



Una apuesta por la equidad



# Desafíos de Género hacia la Inclusión Financiera

Estudio del impacto de los Bancos Comunales  
en Puno y San Martín  
1997-2003



Estudio del impacto de los Bancos Comunales del  
Movimiento Manuela Ramos en Puno y San Martín  
1997-2003

*Patricia Fuentes Medina*  
*Consultora*

Mayo 2004

## Contenido

- Presentación
- Introducción
- I. Objetivos y Metodología del estudio
- II. El modelo BC
- III. Visión y balance de los BC en el Perú
  - 3.1 Naturaleza de los BC
  - 3.2 Visión sobre las mujeres y sus opciones frente al mercado
  - 3.3 Visión de los logros y limitaciones
  - 3.4 Perspectivas
- IV. Marco de referencia
  - 4.1 Estatus de las mujeres: estima social efectiva y bienestar
  - 4.2 Micro financiamiento con enfoque de género: elementos clave
- V. MMR- CREDIMUJER: Misión, enfoque de micro finanzas y equipos
- VI. Caracterización de las zonas de trabajo: Puno y San Martín
- VII. Visión de los cambios buscados: indicadores de impacto
  - 7.1 Visión del cambio en las socias de los bancos
  - 7.2 Valor simbólico del acceso al crédito
- VIII. Perfiles de las clientas
  - 8.1 Ubicación del negocio en la provisión de ingresos en el hogar
  - 8.2 Experiencia previa en el negocio
  - 8.3 Experiencia y récord financiero
  - 8.4 Multiactividad
  - 8.5 Movilