante las capacitaciones proporciona herramientas que permiten a las mujeres hacer frente a la VcM, aunque a nivel de la información cuantitativa esto no registre.

En el gráfico 71 vemos que un 22% de socias de los afirmó que durante el último año su pareja la había humillado, y el 4% señaló que esta era una situación frecuente. Y el gráfico 72 muestra que sólo el 12% de las socias mencionó situaciones de acoso o vigilancia por parte de su pareja o expareja.

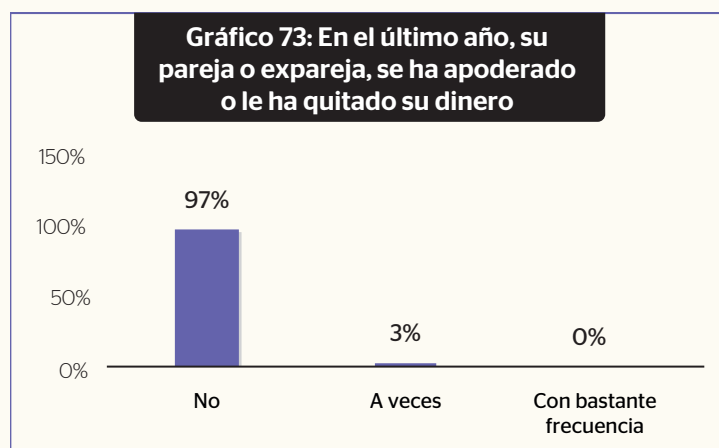


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

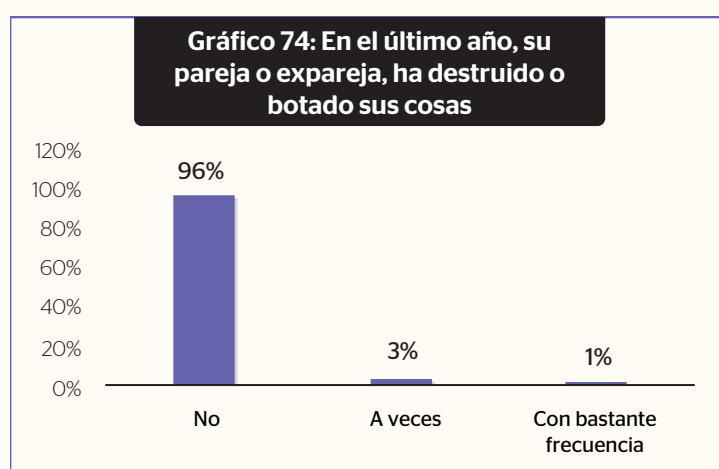


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Por otro lado, la información del gráfico 73 muestra que el 3% de las socias de los de CrediMujer declararon que en el último año su pareja se había apropiado de su dinero. Y un 4% de socias dijo que su pareja o expareja ha botado o destruido sus cosas (gráfico 74).

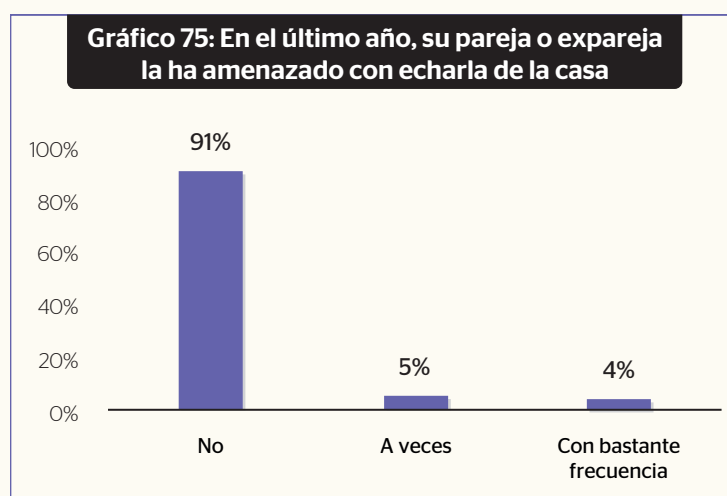


Nota: Encuesta a socias CrediMujer 2023

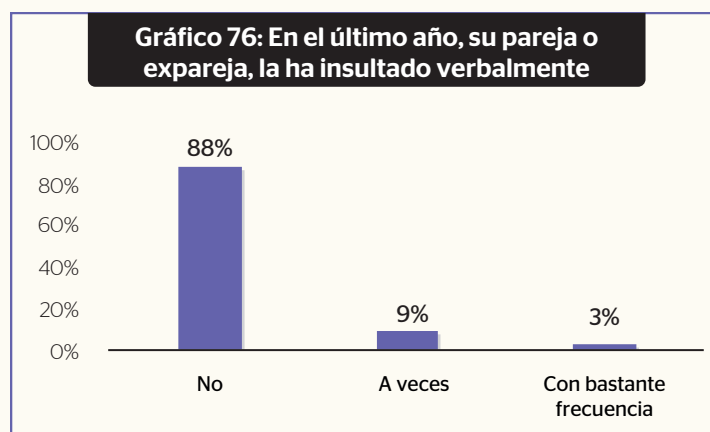


Nota: Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 75 vemos que las socias de los que señalan que el último año han recibido amenazas de parte de sus parejas o ex parejas de botarlas de la casa llegan al 9%. Las socias de los de CrediMujer que declaran que en el último año han sido insultadas por sus parejas son el 12% (gráfico 76).

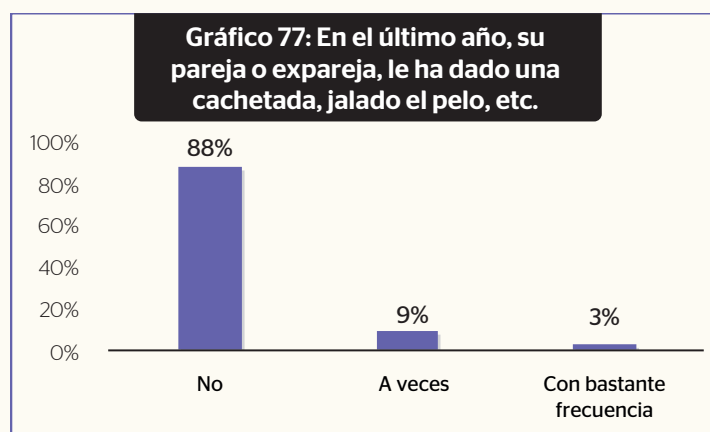


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

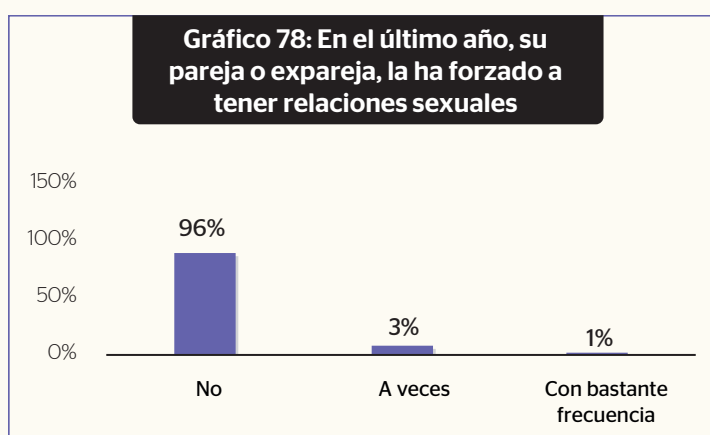


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En lo referido a las socias de los que han sufrido agresiones físicas por parte de su pareja o expareja en el último año son el 9% (gráfico 77). Aquellas que señalan que en el último año fueron forzadas por sus parejas o exparejas a mantener relaciones sexuales son el 4% (gráfico 78).

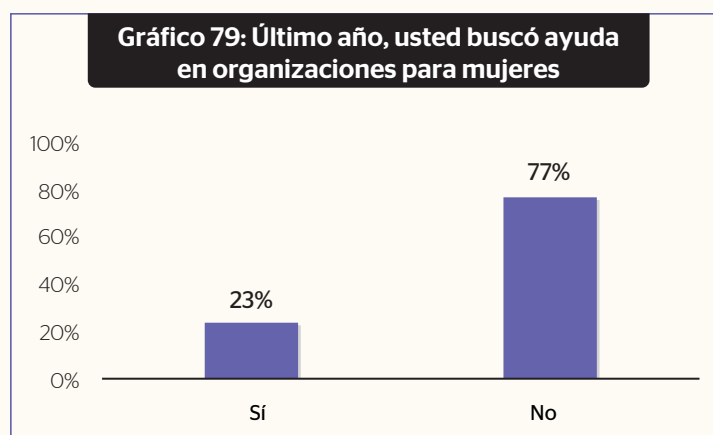


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

El gráfico 79 evidencia que, de las mujeres que sufrieron situaciones de violencia, solo el 23% buscó ayuda en organizaciones de mujeres; aunque no se puede determinar con exactitud a que se debe esta actitud, que puede relacionarse con diversos factores, como desconocimiento o ausencia de organizaciones de mujeres, desconfianza en las organizaciones o en su utilidad, vergüenza en acudir y contar su problema.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Las entrevistas nos permitieron ampliar el conocimiento sobre la reacción de las socias de los en relación con las situaciones de VcM y la actitud de las socias frente a estas situaciones que vulneran sus derechos. La mayor parte de las entrevistadas reconocen las situaciones de maltrato físico, humillación, insultos y la apropiación de dinero como VcM y están de acuerdo con la denuncia, pero varias de ellas prefieren tratarlo entre la pareja. Muchas de ellas lo tratan como situaciones hipotéticas, es decir a cómo actuarían en caso les sucediera esa situación, pero no a situaciones que hayan experimentado.

De La Libertad, Yobana Pareja: *«Yo creo que eso es un maltrato psicológico, no nunca me han, bueno a veces mi esposo me da mi plata para la semana, para el gasto de los chicos y una parte para él y nunca me ha dicho sabes esta plata es mía, porque él sabe su responsabilidad como pareja en casa, nunca tuvimos problema de esa parte».*

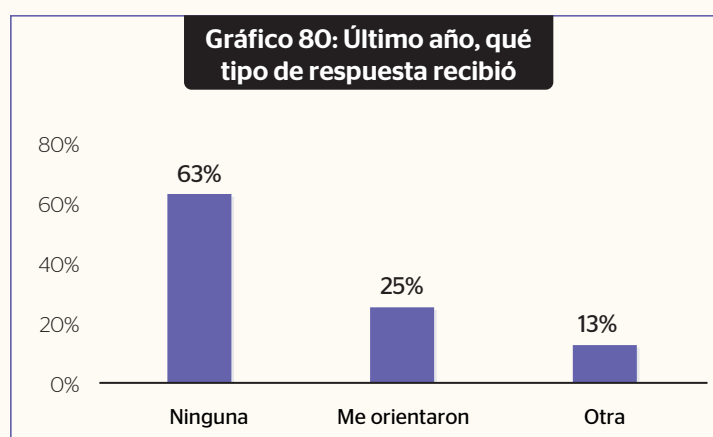
De San Martín, Teresa Apagüeño: *«Violencia es, es violencia, porque ese dinero no es de él, es de ella, el esposo que le da la violencia debe denunciarlo, claro».*

Merlith Saavedra: *«Sí, porque de solamente pensarlo la agresión es un tema de violencia, porque se supone que si yo necesito dinero tengo que pedirlo o simplemente, si es que la mujer depende del esposo debe darlo, no tiene que ser pedido, en el caso de una humillación, también es una violencia porque psicológica pues, está insultando, está agrediendo».*

En cuanto a los insultos, Alyce Peña, de Ucayali señala: *«Es violencia, porque los insultos son maltrato psicológico, yo le puedo decir, porque eso he pasado yo, cuando tomé la decisión de separarme del padre de mis hijos me dijo, pero porque si yo nunca la he golpeado, lógico no me golpeaba, pero sí psicológicamente me estaba dañando. Yo pienso que a veces un golpe puedes responder con otro golpe, pero un insulto, tú quedas afectada, psicológicamente quedas mal, son cosas que no aprendes en ese momento».*

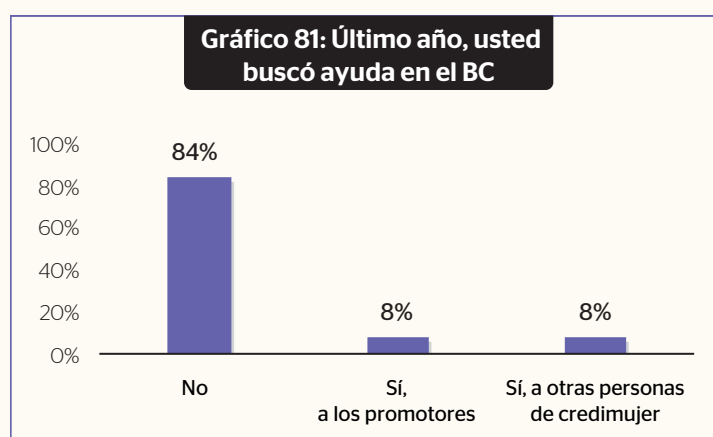
Rayda Trujillo, de Ucayali: *«Sí, psicológicamente, a mí me ha pasado varias veces, me insultaba de todo me decía, yo llorando, aguantaba».*

En el gráfico 80, vemos que la mayoría de las pocas socias que acudieron a organizaciones de mujeres en busca de ayuda frente a situaciones de VcM durante el último año, manifiesta que no tuvieron respuestas adecuadas para hacer frente a la agresión que estaban sufriendo.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Los de CrediMujer, por lo general no han sido un espacio al que las mujeres que sufren de VcM hayan acudido, solo el 16% de las mujeres que sufrieron VcM acudieron a las promotoras o a otro personal de Credimujer (gráfico 81). Estos resultados son similares a los que se encuentra en el estudio Vara Horna en el 2022.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

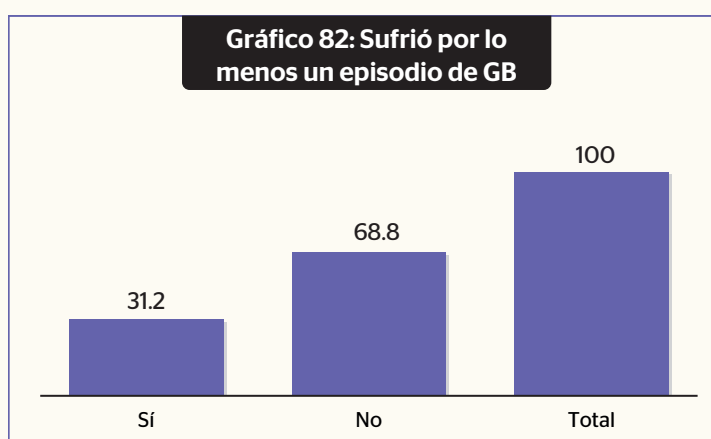
La información recogida en las entrevistas confirma los datos cuantitativos antes vistos. En las entrevistas de las pocas socias que declararon haber sufrido VcM en el último año ninguna de ellas acudió a la Banca Comunal a solicitar ayuda o compartir su situación. Ante la pregunta de porque no lo hicieron, la socia Mileni Regalado, de la región San Martín, nos dijo: «*No, porque no sé, porque no nos preguntaban, pues*». Es decir, una respuesta ambigua. A nuestro entender, hay varias razones no excluyentes que explican por qué las socias, por lo general no consideran a la Banca Comunal como un espacio para tratar los problemas de VcM, a pesar de que en las capacitaciones se aborda el tema de VcM. Una de ellas puede ser la vergüenza de compartir ese tema, otro puede ser que no se ve a la Banca Comunal como un espacio de ver esos temas sino más bien para obtener recursos para mejorar sus negocios, también puede haber contribuido a esta percepción el hecho que aún en varias zonas no se ha vuelto totalmente a la presencialidad en las reuniones de los . También las estructuras socio culturales pueden influir y las situaciones de normalización de la violencia machista pueden hacer que algunas mujeres consideren que algunas situaciones de VcM, no son violencia o que son situaciones que no ameritan denuncias.

No obstante, el hecho que la mayoría de las mujeres no hayan acudido a la Banca Comunal para ayudar a enfrentar situaciones concretas de VcM, no significa que la pertenencia a la Banca Comunal no haya tenido ningún efecto. Como vimos anteriormente, las capacitaciones impartidas en los han proporcionado herramientas para enfrentar la VcM, y según apreciamos en las entrevistas, algunas mujeres cambiaron las situaciones de VcM que estaban sufriendo, ya sea mediante su independencia económica o negociaciones con su pareja o a través de la separación de su pareja.

La entrevista con la socia Alyce Peña, de la región Ucayali, grafica el impacto de pertenecer a los sobre situaciones de violencia u opresión que enfrentan muchas mujeres. Ella afirma: *«Hasta el día de hoy, hay muchas mujeres maltratadas, muchas mujeres que dependen bastante del esposo, no toman decisiones, ¿por qué no entras? 'Ay, tengo que preguntar a mi esposo si él quiere', son cosas que ellas todavía no rompen esa barrera de decir sí, yo puedo, yo soy capaz, yo misma puedo. Tú en Manuela aprendes muchas cosas, a cómo ser independiente, a cómo valerte por ti misma, a raíz de eso tú le enseñas a otra mujer, que puede ser independiente, que no puede todo el tiempo estar dependiendo de otra persona».*

IV.1.8 Gender Backlash

En cuanto a este tema el análisis de los gráficos que presentamos a continuación nos muestra que los niveles de ocurrencia de Gender Backlash entre las socias de los de CrediMujer son similares a los de VcM antes examinados. Es decir que, en general, la gran mayoría de las socias reportan que no ha sufrido episodios de Gender Backlash por parte de sus parejas en el último año. Esto, como lo veremos más adelante, es corroborado también en las entrevistas hechas a las socias en donde se plantearon diversas preguntas y situaciones sobre Gender Backlash y la mayoría manifestaron no haber sufrido de dichas situaciones por parte de su pareja.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Al respecto, en el gráfico 83 vemos que el 13% de las socias de los declaró que su pareja la ha ignorado o se ha mostrado molesto con ella. En el gráfico 84 observamos que el 16% de las socias señalaron que sus parejas o exparejas las trataron con frialdad en el último año.

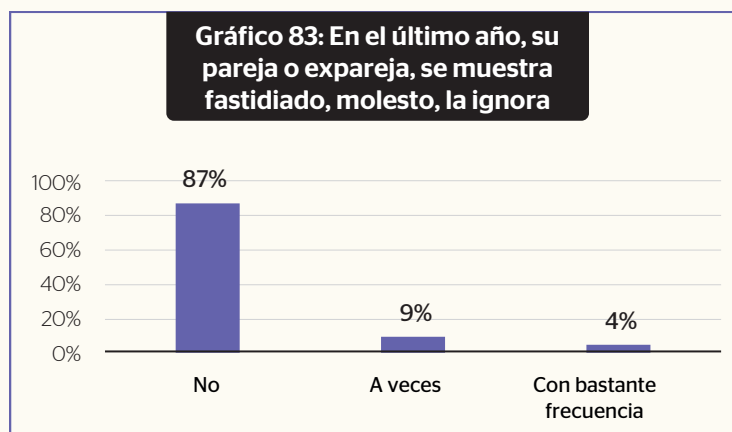
Resulta importante señalar que, en las entrevistas, las socias por la actitud de sus parejas en los momentos de discusión, la mayoría manifestó que ellos tratan de conversar o calmarse sin llegar a insultos o violencia física. Al respecto, algunas socias nos comentan lo siguiente:

De Puno, Luz Marina Quispe: *«Sí discutimos a veces los dos, pero siempre uno de los dos tiene que dar su brazo a torcer para poder calmar las cosas, él cede».*

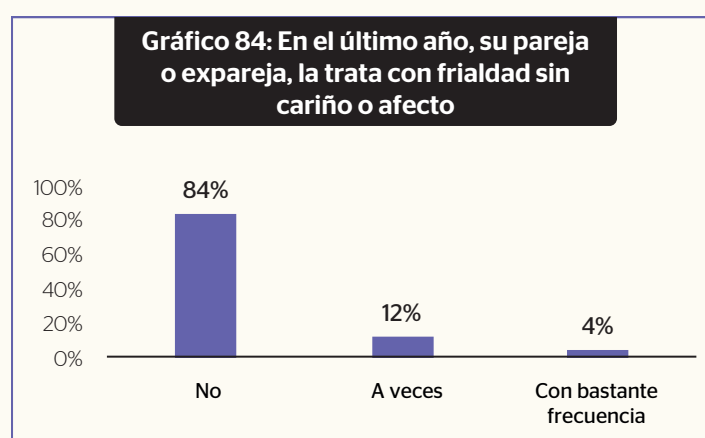
Miriam Avendaño: *«Se salía a la calle, no me molestaba».*

De La Libertad, María Sánchez: *«Cuando él se enoja, yo también, cuando me enojo mejor me callo, él dice voy a ir al baño, como para calmarse».*

Yobana Pareja, de La Libertad: *«Tratamos de resolver entre nosotros nomás, nos dejamos de hablar, pero no es violento, nunca me ha tirado contra la pared, como dice un puñete, no, jamás, trata de callar y se tranquiliza y conversamos».*

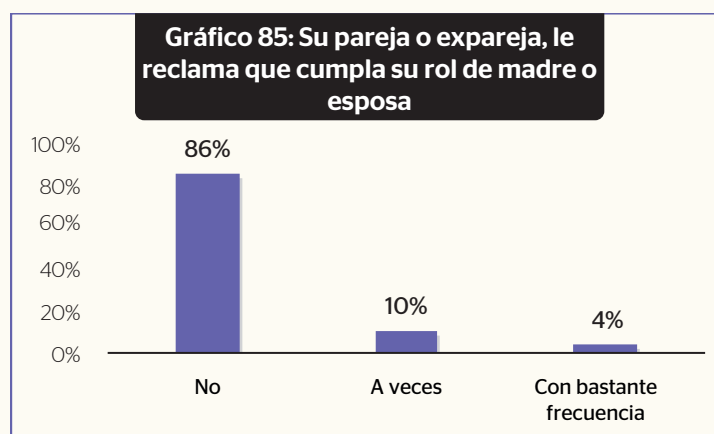


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Por otro lado, sólo el 14% de las socias de los señalaron que en el último año recibieron reclamos de parte de su pareja o expareja, para que cumpla el rol de madre o de esposa (gráfico 85).



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 86 vemos que solo el 8% de las socias dijeron que sus parejas o exparejas las habían presionado para que dejen de trabajar. Por otra parte, el 93% de las socias manifestaron que sus parejas o exparejas no habían mostrado objeciones para su participación en las reuniones de los (gráfico 87).

En las entrevistas, la mayoría de las socias también manifestaron que sus parejas no pusieron trabas para que ellas trabajen y más bien las apoyaron.

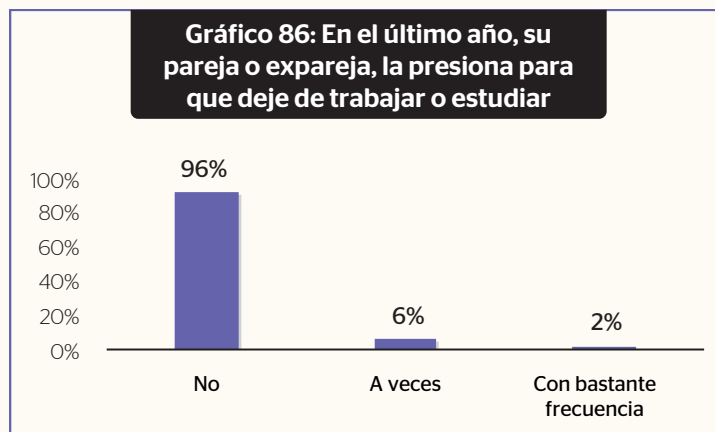
De Puno, Luz Marina Quispe dice: *«Si me apoya en sí en el trabajo, es desde la pandemia más que todo*

lo obligo a acompañarme».

De La Libertad, Yobana Pareja nos manifiesta: *«No, más bien me apoya».*

De San Martín, Teresa Apagüeño comenta: *«Él también trabaja, trabaja conmigo, apoya, sí apoya».*

De Puno, Miriam Avendaño: *«Nunca tampoco me preguntaba, no le molestaba».*

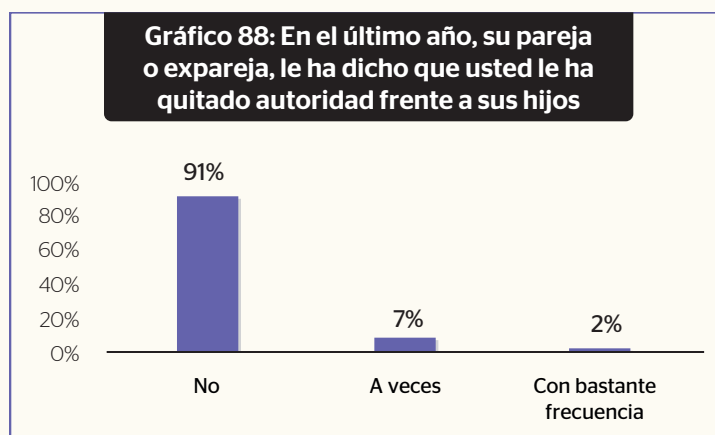


Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el gráfico 88 apreciamos que sólo el 9% de las socias de los dicen que en el último año sus parejas o exparejas le han reclamado que ellas les han quitado autoridad frente a sus hijos.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.2 Análisis de los Índices

En esta sección vamos a analizar los índices y niveles de empoderamiento de las socias de los de CrediMujer, y los índices de VcM y Gender Backlash.

IV.2.1 Los Índices de Empoderamiento

En cuanto al empoderamiento, los índices nos proporcionan valores que muestran el nivel del empoderamiento promedio alcanzados por el conjunto de las socias de los , y nos permite establecer comparaciones con otros estudios que también usan índices para medir el empoderamiento, tal como el estudio de Vara Horna. No obstante, este tipo de análisis tiene la limitación que no toma en cuenta la heterogeneidad que existe entre las socias. Una forma de mitigar esta limitación es hacer un análisis por niveles de empoderamiento según los valores del índice de cada una de las socias. Para ello, en el estudio hemos dividido los valores según terciles y asignado a cada socia a un tercil según el valor de su índice, esto lo explicamos con más detalle más adelante.

Como señalamos en el capítulo III, la construcción de los Índices de Empoderamiento en sus tres dimensiones: Económico, Socio cultural y Psicológico, y el Índice Total o Compuesto (que es la suma de los tres anteriores), todos ellos normalizados, se hizo tomando como base conceptual la Matriz de Empoderamiento (ver tabla 3, página 12), y asignando valores a las preguntas que les correspondía de acuerdo con los temas de la encuesta.

La normalización de todos los índices a una misma escala, cuyos valores fluctuaban en entre 0 y 1, en donde el valor 0 es ausencia de empoderamiento y el valor 1 máximo empoderamiento, nos facilitó hacer comparaciones entre los valores obtenidos en los distintos tipos o de dimensiones de empoderamiento.

En el cuadro 1 observamos los resultados obtenidos. Comparando entre las tres dimensiones del empoderamiento se aprecia que el valor promedio más alto lo tiene el empoderamiento psicológico con casi 0.75, es decir, casi 50% por encima de la media teórica (la media entre 0 y 1, es decir 0.5), mientras que el valor promedio más bajo lo encontramos en el empoderamiento sociocultural³². Cabe señalar que estos resultados también son consistentes con los hallazgos del estudio de Vara Horna del 2022, quien encuentra un índice de empoderamiento normalizado de 0.72, pero no son estrictamente comparables dado que dicho estudio incluye componentes y preguntas diferentes en la estimación del índice de empoderamiento. Resulta relevante señalar que el análisis estadístico muestra niveles bastante reducidos de desviación estándar, lo cual quiere decir que la gran mayoría de casos se ubica alrededor de la media.

Cuadro 1

Índices de Empoderamientos	Mínimo	Máximo	Desviación Estándar	Promedio
Empoderamiento económico	0.241	0.839	0.112	0.572
Empoderamiento sociocultural	0.227	0.727	0.110	0.450
Empoderamiento psicológico	0.464	0.964	0.124	0.747
Empoderamiento total	0.367	0.758	0.078	0.586

Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el cuadro 2, se agruparon a las socias de los según terciles de empoderamiento. Dado que los valores del índice pueden oscilar entre 0 y 1, los puntos de corte serían 0.33 para tercil inferior, 0.66 para el tercil superior. De esta forma podemos ubicar a las socias para cada dimensión de empoderamiento según el valor que obtengan en cada dimensión y luego sumar a las socias de cada dimensión según terciles para obtener las cifras del empoderamiento total o compuesto. A las socias que se ubican en el tercil inferior las denominamos poco empoderadas; a las del tercil

³² La media teórica se refiere al valor medio que es posible alcanzar dado el rango de valores posibles del índice. Dado que el valor mínimo posible es 0 y el máximo 1. La media teórica es 0.5.

intermedio, empoderadas, y a las del tercil superior, muy empoderadas³³.

Los resultados nos muestran que los mayores niveles de empoderamiento corresponden al empoderamiento psicológico, lo cual es consistente con niveles relativamente altos de los indicadores de confianza y autoestima observados, incluso antes del ingreso a los ; es decir que estos resultados confirman la importancia de las precondiciones que señalan los estudios Naila Kabeer, en los buenos resultados mostrados por las socias después de su ingreso a la Banca Comunal. Así, el cuadro 2 evidencia, que en el empoderamiento psicológico el 72% de las socias se ubica en el tercil superior, es decir son muy empoderadas. Los menores niveles de empoderamiento se observan en el empoderamiento socio cultural, donde apenas 4% de las socias de los de CrediMujer se ubican en el tercil superior y son las que tienen mayor porcentaje, el tercil inferior. En el empoderamiento económico encontramos que el 77% de las socias están empoderadas y un 23% están en la categoría muy empoderada.

En el empoderamiento total la gran mayoría se puede considerar como empoderada, y un 16% muy empoderada. Los datos encontrados son coherentes con los del cuadro 1, pues vemos, que, por ejemplo, en el nivel poco empoderadas en el empoderamiento económico y en psicológico son muy escasas las mujeres que alcanzan valores debajo de 0.33, pues la media está muy encima de este valor y hay poca dispersión en los datos. Estos resultados, obtenidos con otra metodología del cálculo del empoderamiento, son consistentes con los encontrados en el estudio del año 2020, y muestran que cambiar las estructuras socio culturales como los roles de género es una tarea más ardua que mejorar los niveles de vida y el bienestar psicológico³⁴. Cabe señalar que el estudio Vera Horna (2022) no hace un análisis por niveles de empoderamiento, solamente señala el promedio del índice de empoderamiento total, que es resultado de promediar cinco componentes. Y entre los componentes solo proporciona información del empoderamiento subjetivo y del componente autonomía. Cabe señalar que algunas de las preguntas del componente de empoderamiento subjetivo son similares a las preguntas de este estudio en cuanto al empoderamiento psicológico, y en esos casos los resultados son similares.

Cuadro 2: Niveles de empoderamiento según cortes de valores teóricos normalizados

Nivel / tipo de empoderamiento	Económico	Sociocultural	Psicológico	Total
Poco empoderadas (tercil inferior: 0 a menos de 0.33)	1%	13%	0%	0%
Empoderadas (tercil intermedio: 0.33 a menos de 0.66)	77%	83%	28%	84%
Muy empoderadas (tercil superior: 0.66 a 1)	23%	4%	72%	16%
Total, de Socias	100%	100%	100%	100%

Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

En el cuadro 3 hemos realizado el ejercicio de examinar el empoderamiento siguiendo la misma metodología del estudio del 2020. Es decir, haciendo los cortes según los valores muestrales sin normalizar. Se aprecia que aumentan las socias poco empoderadas, esto se debe a que los valores muestrales son relativamente altos en todas las dimensiones de empoderamiento, y sobre esos valores muestrales es que se hace la división de la muestra en terciles para cada una de las dimensiones de empoderamiento y el empoderamiento total. Cuando comparamos con los resultados del estudio del 2020 debemos tener en consideración que en dicho estudio no se incluyeron las preguntas sobre precondiciones y resultados. En todo caso, en el presente estudio se encuentran en las tres dimensiones del empoderamiento, hay una mayor porción de socias poco empoderadas en relación con el estudio del año 2020, y también disminuyen las socias empoderadas, mientras que aumentan las medianamente empoderadas, con excepción del empoderamiento económico, en donde se mantienen porcentajes similares³⁵.

33 La denominación poco empoderada, medianamente empoderada y empoderada se usó en la investigación del año 2020. Hemos optado en mantenerla para facilitar la comparación con ese estudio.

34 Ver tabla 5 informe de investigación: El impacto de CrediMujer en la vida y empoderamiento de las mujeres

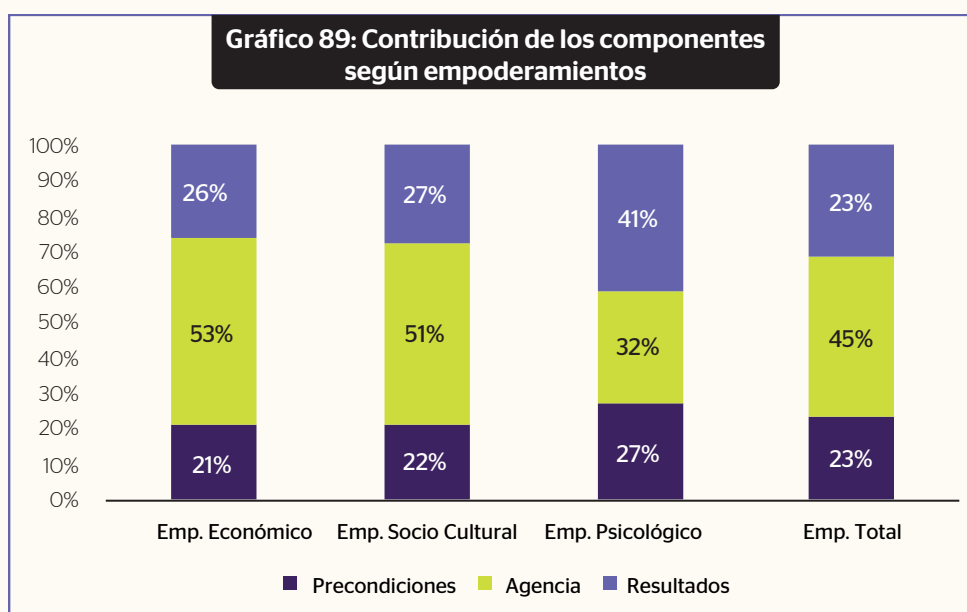
35 Ver Informe Final de Investigación el Impacto de CrediMujer en la Vida de las Mujeres de los , página 83

Cuadro 3: Niveles de empoderamiento según valores muestrales sin normalizar

Nivel de empoderamiento	Económico	Sociocultural	Psicológico	Total
Poco empoderadas (1er tercil)	12%	30%	18%	13%
Empoderadas (2° tercil)	62%	53%	43%	63%
Muy empoderadas (3 tercil)	27%	17%	38%	25%
Total, Socias	100%	100%	100%	100%

Corte tercio superior	Corte tercio inferior
27.83	19.17
18.50	13.00
22.33	17.67
65.00	51.50

Por otro lado, en el gráfico 89 analizamos la contribución para cada dimensión del empoderamiento y al empoderamiento total, de cada uno de los componentes del empoderamiento: las precondiciones, la agencia, y los resultados. Teniendo en cuenta que las precondiciones son aquellas características que ya tenían las mujeres antes de ingresar a la Banca Comunal, los efectos de agencia y de los resultados sobre el empoderamiento corresponden a la participación de las socias en la Banca Comunal. Los datos muestran claramente que la pertenencia a la Banca Comunal explica la mayor parte de los niveles de empoderamiento alcanzados en todas las dimensiones y en el empoderamiento total. Las mayores contribuciones se encuentran en el empoderamiento económico y en el socio cultural con 74% y 73% respectivamente, y el menor corresponde al empoderamiento psicológico con 59%, siendo en esta dimensión en el cual se aprecia que las precondiciones tienen mayor contribución que en las otras dimensiones del empoderamiento.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.2.2 Los Índices de VcM y de Gender Backlash

La construcción de índices de VcM y de Gender Backlash, nos permite convertir todas las preguntas relacionadas con este tema en dos variables comparables entre sí, y que se puedan incorporar como variables explicativas del empoderamiento en los modelos econométricos como se verá posteriormente. Además, facilita hacer pruebas de correlación para establecer las relaciones entre estas variables.

Los índices de VcM y de Gender Backlash, fueron contruidos de una forma análoga a los índices de empoderamiento y también fueron normalizados, por los que sus valores fluctúan entre 0 y 1. Donde 0 sería el valor ideal de ausencia de acciones de VcM o de Gender Backlash, y 1 la peor situación de VcM o Gender Backlash. Respecto al estudio de Vara Horna, no se puede hacer una comparación puesto que dicho estudio no contempla la construcción de índices de VcM y de Gender Backlash, sino que fabrica estas variables sumando la frecuencia de ocurrencia de estos eventos, para 18 preguntas en el caso de VcM y 21 preguntas para el Gender Backlash (aunque no se presentan los valores obtenidos) y hace un análisis estadístico comparativo entre estas dos variables.

En el cuadro 4 vemos que, a diferencia de los índices de empoderamiento, los valores medios de los índices de VcM son relativamente bastante bajos. En el caso de la VcM es 0.062 y para Gender Backlash 0.077. Es decir, las situaciones de VcM y de Gender Backlash entre las mujeres son poco frecuentes, aunque con una desviación estándar bastante alta. Lo que significa que hay varios casos con muy bajos índices de VcM y Gender Backlash, pero otros pocos con altos índices.

Cuadro 4

Índice	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
VcM	93	0.0625	0.12466	0	0.8125
Gender Backlash	93	0.077061	0.162649	0	1

Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

Estos valores relativamente reducidos de los índices de VcM y Gender Backlash son explicados por la información que se muestra en el cuadro 5, allí observamos que del total de casos de las socias con pareja o enamorados (93 casos), un 64.5% no reportó ningún incidente de VcM (valor 0) y aquellos que reportaron tuvieron valores bajos (poco casos y frecuencia de ocurrencia), así tenemos que, de un valor máximo de 16 (ver página 16), aquellos casos cuyos valores que van entre 1 y 4 representan el 31.2%. Mientras que en lo referente al Gender Backlash, un 68.8% de las socias con pareja o enamorado no reportó ningún episodio (valor 0), y entre aquellas que reportaron, de un valor máximo de 12, el 23.7% tuvo valores entre 1 y 3.

Cuadro 5: Casos de VcM y Gender Backlash según valores asignados las preguntas sobre VcM Violencia

		Freq.	Percent	Valid	Cum
Valid	0	60	50.00	64.52	64.52
	1	10	8.33	10.75	75.27
	2	10	8.33	10.75	86.02
	3	6	5.00	6.45	92.47
	4	3	2.50	3.23	95.70
	5	1	0.83	1.08	96.77
	7	1	0.83	1.08	97.85
	8	1	0.83	1.08	98.92
	13	1	0.83	1.08	100.00
	Total	93	77.50	100.00	
Missing	-	27	22.50		
Total		120	100.00		

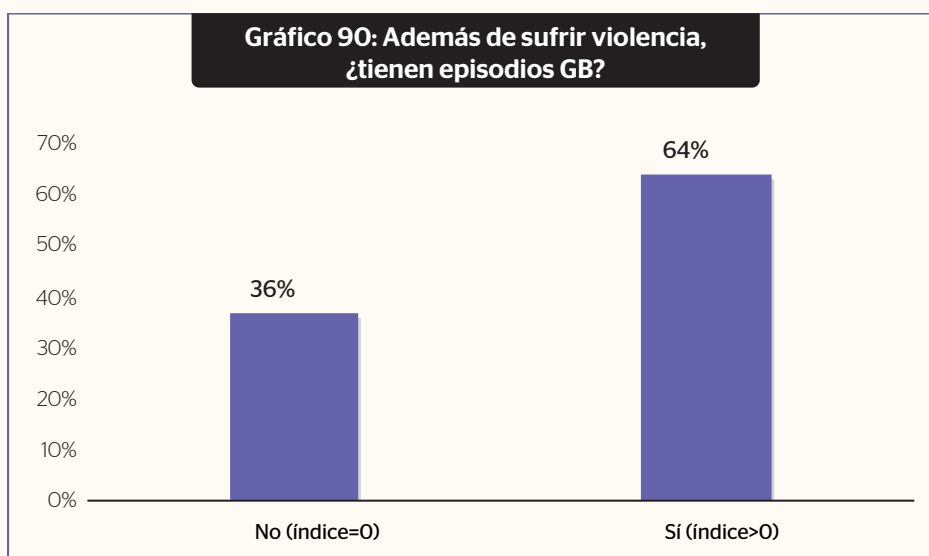
Por otro lado, resulta relevante señalar que encontramos una alta correlación positiva entre el índice de VcM y el índice de Gender Backlash. En el cuadro 6 vemos que la matriz de correlación entre VcM y Gender Backlash muestra una correlación positiva de 0.8293, significativa al 99%, lo cual se puede entender que, si una socia sufre de acciones de Gender Backlash, hay un 83% de probabilidades que también sufra de acciones de VcM, y viceversa.

		genderb			
		Freq.	Percent	Valid	Cum
Valid	0	64	53.33	68.82	68.82
	1	8	6.67	8.60	77.42
	2	10	8.33	10.75	88.17
	3	4	3.33	4.30	92.47
	4	1	0.83	1.08	93.55
	5	2	1.67	2.15	95.70
	6	2	1.67	2.15	97.85
	8	1	0.83	1.08	98.92
	12	1	0.83	1.08	100.00
	Total	93	77.50	100.00	
Missing	-	27	22.50		
Total		120	100.00		

Cuadro 6: Correlación entre VcM y Gender Backlash

	Viol_n-m	gender-m
Viol_norm	1.0000	
Gender_norm	0.8293	1.0000
	0.000	

El gráfico 90 nos muestra que un 64% de las socias que sufrieron de VcM también reportaron episodios de Gender Backlash, lo cual confirma la relación entre estas variables. Estos hallazgos son consistentes con los encontrados por el estudio de Vara Horna del 2022.



Nota. Encuesta a socias CrediMujer 2023

IV.3 Estimación Econométrica

La estimación econométrica busca examinar cuáles son las variables que inciden de manera significativa en los niveles de empoderamiento en sus tres dimensiones (económico, socio cultural y psicológico), y en el empoderamiento total de las socias de los de CrediMujer. Se estimaron cuatro ecuaciones o modelos, donde las variables dependientes o a explicar fueron los tres tipos de empoderamiento y el empoderamiento total, todos ellos medidos por índices normalizados cuyos valores fluctúan entre 0 y 1.

Como variables explicativas o independientes se consideraron inicialmente 18 variables que no habían intervenido en la construcción de los índices de empoderamiento. Como método de estimación econométrica se usaron los Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).

En la tabla 4 se lista todas las variables usadas, el tipo de variable y el número de observaciones.

Tabla 4: Variables Utilizadas en las Estimaciones

Variable name	Variable label	Tipo	Categoría	Obs
eeco_norm	Índice de empoderamiento económico (normalizado)	continua	Dependiente	120
esocio_norm	Índice de empoderamiento sociocultural (normalizado)	continua	Dependiente	120
epsico_norm	Índice de empoderamiento psicológico (normalizado)	continua	Dependiente	120
etotal_norm	Índice de empoderamiento total (normalizado)	continua	Dependiente	120
xedad_mes	Edad en meses de la socia	discreta	Explicativa	120
xedad2_mes	Edad en meses al cuadrado de la socia	discreta	Explicativa	120
xecivil	Si la socia tiene pareja	dummy	Explicativa	120
xjefa	Si la socia es jefa de hogar	dummy	Explicativa	120
xdependientes	Número de miembros que dependen económicamente de la socia	discreta	Explicativa	120
xact_comer	Si su actividad principal es Comercio	dummy	Explicativa	120
xact_serv	Si su actividad principal es Servicios	dummy	Explicativa	120
xact_manu	Si su actividad principal es Manufactura	dummy	Explicativa	120
xtrabdep_tuvo	Si la socia tiene trabajo dependiente	dummy	Explicativa	120
xmesesnegocio	Antigüedad del negocio en meses	discreta	Explicativa	118
xdedicanegocio	Si es la socia quien dedica mayor tiempo al negocio	dummy	Explicativa	120
xrazoningresobc	Si la razón de ingreso al BC fue mejorar su negocio o iniciar uno	dummy	Explicativa	120
xmesesbc	Antigüedad en el BC en meses	discreta	Explicativa	120
xmontocred	Monto de crédito actual	continua	Explicativa	120
xdistganan	Si los ingresos del negocio se reinvierten	dummy	Explicativa	120
xusocred	Si usa el crédito para el negocio (insumos, ampliación, etc.)	dummy	Explicativa	120
xiv	Índice de violencia (normalizado)	continua	Explicativa	93
xig	Índice de Gender Backlash (normalizado)	continua	Explicativa	93

El proceso de estimación se comenzó haciendo corridas iniciales con todas las variables explicativas en cada una de las cuatro ecuaciones (una para cada variable dependiente). Luego, se fueron eliminando variables según su relevancia explicativa (significancia estadística), la conformidad con la relación esperada (positiva o negativa), con la variable a explicar, y el impacto sobre la robustez de la estimación (medido por el indicador R²). Como resultado de todo este ejercicio obtuvimos los cuatro modelos que analizaremos a continuación

Resulta pertinente señalar—dado que la teoría nos señala que los distintos tipos de empoderamiento no son independientes uno del otro, sino que interactúan e influyen entre sí— se consideró durante las corridas econométricas incluir como variables explicativas de un tipo de empoderamiento a los otros tipos de empoderamiento.

IV.3.1 Empoderamiento Económico

Para el empoderamiento económico, la ecuación escogida y el resultado de su estimación es el siguiente:

Linear regression					
Number of obs = 120					
F (9, 110) = 3.54					
Prob > F = 0.0007					
R-squared = 0.1975					
Root MSE = .10444					
eeco_norm	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
xedad_mes	.0006216	.0003836	1.62	0.108	-.0001385 .00013817
xedad2_mes	-5.67e-7	3.18e-07	-1.78	0.077	-.120e-06 6.34e-08
xjefa	.0609477	.0199351	3.06	0.003	.021441 .1004543
xact_manu	-.0173034	.0340715	-0.51	0.613	-.0848251 .0502183
xdedicanegocio	.038128	.0241791	1.58	0.118	-.0097893 .0860453
xrazoningresobc	.037381	.02924	1.28	0.204	-.0205659 .0953279
xmesesbc	.0003216	.0001402	2.29	0.024	.0000438 .0005994
xdistganan	.0150807	.020022	0.75	0.453	-.0245982 .0547595
esocio_norm	.2117446	.1028461	2.06	0.042	.0079277 .4155616
_cons	120	.1145831	1.62	0.108	-.0412735 .4128799

RESUMEN SIGNIFICANCIA:

	Nivel al que es significativo
Edad en meses*	89%
Edad al cuadrado	92%
Si es jefa de hogar	99%
Si la actividad principal es la manufactura	39%
Si es la socia quien dedica mayor tiempo al negocio	88%
Si la razón de ingreso al BC fue mejorar su negocio o iniciar uno	80%
Antigüedad en el BC en meses	98%
Si los ingresos del negocio se reinvierten	55%
Índice de empoderamiento sociocultural (normalizado)	96%

*Punto de corte 45.7 años, hasta esa edad la relación con el empoderamiento económico es positiva, luego se torna negativa

Dado que usualmente en el análisis econométrico académico se consideran como significativas estadísticamente las variables que tienen una significancia del 90% en adelante, encontramos que las variables que influyen sobre el índice de empoderamiento económico de las socias de los de CrediMujer son: ser jefe de hogar, la antigüedad en la Banca Comunal, el empoderamiento socio cultural, y la edad. Todas ellas tienen una relación positiva con el empoderamiento económico. En el caso de la edad, esta variable tiene una relación positiva hasta cierto punto, y conforme se envejece se torna negativa (signo negativo de edad²). Cabe señalar que la variable dedicación al

negocio es significativa al 88% y tiene una relación positiva.

El impacto positivo de estas variables sobre el empoderamiento económico tiene varias explicaciones. En el caso de que una socia sea jefa de hogar, implicaría mayor autonomía en la toma de decisiones sobre los diversos activos de la familia, lo que favorecería el empoderamiento económico. Por otro lado, la antigüedad en la Banca Comunal favorece la consolidación en los negocios, pues se tiene más experiencia, acceso a mayores montos de crédito y a más fuentes de financiamiento, todo lo cual influye de manera positiva en el empoderamiento económico de las socias. Más empoderamiento socio cultural significa mayor libertad de movimiento, más cuidado de la salud y descanso que influyen positivamente en los negocios de las socias de los . La edad de las socias tiene un impacto positivo, pues está relacionada con más experiencia en el manejo de los recursos y en la toma de decisiones, lo que favorecería el empoderamiento económico, pero luego de cierto punto ya hay un declive en la productividad y en las capacidades lo que tiene un impacto negativo, este corte ocurriría alrededor de los 46 años. La mayor dedicación de las socias al negocio haría que este sea más productivo más y también favorecería su control y de los recursos que se destinan al negocio.

IV.3.2 Empoderamiento Socio cultural

En el caso del empoderamiento socio cultural la estimación seleccionada fue la siguiente.

Linear regression					
Number of obs = 93					
F (12, 80) = 8.70					
Prob > F = 0.0000					
R-squared = 0.4416					
Root MSE = .0903					
eeco_norm	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
xedad_mes	.0002905	.0004268	0.68	0.498	-.000559 .0011399
xedad2_mes	-2.39e-07	3.88e-07	-0.62	0.540	-1.01e-06 5.33e-07
xdependientes	.0200344	.0072905	2.75	0.007	.0055259 .0345429
xact_manu	.0874489	.0496025	1.76	0.082	-.0112632 .186161
xtrabdep_tuvo	.0341541	.0203405	1.68	0.097	-.0063248 .074633
xdedicanegocio	-.0400905	.0320657	-1.25	0.215	-.1039032 .0237222
xmontocred	8.19e-06	6.82e-06	1.20	0.233	-5.38e-06 .0000218
xdistganan	.0101781	.0206914	0.49	0.624	-.0309991 .0513553
xiv	-.1406213	.1343628	-1.05	0.298	-.4080118 .1267692
xig	-.1396878	.1267999	-1.10	0.274	-.3920276 .1126521
eeco_norm	.2859936	.0883274	3.24	0.002	.1102165 .4617707
epsico_norm	.2349269	.0807463	2.91	0.005	.0742367 .3956171
_cons	.0261123	.1246005	0.21	0.835	-.2218507 .2740753

RESUMEN SIGNIFICANCIA:	Nivel al que es significativo
Edad en meses	50%
Edad al cuadrado	46%
Número de miembros que dependen económicamente de la socia	99%
Si la actividad principal es la manufactura	92%
Si la socia tiene trabajo dependiente	90%
Si es la socia quien dedica mayor tiempo al negocio	79%
Monto de crédito actual	77%
Si los ingresos del negocio se reinvierten	38%
Índice de violencia (normalizado)	70%
Índice de Gender Backlash (normalizado)	73%
Índice de empoderamiento económico (normalizado)	99%
Índice de empoderamiento psicológico (normalizado)	99%

Según los resultados de la estimación, las variables que son significativas al 90% o más y que influyen en el empoderamiento socio cultural son: el número de miembros dependientes, el índice de empoderamiento económico, el índice de empoderamiento psicológico, si la actividad principal es la manufactura, y si tiene también trabajo dependiente. Todas estas variables tienen una vinculación positiva con el empoderamiento socio cultural.

Llama la atención el impacto positivo del número de dependientes, acá es probable que, tratándose de mujeres relativamente mayores, el tener dependientes signifique más disponibilidad de mano de obra para realizar labores domésticas o ayuda en el negocio, lo que permite más tiempo libre. Los índices de empoderamiento económico y de empoderamiento psicológico aparecen con un impacto importante en el empoderamiento socio cultural, lo que confirma las interrelaciones que se dan entre las distintas dimensiones del empoderamiento. En lo referido a la relación positiva de las actividades de manufactura con el empoderamiento socio cultural, podría deberse a algunas características de las actividades de las manufacturas que coadyuva a que las mujeres tengan mejores indicadores de empoderamiento socio cultural, pero consideramos que se requiere de investigaciones puntuales sobre este tema. Asimismo, el trabajo como dependiente podría significar para las socias una red amical más amplia, y también un trabajar del hogar y por lo tanto menos disponibilidad para la ejecución del trabajo doméstico.

Finalmente, hay que señalar que las variables de VcM y Gender Backlash aparecen con una relación negativa con el empoderamiento socio cultural, tal como era de esperar, pero en términos estadísticos su nivel de significancia es relativamente bajo para una estimación econométrica.

IV.3.3 Empoderamiento Psicológico

Para el empoderamiento psicológico se ha considerado la siguiente estimación.

Linear regression			Number of obs = 93			
			F (8, 84) = 6.38			
			Prob > F = 0.0000			
			R-squared = 0.3732			
			Root MSE = .10001			
eeco_norm	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
xedad_mes	.0003496	.0003436	0.76	0.448	-.0005522	.0012394
xedad2_mes	-2.87e-07	4.13e-07	-0.70	0.488	-1.11e-06	5.33e-07
xact_comer	-.0304642	.020581	-1.48	0.143	-.0713918	.0104634
xtrabdep_tuvo	-.0302914	.0225147	-1.35	0.182	-.0750644	.0144816
xrazoningresobc	.0811589	.0339566	2.39	0.019	.0136325	.1486853
xdistganan	.0508176	.0225811	2.25	0.027	.0059127	.0957225
xig	-.1801557	.0764283	-2.36	0.021	-.3321418	-.0281697
esocio_norm	.263891	.0881975	2.99	0.004	.0885006	.4392815
_cons	.4741377	.1223306	3.88	0.000	.23087	.7174055

RESUMEN SIGNIFICANCIA	Nivel al que es significativo
Edad en meses	55%
Edad al cuadrado	51%
Si su actividad principal es el comercio	86%
Si la socia tiene trabajo dependiente	82%
Si la razón de ingreso al BC fue mejorar su negocio o iniciar uno	98%
Si los ingresos del negocio se reinvierten	97%
Índice de Gender Backlash (normalizado)	98%
Índice de empoderamiento sociocultural (normalizado)	99%

En la estimación encontramos que las variables que son significativas estadísticamente y que influyen en el empoderamiento psicológico de las socias de los de Credimujer son la razón de ingreso a la Banca Comunal (si entró para mejorar su negocio o iniciar uno nuevo), si los ingresos del negocio los reinvierte, el índice de Gender Backlash, y el empoderamiento socio cultural. De estas variables, la única que tiene relación negativa con el empoderamiento es el Gender Backlash, lo cual va de acorde a lo esperado.

A primera vista llama la atención que las variables que tienen al parecer un carácter económico, como si ingresó a la banca comunal para mejorar su negocio o iniciar uno, y si reinvierte sus ganancias tengan una importancia significativa sobre el empoderamiento psicológico. Sin embargo, ambas son variables que tienen que ver con la actitud emprendedora de las socias de los . Y de acuerdo con nuestro análisis sería esta actitud que influye positivamente sobre el empoderamiento psicológico. Respecto a la influencia negativa del Gender Backlash, los resultados de la regresión nos sugieren que las agresiones sutiles o de “baja intensidad” que caracterizan al Gender Backlash tienen un efecto nocivo, que puede ser mayor que otros tipos de violencia, en el emprendimiento psicológico. Asimismo, una vez más se confirma la interrelación entre los distintos tipos de empoderamiento, en este caso con el empoderamiento socio cultural.

IV.3.4 Empoderamiento Total

En el empoderamiento total, la regresión escogida es:

Linear regression		Number of obs = 93 F (12, 82) = 2.97 Prob > F = 0.0031 R-squared = 0.2627 Root MSE = .07363				
eeco_norm	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t 	[95% Conf. Interval]	
xedad_mes	.0005683	.0003555	1.60	0.114	-.0001389	.0012755
xedad2_mes	-4.42e-07	3.26e-07	-1.36	0.179	-1.09e-06	2.07e-07
xjefa	.0309369	.0190619	1.62	0.108	-.0069833	.0688571
xdependientes	.0143293	.0070893	2.02	0.047	.0002264	.0284322
xdedicanegocio	.0092976	.0222872	0.42	0.678	-.0350388	.053634
xrazooningresobc	.0589664	.0310255	1.90	0.061	-.0027532	.120686
xmontocred	4.11e-06	4.51e-06	0.91	0.365	-4.87e-06	.0000131
xdistganan	.0312888	.0185547	1.69	0.096	-.0056225	.0682
xusocred	.0192749	.0197324	0.98	0.332	-.0199792	.058529
xig	-.1347633	.0638726	-2.11	0.038	-.2618261	-.0077004
_cons	.3010851	.0961616	3.13	0.002	.1097889	.4923812

RESUMEN SIGNIFICANCIA:	Nivel al que es significativo
Edad en meses*	89%
Edad al cuadrado	82%
Si es jefa de hogar	89%
Número de miembros que dependen económicamente de la socia	95%
Si es la socia quien dedica mayor tiempo al negocio	32%
Si la razón de ingreso al BC fue mejorar su negocio o iniciar uno	94%
Monto de crédito actual	64%
Si los ingresos del negocio se reinvierten	90%
Si usa el crédito para el negocio	67%
Índice de Gender Backlash (normalizado)	96%

*Punto de corte 53.6 años hasta edad hay una relación positiva con el empoderamiento total, luego la relación se torna negativa, pero pierde significancia estadística.

En cuanto al empoderamiento total, los resultados de la regresión escogida nos muestran que las variables que tienen influencia significativa son: el Gender Backlash, el número de miembros dependientes, si ingresó a la banca comunal para mejorar su negocio o abrir uno, si reinvierte sus ganancias. La edad de la socia y su condición de jefa de hogar son significativas al 89%. Todas estas variables, a excepción del Gender Backlash, tienen una relación positiva con el empoderamiento total. Es importante resaltar el rol del Gender Backlash, que tiene una relación negativa con el empoderamiento total, y aparece como la variable con mayor valor estimado, y con mayor

significancia estadística. Las formas sutiles de violencia son importantes para el empoderamiento total. El número de dependientes, probablemente como disponibilidad de fuerza de trabajo para apoyar en el negocio y en otras tareas, también es relevante. Y la disponibilidad emprendedora de las socias, expresada en las razones de ingreso en la banca comunal y en la reinversión en el negocio son factores positivos.

Resulta pertinente señalar que los resultados encontrados en el análisis econométrico respecto a la importancia del Gender Backlash y la no significancia de la VcM son consistentes con los que encuentra el estudio de Vara Horna (2022) donde, usando el método de Ecuaciones Estructurales de Covarianza, halla una relación significativa y negativa del Gender Backlash sobre el empoderamiento, pero no encuentra relación directa y significativa con la VcM.



El objetivo principal del estudio fue medir el empoderamiento de las socias de los bancos comunales. Para esto se usó el análisis cuantitativo y cualitativo. En el primero se utilizó como fuente de información una encuesta y para el segundo entrevistas semiestructuradas, ambas aplicadas a socias de CrediMujer. En el análisis cuantitativo la investigación se hizo estadística descriptiva, se construyeron índices, y se hicieron estimaciones econométricas. En el análisis cualitativo se sistematizaron las respuestas de las socias según los temas preguntados.

El hallazgo central de la investigación es que las tanto el análisis cuantitativo como el cualitativo muestran que la incorporación de las mujeres a la banca comunal de CrediMujer ha tenido un impacto positivo y significativo en su empoderamiento en todas sus dimensiones (económica, socio cultural y psicológica), lo que se traduce en mejoras en la cantidad, , calidad y control de los activos. mejoras en la confianza, la autoestima, y más tiempo dedicado al descanso y a los cuidados personales. También muchas mujeres han invertido en la educación de sus hijos y en mejoras en las condiciones de vida de ellas y sus familias.

Principales Resultados

1. Los resultados muestran que los valores del índice de empoderamiento total y de los índices en sus dimensiones económica y sobre todo psicológica están por encima de 0.5 (la media teórica del índice). Lo cual, significa un empoderamiento relativamente alto para el empoderamiento total y para el empoderamiento económico y principalmente el psicológico que tiene un índice de 0.75 que es el valor más alto entre las tres dimensiones. Estos resultados con distinta metodología son similares a los del estudio del año 2020.
2. Hay un déficit en el empoderamiento socio cultural, que muestra un índice con un valor inferior al promedio teórico. Estos hallazgos muestran las grandes dificultades para incidir en las estructuras sociales de carácter patriarcal que determinan los roles de género y la división sexual del trabajo.
3. Los niveles de empoderamiento, examinados mediante la agrupación de las socias en terciles según el valor del índice de empoderamiento obtenido por cada una, muestra que la mayoría de ellas se ubica en el tercio intermedio (socias empoderadas). No obstante, en la dimensión psicológica la mayoría está en el tercio superior (muy empoderadas).
4. Los componentes de agencia y resultados son los que explican la mayor proporción del nivel de empoderamiento logrado por las socias de los de CrediMujer. En el caso del empoderamiento económico y el empoderamiento sociocultural, explican más del 70% del nivel de empoderamiento. Esto muestra que el ingreso a la banca comunal es un factor preponderante en el nivel de empoderamiento alcanzado.
5. Uno de los componentes básicos de la metodología de la banca comunal son las capacitaciones. El efecto agencia en el empoderamiento no sólo se puede explicar por el hecho de recibir crédito, las capacitaciones son esenciales e influyen en todas las dimensiones del empoderamiento. En la económica permite potenciar sus negocios con una mejor asignación y uso de los recursos económicos y financieros. En el socio cultural y psicológico permite tratar temas relativos a los derechos de la mujer, su autonomía, la expresión y confianza. Esto se muestra tanto en el análisis estadístico como en el cualitativo. Resulta importante señalar que la presencialidad es muy importante, sobre todo para las capacitaciones que tienen que ver con las dimensiones socio cultural y psicológica.
6. El análisis econométrico examinó las variables que influyen en cada una de las dimensiones del empoderamiento. Los resultados nos muestran que no hay variables que sean significativas e

influyan en las tres dimensiones de empoderamiento. Sino que cada dimensión tiene un conjunto de variables distintas que explican su empoderamiento. Pero, hay una interacción muy importante entre los tres tipos de empoderamiento; es decir que lo que ocurre en un tipo de empoderamiento tiene influencia en otro tipo, sobre todo en el caso del empoderamiento socio cultural que influye positivamente en el empoderamiento económico y en el psicológico. Asimismo, las tres variables que influyen en el empoderamiento psicológico también lo hacen en el empoderamiento total.

7. Las variables que influyen en el empoderamiento económico son ser jefe de familia, la antigüedad en la banca comunal, el empoderamiento socio cultural, la edad y la dedicación al negocio. Todas con una relación positiva con el empoderamiento económico.
8. En el caso del empoderamiento sociocultural, el análisis econométrico muestra que las variables que inciden positivamente son: el número de dependientes, el índice de empoderamiento económico, el índice de empoderamiento psicológico, si dedica a la manufactura y el trabajo dependiente.
9. Para el empoderamiento psicológico, las estimaciones efectuadas muestran que son significativas estadísticamente e influyen en esta dimensión del empoderamiento son la razón de ingreso a la banca comunal (si entró para mejorar su negocio o iniciar uno nuevo), si los ingresos del negocio los reinvierte, el índice de Gender Backlash (relación negativa), y el empoderamiento socio cultural.
10. En el empoderamiento total, tres de las variables que influyen en el empoderamiento psicológico también lo hacen en este. Estas son: la razón de ingreso a la banca comunal, la reinversión de las ganancias y el Gender Backlash, este último con una relación negativa. Aparte de estas, otras variables significativas son: la condición de jefa de familia, la edad de la socia y el número de dependientes.
11. Los índices de VcM y Gender Backlash son bastante bajos, y son congruentes con las bajas tasas de ocurrencia y frecuencia de situaciones de VcM y de Gender Backlash reportadas por las socias con pareja en el último año.
12. Hay una alta y significativa correlación positiva entre el índice de VcM y el índice de Gender Backlash. El análisis de correlación muestra una correlación en ambos índices de 0.83, lo que muestra que un aumento de una unidad del índice Gender Backlash traería un aumento de 0.83 unidades de índice VcM, y viceversa. Este resultado es coherente con los hallazgos del estudio de Vara Horna (2022), y sugieren que la ocurrencia de Backlash podría ser un aviso de la probabilidad de ocurrencia de situaciones de violencia más graves.

Otras conclusiones importantes son:

1. Las socias de los de CrediMujer se caracterizan por ser mujeres que tienen en promedio 46 años. Aunque esta cifra se obtuvo sobre un universo de socias que tienen por lo menos tres créditos (lo cual tiende a subir el promedio de edad) comparando con los resultados del estudio del año 2020 (que también usó los mismos parámetros para la determinación de la muestra) encontramos que hay un proceso de envejecimiento de las socias que es coherente con la disminución del número de dependientes. Lo que a nuestro entender refleja que hay cierta lentitud en incorporar a socias jóvenes con la suficiente velocidad para disminuir o mantener el promedio de edad de las socias de los . Esto puede deberse tanto a factores de demanda, pues en momentos de crisis las microempresarias y en general cualquier agente económico es más cauto para tomar deudas. Pero también puede haber un factor de oferta, si es que el producto que ofrece la banca comunal es poco atractivo para las jóvenes.
2. Las socias de los en su mayoría tienen pareja o enamorados, pero resulta significativo que casi la mitad de las socias se declare jefa de familia. Es decir que hay un porcentaje importante de socias con pareja en donde ellas son las jefas de familia y son las que toman las decisiones e intervienen en el control sobre los recursos de la familia.
3. El nivel educativo formal de las socias de los es relativamente alto. Un tercio de ellas ha cursado estudios superiores, y otro tercio terminó la secundaria. Sus actividades económicas principales

se ubican en el sector terciario, principalmente en el comercio minorista y los servicios personales, actividades que ejercen en forma independiente.

4. Los negocios de las socias de los son relativamente antiguos, en promedio 14 años. El 75% ya los tenía antes de ingresar a los de CrediMujer, y en varios casos venían de una tradición familiar, según la información obtenida en los testimonios de las socias. No obstante, a pesar de la antigüedad, la gran mayoría de los negocios funciona en la casa de las socias, lo cual muestra que se trata de negocios de una escala relativamente pequeña.
5. Para el 59% de las socias, los ingresos de sus negocios aumentaron desde su ingreso a los . Pero para un tercio de ellas, los ingresos de sus negocios disminuyeron y el porcentaje de los negocios que funcionan en las casas aumentó. Comparando con las cifras del estudio del 2020 se nota un retroceso, lo cual nos sugiere que la pandemia y la crisis económica ocasionada por inestabilidad política y social han afectado a varios de los negocios de las socias de los , y aún no se reponen.
6. Para más del 60% de las socias la motivación de las socias para ingresar a los , fue obtener mejoras en los negocios que ya tenían. Es decir que, si lo analizamos desde la teoría del emprendimiento, ubicaríamos a estas socias como emprendedoras por oportunidad, en tanto no se conforman con su situación existente, sino que están dispuestas a asumir riesgos, y tomar un crédito es asumir riesgos. Y son estos emprendedores quienes por lo general obtienen progresos en el tiempo.
7. El análisis cualitativo nos muestra que varias socias cambiaron de rubro en el transcurso de su permanencia en los , incluso varias de ellas incorporaron las tecnologías digitales a sus ventas, a pesar de ser mujeres en edad madura.
8. El hecho que el tema de los derechos de la mujer encabece las preferencias de las socias de los en los temas de capacitación con un 40%, por encima de temas relacionados al negocio o al manejo de las deudas, evidencia que hay un genuino interés por la situación de las mujeres, y un cambio significativo respecto a la situación observada en el estudio del 2020. Esto sin duda es importante, porque es el primer paso para lograr acciones que lleven a la aplicación de lo aprendido en su vida diaria.
9. Las capacitaciones que reciben las socias de los tienen un efecto multiplicador, pues casi el 90% de las socias las comparte en sus redes familiares y amicales, y es probable que a su vez los familiares y amigos a la vez compartan los temas. Esto es un importante valor de los servicios no financieros que es preciso tener en cuenta.
10. El 51% de las socias tenían —previo a su ingreso a los — una significativa dotación de activos. En el caso de los activos físicos eran principalmente bienes inmuebles. En cuanto a los activos financieros, la mitad tenía créditos, de los cuales la mayoría provenía de entidades reguladas, y también tenían ahorros. Además, en términos de capital humano, medido por los niveles educativos, estaban en una buena posición, pues el 64% tenía estudios secundarios completos o superiores. Es decir, que en los términos de las precondiciones del empoderamiento que señalan los estudios de Naila Kabeer, la mayoría de las socias estaban bien situadas.
11. La participación de los prestamistas en el financiamiento de las socias de los de CrediMujer, tanto antes del ingreso a la banca comunal como después, es marginal, y actualmente sólo el 3% de las socias tomaron un préstamo de un prestamista. En tal sentido, la imagen de mujeres microempresarias que recurren a prestamistas porque no tienen otras fuentes de financiamiento no corresponde a la realidad.
12. Durante la permanencia de las socias en los , la tenencia de activos ha evolucionado positivamente, a pesar de la crisis económica que han sufrido. Tanto la propiedad de los activos físicos, como el acceso a los créditos y los ahorros en las entidades reguladas han aumentado significativamente. Aparte de los créditos de la banca comunal, más de la mitad de las socias recibe créditos de entidades reguladas y el 34% ahorra en ellas. Como consecuencia de esto, el nivel de inclusión financiera de las socias de los BBCC de CrediMujer, medidos por la tenencia de cuentas de ahorro y por obtención de créditos de instituciones financieras reguladas, ha mejorado desde su participación en los .

13. La información obtenida nos sugiere que, para más de la mitad de las socias, entre los créditos de los y los que obtienen de las entidades reguladas, hay una relación de complementariedad. No obstante, es necesario mayores investigaciones para determinar si son complementarios para el financiamiento de ciertas necesidades del negocio, o para financiar también otros requerimientos de financiamiento como el consumo, educación, enfermedades. Examinar con mayor profundidad esto es importante, tanto para el desarrollo de productos financieros como para los productos no financieros.
14. En cuanto al control de los activos, en lo concerniente a los bienes inmuebles, aunque muchas de las socias tienen la propiedad de ellos, en casi el 50% de los casos no tienen el control completo, pues es compartido con la pareja. Lo cual, según nuestro parecer, se explica en parte en tanto ambos usufructúan el mismo bien y su control es parte de la gobernanza del hogar, pero también las estructuras patriarcales podrían influenciar. El control de las socias es mucho mayor en el caso de los activos financieros (crédito y ahorro) y también en el control de los negocios y de las ganancias que estos generan.
15. Durante su permanencia en los se ha registrado un incremento importante en el número de socias que dedican tiempo a su descanso. Esto en parte parece estar relacionado con el crecimiento de los hijos, lo cual haría que sean menos demandantes de tiempo para su cuidado, y que por el contrario sean mano de obra que ayuda en las labores domésticas y en el negocio. Esto podría estar más relacionado a una teoría del ciclo vital, que a un cuestionamiento en las normas patriarcales.
16. En lo que respecta a la división sexual del trabajo, se aprecia un déficit en el camino a la igualdad de géneros, pues aún el 66% de las socias de los de CrediMujer son las que realizan las labores domésticas y muchas asumen como algo “natural” que ellas sean las encargadas de realizar estas tareas, según se apreció en las entrevistas a las socias de los .
17. La opinión de las socias de los de CrediMujer es mayoritariamente aceptada tanto en la educación de los hijos, como en los temas de planificación familiar y las relaciones sexuales. No obstante, en cuanto a la libertad de movimiento aun el 48% de socias requiere algunas veces del permiso de su pareja para viajar.
18. El 45% de las socias de los participó en campañas por los derechos de la mujer. Esta es una cifra significativa, lo cual es congruente con las cifras de la acogida que registra este tema en las capacitaciones. Por el contrario, la participación en organizaciones sociales de su comunidad es mínima y más aún en organizaciones políticas.
19. El ingreso de las mujeres en los de CrediMujer ha representado avances muy importantes en temas como la confianza, autoestima y el cuidado del aspecto personal, que han generado avances significativos en el empoderamiento psicológico que muestran la mayoría de las socias de los .
20. De otra parte, los bajos niveles de estrés financiero que muestran las socias de los con relación a los préstamos de CrediMujer, sugieren que las condiciones de estos, en cuanto a tasa de interés, monto, y plazo, son adecuadas para las necesidades financieras actuales de la mayoría de las socias.
21. La actitud de las socias de los varía según los tipos de VcM que enfrenten. Los casos de violencia física son los más proclives a ser denunciados, un 76% de las socias señaló que lo haría. Pero en el caso de violación y sobre todo en la violencia económica, la propensión a hacer denuncias es mucho menor. Probablemente esta actitud es influenciada por las probabilidades de obtener acogida y justicia por parte de las instituciones y autoridades pertinentes.
22. La información cualitativa nos muestra que las capacitaciones que reciben las mujeres dentro de los han proporcionado herramientas efectivas que han permitido terminar con relaciones tóxicas o cambiar las situaciones de VcM.
23. Alrededor del 30% de las socias de los ha experimentado situaciones de VcM y Gender Backlash por parte de sus parejas en el último año. Dentro de la VcM, la violencia psicológica, específicamente la

humillación, es la más frecuente. Mientras que las menos comunes son la violencia económica y la violencia sexual, que fueron reportadas solo por el 5% de las socias. En el caso del Gender Backlash, las situaciones que más se reportan es el trato distante o frío, y las que menos se reportan son las presiones para dejar de trabajar.

24. A manera de conclusión general, luego de analizar los resultados de la consultoría podemos afirmar que CrediMujer ha hecho bien su trabajo. En general, las mujeres que entran a la banca comunal obtienen mayor empoderamiento en todas sus dimensiones, lo que se traduce en mejoras en la cantidad, calidad y control de los activos principalmente de los financieros, más confianza, autoestima, y dedicación de tiempo al descanso y a los cuidados personales. Por consiguiente, mejores condiciones de vida. No obstante, la investigación permitió identificar algunos espacios en donde hay aún déficits o espacio de mejora, como en la libertad de movimiento y en la división sexual del trabajo, que son aspectos relacionados al empoderamiento socio cultural.
25. Finalmente, consideramos importante señalar que los principales resultados encontrados en esta investigación son similares a los del estudio que este equipo realizó para CrediMujer el año 2020, y con la gran mayoría de los hallazgos del estudio de Vara Horna del año 2022. Cuando una investigación, usando una metodología distinta a otros estudios, encuentra resultados similares para una misma población en distintos momentos, es un indicador de la consistencia del estudio. Este es el caso de la presente investigación.





VI.

Recomendaciones

Los resultados de esta investigación muestran que hay importantes avances en el empoderamiento de las mujeres que ingresan a los de CrediMujer. Sin embargo, hay algunos temas en los cuales aparecen déficits o brechas que son factibles de superarse. Las recomendaciones que proponemos buscan incidir en dichos déficits, teniendo como parámetro cuáles son los mecanismos de intervención de CrediMujer y qué se puede hacer en los temas propuestos.

CrediMujer tiene dos mecanismos de intervención: los servicios financieros, que son los créditos y la promoción del ahorro; y los servicios no financieros, principalmente capacitaciones tanto en temas de manejo del negocio y el crédito, y capacitación en aspectos de derechos de la mujer, liderazgo, distribución de tareas, prevención y promoción de la salud, VcM y salud mental de las socias. Cabe señalar que la investigación muestra que ambas formas de intervención son mecanismos poderosos para el empoderamiento.

CrediMujer durante la pandemia se vio obligado a suspender las reuniones de los y las capacitaciones presenciales. Esto fue suplido mediante reuniones y capacitaciones virtuales. Con el fin de la pandemia, se está volviendo paulatinamente a la presencialidad. En tal sentido, una primera recomendación de carácter general es tratar de mantener las reuniones presenciales en los y potenciar las capacitaciones, en forma presencial. Pues, no se trata solamente de que la transmisión del contenido es generalmente más rica presencialmente con la interacción de las socias con las promotoras y entre socias, sino que las reuniones presenciales de los es un espacio donde las socias comparten sus experiencias, les permiten relajarse, mejorar su salud mental, aumentar su capacidad de expresión y de confianza; y fortalecer y ampliar sus redes amicales. Evidentemente no se debe descartar reuniones o capacitaciones virtuales, pero para algunos temas o cuando no sea posible hacer reuniones presenciales.

Teniendo en cuenta lo anteriormente señalado, proponemos las siguientes recomendaciones específicas:

I. Sobre la cobertura de los Bancos Comunales

1. Desarrollar campañas para atraer a miembros jóvenes y retenerlas: hemos visto en el desarrollo de la investigación que hay un proceso de envejecimiento de las socias de los Bancos Comunales. A pesar de que CrediMujer tiene un 18% de mujeres jóvenes (26 años o menos) en su cartera, esto no parece ser suficiente para reducir o mantener el promedio de edad. En tal sentido, resulta importante hacer un análisis generacional de cuáles son los productos financieros y no financieros que atraen a las jóvenes y compararlos con los que ofrece CrediMujer, y ver qué es posible modificar o incluir para hacer más atractiva la Banca Comunal en mujeres emprendedoras jóvenes. Es importante recalcar que el énfasis debe ser puesto en incorporar a mujeres jóvenes con un negocio en marcha o con una idea o un plan de negocio factible. Según hemos visto, el espíritu empresarial es importante no solo para el éxito de los negocios sino también para el empoderamiento.
2. En la investigación, notamos que son los productos financieros el principal eje de atracción a la Banca Comunal. Aunque, en general los productos financieros, en sus condiciones básicas: tasa de interés, montos y plazos son apreciados y no generan estrés financiero, sería conveniente hacer un análisis más detallado y ver si es posible hacerlos más atractivos, sobre todo en las jóvenes.
3. También sería importante hacer un análisis etario sobre cuáles son las etapas o las edades en donde se producen las mayores deserciones de socias y analizar los motivos de esas deserciones y las medidas que podrían contrarrestarlos.
4. CrediMujer podría promover las reflexiones sobre el envejecimiento y el desarrollo de productos financieros y no financieros de la Banca Comunal dentro de las redes en las que participa, como PROMUC, que es, a nivel nacional, la red que agrupa a más instituciones que

trabajan Banca Comunal en el Perú.

II. Sobre las capacitaciones

5. Revisar los temas de capacitación y los mecanismos o canales de comunicación que actualmente desarrolla CrediMujer. De los resultados de la investigación aparecen como temas importantes para las capacitaciones:
 - La reinversión en el emprendimiento sería clave un punto al que se debe dar más énfasis dentro del tema de manejo del negocio.
 - Libertad de movimiento, ya que muchas socias aún piden permiso a las parejas. Resulta muy importante diferenciar entre informar por motivos de seguridad y restricciones impuestas por las parejas.
 - Control de los activos físicos. Es un tema importante y difícil de abordar en el caso de la vida con la pareja, pero sería importante promover una reflexión sobre el tema.
 - Participación en organizaciones de base, enfatizando por qué es importante participar y cómo hacerlo.
 - El tema de corresponsabilidad en el trabajo doméstico ya se imparte, pero de los resultados observados es conveniente hacer una evaluación del tema y replantearlo si fuera necesario, muchas veces la visión sobre los roles en el hogar se mantiene, a pesar de modificaciones productos del ciclo de vida. Este es un tema muy relevante para el empoderamiento socio cultural, puesto que es la dimensión donde hay mayor déficit en el empoderamiento.
 - Introducir el tema del Gender Backlash, ya sea como parte del tema de VcM, o como un tema aparte. Los resultados de esta investigación lo muestran como un factor muy importante en el empoderamiento de las mujeres. Y también aparece muy relacionado a la VcM, en coincidencia con los hallazgos del trabajo de Vara Horna.
6. Cabe señalar que estas intervenciones, aunque son mecanismos indirectos, son eficaces para el empoderamiento, pues mediante las capacitaciones se instruye a las socias y ellas son las que lo aplican, y como resultado de dicha aplicación su empoderamiento se incrementa y también su calidad de vida.
7. Para algunos temas sobre todo para aquellos ligados a los derechos de la mujer, VcM y roles de género, se aprecian dificultades para su aplicación en la vida cotidiana. En tal sentido, sería conveniente revisar los contenidos e incidir en los aspectos relacionados con su aplicación.
8. Dado que CrediMujer y la gran mayoría de organizaciones que trabajan Banca Comunal tienen presupuestos limitados, resulta importante utilizar las redes y gremios nacionales e internacionales en donde CrediMujer participa e intercambiar experiencias o establecer alianzas estratégicas.



VII.

Bibliografía

- Alvarado, J. (2020).** *El Impacto de CrediMUJER en la vida y empoderamiento de las mujeres.* Informe de investigación no publicado. Movimiento Manuela Ramos
- Caramutti, L. y M. Diaz. (2018).** *Socias Relatos de Vida.* Programa CrediMUJER. Movimiento Manuela Ramos, Lima
- Carosio, A. (2004).** Las mujeres y la opción emprendedora: consideraciones sobre la gestión, en *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, vol. 9, núm. 23.
- Cepeda, I, M. Lacalle-Calderón y M. Torralba. (2017).** Microfinance and Violence Against Women in Rural Guatemala, *Journal of Interpersonal Violence* 1–23
- Cheston, S. y L. Kuhn (2002).** Empoderamiento de la Mujer a través de las Microfinanzas.
- Mayoux, L. (2002)** *Microfinance and empowerment women: key issues*, Mimeo.
- Coalition of Feminists for Social Change COFEM (2018),** Backlash: What is it and how do we address it safely? *Feminist Pocketbook* Tip Sheet 9.
- Cuervo, A, D. Ribeiro y S. Doig (2007)** *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva.* Universidad Complutense, Madrid.
- Durtewitz, P. (2000).** *La Perspectiva de Género en las Microfinanzas.* GTZ, FONDESIF.
- GEM (2004).** *Global Report.* Babson College, Babson Park, MA, USA and London Business School, London, UK.
- Ibrahim, S. y Alkire, S. (2007).** *Agency and empowerment: A proposal for internationally comparable indicators.* Oxford Development Studies.
- Kabeer, N. (2001).** *Conflicts over credit: reevaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh.* World Development.
- Kabeer, N. (2001)** Resources, Agency, Achievements. Reflection on the measurement of women's empowerment. *SIDA. Discussing women's empowerment. Theory and Practice.* Sidastudies. No. 3. Estocolmo.
- Malhotra, A. (2002).** *Conceptualizing and Measuring Women's Empowerment as a Variable.* International Development.
- Malhotra A. y S. Schuler (2005).** Women's Empowerment as Variable in International Development. *Measuring Empowerment: Cross Disciplinary Perspective.* Banco Mundial, editado por Deepa Narayan.
- Milazzo, A. (2016).** Gender-based violence, power and norms. *World Bank Blogs*, 25 de mayo.
- Movimiento Manuela Ramos (2012)** *en la Región San Martín: Resultados de una Estrategia para la Igualdad de Género*, documento elaborado en base al informe de Yesenia Sanches: Una aproximación a la medición de Impactos desde metodologías cualitativas, Movimiento Manuela Ramos, Lima.
- Muhumad, A. (2016).** *Challenges and Motivations of Women Entrepreneurs in Somali Region of Ethiopia.* Sosyoloji Konferansları No. 54.

- Rae Rawley (2013).** Women as Leaders in Differing Microfinance Models. *Journal of Interdisciplinary Feminist Thought*.
- Robinson, M. (2002).** La Revolución de Microfinanciera Vol1: Finanzas Sostenibles para los Pobres, Banco Mundial.
- Ruiz-Bravo, P, Vargas S. y Clausen, J. (2018)** *Empoderar para Incluir*. INEI, Lima
- Vara-Horna, A. (2022).** *Violencia de género y resistencia machista al empoderamiento de las mujeres socias de los de CrediMUJER*. Informe de investigación no publicado para el Movimiento Manuela Ramos.
- Villanueva, V. (2018).** *Mujeres que Aprendieron a Creer en Ellas Mismas*. Programa CrediMUJER, Movimiento Manuela Ramos, Lima.

Anexo 1 Encuesta a socias CrediMUJER 2023

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimada Socia:

Nuestra Institución Manuela Ramos, a través de CrediMUJER, le agradece su participación en esta encuesta, que nos permitirá conocer cuánto ha impactado en su vida su participación en el Banco Comunal. Sus respuestas son confidenciales y no afectará el sistema de créditos, ni su historial con Manuela Ramos. La encuesta durará aproximadamente 40 minutos.

¿Desea ser encuestada?

La socia acepta ser encuestada 1

La socia no acepta ser encuestada 2

→FIN

ESCOGE UNA SUPLENTE

ENCUESTA DE EMPODERAMIENTO DE CrediMUJER, MR

FECHA ____/____/____

Código de encuesta

Día/Mes/Año

REGIÓN: San Martín 1 Ucayali 2 Puno 3 La Libertad 4 Amazonas 5
Lambayeque 6

PROVINCIA: _____

DISTRITO: _____

DISTRITO: _____

NOMBRE DEL BC: _____

NOMBRE DE LA ENCUESTADORA: _____

I. INFORMACIÓN GENERAL

I.1. Datos Sociodemográficos

1. Lugar de nacimiento Región: _____ Provincia: _____	3. Estado civil 1. En unión libre/conviviente 2. Casada 3. Divorciada 4. Separada/Ex conviviente s/pareja 5. Separada/con novio o pareja 6. Soltera(con pareja/enamorado/novio) 7. Soltera sin pareja 8. Viuda con pareja 9. Viuda sin pareja	4. ¿Cuánto tiempo tiene con su pareja actual? [Para las mujeres divorciadas, separadas o viudas sin pareja actual, preguntar por la última pareja] _____ años _____ meses
2. Edad en años cumplidos _____		
5. ¿Quién es el jefe/jefa en su hogar? 1. Usted 2. Su pareja 3. Otro familiar _____		6. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted? 1. Hijos _____ 2. Otros _____

1. Lugar de nacimiento Región: _____ Provincia: _____	3. Estado civil 1. En unión libre/conviviente 2. Casada 3. Divorciada 4. Separada/Ex conviviente s/pareja 5. Separada/con novio o pareja 6. Soltera(con pareja/enamorado/novio) 7. Soltera sin pareja 8. Viuda con pareja 9. Viuda sin pareja	4. ¿Cuánto tiempo tiene con su pareja actual? [Para las mujeres divorciadas, separadas o viudas sin pareja actual, preguntar por la última pareja] _____ años _____ meses
2. Edad en años cumplidos _____		
5. ¿Quién es el jefe/jefa en su hogar? 1. Usted 2. Su pareja 3. Otro familiar _____		6. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted? 1. Hijos _____ 2. Otros _____

1.2 Datos del Negocio

7. ¿Podría explicar en qué consiste su actividad principal? 1. Comercio (compra y venta) 2. Servicios (alimentación, cuidado, etc.) 3. Manufactura (elaboración de bienes) 4. Otros _____	8. ¿Desde cuándo tiene ese negocio o actividad? Año: _____ 8a. ¿Dónde funciona el negocio? 1. Casa 2. Local Alquilado 3. Local Propio 4. Local Prestado 5. Ambulante 6. Otro: _____	9. ¿Quién dedica mayor tiempo al negocio? 1. Usted 2. Su pareja 3. Ambos 4. Otro: _____
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------

1.3. Datos del BC

<p>10. ¿Por qué ingresó a los BC promovidos por CrediMUJER MR?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para obtener crédito e iniciar un negocio. 2. Para mejorar su negocio. 3. Para ahorrar 4. Para reunirse con otras mujeres 5. Para participar en talleres. 6. Otro motivo: 	<p>11. ¿Cuál es el tema que más le agradó o llamó su atención en las capacitaciones? (Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Autoestima 2. Toma de decisiones 3. Liderazgo y resolución de conflictos 4. Distribución de tareas 5. Derecho de las mujeres 6. Violencia contra la mujer. 7. Prevención y promoción de la salud 8. Mis valores y del BC 9. Fortalecimiento del BC 10. Educación financiera (Uso y control del crédito, sobre endeudamiento, centrales de riesgo) 11. Manejo del negocio Aumente sus ventas, manejo del dinero del negocio) 12. No recuerda/ No escuchó (Pase a Sección II) 	<p>12. ¿Comparte estos temas con otras personas?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sí (Pase a 12a) 2. No <p>12 a. ¿Con quiénes?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pareja 2. Hijos e hijas 3. Familiares 4. Amistades 5. Otros _____ <p>12 b. Cuáles temas aplica en su vida o negocio. Indicar varios o ninguno</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

II. EMPODERAMIENTO ECONÓMICO

2.1. Tenencia de Activos Físicos, Financieros, Capital Humano

Precondiciones

Antes de participar en los BC promovidos por CrediMUJER MR, Ud.:

<p>13. ¿Tenía propiedades a su nombre antes de entrar al BC? (Marque una o más propiedades)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Casa, terreno, chacra 2. Motocar, camión, auto, animales mayores 3. Otro: _____ 4. Ninguno 	<p>14. Recibía crédito de: (Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entidades reguladas (banco, caja: municipal, rural, financiera, coop. de ahorro y crédito, EDYPIME) 2. ONG 3. Amigos o familiar 4. Casa comercial, tiendas 5. Prestamistas 6. Ninguno <p>14 a. ¿Tenía tarjeta de crédito?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si 2. No 	<p>15. ¿Tenía ahorros?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si (Pase a 15a) 2. No (Pase a p16) <p>15a. ¿Dónde ahorra?</p> <p>(Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entidades reguladas (banca, caja: municipal, rural, financiera, cooperativa de ahorro y crédito, EDYPIME) 2. En juntas, pandero 3. En casa <p>15b. Aproximadamente ¿cuál era el monto de sus ahorros?</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>16. ¿Cuál fue el último grado de estudios aprobado?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Primaria Incompleta 2. Primaria Completa 3. Secundaria Incompleta 4. Secundaria Completa 5. Superior Incompleta 6. Superior Completa <p>16a. Aparte de estos estudios tenía otros estudios.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si ¿Cuáles? 2. No 	<p>17. Usted tenía trabajo dependiente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si: ¿Cuál era su trabajo? (Pase a 17a) 2. No <p>17a. ¿Cuánto ganaba mensualmente?</p>	<p>18. Tenía negocio o trabajo independiente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si. (Pase a 18a) 2. No <p>18a. ¿Cuál era su negocio o trabajo independiente?</p> <p>18b. ¿Cuánto ganaba mensualmente en un mes típico (no campañas o fiestas) en su negocio?</p> <p>18c. Aparte de Ud. cuántas personas trabajaban en su negocio</p>	<p>19. ¿En qué usó el 1er. crédito del BC? (Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En la familia 2. En otros fuera de la familia 3. En mejorar su casa 4. En bienes y enseres 5. Para el negocio: materiales, insumos 6. Ampliación del negocio
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Resultados

<p>20. Tiene actualmente propiedades a su nombre:</p> <p>(Marque una o más propiedades)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Casa, terreno, chacra. 2. Motocar, camión, auto, vacas, caballos, burros, cerdos 3. Otro _____ 4. Ninguno <p>20a. ¿Desde que participa en el BC ha adquirido algún bien o propiedad?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si (Pase a 20b) 2. No <p>20b. Si adquirió un bien mueble o inmueble ¿cuáles?</p>	<p>21. Desde que participa en el BC promovido por CrediMUJER MR ha realizado:</p> <p>(Marque más de una respuesta)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejoras en su vivienda 2. Compró algún artefacto para el hogar 3. Compró algún mueble para el hogar 4. Ninguno <p>21a. En el sistema financiero tiene:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Más número de créditos 2. Crédito de mayor monto 3. Tarjetas de crédito 4. Ninguno <p>21b. En su negocio:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ampliación de su local 2. Compró más maquinarias 3. Tiene más ventas. 4. Ninguno <p>21c. Actualmente cuántas personas aparte de Ud. trabajan en su negocio.</p>	<p>22. Aparte de los créditos del BC que promueve CrediMUJER MR tiene créditos de:</p> <p>(Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entidades reguladas 2. ONG 3. Amigos o familiar 4. Casa comercial, tiendas 5. Prestamistas 6. Ninguno 	<p>23. ¿En qué usa el crédito actualmente? (Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En la familia 2. En otros fuera de la familia 3. En mejorar su casa 4. En bienes y enseres 5. Para el negocio: materiales, insumos 6. Ampliación del negocio
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>24. Tiene ahorros en otro sitio aparte del BC</p> <p>1. Si (Pase a 24a)</p> <p>2. No (Pase a 26)</p> <p>24a. Aproximadamente ¿Cuál es el monto en total de su ahorro?</p>	<p>25. ¿Dónde ahorra?</p> <p>(Marque uno o más códigos)</p> <p>1. Entidades reguladas (banca, caja: municipal, rural, financiera, Coop. de ahorro y crédito, EDYPIME)</p> <p>2. En juntas, pandero</p> <p>3. En casa</p> <p>4. No ahorra</p>	<p>26. Tiene otro trabajo aparte de su negocio</p> <p>1. Si (pase a 26a)</p> <p>2. No</p> <p>26a. ¿Cuál es su trabajo?</p> <p>26b. ¿Cuánto gana mensualmente?</p>	<p>27. Respecto a la forma como maneja su negocio, siente que:</p> <p>1. Ha empeorado</p> <p>2. Está igual</p> <p>3. Mejoro algo</p> <p>4. Ha mejorado mucho</p> <p>27a. ¿Cuál es el promedio mensual de ventas de su negocio en un mes típico (no campañas o fiestas)? S/.</p> <p>27b. Aparte de Ud. cuantas personas trabajan permanente en el negocio</p>
<p>28. ¿Aumentó el grado de estudios escolarizados aprobados?</p> <p>Marque el que corresponde</p> <p>1. Sí: a. primaria b. secundaria c. universitaria</p> <p>2. No</p> <p>28b. ¿Cuál de estos temas pudo aplicar en su negocio?</p> <p>a. Evitar el sobreendeudamiento</p> <p>b. Cómo incrementar las ventas</p> <p>c. Promoción y distribución de productos y servicios</p> <p>d. Elaboración de plan de negocio</p> <p>e. Aplicación de nuevas tecnologías para incrementar las ventas</p> <p>f. Calcular costo y precios de mi producto</p> <p>g. Qué se paga por el crédito</p> <p>h. Ninguno</p> <p>28a. ¿Qué otros nuevos estudios o capacitaciones hizo?</p> <p>1. Capacitación para el negocio</p> <p>2. Idiomas.</p> <p>3. Otros</p> <p>4. Ninguno</p>			

2.3. Acceso y Control de Activos Físicos y Financieros- Participación Como Agencia

Actualmente:

<p>20. Tiene actualmente propiedades a su nombre:</p> <p>(Marque una o más propiedades)</p> <p>1. Casa, terreno, chacra.</p> <p>2. Motocar, camión, auto, vacas, caballos, burros, cerdos</p> <p>3. Otro _____</p> <p>4. Ninguno</p>	<p>21. Desde que participa en el BC promovido por CrediMUJER MR ha realizado:</p> <p>(Marque más de una respuesta)</p> <p>1. Mejoras en su vivienda</p> <p>2. Compró algún artefacto para el hogar</p> <p>3. Compró algún mueble para el hogar</p> <p>4. Ninguno</p> <p>21a. En el sistema financier</p>	<p>22. Aparte de los créditos del BC que promueve CrediMUJER MR tiene créditos de:</p> <p>(Marque uno o más códigos)</p> <p>1. Entidades reguladas</p> <p>2. ONG</p> <p>3. Amigos o familiar</p> <p>4. Casa comercial, tiendas</p> <p>5. Prestamistas</p> <p>6. Ninguno</p>	<p>23. ¿En qué usa el crédito actualmente?</p> <p>(Marque uno o más códigos)</p> <p>1. En la familia</p> <p>2. En otros fuera de la familia</p> <p>3. En mejorar su casa</p> <p>4. En bienes y enseres</p> <p>5. Para el negocio: materiales, insumos</p> <p>6. Ampliación del negocio</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>27. Respecto a la forma como maneja su negocio, siente que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ha empeorado 2. Está igual 3. Mejoro algo 4. Ha mejorado mucho <p>27a. ¿Cuál es el promedio mensual de ventas de su negocio en un mes típico (no campañas o fiestas)?</p> <p>S/.</p> <p>27b. Aparte de Ud. cuantas personas trabajan permanente en el negocio</p>	<p>34. ¿Quién decide sobre el uso de los ahorros de los bancos comunales?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usted 2. Su pareja 3. Ambos 4. Otros _____ 	<p>35. ¿Quién maneja el negocio?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usted 2. Su pareja 3. Ambos 4. Familia 5. Otros _____ 	<p>36. ¿Quién decide sobre el uso de las ganancias del negocio?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usted 2. Su pareja 3. Ambos 4. Otros _____
<p>37. ¿Cómo se distribuyen los ingresos del negocio? (Marque uno o más códigos)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En la familia 2. Educación y salud de los hijos/as 3. En su educación y salud 4. En mejorar su casa 5. Pagando deudas 6. Invirtiendo en el negocio 7. Otra forma: _____ 	<p>38. Del total de sus ingresos, (como dependiente y del negocio) ¿Qué porcentaje corresponde al negocio? Ej.: De cada 100 soles que gana, cuánto es para la reinversión en su negocio</p> <p>38a. De los ingresos que genera su negocio ¿qué porcentaje representa su aporte? Ej.: De cada 100 soles que gana, cuánto es para usted</p>	<p>39. Participa en el Comité de Administración del BC</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sí 2. No (Pase a 39a) <p>39a. ¿Por qué no participa?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No me lo han propuesto 2. No tengo tiempo 3. No me siento capaz 4. Otro _____ 	<p>40. Participa en alguna organización o comité de tipo económico en su comunidad</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sí (Pase a 40a) 2. No <p>40a. ¿Cuál?</p> <p>40b ¿Ha ocupado algún cargo?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sí (Pase a 40c) 2. No <p>40c. ¿Cuál?</p>

III. EMPODERAMIENTO SOCIO CULTURAL

III.1. Precondiciones

Antes del primer crédito del BC promovido por CrediMUJER MR:

<p>41. Se daba tiempo para su descanso personal.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia 	<p>42. ¿Cuándo Ud., se sentía mal de salud, por lo general, que hacía?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No hacía nada 2. Se auto medicaba 3. Iba a institución de Salud Pública 4. Iba institución de Salud Privada 	<p>43. ¿Tuvo alguna emergencia en salud que requería de internamiento?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sí 2. No <p>43a. ¿Fue a algún EESS para la atención de emergencia?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

III.2. AGENCIA

Señora, Actualmente: (Encuestadora: Las P48, 49; son para socias que tienen hijos)

<p>47. ¿Quién realiza las tareas de la casa (crianza de los hijos, trabajo doméstico, cuidar enfermos y/o ancianos)?</p> <p>1. Usted</p> <p>2. Su pareja</p> <p>3. Ambos</p> <p>4 Otros: _____</p>	<p>48. Sobre la educación de las hijas e hijos, ¿su opinión se tiene en cuenta?</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>49. Quien decide cuándo y cuántos hijos tener es:</p> <p>1. Usted</p> <p>2. Su pareja</p> <p>3. Ambos</p> <p>4. No planifican</p>	<p>50. En las relaciones sexuales, cuando su pareja quiere tener relaciones y Ud. no, su pareja acepta su decisión.</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>51. Requiere permiso de su pareja para viajar a otra ciudad o pueblo.</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>
<p>52. Considera que la mujer es culpable si se pone minifalda, camina sola y un hombre la acosa o en el extremo la viola</p> <p>1. Totalmente de Acuerdo</p> <p>2. De acuerdo</p> <p>3. En desacuerdo</p> <p>4. Totalmente en desacuerdo</p> <p>52a. Y la afirmación: Mi pareja, mis padres o mis hijos deben saber siempre en donde estoy:</p> <p>1. Totalmente de Acuerdo</p> <p>2. De acuerdo</p> <p>3. En desacuerdo</p> <p>4. Totalmente en desacuerdo</p>		<p>53. ¿Participa en marchas, campañas sobre los derechos de las mujeres y contra la violencia a las mujeres?</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>54. Participa en alguna organización social de su comunidad.</p> <p>1. Si ¿Cuál?</p> <p>2. No</p> <p>54a ¿Es o ha sido dirigente?</p> <p>1. Si 2. No</p>	<p>55. Participa en alguna organización política</p> <p>1. Si (Pase a 55a)</p> <p>2. No</p> <p>55a. Es o ha sido dirigente</p> <p>1. Si</p> <p>2. No</p>

IV. EMPODERAMIENTO PSICOLÓGICO

IV.1. Precondiciones

Antes de participar en el BC promovido por CrediMUJER MR Ud.:

<p>56. Podía asumir nuevos retos, tenía confianza en sí misma</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>57. En su hogar tomaban más en cuenta su opinión.</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>58. Sus amistades o comunidad tomaban en cuenta su opinión. Le consultaban más.</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>	<p>59. Tenía confianza en que podía resolver cualquier problema. Sentía que podía superar la adversidad.</p> <p>1. No</p> <p>2. A veces</p> <p>3. Con bastante frecuencia</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IV.2. Resultados

Desde que participa en el BC promovido por CrediMUJER MR, Ud.:

60. Puede asumir nuevos retos, tiene mayor confianza en sí misma. 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	61. Su opinión vale más en su hogar. Toman más en cuenta su opinión. 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	62. Sus amistades o comunidad, toman más en cuenta su opinión. Le consultan más. 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	63. Tiene confianza en que puede resolver cualquier problema, superar la adversidad. 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	64. De los temas mensuales y actividades del BC ¿Cuál de los siguientes considera ha podido aprender y aplicar en su vida? a. Tomar decisiones b. Plan de vida (camino de la vida) c. Liderazgo d. Salud mental e. Autoestima f. Comunicación asertiva g. Ninguno
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IV.3. Agencia

Actualmente

65. ¿Puede expresar sus ideas con más seguridad en las reuniones del BC CrediMUJER MR? (Lea las alternativas) 1. Libremente 2. Con dificultad 3. Nunca expresa 4. Otro	66. El cuidado de su aspecto personal: (Lea las alternativas) 1. Desmejoró 2. Está igual 3. Mejoró un poco 4. Mejoró mucho	67. ¿En el último mes pensaba en cómo pagar el crédito que obtuvo del BC CrediMUJER MR? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia 67a. Y de otros créditos, ¿es igual? 1. Sí 2. No	68. ¿Este año ha discutido con su pareja u otra persona por tema de dinero? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	69. ¿Cuándo denunciaría la violencia contra la mujer? (Lea las alternativas marque más de un código) 1. Cuando hay golpes 2. Violación sexual 3. Cuando hay insultos, humillación 4. Violencia económica
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

V. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER

Ahora le haré preguntas sobre su pareja actual o la última pareja que tuvo y cómo él la ha tratado a lo largo de la relación.

En el último año, su pareja o ex pareja:

70. La ha humillado haciéndola sentir mal consigo misma 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	71. ¿La ha seguido, vigilado, o llamado insistentemente, mientras estaba fuera del hogar o estaba trabajando? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	72. ¿Se ha apoderado o le ha quitado su dinero? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	73. Ha destruido o botado sus cosas (ropa, adornos, maquillaje, artefactos etc.) 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

74. ¿La ha amenazado con echarla de la casa o quitarles a sus hijos(as), o irse de la casa? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	75. ¿La ha insultado verbalmente, llamándola "puta", "perra" u otros insultos? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	76. ¿Le ha dado una cachetada, jalado del pelo, empujado contra la pared o el piso, pateado o dado puñetazos? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	77. ¿La ha forzado para tener relaciones sexuales, usando algún arma, amenazas o chantaje, cuando usted no quería? 1. No (Pase a sec.VI) 2. A veces 3. Con bastante frecuencia
78. ¿Usted buscó ayuda en organizaciones para mujeres u otras instituciones que protegen o apoyan a la mujer? 1. Si 2. No	79. ¿Usted buscó ayuda en el Banco Comunal de CrediMUJER MR? 1. No (Pase a 79ª) 2. Sí, a una socia miembro del Cte. de Administración 3. Sí, a las promotoras o 4. Sí, a otras personas de CrediMUJER MR 79a. ¿Por qué?	80. ¿Qué tipo de respuesta recibió? 1. Ninguna 2. Me orientaron 3. Me dieron facilidades 4. Me derivaron a otras instancias 5. Otra _____	81. ¿Denunció en la comisaría, juzgado, fiscalía o poder judicial? 1. Si 2. No (Pase a 81a) 81a. ¿Por qué?

VI. GENDER BACKLASH

En el último año, su pareja o ex pareja: (Hacer las preguntas sólo si hace un año tiene pareja)

82. ¿Se muestra fastidiado, molesto, la mira con enojo, como si la despreciara o la quisiera golpear sin decirle la razón, no le habla, la ignora? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	83. ¿La trata con frialdad, sin cariño ni afecto? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	84. ¿Le reclama que cumpla su rol de madre o esposa, diciendo que es culpable de los problemas de la casa? (Para quienes conviven con la pareja) 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia
85. ¿La presiona para que deje de trabajar/estudiar? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	86. ¿Se opone a que participe en las reuniones que realiza el BC CrediMUJER, le pone trabas? 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia	87. ¿Le ha dicho que Ud. le ha quitado autoridad frente a sus hijos(as), que ya no lo valora como jefe de la casa? (Para quienes tienen hijos) 1. No 2. A veces 3. Con bastante frecuencia

Le agradezco su atención y sus respuestas son muy importantes para poder entender la situación de las mujeres emprendedoras como usted. Conocer el comportamiento de su pareja cuando logra un nivel de independencia en sus decisiones. Tenga la confianza que toda la información que me ha brindado se mantendrá de forma confidencial.

Si ha sufrido violencia

Señora le voy a dar los nombres de las instituciones a donde puede acudir para recibir ayuda cuando la requiera en el tema de violencia hacia la mujer. Le sugiero que se comunique con ellos si desea hablar sobre lo que le sucede. Los servicios son gratuitos y todo lo que usted diga se mantendrá en privado. Puede ir cuando sienta la necesidad de hacerlo.

Anexo 2 Guía de Entrevista

GUÍA DE ENTREVISTA CON SOCIAS DE LOS BANCOS COMUNALES DE MMR

Nombre _____ de _____ la _____ socia _____ entrevista-
da _____

Nombre del BC al que pertenece _____

Año de ingreso al BC _____

Giro _____ del _____ Negocio _____ Provin-
cia _____

Nombre de la entrevistadora: _____

Fecha __/__/__ Hora de inicio __: __ Hora de término: __: __

Buenos días/tardes/noches, mi nombre es ..., queremos conocerla mejor y saber cuánto ha impactado su participación en el BC promovido por MR en su vida. Por favor, siéntase libre de opinar. No hay respuestas buenas ni malas, esperamos su sinceridad. De antemano, gracias por su valioso tiempo.

(Solicitar permiso para grabar)

I. INFORMACIÓN GENERAL

DATOS DE LA ENTREVISTADA

Señora, iniciaremos la conversación, me puede decir:

¿Cuál es su estado civil actual?

¿Cuántos hijos tiene?, ¿Cuántos dependen de usted?

¿Cuál es su edad actual?

¿Dónde nació?

EL NEGOCIO

Continuaremos conversando ahora sobre su negocio

- ¿Qué tipo de negocio tiene? ¿En qué consiste?
- ¿Lo tuvo antes de participar en el BC?
- ¿Qué la decidió a emprender en este negocio?

EL BANCO COMUNAL

Hablemos sobre el Banco Comunal

- Dígame que la motivo a entrar al BC CrediMUJER promovido por MR.
- Qué beneficios le aporta el participar en el BC ¿Cuáles son?
- De las actividades que hace CrediMUJER MR, pudo asistir a:

Temas educativos mensuales ¿cuál es lo que más le gustó? ¿Por qué? ¿Qué ha podido aplicar?

Asistencia técnica ¿cuál es lo que más le gustó? ¿Por qué? ¿Qué ha podido aplicar?

Jornada libérate de la tensión ¿cuál es lo que más le gustó? ¿Por qué? ¿Qué ha podido aplicar?

Taller de fortalecimiento al BC ¿cuál es lo que más le gustó? ¿Por qué? ¿Qué ha podido aplicar?

- Si no asistió ¿cuál fue el motivo?

- ¿Ha compartido con otras personas esas enseñanzas? ¿Con quién? ¿Cuáles? ¿Por qué?
- ¿Qué cambios considera que hubo en su vida luego de las capacitaciones recibidas y qué cambios en su negocio?

II. EMPODERAMIENTO ECONÓMICO

Precondiciones

Señora, vamos a conversar ubicándose en la época en que aún no era parte del BC promovido por CrediMUJER MR, hablaremos de sus propiedades, su forma de ahorro y solicitud de crédito.

- Tenía propiedades ya sea una chacra, casa, auto o vacas, caballos, burros como era su manejo, usted decidía, por ejemplo; podía vender libremente sus propiedades
- Tenía ahorros, dónde ahorra, si tenía era solo para usted o con alguna presión de otros
- Recibía créditos de otros sitios, si tenía era solo para usted o pedía por alguna presión de otros
- Cuáles fueron sus estudios aprobados antes de entrar al BC, los estudios la ayudaron a tomar decisiones en el negocio ¿Cómo?
- Antes trabajaba dependiente, ¿en qué? Trabajaba de manera independiente, ¿en qué?

Resultados

- Ahora tiene propiedades o ha mejorado la que tenía, desde que ingreso al BC. ¿Cree que participar en el BC le ha ayudado? ¿De qué forma?
- Respecto a sus ahorros, ¿qué ha variado desde que entró al BC? ¿De qué forma?
- En cuanto al crédito, ahora recibe créditos de otros sitios ¿qué ha cambiado desde que entró al BC? ¿De qué forma? ¿En qué usa el crédito ahora?
- ¿Considera que el recibir créditos del BC tiene efecto en sus ingresos actuales? ¿Cómo?
- Ahora tiene otro trabajo, cuál es.
- Para Ud. Su negocio Mejoró, Está igual, Mejoró algo, o Mejoró mucho
- Desde que entro al BC, ¿ha podido mejorar su nivel de estudios? ¿De qué manera?
- Participar en las reuniones del BC, la ha motivado para participar en otras organizaciones de su comunidad. ¿De qué forma, y en cuáles? ¿Participa en la JD del BC, si no participa ¿por qué?

Agencia

- Actualmente, si tiene propiedades, usted decide sobre el control de sus propiedades
- Ahora si tiene ahorros, usted decide el control de sus ahorros, ¿cómo lo hace?
- Usted tiene libertad de solicitar crédito en el BC, es decir ¿nadie la presiona para solicitarlo?
- Alguna vez ha pedido un crédito para que lo use otra persona. ¿por qué?
- De las ganancias del negocio usted separa un monto como compensación a su trabajo. ¿Por qué?

III. EMPODERAMIENTO SOCIO CULTURAL

Precondiciones

Nos ubicaremos antes de ingresar al BC, dígame señora:

- Antes, tenía tiempo para su descanso personal, ¿por qué?
- ¿Qué hacía si tenía una enfermedad o si se sentía mal de salud? ¿Por qué?

Resultados

- Desde que está en BC se da tiempo para su descanso, reunión de amigas, ir a reunión del BC. ¿Por qué?
- ¿Qué hace ahora cuando se siente enferm? Explique
- ¿Que temas mensuales del BC, recuerda que le han ayudado en su vida? ¿Cómo la ayudaron?
- Si observa que una joven es criticada por la manera de cómo se viste y le falta el respeto un hombre, ¿cómo reacciona, usted? ¿Por qué?
- Desde que está en el BC se siente identificada con las movilizaciones en defensa de los derechos de la mujer ¿Por qué? Participa.

Agencia

- En su hogar actualmente quien tiene la responsabilidad de cocinar, a hacer la limpieza de la casa, hacer las compras, cuidar a los niños o ancianos. ¿Por qué?
- Si tuviera que cambiar de colegio a unos de sus hijos ¿Quién tomaría la decisión? ¿Por qué?
- En las relaciones de pareja su decisión de querer o no relaciones sexuales, es compartida por su pareja, cómo reacciona su pareja.
- Su decisión de tener hijos o no tenerlos ¿es libre?, ¿Por qué?
- De qué manera la ha ayudado el BC en su decisión de tener más libertad de movimiento, es decir salir de viaje o a sus reuniones, sin requerir permiso. ¿Qué cambió?

IV. EMPODERAMIENTO PSICOLÓGICO

Precondiciones

- ¿Cómo era antes de entrar al BC tenía confianza en sí misma, es decir trataba de conseguir los objetivos que se había propuesto?
- ¿Cuándo expresaba su opinión en la familia o en público ésta era tomada en cuenta?
- Antes se daba tiempo para su cuidado personal

Resultados

- Ahora puede asumir nuevos retos, tiene más confianza en sí misma. Explique
- Y desde que participa en el BC, considera que puede resolver cualquier problema. Explique
- Ahora en su hogar y en su barrio toman en cuenta sus opiniones. Explique
- ¿Cómo reaccionaría, si observa y escucha que agreden a una mujer? ¿Qué haría? ¿Ha tenido alguna experiencia? ¿Podía contarla? Considera que se debe denunciar cuando a la mujer la golpean, la violan, la insultan, o la recibe violencia económica.

Agencia

- Actualmente se expresa en las reuniones de la familia o en público, más segura ¿por qué? Y desde que participa en el BC de qué manera la ha ayudado para expresarse en público. Explique
- Acostumbra a tomar la palabra en las reuniones del BC. ¿por qué?
- Suele cuidar su apariencia personal en casa o en público para sentirse bien. ¿Cómo es?
- ¿Cómo se siente cuando llega la fecha del pago del crédito del BC?
- ¿Cómo se siente ante el pago de otros créditos?

V. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER

Ahora le haré preguntas sobre su pareja actual o la última pareja que tuvo y cómo él la ha tratado a lo largo de la relación, tenga la confianza que sus respuestas serán totalmente confidenciales, son para entender si la pareja tiene alguna reacción en su actividad económica.

En el último año, su pareja o ex pareja:

- ¿La agredió de alguna forma: ¿ya sea con insultos, o con violencia psicológica, o violencia física? ¿Qué sucedió?

¿Solicitó ayuda? ¿Por qué?

¿A quién?

¿Les comentó a compañeras del BC o a la Oficial de Crédito? ¿Por qué? ¿Cómo la ayudaron?

¿Hizo la denuncia en las instituciones locales sea la comisaría u otras? ¿Por qué?

¿Esa situación de violencia se mantiene o se repite hoy?

No ¿Cómo salió de la situación de violencia?

- ¿Hablando de violencia, usted considera que los insultos, la humillación, el apropiarse del dinero sin su consentimiento o dañar pertenencias es violencia? Sea sí o no: ¿Por qué?
- ¿Considera que estos temas de violencia en la pareja son un asunto privado de la pareja o es un asunto que se debe trabajar de manera pública? ¿Por qué?

VI. GENDER BACKLASH

Hablemos de las reacciones de su pareja o expareja ante algunas situaciones, dígame durante el último año su pareja o expareja:

- Desde que tiene sus propios ingresos y maneja su negocio.
 - a. ¿cómo es el comportamiento de él hacia usted?
 - b. ¿Cómo era antes?
 - c. ¿Hay algún cambio?
- Desde que toma sus propias decisiones sobre su dinero y su negocio.
 - a. ¿Cómo reacciona su pareja?
 - b. ¿Hay algún cambio?
- En momentos de discusión
 - a. ¿Cuál es la actitud que asume su pareja o ex pareja? ¿De qué manera se comporta?
 - b. ¿Cómo era antes?
 - c. ¿Hay algún cambio?
- Su tiempo dedicado a diferentes actividades
 - a. ¿Cómo reacciona su pareja o ex pareja cuando usted le dedica más tiempo a otras actividades dentro del hogar (cuidado de los hijos, etc.)?
 - b. ¿Hay algún cambio?

Le agradezco su atención y sus respuestas son muy importantes para poder entender la situación de las mujeres emprendedoras como usted, y conocer el comportamiento de su pareja cuando logra un nivel de independencia en sus decisiones. Tenga la confianza que toda la información que me ha brindado se mantendrá de forma confidencial. Le agradezco su atención y sus respuestas son muy importantes para poder entender la situación de las mujeres emprendedoras como usted, y conocer el comportamiento de su pareja cuando logra un nivel de independencia en sus decisiones. Tenga la confianza que toda la información que me ha brindado se mantendrá de forma confidencial

Anexo Entrevistas a socias

Investigación para medir la autopercepción acerca de los cambios en el empoderamiento de las mujeres socias de los bancos comunales promovidos por credimujer manuela ramos

ENTREVISTAS A SOCIAS DE LOS BANCOS COMUNALES

JUDITH DÍAZ

El siguiente informe presenta las catorce entrevistas realizadas a las socias del Banco Comunal promovido por CrediMUJER- Manuela Ramos. Entrevistas que se realizaron en 6 regiones (Puno, La Libertad, Lambayeque, Amazonas, San Martín y Ucayali) durante los meses de octubre y noviembre del 2023.

El presente cuadro muestra la relación de socias que fueron entrevistadas, según la región a la que pertenecen, edad de cada una y estado civil actual.

RELACIÓN DE SOCIAS ENTREVISTADAS

Nº	Región	Socia	Edad	Estado Civil
1	PUNO	CHURATA CANDRO OLGA	40	Separada sin pareja
2	PUNO	QUISPE POMA LUZ MARINA	31	Conviviente
3	PUNO	AVENDAÑO QUISPE MIRIAM	31	Separada sin pareja
4	LA LIBERTAD	SANCHEZ TEJADA MARIA	36	Casada
5	LA LIBERTAD	PAREJA FIGUEROA YOBANA	39	Casada
6	LAMBAYEQUE	VALDERA GRANDA ANA MARIA	58	Viuda sin pareja
7	AMAZONAS	ALVARADO LLATANCE MILEIDI	49	Conviviente
8	SAN MARTIN	APAGUEÑO PAREDES TERESA	55	Casada
9	SAN MARTIN	SAAVEDRA MEGO MERLITH	49	Casada
10	SAN MARTIN	GOMEZ RAMIREZ YESICA	47	Casada
11	SAN MARTIN	REGALADO PERALTA MILENI	48	Separada sin pareja
12	UCAYALI	PEÑA LOZANO ALYCE PEÑA ROSANA	50	Separada sin pareja
13	UCAYALI	DEL AGUILA TUESTA LUCIA	19	Soltera sin pareja
14	UCAYALI	TRUJILLO ROJAS RAYDA	66	Separada sin pareja

I.CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS SOCIAS ENTREVISTADAS

Las socias entrevistadas se caracterizan por tener un rango de edad de 19 a 66 años, donde el mayor porcentaje se presenta en el grupo de 40 a 50 años (43%) y el estado civil de las socias muestra que el 43% corresponde a casadas o convivientes y con menor porcentaje 7% soltera sin pareja y viuda sin pareja. La mayoría (36%) de ellas tiene a un familiar sea hijo o madre como dependiente económicamente, mientras que solo el 7% tiene a 5 personas que dependen económicamente de la socia.

NÚMERO DE DEPENDIENTES DE LA SOCIA

Número de Dependientes	Cantidad	%
0	4	29%
1	5	36%
2	4	29%
5	1	7%
Total	14	100%

Actividad Económica

La actividad económica que realizan todas las socias entrevistadas es el comercio, principalmente de alimentos y de manera ambulatoria (50%), como: pescado, quesos, huevos, yogurt, fruta, chupetes, comida rápida (pollos broster, salchipapas), en segundo lugar (14%) tienen tiendas de abarrotes y, en tercer lugar (7%): ropa productos de belleza y medicina natural. Dos de las socias usan las redes sociales vía internet para realizar sus negocios:

María Quispe de la región de La Libertad, de 36 años de edad, casada, actualmente vende ropa para hombres, mujeres y niños virtualmente, dijo:

“Yo cando empecé solamente era ropa de hombre, pero ahora estoy con ropa de niños, de jovencitas, de mayores, de todo tipo de ropa. Yo manejo mi negocio virtualmente”

Alyce Peña de 50 años de edad, de Ucayali separada hace 7 años, nos manifestó:

“Yo siempre he trabajado de esa manera, anteriormente antes que haiga internet y todo eso, yo vendía así, vendía zapatillas, ahora que ha llegado la internet, ahora vendo por internet”

Todas las socias manifestaron que su actividad económica la tenían antes de ingresar al Banco Comunal, con similares productos.

TIPO DE COMERCIO	Nº	%
Abarrotes	2	14%
Alimentos	7	50%
Alimentos y ropa	1	7%
Bebida y frutas	1	7%
Productos de belleza	1	7%
Medicina natural	1	7%
Ropa	1	7%
Total	14	100%

Decisión para tener negocio

Las socias seleccionaron el comercio como actividad económica porque siempre fueron negociantes (36%), como también para apoyar a la familia económicamente (29%) y en menor porcentaje para sus estudios, recién al entrar al Banco Comunal, o le enseñó la madre (7%).

Yesica Gómez de 47 años, casada, de San Martín quien tiene un ambiente para venta de comida rápida, nos explica su proceso de negociante:

“Durante mi vida de negociante he tenido varios rubros empecé con venta de más bien bodega, abarrotes, refrigerios hasta cerveza he vendido, pero últimamente venta de repostería, me he dedicado más a eso, permanente”

Merlith Saavedra de 47 años, casada, de la región San Martín, manifestó que escogió ese tipo de comercio para apoyar a su familia.

“Llego a formar mi familia y al tener mis hijas yo ya no tenía la disponibilidad de salir a trabajar, en mi mente decía qué hago, yo tengo que hacer algo, ayudar algo en la canasta familiar como yo tenía anteriormente la idea de un negocio, me nació poner un negocio en casa para así ver a mis hijas y también aportar algo al negocio”

Luz Marina Quispe de 31 años, conviviente, de la región Puno, nos explicó que aprendió de su mamá el tipo de negocio.

“Mi mamá vendía quesos, ella me enseñó y ya me quedé con eso, en la pandemia mi mamá ya no pudo vender”.

Motivo para tener negocio	N°	%
Al entrar a Manuela Ramos	1	7%
Apoyar a la familia	4	29%
Sobrevivencia	2	14%
Siempre fue negociante	5	36%
Para sus estudios	1	7%
Enseñó la madre	1	7%
Total	14	100%

EL BANCO COMUNAL

Decisión de entrar al Banco Comunal

El 57% de las socias entrevistadas respondieron que ingresaron a participar en el Banco Comunal para mejorar sus negocios, ya que el crédito recibido les permite comprar más insumos, en menor porcentaje quienes dijeron porque querían independencia económica ante el esposo.

La socia de la región San Martín, señora Mileni Regalado, de 48 años de edad, separada, manifestó:

“Cuando me dijeron, no quieres entrar, con eso vas a mejorar tu negocio, y para que me ha ido bien, con eso ya puedo comer, comprar más cosas, ya vendo con eso pago y así, estoy”

Yobana Pareja de la región La Libertad, de 39 años de edad, casada, dijo:

“Quería hacer un ingreso así familiar para apoyar a mi esposo y aparte empoderarme yo también porque antes era un poquito tímida, me quedaba en la casa, aburrida y quería salir adelante como sea, porque tengo un niño le falta una cosa, podía tener mi plata, mi esposo me da, pero a veces es para alimento, otra cosa y yo quería tener mi plata”

Decisión para entrar al Banco Comunal	N°	%
Invertir y mejorar el	8	57%
Apoyar económicamente	1	7%
Tener historial crediticio	1	7%
Independencia económica	2	14%
Poco requisito	1	7%
Beneficios	1	7%
Total	14	100%

En qué la ayuda el Banco Comunal

Las socias se sienten beneficiadas con la obtención del crédito que les brinda el Banco Comunal, y valoran el recibir información principalmente sobre el manejo del negocio en sus múltiples expresiones, en segundo lugar, por los diversos temas, que reciben en las reuniones mensuales que les permiten lograr empoderarse y socializar, brindando a las socias un ambiente favorable para la salud mental, porque el hecho de reunirse baja en ellas el estrés que tienen ya sea del trabajo en el hogar o en su actividad económica.

Así lo expresaron las socias de las diferentes regiones.

Luz Marina Quispe de la región Puno:

“Me ayuda bueno, a emprender mi negocio poder aumentar un poquito más de lo que era, también con las charlas que nos dan y empoderarnos más que todo”

De la región La Libertad:

María Sánchez *“Cuando damos, nos apoya económicamente, también nos relajamos, hacemos bromas, nos reímos, (risa) en el momento nos relajamos de la misma tensión del hogar”*

Yobana Pareja *“Intereses bajos para pagar, podemos pagar mensualmente la plata, porque hay otros que me han ofrecido que se pagaba cada 15 días, no, no me gustó, porque aparte tiene que tener ingresos diarios para pagar, Manuela Ramos te da un poco más tiempo para pagar”*

Ana María Valdera, de Lambayeque:

“Bueno los beneficios es que me da oportunidades para seguir emprendiendo más y de paso apoyo a mis hijos de cualquier cosa”

Milaidi Alvarado, de Amazonas:

“El primer beneficio que yo tengo, nos da la oportunidad de ahorrar, de tener nuestros propios ahorros y otra oportunidad los requisitos que tenemos ser conocidas más por Manuela Ramos”

Alyce Peña, de Ucayali:

“Bueno, para mí es un apoyo para nosotras las mujeres que trabajamos de esa manera, independiente, nos ayuda bastante en cuestión que podemos invertir y tener nuestro propio negocio, trabajar más independiente, no depender de nadie”

Temas en los Bancos Comunales

Los temas educativos que más recordaron las socias son aquellos que se relacionan al proceso de ejecución del negocio de manera adecuada, otro tema que fue recordado es el de violencia hacia la mujer, y también los temas que les permiten empoderarse, como el de liderazgo:

Miriam Avendaño de la región Puno:

“Sí, lo que nos ha gustado, es lo que ha dicho cómo administrar nuestro negocio, como podemos levantar nuestro negocio, después que hemos trabajado tanto tiempo, hemos tenido bastante capacitación, como llevar nuestra economía”

En la región Ucayali las respuestas de las socias, resaltaron el tema del negocio, aprendiendo estrategias para mejorarlo:

Alyce Peña *“Cada reunión que tenemos la promotora siempre nos toca como podemos implementar mejor nuestro negocio, tener, por ejemplo, una mejor forma de sacar nuestro producto a la venta, son temas que siempre se tocan cada mes, en cada reunión que tenemos. Nos ha enseñado como nosotras mismas diseñar nuestros propios carteles”*

Rayda Trujillo *“Bueno, a mí me gusta, porque nos dan, nos incentivan como debemos llevar nuestro negocio, aprender a llevar el negocio, no sobre endeudarnos sobre lo que ganas, porque tu pones tu plata allá para que pagues esto, con esta plata no, eso no, entonces ellas nos instruyen, en esa parte no endeudarse”*

Olga Churata de Puno:

“Si, la Violencia familiar, ese tema me interesó un poco, yo también he vivido así, me he separado con mi esposo, me he capacitado, no sabía, yo esperaba, él me pegaba, yo vivía así, cuando fui a la Defensoría de la Mujer he ido con mi esposo, me he separado”

Yesica Gómez de la región San Martín recordó el tema de liderazgo:

“Sí nosotros tenemos reuniones presenciales donde nos orientan, también nos dan orientación cosas sobre liderazgo, como manejar tu presupuesto no gastar más de lo que ganas, sí mensual nos dan esa información en taller”

Merlith Saavedra de San Martín, señaló que las capacitaciones enseñan el manejo del tema administrativo del negocio y la atención debida al público:

“Los temas son importantes porque nos enseñan a como desempeñar nuestro negocio, de distintas maneras ya sea administrativo o para atender al público”

Lo ha aplicado en su propio negocio

Las socias manifestaron que lo aprendido en las reuniones mensuales del Banco Comunal, ha tenido un impacto positivo, el aprender a diversificar sus productos, conocer los mecanismos de control del producto, el buen trato al cliente, y que lo han podido aplicar en sus negocios.

Yobana Pareja de la región de La Libertad:

“Ahora último el producto cambiar, qué producto sale más qué producto no sale, de qué forma comprar, que producto su fecha de vencimiento. Sí lo he aplicado, por ejemplo, yo tengo que ver su fecha de expiración, en verano yo salgo todos los días a partir de diciembre, estoy febrero y marzo, saco mi raspadilla, mis cosas heladas, sí, sí he aplicado porque ya me ha pasado, a veces uno no se da cuenta, no ve fecha de vencimiento y ya faltando una semana como que ya se malogra todo.”

Las socias de la región San Martín:

Teresa Apagüño *“Yo aplicaba en muchas cosas, aplicaba en vender chupetes, en vender mi maní, en todo”*

Merlith Saavedra *“Claro, claro que sí, bastante muchos temas, nos enseñan, nos capacitan uno va aprendiendo aplicando a nuestros clientes”*

Rayda Trujillo, de Ucayali:

“A mí me gusta porque nos incentivan como debemos llevar nuestro negocio, o sea aprender a llevar el negocio. Yo he trabajado así años estoy con eso, con esa mente, sí lo he aplicado en el negocio”

Escuchó Jornada libérate de la tensión

El tema de Libérate de la Tensión, es acogido por las socias gratamente y sienten que disminuye el estrés que perciben, lo aplican en sus vidas diariamente:

De Lambayeque Ana María Valdera

“Si escuche, no solamente es asistir a la jornada, sino también hay que tratar de salir, hacer juegos dinámicos, eso para desestresarnos. Los juegos, me gustó bastante porque, por ejemplo, nos hacían poner en un círculo todas, el color no sé cuánto para acá, para allá, la cosa que nos hicimos una mazamorra recuerdo ese día”

Alyce Peña de Ucayali

“Creo que sí, en una reunión que tuvimos, a veces nosotras como mamás, la casa, el negocio, nuestros hijos, entonces todo eso, nos enseñaban como liberar nuestras cosas, son cosas que a veces nosotras no sabemos y aprendemos en cada capacitación que tenemos, son cosas que va quedar y nosotras también lo aplicamos, sino que cuando a veces nos sentimos demasiado cargadas, la señorita me ha enseñado cómo voy a liberar, cómo voy a botar mi estrés, en realidad nos ayuda bastante”

Mileni Regalado de la región San Martín “Sí, pongo mi música, escucho música”

Taller de fortalecimiento del Banco Comunal

El tema de Fortalecimiento del Banco Comunal fue recordado por solo tres socias:

Olga Churata de Puno:

“Ese sí, fortalecernos entre compañeras”

María Sánchez de La Libertad:

“Fortalecimiento es cuando traemos más socias y siempre nos dicen que hay que evaluar a las socias antes de entrar al Banco Comunal”

Rayda Trujillo de Ucayali:

“Bueno hablar con las socias que deben pagar puntual, no deben malograr, a veces vamos bien, como dice la señorita, si vamos bien van a tener su premio, si las socias se malogran no van a tener su premio”

Ha compartido con otras personas todas esas enseñanzas

Las socias entrevistadas manifestaron que suelen conversar acerca de lo aprendido en las reuniones del Banco Comunal, ya sea con su familia o con sus amistades, es decir no solo queda en ellas lo aprendido, sino que se irradia a través de sus redes sociales.

María Quispe de La Libertad:

“Mi esposo me dice, tienes reunión, que ha pasado, cuéntame, yo le digo ha pasado esto, le converso las mismas charlas, a mi esposo. Sí, tengo amigas que les comunico”

Mileidi Alvarado de Amazonas:

“Claro, porque yo siempre converso con las socias, con otras personas les digo, a mí lo que más me emocionó de Manuela Ramos el meterme a ese, a sacar mi dinero porque solamente nos pedían copia de DNI, y ese banquito es de puras mujeres, y para que también nos gusta el negocio, dtambién pues no. He compartido con mi familia, con mis hermanas, con mis cuñadas, con otras amiguitas que siempre nos reunimos”

Teresa Apagüeño de San Martín:

“Sí compartía, con las mismas socias, con mis vecinas compartía, ¿Qué has hecho ahí en las capacitaciones? Yo les comentaba que hacía, ah que bonito me decían”

Mileni Regalado de San Martín “Sí, a mis clientes más que todo, porque hay algunos clientes que deben en un sitio, deben en otro lado así, y no pueden, estás en un sitio para que tapes eso y siguen debiendo al otro lado”

De Ucayali:

Alyce Peña “Bueno yo sí, con mis hijas, ay mamá me duele mucho, te voy a enseñar una técnica que me han enseñado en la capacitación hijita, ah sí mamá, hemos estado practicando y ya pues, funciona, me dice, ya me siento bien”

Lucía Del Águila “Sí con una amiga, ya le invité a que participe en el banco”

¿Qué cambios considera que hubo en su vida luego de las capacitaciones recibidas y qué cambios en su negocio?

Un aspecto importante fue el de reconocer que las capacitaciones lograron hacer cambios en sus vidas de manera positiva, y esos cambios se reflejaron también, en el manejo de sus negocios.

Ejemplo de ello lo manifestaron las socias de las diferentes regiones entrevistadas.

Olga Churata de la región Puno:

“Yo he cambiado bastante, antes no estuve en el Banco, casi no me interesaba trabajar, así, ahora como estoy en el Banquito nos reunimos, a fin de mes llevamos plata, nos reunimos todito y sin faltar a nadie, eso me ha gustado, puntuales, como él me ha enseñado a trabajar el Banco Comunal”

Yobana Pareja de la región La Libertad:

“En mi persona he cogido más amigas, más clientes, no sé cambió mi vida, ya no soy la persona que estaba más guardada, de repente ahora me llama mi cuñada, mis compañeras, por ejemplo, nos invitan hacer lonche, compartir”

Ana Mará Valdera, de Lambayeque:

“En mí sí, porque me emociono cada vez, hay me toca mi jornada, me toca ir a participar, porque me gusta”

Milaidi Alvarado, de Amazonas:

“En mi vida sí, lo que nos capacitan sí, porque siempre nos dicen que debemos de tener nuestros propios valores, y en el negocio igual, de ser propio, de tener más, de conseguir más, lo que yo quería, tener más mi capital.”

Merlith Saavedra de la región San Martín:

“Mucho, mucho así que como que cambio no, pero sí a mejorar como persona, ser más empática con la gente, con el cliente, eso, eso ayuda bastante, de repente te olvidas, te olvidas de cómo atender a una persona o x y esos temas cuando vienen hacia ti lo recepcionas, aprendes de todo eso”

Lucía Del Águila de Ucayali:

“Sí, porque ahora me organizo un poco más, y veo la ganancia del ahorro, de la venta, y ya vemos un poquito más”

Rayda Trujillo de Ucayali *“Sí, hay cambios, alegría, con el Banquito hice mi casita, puse mi negocio, y así”*

II. EMPODERAMIENTO ECONÓMICO

El proceso de Empoderamiento Económico muestra que las socias entrevistadas lograron un cambio, principalmente porque el motivo de ingresar al Banco Comunal para conseguir crédito bajo la modalidad que ofrece el Banco Comunal hizo que ampliaran su cartera de crédito en otras instituciones con esta experiencia de participación, y también que mejoraran sus negocios. Lo que no sucedió en el tema de tener más propiedades de las que tenían antes de ingresar al Banco Comunal, o de tener más ahorros, en ambos aspectos para las entrevistadas no hubo mayor cambio, tampoco hubo cambio en superar su nivel de estudios que obtuvieron antes de ingresar al Banco Comunal.

Precondiciones

- Tenía propiedades ya sea una chacra, casa, auto o vacas, caballos, burros como era su manejo, usted decidía, por ejemplo; podía vender libremente sus propiedades

De las socias entrevistadas 7 de ellas mencionaron que antes de ingresar al Banco Comunal, poseían un bien inmueble (casa).

Las socias dijeron:

Miriam Avendaño de Puno:

“Sí, tengo mi casa.”

Ana María Valdera, de Lambayeque:

“Tuve un terreno en la ciudad de Nuevo Cajamarca, lo vendí para comprar mi casa ahora en Lambayeque. Mi hijo, mamá si dices que tú no tienes plata para comprar, pero seré yo, me voy a endeudar con el banco, anda a Nuevo Cajamarca y avisa a tus colindantes, si lo quieren, sino no ya pues, como me costó algo de 1,500, fui lo avise y para que los colindantes me compraron”

Yesica Gómez, de San Martín:

“Sí, sí, ésta es mi casa, mi moto”

Merlith Saavedra *“Antes de estar adentro ya tenía mi casa, en realidad ya hemos pensando en venderlo, los dos”*

Mileni Regalado *“Yo tengo mi casa, tengo mi casita ..., tenía cerdos.”*

Rayda Trujillo, de Ucayali:

“Una casita chiquita tenía, era mía”

Alyce Peña de Ucayali:

“La casita es mía el terreno es de mi mamá”

- **Tenía ahorros, dónde ahorra, si tenía era solo para usted o con alguna presión de otros**

De las socias 7 mencionaron que antes de participar en el Banco Comunal tenían ahorros, en diferentes instituciones; Cooperativa, Cajas, Banco y también en Panderero, así lo dijeron.

De Puno:

Luz Marina Quispe *“Sí, pero eran bajos, también. Era para mí”*

Miriam Avendaño *“Si, era para mí nomás”*

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Tenía ahorros en la cooperativa”*

Merlith Saavedra *“Sí, siempre yo soy una persona que sabe ahorrar, no mucho, pero siempre hay algo ahí, tengo mi cuenta, pero también tengo en Manuela Ramos”*

Mileni Regalado *“Sí, siempre he ahorrado, yo guardaba en la Caja San Martín de Porres, ahí ahorra mi platita. Yo, decidía en mis ahorros”*

De Ucayali:

Alyce Peña *“Yo tenía mi capital y guardaba mi dinero en panderos”*

Rayda Trujillo *“Una vez estaba ahorrando en Interbank”*

- Recibía créditos de otros sitios, si tenía era solo para usted o pedía por alguna presión de otros.

En el tema del crédito solo 5 de las socias entrevistadas, antes de ingresar al Banco Comunal solicitó alguna vez crédito sea a un prestamista, o entidad financiera, sólo una de las socias respondió que el crédito además de ser para ella, también lo había pedido por presión de otra persona.

Las entrevistadas de Puno respondieron:

Olga Churata *“Si, de un prestamista, si porque más antes yo no trabajaba con un banco, no tenía plata, de ahí pedí un préstamo de un prestamista de ahí un poquito capital, donde una amiga me dice, entra acá a este banquito, ahí entré y estoy trabajando de ahí nomás”*

Luz Marina Quispe *“Sí de otro banco, era por mí, y también por presión, mi hermana necesitaba”*

De San Martín:

Merlith Saavedra *“Ahí sí le voy agradecer a Manuela el antecedente, porque para entrar a una entidad siempre te miran en el sistema, entonces a mí me veían en el sistema que soy socia de Manuela Ramos y en dos oportunidades he escuchado el comentario que dicen; ¡ah! ella es socia de Manuela Ramos es un buen antecedente para ella”*

Yesica Gómez *“Sí, de entidad financiera”*

Rayda Trujillo de Ucayali:

“Sí, de CrediScotiabank, solo para mi inversión”

- ¿Cuáles fueron sus estudios aprobados antes de entrar al BC, los estudios la ayudaron a tomar decisiones en el negocio ¿Cómo?

En el siguiente cuadro se observa que antes de ingresar al Banco Comunal 7 de las socias entrevistadas lograron estudiar secundaria completa, mientras que solo 1 alcanzó superior incompleta.

Nivel de Educación	N°	%
Primaria	3	21%
Secundaria Incompleta	3	21%
Secundaria completa	7	50%
Superior Incompleta	1	7%
Total	14	100%

El haber logrado sus estudios básicos regulares 6 de las entrevistadas afirmaron que sí les ayudó sus conocimientos aplicando en el negocio, principalmente para manejar sus cuentas. Lo dijeron:

Miriam Avendaño de Puno:

“Primaria. Sí me ayudó para poder cobrar”

De La Libertad:

Yobana Pareja *“Primaria Completa. Sí, si me ayudo, porque aprendí cosas nuevas”*

María Sánchez *“Secundaria completa. Si desde luego, tengo que saber sumar, multiplicaciones, divisiones para el negocio mismo”*

Milaidi Alvarado de Amazonas:

“Hasta segundo año de secundaria. Claro sí me ayudó, en el negocio tenemos que llevar contabilidad, cuánto se gastó, sí”

Y Mileni Regalado de San Martín:

“He estudiado secundaria. Me ha ayudado porque lo que he estudiado nos queda, sacar cuentas”

Agencia

El proceso más significativo en la agencia es que todas las socias entrevistadas contestaron que tienen libertad para solicitar crédito y solo 1 socia tuvo presión para hacerlo por parte de un familiar.

- Actualmente, si tiene propiedades, usted decide sobre el control de sus propiedades

Sobre el control de su propiedad 5 socias entrevistadas dijeron que ellas lo tenían, mientras que 2 socias compartían el control con la pareja.

Las socias respondieron:

De Lambayeque:

Ana María Valdera *“Sí, yo decido en mi casa”*

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Yo tengo el control de la casa”*

Yesica Gómez *“Los dos controlamos”*

Mileni Regalado *“Los dos, porque está a nombre de los dos, ni yo puedo vender, ni él puede vender”*

- Ahora si tiene ahorros, usted decide el control de sus ahorros, ¿cómo lo hace?

La mayoría (8) de las socias entrevistadas que tienen sus ahorros en el Banco Comunal, deciden sobre ellos, y quienes comparten la decisión o también dejan que otros decidan sobre sus ahorros es una minoría (2).

De Puno:

Olga Churata *“Yo manejo el ahorro” “En el mismo banco está mi platita 400 y esa platita está en el mismo banco interés está subiendo, a fin de año ya nos da la señorita cuánto nos toca la ganancia, cuanto está ganando la plata, así ya nos da”*

Luz Marina Quispe *“Bueno, porque no es mucho, sale de la venta de mi pequeño negocio, lo guardo, eso nomás”*

Miriam Avendaño *“Sí, nosotros lo invertimos compramos unas cositas para no gastar de mis ahorros”*

Milaidi Alvarado de Amazonas:

“Todo el dinero que he retirado está en mi casa, yo lo tengo”

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Yo decido, yo tengo los ahorros”*

Yesica Gómez *“Yo manejo mi dinero”*

Merlith Saavedra, de San Martín

“La verdad los dos siempre tengo buena comunicación con mi pareja, siempre estamos para coordinar, para comprar, para un repuesto, esto, lo otro”

Alyce Peña de Ucayali:

“Mis hijos, por ejemplo, que me pase algo ellos tendrán que decidir, son mis hijos”

Usted tiene libertad de solicitar crédito en el BC, es decir nadie la presiona para solicitarlo

En relación a la libertad de solicitar crédito en el Banco Comunal, sin presión de otros, las 14 socias entrevistadas respondieron que nadie las presiona, que lo hacen libremente

María Sánchez de La Libertad

“No, yo sola, si yo quiero saco, sino tengo yo también evalúo mi capacidad de pago”

Milaidi Alvarado de Amazonas:

“Yo tengo la libertad, yo decido si yo saco, solicitar mi crédito o no solicitar crédito”

- Alguna vez ha pedido un crédito para que lo use otra persona. ¿por qué?

Mientras que sólo 2 de las socias, aceptó que alguna vez solicitó crédito para otra persona, y que esta persona fue un familiar.

Luz Marina Quispe de Puno:

“En el BC no, en otra entidad, mi hermana necesitaba, yo la apoye”

Ana María Valdera de Lambayeque:

“Sí, una vez mi hijo necesitaba, pero él me daba la plata para pagar”

- De las ganancias del negocio usted separa un monto como compensación a su trabajo. ¿Por qué?

De las ganancias del negocio 9 de las socias contestó; que sí separan para ellas, en algún caso para ellas y su familia.

Olga Churata de Puno:

“Sí, de ahí sale todo, para pagar al banco, para ahorrar, para comer. En sí, en sí no he comprado, como tengo mis hijos para educación, para ellos si le he dado, sí para los 5”.

De La Libertad Yobana Pareja:

“Sí, como dicen mi ganancia es muy aparte, claro no es mucho, pero algo, mi ganancia es muy aparte”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“A veces lo hago para el negocio, para invertir más y a veces me queda justito para mí sola”

De San Martín:

Merlith Saavedra *“La verdad no, porque todo es para la casa, la familia, en realidad para toda la familia, si necesito algo me compro yo, si necesitan mis hijas, utilizo el dinero en cosas que necesita”*

Yesica Gómez *“Sí porque suelo tener los panderitos, puedo vender 100 hoy día, puedo invertir 45, no compro todos los insumos, porque tengo reservado, el resto va al ahorro en el pandero, que yo lo recibo ya, eso también es un ahorro, aunque es un ahorro forzado”*

De Ucayali:

Alyce Peña *“Claro que sí, claro porque las ganancias, no solo es para pagar el banco, también para yo tener una vida más cómoda, para no estar dependiendo de nadie es por eso que uno se trabaja”*

Lucía Del Águila *“Sí para pagar la mensualidad de la academia, donde estoy...me estoy preparando para ingresar a la universidad”*

Rayda Trujillo *“Para mi comida nomás, de ahí todo invierto, por ejemplo, hoy he vendido 140, 120 lo lo invierto y 20 para mi comida”*

Resultados

Ahora tiene propiedades o ha mejorado la que tenía, desde que ingreso al Banco Comunal. ¿Cree que participar en el Banco Comunal le ha ayudado? ¿De qué forma?

En la actualidad estando en el Banco Comunal sólo 4 de las socias entrevistadas respondieron que habían mejorado su propiedad o adquirido algún otro bien.

Ana María Valdera de Lambayeque:

“En el negocio he mejorado, pero en las casas yo he dicho que no voy hacer castillos”

Olga Churata de Puno:

“He hecho mi muro, en la comunidad”

Yesica Gómez, de San Martín:

“Sí, he constituido otra empresa, diferente negocio, envases para agua tratada, vendo vacíos, es una empresa ya formal, constituida, los bidones nomás, para las empresas que tienen agua tratada vendo los envases”

Y de Ucayali Rayda Trujillo:

“Mi tele, mi mesita, mi refrigeradora”

- Respecto a sus ahorros, ¿qué ha variado desde que entró al Banco Comunal? ¿De qué forma?

Del total de las socias entrevistadas solo 7 de ellas tenían ahorros en otras instituciones financieras antes de entrar al Banco Comunal y actualmente solo 4 manifestaron que tienen ahorros y que son pocos, sin embargo, les ayuda, las otras 3 socias solo tienen los ahorros del Banco Comunal,

ya no en otras instituciones.

Las socias dijeron:

Miriam Avendaño de Puno:

“Tengo poco, entre nosotros compartimos, conversamos cuando viene la señorita, más que todo en cada reunión nuestros pagos conversamos”

Ana María Valdera de Lambayeque:

“Sí me ha ayudado, cuando me he puesto malita, yo he sacado mis ahorros y he esperado fin de año, me hecho mi análisis aparte”

De San Martín:

Teresa Apagüño *“Ahorro un poco”*

Merlith Saavedra *“La verdad en la actualidad no puedo ahorrar mucho porque tengo a mis hijas que están estudiando, tengo a las dos en la universidad, ese es el detalle grande ahorita”*

Mileni Regalado *“Sí ha mejorado porque me rinde más para poder ahorrar más”*

- En cuanto al crédito, ahora recibe créditos de otros sitios ¿qué ha cambiado desde que entró al Banco Comunal? ¿De qué forma? ¿En qué usa el crédito ahora?

En la actualidad 6 de las socias entrevistadas han ampliado el crédito en otras instituciones, consideran que el pertenecer al Banco Comunal CrediMUJER de Manuela Ramos las prestigia en el sistema de las instituciones financieras.

Las socias respondieron:

Miriam Avendaño de Puno:

“Sí, sacamos otro crédito, ahorita nos ha ayudado en cómo trabajar, cómo ahorrar”

María Sánchez de La Libertad:

“También tengo crédito de otras instituciones”

Milaidi Alvarado de Amazonas:

“Ahora sí he sacado crédito un monto alto, sí he sacado crédito en otro sitio, las otras financieras nos ven con Manuela Ramos porque tenemos nuestro historial cómo estamos con el Banco y por eso nos llaman las otras entidades, antes no era así porque no sacaba dinero”

De Ucayali:

Alyce Peña *“Estoy trabajando con Copartan, ahí tengo crédito. Bueno ahora estoy con Manuela y con Copartan y no con un prestamista que viene a cobrarme todos los días, entonces yo voy guardando mi dinero, voy trabajando es más fácil trabajar de esa manera”*

Lucía Del Águila *“Sí, estando en Manuela mi tía me invitó a ADRA y ahí estoy en ADRA”*

Rayda Trujillo *“Sí, yo trabajo con CrediScotiabank, yo años estaré con CrediScotia, estaré como 10 años, ahí también me premian porque yo soy puntual, esta vez me han premiado con 700 soles, me han dado, así me dan ellos”*

- ¿Considera que el recibir créditos del Banco Comunal tiene efecto en sus ingresos actuales? ¿Cómo?

El recibir crédito del Banco Comunal para la mayoría (10) de las socias entrevistadas tiene un efecto positivo en sus ingresos actuales.

Luz Marina Quispe de Puno:

“Sí, claro aumenta la cantidad, por lo menos desde que yo entré me ayuda a invertir más y poder ganar más”

María Sánchez de La Libertad:

“Positivo, porque si no recibo créditos no puedo surgir”

Merlith Saavedra de San Martín:

“Tiene efecto positivo claro, positivo porque el plazo que nos dan es corto, pagamos las 6 o 4 cuotas que nos dan y estamos volviendo a sacar y así vamos girando dando la vuelta, para que así compramos más mercadería o ponemos el resto, pagamos lo otro, y así”

Alyce Peña de Ucayali:

“Sí, porque yo me programo y entonces puedo seguir trabajando, porque me da el espacio que yo programo, voy hacer un pedido, entonces yo cuando voy a tener que pagar, que sea pues el 21, entonces yo voy a tener que poner mi pedido al 24, me dan mi desembolso el 22, entonces estoy recogiendo el mismo día del pedido, entonces sí puedes trabajar”

- Desde que entro al BC, ¿ha podido mejorar su nivel de estudios? ¿De qué manera?

En el nivel de estudios la mayoría de las socias entrevistadas no lo ha mejorado, sólo 2 de ellas, estudia actualmente.

Yesica Gómez de San Martín:

“También estudié producción agropecuaria, hasta ahora estoy estudiando como curso, ya no una carrera”

Lucía del Águila de Ucayali:

“Ahorita me estoy preparando para estudiar en la universidad”

- Ahora tiene otro trabajo, ¿cuál es?

La mayoría de las socias en la actualidad no tiene otro trabajo, sólo 5 de ellas respondió que sí tenían otra actividad económica.

Yobana Pareja de La Libertad:

“Bueno yo trabajo en mis horas libres en limpieza de departamentos”

De San Martín:

Yesica Gómez *“Con mi hija trabajo en una notaría, yo les doy el desayuno, aparte que vendo en la noche me levanto temprano y preparo el desayuno para 43 personas, aunque eso es temporal”*

Mileni Regalado *“A veces los sábados preparo comida para vender”*

De Ucayali:

Lucía Del Águila *“Sí, vendo pollo broster”*

Rayda Trujillo *“Mi hija vende, yo le ayudo y me da”*

- Para Ud. su negocio Mejoró, está Igual, Mejoró algo, o Mejoró mucho

Para 10 de las socias entrevistadas en la actualidad su negocio mejoro desde un poco a mejoró mucho, 2 socias no contestaron si el negocio mejoró, pero si dijeron que habían diversificado su negocio con otros más negocios a la vez, mientras que para 2 de las socias el negocio no mejoró ha bajado.

De Puno:

Olga Churata *“Sí un poco, un poco ha mejorado”*

Luz Marina Quispe *“Sí claro, aumentó la cantidad”*

De La Libertad:

Yobana Pareja *“Bueno en esta temporada mejoró mucho, estamos en verano y vendo bastante gracias a Dios”*

María Sánchez *“Sí, ha mejorado mucho”*

De Lambayeque:

Ana María Saavedra *“Bueno en el negocio he mejorado”*

De San Martín

Teresa Apagüeño *“Sí mejoró mi vida, mejoró mi negocio de la forma que me sobraba un poco la plata, me sobraba y lo que era para gastar, gastaba, lo que tenía para un lado, lo ponía para un lado”*

Merlith Saavedra *“Desde que saque la verdad ha mejorado, pero no tanto como lo esperaba, por qué la verdad es que es una zona un poco más como industrial porque tengo empresas de calamina, una carpintería, un colegio, no tengo mucha vecindad, al frente es un terreno vacío, pero me mantengo, de pronto estoy ahí, como dice el adagio no chorrea, pero gotea”*

Mileni Regalado *“Mejoro un poco, porque el consumo está bajando”*

De Ucayali:

Lucía Del Águila *“Mejóro algo”*

Rayda Trujillo *“Mejóro mucho, porque yo no le dejo caer, si veo que ya está, busco la manera de sacar y comprar mis productos”*

De Puno: **Miriam Avendaño** *“Más antes se ganaba un poco más”*

De Amazonas

Milaidi Alvarado *“Nuestro negocito ha bajado, ha bajado bastante”*

- Participar en las reuniones del BC, la ha motivado para participar en otras organizaciones de su comunidad. ¿De qué forma, y en cuáles? ¿Participa en la junta directiva del Banco Comunal, si no participa ¿por qué?

La participación en otras organizaciones de sus comunidades es muy escasa, solo 5 de las entrevistadas respondió que participaba en otra organización y solo 1 participa en la junta directiva del Banco Comunal.

De Puno:

Olga Churata *“No estoy participando, sino que estuve en una comunidad, he entrado, sí, siempre cuando ya tienes tu casita, siempre tienes que empadronar en esa comunidad o en el barrio, siempre tienes que estar en ese padrón ahí también te dan agua, luz, sino te empadronas en esas comunidades, no te dan. Cargo, cargo si tengo de la escuela nomás”*

Luz Marina Quispe *“Sí, actualmente soy presidenta del Programa Vaso de Leche, me ha motivado, me ha ayudado, sólo en el Vaso de Leche, por ahora”*

Ana maría Valdera de Lambayeque:

“Lo que he participado es en el Comedor que nos han puesto en el Asentamiento Humano, no llegué a tener cargo porque yo viajó”

De San Martín:

Merlith Saavedra *“Soy la Presidenta del Banco Comunal ahorita. De estos 10 años, este fin de ciclo recién han cambiado de Presidenta, desde el 2010 siempre he sido tesorera, pero la señora que estábamos buscando para Presidenta, no quería ser Presidenta, quería ser tesorera, ahora ella es la Tesorera y yo la Presidenta”*

Mileni Regalado *“Participo en el club de deportes del barrio”*

Alyce Peña de Ucayali:

“Solamente participo en la parroquia, ahí apoyamos”

III. EMPODERAMIENTO SOCIO CULTURAL

Para las socias entrevistadas en el tema de Empoderamiento Socio Cultural, se observa que sí hubo un cambio en la actitud que realizaban antes de ingresar al Banco Comunal, de la que asumen después de haber ingresado en él, se refleja en que ahora la mayoría sí se da tiempo para su descanso personal, que ahora si se sienten enfermas acuden al médico ya sea del Seguro o del MINSA.

En relación a la identificación de la libertad de la mujer para vestirse según le parezca la mayoría de las socias entrevistadas estuvieron de acuerdo, al igual que todas se identifican con las movilizaciones que levantan los derechos de la mujer.

Precondiciones

- Antes, tenía tiempo para su descanso personal, ¿por qué?

Las socias antes de entrar al Banco Comunal tuvieron opiniones divididas 7 de las entrevistadas respondieron que no descansaban por diferentes motivos, trabajo doméstico como es la crianza de los hijos pequeños o por la actividad económica, mientras que 4 de ellas si lo hacían.

Quienes respondieron que no descansaban:

De La Libertad, Yobana Pareja:

“Bueno como vivía en el campo, a veces me iba a trabajar a la chacra, así por horas, porque tenía bebe pequeño todavía, por 3 horas, 4 horas, o paso en la casa con mis hijos”

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“No, no tenía tiempo porque mis hijos eran pequeñitos y tenía que ir a la chacra traer la leña, traer todo pues”*

Merlith Saavedra *“Yo creo que no, porque mis hijas no se llevan mucho, solo 2 años, siempre he estado de arriba para abajo, que el colegio, que el jardín, que la primaria, ahora sí tengo más tiempo, porque como ya son grandes, ya adultas”*

Mileni Regalado *“No, en ese tiempo no salía, no me dejaban salir tampoco”*

De Ucayali, Rayda Trujillo:

“No, porque cosía, trabajando”

Respondieron que sí descansaban:

De La Libertad, María Sánchez:

“Sí, siempre, claro sí”

De San Martín, Yesica Gómez:

“Sí hasta ahora, eso sí”

De Ucayali:

Alyce Peña *“Sí, yo en las tardes o en las mañanas como ya no trabajaba en la parroquia me ocupaba de la casa, descansaba de 2 de la tarde a 3 y media, ya de ahí salía a ofrecer mis productos”*

Lucía Del Águila *“Sí, me iba a entrenar vóley y fútbol, a veces fútbol, iba acompañar a mi hermano”*

- Qué hacía si tenía una enfermedad o si se sentía mal de salud. ¿Por qué?

La mayoría de las socias entrevistadas (8) iban ya sea a un hospital o a un Centro de Salud y quien tenía Seguro Social hacía uso de éste cuando se sentían enferman, y 6 de las socias entrevistadas no buscaban ayuda médica, argumentando que no suelen enfermarse o se auto medicaban.

De Puno Olga Churata:

“Más bien antes de entrar al BC si he estado operada, tengo operación de mi hijito, haciendo cesárea, de esa cesárea mal me han operado, mi barriga quedó abierta. En Puno me han operado, en el hospital me han operado”

De Amazonas: Milaidi Alvarado:

“Me iba al Centro de Salud”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Yo soy paciente oncológico, he estado mal. Cuando me sentía mal me iba al SIS”

De La Libertad María Sánchez:

“Yo tengo Seguro Social, desde que me case, mi esposo trabajaba en una empresa por eso soy asegurada, me voy al Seguro”

No iban al médico:

De Puno Luz Marina Quispe:

“No, porque creía que yo podía curarme, no he tenido enfermedad”

De San Martín Mileni Regalado:

“Tomaba mis remedios, mis pastillas y ya continuaba el trabajo”

De Ucayali Rayda Trujillo:

“No me he enfermado, diabetes, nomás, me echo en mi cama, no me levanto”

Agencia

En la agencia resalta que todas las socias casadas o convivientes entrevistadas, principalmente manifestaron que sus parejas respetan su decisión cuando ellas no desean tener relaciones sexuales. Sin embargo, en el tema de la distribución de las tareas domésticas aún solo 7 de ellas comparten estas actividades con su familia, y quienes respondieron que ellas solo lo asumen lo dijeron muy convencidas de ese rol doméstico

- En su hogar actualmente quien tiene la responsabilidad de cocinar, a hacer la limpieza de la casa, hacer las compras, cuidar a los niños o ancianos. ¿Por qué?

En la distribución del trabajo doméstico 7 de las socias entrevistadas respondieron que comparten las tareas del hogar ya sea con los hijos o con la pareja, y las otras 7 que ellas siempre lo hacen solas.

De Puno Olga Churata:

“Mis hijitos me ayudan, lavan el servicio, reciben agüita, tienden la cama y de cocinar yo cocino, atiando a ellos, temprano me levanto, cocino, me vengo a vender”.

De la La Libertad María Sánchez:

“Yo soy la que compro con mi esposo cada quincena, cocino yo, lavar las cosas, trapear mis hijos mayores, la otra niña limpiar, a veces”

De San Martín:

Yesica Gómez *“Yo, con mi esposo, como él es asesor interno, el maneja su tiempo, él me dice hoy día no voy viajar, hoy me toca cocinar, y él cocina, él cocina mejor que yo, hoy día le ha tocado cocinar a él porque yo me he dado una escapadita”*

Teresa Apagüño *“Yo, yo soy sola, yo mi esposo no participa”*

De Ucayali Alyce Peña:

“No siempre he sido yo, cuando trabajaba hacía las compras para la semana, me levantaba temprano, cocinaba, me gusta más la comida de casa como yo preparo, entonces siempre eso me ha obligado a que yo misma me haga responsable de todo”

- Si tuviera que cambiar de colegio a unos de sus hijos ¿Quién tomaría la decisión? ¿Por qué?

De 9 socias entrevistadas que aún tienen hijos en edad escolar, 5 de ellas son quienes deciden sobre la educación de sus hijos.

De Puno:

Olga Churata *“Yo mismo, no tengo otro apoyo, solamente yo nomás”*

Luz Marina Quispe *“Los dos, porque creo que es una comunicación de ambos para poder coordinarlo”*

De La Libertad Yobana Pareja:

“Sí, tomamos decisiones los dos, porque si él decide, tratamos de conversar ambos, para que haya un acuerdo y los niños se eduquen, mi esposo siempre ha respetado mis opiniones, igual si no le gusta mi opinión, me trata de entender o yo le hago a entender, quedamos los dos de acuerdo”

- En las relaciones de pareja su decisión de querer o no relaciones sexuales, es compartida por su pareja, cómo reacciona su pareja.

En el tema de las decisiones de pareja en aceptar la disponibilidad de tener relaciones sexuales o no tenerlas todas las socias entrevistadas que están casadas o son convivientes, manifestaron que sus parejas respetan su decisión.

De Puno Luz Marina Quispe:

“Normal, me entiende, sí nos comprendemos casi todo tenemos comunicación en eso”

De La Libertad María Sánchez:

“Sí, como yo le digo a veces, si una está cansada no lo puedes hacer, el reacciona tranquilamente, los dos tenemos que estar de acuerdo”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“Claro, él respeta mi decisión, un poquito se molesta, pero le digo no me siento bien y ya pues acepta”

De San Martín Yesica Gómez:

“Me respeta, cuando me ve cansada, ya me deja dormir”

- Su decisión de tener hijos o no tenerlos ¿es libre?, ¿Por qué?

Las socias entrevistadas que son casadas o convivientes y que aún pueden tener hijos, en su decisión de planificarlos o no 3 de ellas respondieron que es la pareja quien decide, mientras que solo

2 dijeron que ella decide o que ambos acuerdan tener hijos.

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“El decidía, yo no quería, lloraba cuando me embarazaba, porque yo era la que sufría”*

Merlith Saavedra *“Yo creo que mi esposo, él quería tener más hijos, yo no”*

De Puno Luz Marina Quispe:

“Sí, porque creo que parte de mí, yo puedo opinar, yo pues no, porque yo soy la que voy a gestar más que todo”

De San Martín Yesica Gómez:

“Los dos, a mi primera hija sí ha sido planeado, programado, desde el primer día salí embarazada, en mi segundo hijo no, cuando llegué a saber que estaba gestando, lo he asumido”

- De qué manera la ha ayudado el BC en su decisión de tener más libertad de movimiento, es decir salir de viaje o a sus reuniones, sin requerir permiso. ¿Qué cambió?

La libertad de movimiento, sin necesidad de pedir permiso es una decisión autónoma, personal de ellas en la que aparentemente no ha influenciado su participación el Banco Comunal, para 8 de las socias entrevistadas es posible, mientras que 5 de las entrevistadas no considera que están pidiendo permiso, pero sí comunican que van a viajar o salir, y solo 1 socia respondió que pide permiso a sus padres.

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Yo le digo hijito voy a viajar, yo te embarco, me dice. Como yo he quedado viuda joven, prácticamente yo he sido la que ha tomado las decisiones. Con las capacitaciones, porque hoy en día las mujeres tenemos que decidir por nosotras mismas, no estar este que el marido me manda y si no, no voy a ir.”

De San Martín Teresa Apagüeño:

“No, yo no lo tengo que pedir permiso a él, no me ha ayudado el Banco Comunal en esa decisión, porque eso es para mi negocio, mi hija me daba la plata”

De Ucayali: Alyce Peña:

“Yo hago mi maleta y me voy, soy una mujer independiente”

De Puno Luz Marina Quispe:

“Yo no creo autorizar, más que todo comunicarle, no es pedir permiso, pero es comunicar, comunicarle a él que voy a salir. Mas antes ya, porque yo también he estudiado Trabajo Social y ahí nos hablan de eso, lo que es la equidad”

De La Libertad María Sánchez:

“Yo he llegado a viajar con mi mamá, más que nada permiso no es previa coordinación con mi esposo, me dice puede pasarte algo y yo no sé dónde estás cómo voy a saber si eres tú o no eres tú”

De Ucayali Lucía Del Águila:

“Sí, pido permiso a mi mamá”

Resultados

- Desde que está en BC se da tiempo para su descanso, reunión de amigas, ir a reunión del BC. ¿Por qué?

Estando en el Banco Comunal las socias entrevistadas lograron un cambio en el uso de su tiempo de ocio, ya que la mayoría (11) de ellas respondieron que sí se dan tiempo para su descanso, solo 3

socias entrevistadas dijeron que no lo hacen, principalmente por motivo laboral.

Miriam Avendaño Puno:

“Sí, salimos, así conversamos un rato, porque también tengo que dedicarme a mi hijo”

De La Libertad:

María Sánchez *“Sí, salvo que tenga alguna consulta médica o me llamen para ir al colegio, tengo mis charlas programadas, tengo que seguir la programación”*

Yobana Pareja *“Sí, a veces fin de semana nos invitan a cumpleaños, o un fin de semana puedo salir con mis hijos, al centro a comer helados, cuando no hay muchas cosas, trato de sacar a mis hijos”*

De Lambayeque, Ana María Valdera:

“Sí, sí también, por eso señorita cuánto nos hace vuelta otra reunión, no ya vino la pandemia, 1 año, 2 años, no tenemos una reunión para ir a comer, para participar con las socias, pero Ana María este año sí las vamos a invitar a comer”

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“Para ir a pasear sí, nos damos un tiempo de ir a pasear con mis amigas, nos vamos a comer. En la reunión de nuestro BC lo tenemos acá en mi casa lo hacemos nuestra reunión”

De San Martín:

Teresa Apagüño *“Sí, con mis amigas no, mi descanso es estar sentada acá en mi casa, me voy a las reuniones del BC”*

Merlith Saavedra *“Ahora sí, las dos ya son adultas, cada una nos repartimos las cosas, por ejemplo, después del almuerzo si me dio una gana de hacer una siestecita, me hago mi siesta, salvo que tenga algo importante que hacer no la hago, hago mis obligaciones, pero sí descanso”*

Mileni Regalado *“Sí, nos vamos de viaje, de paseo, con mi familia. Bueno es que ya vivo sola, tú sola te ordenas, te mandas, ya no estás dependiendo de tu pareja que, si te manda, hay problemas”*

De Ucayali:

Alyce Peña *“Sí, porque mi trabajo es independiente, ... eres tu propio jefe, por ejemplo, hay un cumpleaños y me dicen ay amiga puedes venir, lógico que voy porque no dependo de nadie, en cambio cuando usted depende de alguien en su trabajo, no le voy a pedir permiso para ir a un cumpleaños porque no me lo van a dar, tienes que reprimirte porque sabes que no te van a dar, en cambio cuando eres tu propio jefe, eres independiente, te organizas, puedes ir tranquila, porque sabes que no depende de nadie”*

Lucía Del Águila *“Sí lo hago, me reúno con mis amigas, todos los domingos vamos a ver a mi amigo que falleció”*

De Puno:

Olga Churata *“No, porque no hay tiempo”*

Luz Marina Quispe *“A las reuniones del BC sí, a las reuniones de mis amigas no, más que todo por mi pequeña, porque no tengo a quien dejar, que le encargue, más que todo vivo sola”*

De Ucayali Rayda Trujillo:

“Mayormente no, los domingos rara vez nos damos un paseito a Yarina, ahí me voy, es que no descuido mi negocio, porque tengo que trabajar”

- Qué hace ahora cuando se siente enferma. Explique

En la actualidad la mayoría (11) de las socias entrevistadas acude a buscar ayuda médica si se siente enferma, ya sea al Seguro Social, al hospital o a la Posta de Salud.

De San Martín, Teresa Apagüño:

“Cuando me siento enferma me voy al Seguro también, y el doctor me transfiere a Tarapoto, me atiende, sí me voy”

De Ucayali Alyce Peña:

“Tengo que ir al hospital, porque no sé qué es lo que tengo, el médico tiene que verme”

De Puno Olga Churata:

“No soy de enfermarme, claro que a veces gripe me da, así de enfermarme de entrar a la cama no”.

- Que temas mensuales del BC, recuerda que le han ayudado en su vida. ¿Cómo?

Las socias entrevistadas mayormente recordaron el último tema que escucharon y lo aplicaron en su vida cotidiana, principalmente los temas relacionados al negocio, al autoestima al liderazgo y el tema de violencia contra la mujer.

De La Libertad, María Sánchez:

“Negocio para poder organizarnos”

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“Sí con las capacitaciones, hoy en día también las mujeres tenemos que decidir por nosotras mismas, no estar que el marido me manda y si no, no voy a ir.”

De San Martín:

Merlith Saavedra *“Sí me acuerdo mucho de la sesión anterior, de cómo uno debe atender al cliente que viene, porque el negocio se trata de eso, el que te viene a comprar debe salir contento del negocio. Si yo siempre digo, hay que atender bien a un cliente así sea que venga por una aguja, hay que atenderle bien”*

Yesica Gómez *“Últimamente de liderazgo, porque ser líder y jefe es diferente no, y un tema de presupuestos, también había un tema sobre marketing, que estrategias tenemos que aplicar”*

De Ucayali, Rayda Trujillo:

“Hablaban de maltrato psicológicamente, también me acuerdo que instruía para el negocio, cómo debemos llevar nuestro negocio”

- Si observa que una joven es criticada por la manera de cómo se viste y le falta el respeto un hombre, ¿cómo reacciona, usted? ¿Por qué?

Esta afirmación fue reprobada por la mayoría de las socias entrevistadas (11), quienes mencionaron que no se debe juzgar la forma de vestirse, que es una decisión personal, que reñirían al hombre que está molestando y ayudarían a la joven, sólo una de las socias no está de acuerdo con la forma moderna de vestir de las jóvenes.

De Puno Miriam Avendaño:

“Llamándole la atención”

De La Libertad Yobana Pareja:

“Bueno, yo creo que, dependiendo cómo se viste la chica, como dice, sí es que se viste en minifalda, yo creo que las chicas son decisiones como quiere vestirse, no es cierto, que ahora hay que ver, que la mirada, a veces le molestan o le dan piropos, a veces la chica como que no saben cómo contestar, necesita ayuda, porque le está faltando el respeto a la chica”

De San Martín Mileni Regalado:

“Le ayudaría, le defendería, porque nunca nadie debe acosar a nadie, uno está con el derecho de vestir como tú quieras”

De Ucayali Alyce Peña:

“Yo no tengo que permitir eso, porque tampoco podemos juzgar por la forma de vestir y él no tiene por qué faltarle el respeto, porque de un principio por eso cuando yo veo un grosero, yo le digo tú de donde naciste, no tienes madre, hijas, a ti te gustaría que a tu madre le hagan esto a tu hija, seguro que te molestarías, pero sin embargo tú le faltas el respeto, son cosas que no se pueden permitir”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“Bueno, a veces también digo yo, es que a veces también las jóvenes hoy en día, es que ellas mismas que no le respeta por la forma de vestirse, hubo una vez cuando yo me venía del mercado, yo le dije a la señorita, señorita usted mira como la forma se viste y hay tanto borrachitos, estos, porque le digo, porque, pero acá por la calor, no sé hay señoritas que se visten ya poquito se ve el poto, ya, y eso pues, la forma de vestir, yo no estoy en contra que usen el short, pero hay shorts que demasiado pequeñísimos, que a mi persona de mí no le gusta eso”

- Desde que está en el BC se siente identificada con las movilizaciones en defensa de los derechos de la mujer ¿Por qué? Participa.

La identificación con las movilizaciones en defensa de los derechos de la mujer fue aceptada por todas las entrevistadas, sin embargo, solo 7 de ellas respondieron que participan activamente en las movilizaciones.

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Claro, porque no, tenemos nuestros derechos. Sí una vez nos llamó la señorita para ir a Chiclayo y hacer una movilización por el día de la mujer”

San Martín Teresa Apagüeño:

“Sí, sí, sí he participado, la última ha sido en el centro”

De Ucayali Alyce Peña:

“Sí, porque hasta el día de hoy hay muchas mujeres maltratadas, muchas mujeres que dependen del esposo, no toman decisiones ... por ejemplo, tú en Manuela aprendes muchas cosas, a cómo ser independiente, cómo ser una mujer que puedes valerte por ti misma, a raíz de eso tú puedes estar enseñando a otra mujer que puede ser independiente. Sí hemos participado, hicimos un cartel que lo tuvimos en nuestras manos, fuimos desde las 4 de la tarde hasta las 9 de la noche, esperamos que en cada movilización las personas escuchen y aprendan, contra la violencia a la mujer, que no sea maltratada”

De La Libertad Yobana Pareja:

“Sí, porque los derechos de la mujer, no participo, me gustaría, pero como vivo casi ya rural está lejitos del centro, por ejemplo, cuando ha habido movilización, cuando habido marchas quise participar, no pude ir”

De San Martín Yesica Gómez:

“Sí, pero nunca asisto, puedo apoyar moralmente, pero nunca he asistido, no me gusta, porque a veces es peligroso, a ninguna movilización”

IV. EMPODERAMIENTO PSICOLÓGICO

En el proceso de Empoderamiento Psicológico de las socias entrevistadas, destaca el haber obtenido más confianza en sí misma después de ingresar al Banco Comunal. En cuanto a su percepción de que cuando dan su opinión sea en la familia como en sus redes sociales es tomada en cuenta ésta no ha cambiado porque consideran que es la misma respuesta desde antes de pertenecer al Banco Comunal, como estando en él.

Lo mismo sucede con el cuidado personal, las socias antes de participar en el Banco Comunal, como ya estando en él, toman en cuenta su cuidado personal.

La mayoría de las socias saldría en defensa de una mujer si ésta es víctima de una agresión violenta.

Precondiciones

- ¿Cómo era antes de entrar al BC tenía confianza en sí misma, es decir trataba de conseguir los objetivos que se había propuesto?

Antes de participar en el Banco Comunal las socias entrevistadas no tenían confianza en ellas mismas, sentían temor de realizar nuevos emprendimientos para conseguir lo que se habían propuesto ya sea definiendo sus objetivos económicos, o dudando de lo que hacían. Reconocen que el haber recibido las charlas en el Banco Comunal les ayudó en gran medida a sentir mayor confianza en ellas para definir sus metas.

De La Libertad Yobana Pareja:

“Trataba de buscar mis objetivos, pero desde que me invitaron a Manuela tenía temor, pero que hago con la plata, bueno ahí me explicaron, voy a sacar para comenzar un negocio pequeño, para invertir, comprar algo, todo eso”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“No, no, o sea, no tenía la confianza yo, porque tenía miedo, si yo quería esto, tenía miedo de no quiero quedar mal, mejor es cuando tenga el dinero, vuelva a llevar, vuelva a comprar, tenía temor de no, pero ahora no, si alguien me ofrece algo que me gusta, ya pues si hay sí”

De Puno Luz marina Quispe:

“Sí, pero no era mucho, a veces había altibajos y todo, a veces me sentía decaída, pero al entrar al BC las charlas que nos dan nos, creo que nos ayudan bastante a cumplir el objetivo nuestro”

De San Martín Mileni Regalado:

“No, vivía dudando en lo que hacía”

De Ucayali:

Lucía Del Águila *“No, es que me sentía como insegura de que no me salga como yo quería”*

Alyce Peña *“Claro, porque era una mujer que a pesar de trabajar me ocupaba de la casa, o sea yo siempre he dicho que soy una mujer capaz de muchas cosas”*

- ¿Cuándo expresaba su opinión en la familia o en público ésta era tomada en cuenta?

La mayoría (11) de las socias entrevistadas manifestaron que cuando opinaban tomaban en cuenta lo que decían, a veces en la familia, otras veces en el barrio.

De Puno, Miriam Avendaño:

“Sí, con una amiga entre las dos conversábamos, yo le decía puede ser así, sí me hacía caso”

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“Claro también porque de reuniones, mayormente uno se tiene de reuniones, es cuando los hijos están estudiando sí, porque también, formé de un comité de aula”

De San Martín Teresa Apagüeño:

“No tenía reunión familiar, a mis cuñadas me escuchaban, pero no compartían. Mis vecinos sí me escuchaban, conversaba con mis vecinos”

De Lambayeque Ana María Valdera.

“A veces me tomaban en cuenta como que a veces no, ya me veían que ya estaba llegando se quedaban calladitos, yo les digo continúen, tenían vergüenza”

De San Martín Regalado:

“Sí porque a veces en el barrio me nombraban de secretaria, para nuestra calle, hacer la pista”

De Ucayali:

Alyce Peña *“Sí, porque yo también se respetar la opinión de las demás personas.”*

Lucía Del Águila *“No, porque era muy chiquita, yo soy la última nieta”*

De La Libertad María Sánchez:

“Yo previa coordinación con mi esposo, pregunta que haga él, yo decía sí y no, pero ahora no, por eso digo antes yo era sí y no”

- Antes se daba tiempo para su cuidado personal

En el tema del cuidado personal gran parte de las socias (9) acostumbraban hacerlo, desde antes de ingresar al Banco Comunal, quienes no lo hacían argumentaron que no les gusta arreglarse.

La Libertad Yobana Pareja:

“Para mi cuidado personal en las mañanas o después del almuerzo”

Lambayeque Ana María Valdera:

“Claro, también, bueno principalmente dándome esos viajecitos, otro de que, comprándome así ropa, y hacer mi arreglo personal, también me iba y me lo hacía”

De San Martín Teresa Apagüño:

“Sí, si me daba tiempo”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“Antes no, porque no vivía acá en la ciudad, vivía allá en la chacra, a mí no me gusta casi el maquillaje, para salir un poquito de mis cremas, de maquillaje, no tanto me gusta”

De San Martín Merlith Saavedra:

“La verdad yo no tengo paciencia, claro me baño, todo, pero eso yo veo por ejemplo que mis hijas, ellas sí que se dedican a su persona, se levantan tempranito en la mañana, se ponen mascarilla, yo no soy así, veo que mis hijas sí se dedican”

Agencia

La agencia de las socias más significativa es que todas aprendieron en las reuniones del Banco Comunal a tomar la palabra, al inicio con inseguridad, pero después con la motivación de la promotora, hacerlo con confianza.

- Actualmente se expresa en las reuniones de la familia o en público, más segura ¿por qué?

Expresarse en las reuniones de familia o en público, sintiéndose más seguras, dejando de lado el temor por lo que van a decir, para la mayoría (9) de las entrevistadas es posible actualmente.

De Puno Olga Churata:

“Sí, antes tenía miedo no hablaba, ahora no tengo miedo”

De La Libertad Yobana Pareja:

“A veces, porque como recién había llegado, como que tenía un poquito de temor, como no conocía todavía a mi cuñada, todo eso, pero como ahora ya conozco más, ya tenemos más confianza”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Sí, pero siempre están como diciendo que todavía no tengo derecho, y yo les digo yo también tengo derecho”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“Sí, si también yo le doy mis opiniones, me escuchan, pero a veces la familia no le gusta, pero ahí me escuchan, en el barrio no porque cada uno en el barrio estamos en nuestra casa, hay vecinos algunas cosas que van hacer, no nos comentan”

De San Martín Teresa Apagüeño:

“Ahora reunión familiar con los parientes no hay, con los hijos sí, me respetan”

De Ucayali Rayda Trujillo:

“Antes no, ahora sí me escuchan, yo les comento”

- Acostumbra a tomar la palabra en las reuniones del BC. ¿por qué?

Todas las socias entrevistadas, respondieron afirmativamente, que toman la palabra en las reuniones del Banco Comunal, porque muchas de ellas aprendieron hacerlo previamente en las reuniones del Banco.

De Puno Olga Churata:

“Yo tenía miedo de hablar, yo no hablaba, ahora sí, ya hablo. Sí a veces la señorita nos pregunta, cuál es tu opinión dice, ya hablamos”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Claro, yo soy la primerita a veces, porque yo estoy atenta a los videos, escucho, nos dan media hora para participar y para levantar la mano, yo soy la primera”

De La Libertad Yobana Pareja:

“He aprendido mucho de Manuela Ramos, cuando hay todos los meses reuniones, cuando empecé en las reuniones era un poquito tímida, tenía miedo de expresarme, de repente voy hablar mal, de repente no van a escuchar mis opiniones, pero poquito a poquito la señorita nos decía no hay que tener miedo, no importa que hable mal, el gusto es de escuchar, o volver a preguntar a la persona de qué se trata, y ya perdí miedo, ahora sí ya me expreso, ya no tengo miedo a preguntar, o cuando me preguntan de repente me quedaba así, pero ahora ya”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“Sí, porque mayormente, sí porque yo a veces me molesto cuando no pagan al día, a veces me voy y yo siempre hablo en mi reunión, digo esto no debe pasar en nuestro grupo, cuando hay atrasos en nuestro grupo de pago, ahí también les hablo, les digo que tampoco queremos que nuestro grupo, banquito Señor de Huamantanga, queremos que todo le vaya bien”

De San Martín Teresa Apagüeño:

“Cuando nos pregunta la señorita, sí. Libremente yo opino”

De Ucayali Rayda Trujillo:

“Sí, si todas hablamos ahí, a toda pregunta”

- Suele cuidar su apariencia personal en casa o en público para sentirse bien. ¿Cómo es?

Cuidar la apariencia personal en casa o en público si es posible hacerlo para algunas (7) de las socias entrevistadas.

De Puno, Luz Marina Quispe:

“Sí trato, antes de salir”

De La Libertad, María Sánchez:

“Yo si me cuido, porque como dicen a veces, ah, pero por qué está así vestida, comienzan a hablar mal, también depende de cada persona cómo uno se cuida o se descuida”.

De Lambayeque, Ana María Valdera:

“Claro, por supuesto, sino como voy a ir toda mechosa a una reunión, tengo que ir toda bien arregladita”

De Ucayali, Rayda Trujillo:

“Sí, para ir a bailar un rato, a veces me doy mi escapadita, sí me arreglo”

De San Martín, Yesica Gómez:

“La verdad que no, apariencia es estar ahí, no tanto, no me gusta la vanidad, únicamente sencilla”

- ¿Cómo se siente cuando llega la fecha del pago del crédito del BC?

Las socias entrevistadas en su mayoría (11) programan los pagos del crédito del Banco Comunal, de tal manera que cuando llega la fecha del pago no se sienten preocupadas, ni angustiadas, se sienten tranquilas, mientras que, la minoría de ellas (3) manifestaron sentirse frustradas o preocupadas debido a que en su negocio no les pagan oportunamente para hacer el pago al Banco Comunal en la fecha indicada, pero tratan de resolverlo acudiendo a otras fuentes.

De Puno, Miriam Avendaño:

“No, porque en el Banquito nunca nos ha faltado para pagar, siempre hemos tenido para pagar”

De San Martín Merlith Saavedra:

“No, no porque sé que es una responsabilidad que tengo que cumplir, ya lo tengo programado”

De Ucayali Alyce Peña:

“No, porque nosotros como es mensual vamos cobrando, vamos guardando por eso yo prefiero trabajar con Manuela porque me da más tiempo, tú te programas”

De La Libertad Yobana Pareja:

“No me siento, trato de juntar cada semana, no me siento tan preocupada, una vez me paso un problema de familiares, uy estaba preocupada, ahora qué hago y como tengo hija allá en Lima, tuve que pedir prestado, ahí te repongo porque todavía no habían pagado, porque yo soy de esas personas, trato de pagar 7, 8 o 9 soy puntual en mis pagos, nunca tuve, no, no”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Me siento a veces preocupada, uy ya me falta poquito para poder pagar, a fin de mes ya tengo que tener juntadita la plata para poder pagar”

De Amazonas Milaidi Alvarado:

“...Yo ya sé cuánto estoy ganando, esa ganancia va a ser para pagar a Manuela y cuando no me pagan a fin de mes, claro hay frustración, porque de dónde voy a sacar ese dinero, porque llega la fecha que yo voy a pagar, pero igual de otro capitalcito que hay de ahí sacaré, hasta que mientras me lleguen a cancelar”

- ¿Cómo se siente ante el pago de otros créditos?

De las 9 socias entrevistadas que tienen crédito en otras instituciones, 7 respondieron que no tienen preocupación para pagar esos créditos, mientras que es una minoría quienes sí se preocupan.

De Puno, Olga Churata y Miriam Avendaño:*“Sin preocupaciones, por eso me trabajo”**“Sí casi de otro banco poco nomas, no me preocupo”***De La Libertad, María Sánchez:***“Normal, uno ya se programa tal fecha”***De San Martín, Yesica Gómez:***“No, yo hago mi presupuesto, si es que ya va a ser el pago, ya tengo disponible”***De Ucayali, Rayda Trujillo:***“Yo ya guardo, ya queda aparte”***De Lambayeque, Ana María Valdera:***“También, porque es una preocupación, para que no aparezcas en rojo en el sistema”***De Amazonas, Milaidi Alvarado:***“Claro, voy a ser sincera a veces en el transporte está muy mal, hay días que hay para los carros, hay días que no entran, pero igual ya llega la fecha para pagar”***Resultados**

- Y desde que participa en el BC, considera que puede resolver cualquier problema. Ahora puede asumir nuevos retos, tiene más confianza en sí misma. Explique

Hay un cambio positivo al considerar que pueden resolver cualquier problema y a tener más confianza en sí misma desde que participan en el Banco Comunal para la mayoría (13), de las socias entrevistadas.

De Puno, Luz marina Quispe:*“Sí, a sentirme libre, más empoderada”***De La Libertad, Yobana Pareja:***“Sí, ya me siento más, ya no tímida, más confiada, más tranquila ya”***De Lambayeque María Sánchez:***“Bueno, una mujer más responsable dedicada al negocio, y bien responsable en todo”***De San Martín:**

Teresa Apagüño “Sí problemas, cuando yo tuviese problemas, yo enfrento mis problemas, en un caso de resolver. Sí más confianza tengo, así con los pedidos con todo, yo voy a conversar, conversamos”

Merlith Saavedra *“Sí, sí, consulto, converso y llegamos a una solución. Claro sí, la verdad yo diría que más fortalecida, con confianza en uno mismo, poder lograr lo que piensas”*

De Ucayali Lucía Del Águila:*“Sí, porque ya va uno ganando experiencia”*

- Ahora en su hogar y en su barrio toman en cuenta sus opiniones. Y desde que participa en el BC de qué manera la ha ayudado para expresarse en público. Explique

Otro aporte al participar en el Banco Comunal es que para la mayoría de las socias entrevistadas (11) ha sido una ayuda para poder expresarse en público y sentirse más seguras.

De Puno Luz Marina Quispe:

“Sí me ha ayudado, por ejemplo, cuando estamos en una reunión a poder opinar, estoy más segura, en mí misma.”

De Ucayali Alyce Peña:

“Las vecinas a veces vienen a pedirme consejo y me hace sentir bien como persona”

De La Libertad Yobana Pareja:

“Bueno, a veces preguntan, que te preguntan, trato de responder, trato de escuchar, de aprender y de grabarme, contesto tranquilamente”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“Bueno, para participar, ahí me parece que entre todas nos aplaudimos, me siento emocionada de participar”

De San Martín Yesica Gómez:

“Sí, inclusive ahí en el grupo discutimos”

- ¿Cómo reaccionaría, si observa y escucha que agreden a una mujer? ¿Qué haría? ¿Ha tenido alguna experiencia? ¿Podía contarla? Considera que se debe denunciar cuando a la mujer la golpean, la violan, la insultan, o la recibe violencia económica.

La respuesta de las socias entrevistadas ante una agresión hacia la mujer, para casi todas (13), es que defenderían sea interviniendo o pidiendo ayuda a la policía, solo una socia, respondió que no denunciaría porque no sabe cómo puede reaccionar la víctima. Del total de las entrevistadas 4 de las socias entrevistadas tuvieron una experiencia observando la agresión e interviniendo para defender a la víctima.

De Puno:

Olga Churata *“Sí se puede denunciar, porque muchas cosas pueden pasar, no podemos esperar que nos maltraten. Yo vi a mi amiga que la maltrataban y la ayudé acudir a la policía para la denuncia”*

Luz Marina Quispe *“Lo vi en mi hermana, yo reaccione como creo que cualquier persona habría podido reaccionar porque es mi hermana, quizás fue un impulso mío, que, de insultarlo a mi cuñado, creo que yo siempre lo haría también en la calle, bueno el impulso como le digo de insultar”*

De San Martín, Mileni Regalado:

“La defiende, llamo a la policía. Claro con mi cuñada, yo la defendí cuando le estaban pegando, vuelta a defender, llamé a la policía”

De Lambayeque Ana María Valdera:

“La defendería, por qué voy a dejar que, la defendería”

De Amazonas Milaidi Alvarado.

“No me gusta que le peguen a otra mujer, pues. Reaccionaría llamando, porque nosotros tenemos números que se llaman para cualquier violencia, hay números para llamaríamos que hay maltrato con esa persona y que vengan a intervenir”

De San Martín Teresa Apagüño:

“Le voy a decir que no le pegue, porque la mujer es parte de uno, mi esposo me maltrataba a mí, jalones, después que me pegaba me decía, ya no va a pasar. Se debe denunciar cuando el marido viene a pegar se debe denunciar, a mí ya no me pega, no lo he denunciado, yo le hablé, le he hablado, si otra vez tú me pegas yo te voy a denunciar, porque tú no eres nadie para que me toque y él me ha escuchado, no me pega ahora”

De Ucayali Alyce Peña:

“Le llamo a la policía porque no puedo permitir que una mujer sea maltratada”

De La Libertad María Sánchez:

“Ahí hay muchas dificultades, porque a veces uno defiende y hay mujeres que en lugar de decir sí me está agrediendo, defiende al hombre, entonces no sé qué tanto se puede ayudar, porque no se sabe cómo va a reaccionar la persona”

- Actualmente se da tiempo para su cuidado personal

La participación en el Banco Comunal para las socias no cambió la costumbre de darse tiempo para su arreglo personal se mantuvo la misma respuesta, es decir muchas (9) de ellas lo siguen haciendo y por otro lado, están las socias que no se dan tiempo para hacerlo.

De La Libertad Yobana Pareja:

“Sí, solo que ahorita no, en la mañana me he ido al mercado, todo el día he estado en trajín, porque ayer he llegado, estaba muy ocupada también, me gusta maquillarme”

De Puno Luz Marina Quispe:

“No mucho, porque a veces como mujer tenemos muchas cosas que hacer, nos descuidamos de eso”

V. VIOLENCIA CONTRA LA MUJER

Para abordar el tema de Violencia contra la Mujer, se les propuso a las socias entrevistadas que se ubiquen en el tiempo, desde octubre-noviembre del 2022 a octubre-noviembre del 2023. Todas las siete socias casadas y convivientes respondieron que sus parejas no las habían agredido de ninguna forma, en ese período de tiempo. Mientras que dos socias separadas, sí sufrieron agresión psicológica recientemente por parte de sus ex parejas.

- ¿La agredió de alguna forma: ¿ya sea con insultos, o con violencia psicológica, o violencia física? ¿Qué sucedió?

María Sánchez de La Libertad: *“Bueno a veces discutimos como cualquier pareja puede ser cuando no nos ponemos de acuerdo, después no. Levantó la voz”*

De San Martín, Yesica Gómez: *“No, yo soy un poco tosca, él no, él es tranquilo, en comunicación estamos coordinando cualquier cosa, no es que me esté amenazando no, no, no”*

De Puno, Olga Churata: *“El año pasado, me llamó borracho, yo le dije tú me has maltratado mucho, tienes tu pareja, ya no puedo volver contigo, ya son años que me ha pegado, ya no vivo con él, con mis 5 hijos nomás vivo”*

De San Martín: Teresa Apagüño *“Ahora no, no me insulta, eso fue antes de que entrara al Banco Comunal, antes del 2020, no porque yo le dije si Ud. viene a mí casa, venga, pero nada de insultos de maltrato, porque si tú me insultas, te vas a ir por la misma puerta, 7 años ya ha regresado”*

Mileni Regalado “Sí”

¿Solicitó ayuda? ¿Por qué?

De San Martín Mileni Regalado:

“Sí”

¿A quién?

De San Martín Regalado:

“A mi sobrina”

¿Les comentó a compañeras del BC o a la Oficial de Crédito? ¿Por qué? ¿Cómo la ayudaron?

De San Martín, Mileni Regalado:

“No, porque no sé, porque no nos preguntaban, pues”

¿Hizo la denuncia en las instituciones locales sea la comisaría u otras? ¿Por qué?

De San Martín, Mileni Regalado:

“Sí, lo he denunciado”

¿Esa situación de violencia se mantiene o se repite hoy?

De San Martín, Mileni Regalado:

“Me he separado”

- ¿Hablando de violencia, usted considera que los insultos, la humillación, el apropiarse del dinero sin su consentimiento o dañar pertenencias es violencia? Sea sí o no: ¿Por qué?

La mayoría (10) de las socias entrevistadas consideran que la actitud de insultar, humillar o apropiarse del dinero sin consentimiento por parte de la pareja sí es violencia. Porque es un maltrato psicológico y es un hecho que se debe denunciar.

De Puno, Miriam Avendaño:

“Sí, porque el dinero nos toca trabajar a nosotros”

De La Libertad, Yobana Pareja:

“Yo creo que eso es un maltrato psicológico, no nunca me han, bueno a veces mi esposo me da mi plata para la semana, para el gasto de los chicos y una parte para él y nunca me ha dicho sabes

esta plata es mía, porque él sabe su responsabilidad como pareja en casa, nunca tuvimos problema de esa parte”

De San Martín:

Teresa Apagüño *“Violencia es, es violencia, porque ese dinero no es de él, es de ella, el esposo que le da la violencia debe denunciarlo, claro”*

Merlith Saavedra *“Sí, porque de solamente pensarlo la agresión es un tema de violencia, porque se supone que si yo necesito dinero tengo que pedirlo o simplemente, si es que la mujer depende del esposo debe darlo, no tiene que ser pedido, en el caso de una humillación, también es una violencia porque psicológica pues, está insultando, está agrediendo”*

De Ucayali:

Alyce Peña *“Es violencia, porque los insultos son maltrato psicológico, yo le puedo decir, porque eso he pasado yo, cuando tomé la decisión de separarme del padre de mis hijos me dijo, pero porque si yo nunca la he golpeado, lógico no me golpeaba, pero sí psicológicamente me estaba dañando. Yo pienso que a veces un golpe puedes responder con otro golpe, pero un insulto, tú quedas afectada, psicológicamente quedas mal, son cosas que no aprendes en ese momento”*

Rayda Trujillo *“Sí, psicológicamente, a mí me ha pasado varias veces, me insultaba de todo me decía, yo llorando, aguantaba”*

- ¿Considera que estos temas de violencia en la pareja son un asunto privado de la pareja o es un asunto que se debe trabajar de manera pública? ¿Por qué?

El tema de violencia a la pareja, para algunas (4) de las socias debería de tratarse como un asunto público, que puede implicar una denuncia al agresor.

De Puno, Miriam Avendaño:

“Se debe trabajar en público porque, el esposo de mi amiga no le daba el dinero, le debía, podría ser que lo denunciemos, pero a ella le ha amenazado con pegar”

De La Libertad, María Sánchez:

“Se debe trabajar porque hay mujeres, una se mete a defenderla más bien defienden a la pareja”

De San Martín:

Teresa Apagüño *“No, lo que le hace el esposo a la esposa, no debe de quedar ahí nomás, debe ella denunciarle, porque si no qué puede pasar”*

Merlith Saavedra *“La verdad sino son graves pienso que sería en familia, pero si son graves, la vecina, el vecino ya se enteró tiene que ser público, tiene que denunciar”*

De Ucayali, Rayda Trujillo:

“Pública, denunciarlo, llamar a la policía, no vamos a dejar que se maten”

De La Libertad, Yobana Pareja:

“Yo creo que es un asunto de pareja, porque público no, yo creo que es un asunto personal”

De San Martín, Mileni Regalado.

“Bueno, en mi ver yo hacía privado, porque no quería que sepan mis hijos, de todas maneras se ha sabido, no quisiera que pase nadie por eso”

De Ucayali, Lucía Del Águila:

“Quizás privado, porque si tienes discusión con tu pareja se queda entre ustedes, porque si metes a otra persona la persona le va a defender más al hombre o a la mujer, luego empiezan a criticar entre ellos, al final van arreglar sus problemas y van a regresar otra vez”

VI. GENDER BACKLASH

- Desde que tiene sus propios ingresos y maneja su negocio.

Para 4 de las socias entrevistadas que tienen pareja el comportamiento de su pareja en el tema del manejo de su negocio es el de apoyarla, mientras que para 2 de ellas opinan que la pareja es indiferente, ni pregunta.

Solo una socia refirió que antes su esposo, era diferente, se oponía a que ella trabaje.

Las socias que habían manifestado que sus parejas las apoyan en el negocio, igualmente opinaron que hubo un cambio, que antes era diferente la actitud de la pareja.

a. ¿Cómo es el comportamiento de él hacia usted?

De Puno, Luz Marina Quispe:

“Si me apoya en sí en el trabajo, es desde la pandemia más que todo lo obligo a acompañarme”

De La Libertad, Yobana Pareja:

“No, más bien me apoya”

San Martín:

Teresa Apagüño *“Él también trabaja, trabaja conmigo, apoya, sí apoya”*

Yesica Gómez *“Por ejemplo hoy día, hay no me pagan, como soy tu esposa tengo que mantenerte, en broma. Sí nos ayudamos, como le digo te estoy apoyando, yo no te cobro, pero sí que necesito que tú también me apoyes”*

De Puno, Miriam Avendaño:

“Nunca tampoco me preguntaba, no le molestaba”

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“No me dice nada”

b. ¿Cómo era antes?

De Puno, Luz Marina Quispe:

“No, me decía, cómo vas a ir a trabajar, pero como ya he estudiado, más el BC que me ayudó, yo le trataba de hacerle entender”

c. ¿Hay algún cambio?

De Puno, Luz Marina Quispe:

“Sí, él me apoyo en el momento de la pandemia”

De La Libertad, María Sánchez:

“Él ha cambiado”

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Antes no, él trabajaba lejos, hubo cambio, ahora porque está con uno ya trabaja”*

Yesica Gómez *“Hace 8 años era un irresponsable, tuvo una enfermedad tan rara, entró al evangelio, él ha cambiado, pensaba solamente en él, ahora es diferente”*

Merlith Saavedra *“No, yo tengo una buena comunicación con mi esposo sí, yo realizo las compras, si tengo que pagar, pago, yo manejo eso, él todos los días sale, trabaja afuera”*

- Desde que toma sus propias decisiones sobre su dinero y su negocio.

Las socias entrevistadas respondieron que sus parejas reaccionan de manera normal, al darse cuenta que ella toma sus propias decisiones.

En este tema para las socias no hubo cambio, porque la pareja siempre tuvo una aceptación de que ella tome sus propias decisiones.

Para las socias entrevistadas cuyas parejas reaccionaban violentamente cuando discutían, actualmente ya no reaccionan violentamente, hubo cambio en su comportamiento.

a. ¿Cómo reacciona su pareja?

De La Libertad:

María Sánchez *“Normal, no veo problema alguno en ello”*

Yobana Pareja *“Tranquilo, alegre, trata de acompañarme, me ayuda a sacar mi mesa, sí me apoya”*

b. ¿Hay algún cambio?

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“Me dice, yo no me meto en tú dinero, yo no me meto en tus negocios”

De San Martín:

Merlith Saavedra *“No, tengo el apoyo de él, desde antes del BC”*

Yesica Gómez *“Los dos aportamos”*

- En momentos de discusión

De las socias entrevistadas las 7 respondieron que sus parejas actualmente no reaccionan de manera violenta ante una discusión, tratan más bien de calmarse. Mientras que 3 de las socias entrevistadas contestaron que antes su pareja reaccionaba de manera violenta, cuando discutían, es decir sí experimentaron un cambio en el comportamiento de sus parejas.

a. ¿Cuál es la actitud que asume su pareja o ex pareja? ¿De qué manera se comporta?

De Puno:

Luz Marina Quispe *“Sí discutimos a veces los dos, pero siempre uno de los dos tiene que dar su brazo a torcer para poder calmar las cosas, él cede”*

Miriam Avendaño *“Se salía a la calle, no me molestaba”*

De La Libertad:

María Sánchez *“Cuando él se enoja, yo también cuando me enoja mejor me callo, él dice voy a ir al baño, como uno calmarse”*

Yobana Pareja *“Tratamos de resolver entre nosotros nomás, nos dejamos de hablar, pero no es violento, nunca me ha tirado contra la pared, como dice un puñete, no, jamás, trata de callar y se tranquiliza y conversamos”*

De Amazonas:

Milaidi Alvarado *“Me dice, quiero hacer esto y tú no me apoyas en esto, no hay apoyo de ti, así me dice, con golpes, con insultos no”*

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Ahora no hay discusiones, no, no”*

Yesica Gómez *“Sí me deja, yo soy la que grita”*

b. ¿Cómo era antes?

De Puno, Luz Marina Quispe:

“Más antes sí, él me ha golpeado, yo lo he denunciado”

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Antes si había discusiones, insultos, maltratos, todo”*

Yesica Gómez *“Nos fuimos a las manos”*

Merlith Saavedra *“En la actualidad ya no, porque estamos 25 años juntos, pero no le voy a negar que antes cuando yo me inicié con la bodega, estamos hablando del año 2007 por ahí, lo hice en contra de la voluntad, él no quería que tenga mi negocio, yo no sé cuál sería su mentalidad, pero él decía que no quería, yo agarre tome un dinero y empecé a comprar, ya cuando yo estaba con el negocio, ya él me ayudaba atender al público, muy bien”*

c. ¿Hay algún cambio?

De Puno, Luz Marina Quispe:

“Ha cambiado, ahora”

De San Martín:

Teresa Apagüeño *“Hubo cambio”*

Yesica Gómez *“Yo más bien, tenía un carácter muy fuerte, por su adicción, por su irresponsabilidad tenía una vida de soltero, y cuando él bebía así se tiraba por dos o tres oportunidades así, ahora ya no 8 años que él ha cambiado”*

De Amazonas, Mileidi Alvarado:

“Él siempre ha sido así, no ha sido violento”

- El tiempo en diferentes actividades

Para la mayoría de las socias entrevistadas sus parejas actualmente se alegran, cuando ellas realizan otra actividad en el hogar, solo para 2 de ellas ahora hubo cambio en su actitud.

a. ¿Cómo reacciona su pareja o ex pareja cuando usted le dedica más tiempo a otras actividades dentro del hogar (cuidado de los hijos, etc.)?

De La Libertad, Yobana Pareja:

“Ahí, contento, no, nunca tuvo celos, claro siempre nos damos nuestro tiempo”

De San Martín:

Teresa Apagüeño “A él le alegra, antes no”

Yesica Gómez *“Cuando viene un familiar, él expresa que mi señora trabaja así, orgulloso, a veces trabaja con amigas o con familia, para mí no es bueno, confunden el trabajo con la amistad, yo les tengo ahí”*

b. ¿Hay algún cambio?

De Puno, Luz Marina, Quispe:

“No, ya no, habido cambio”

De Amazonas, Milaidi Alvarado:

“No reacciona, porque mayormente para viajando”

De San Martín, Merlith Saavedra:

“Creo que ese había sido el problema, que no iba a tener tiempo para ir con la familia, pero después ya no. En la actualidad él no trabaja los domingos, los domingos nos levantamos, como somos 4 vamos a visitar a la familia o cualquier actividad y seguimos el día en familia, el domingo es sagrado”

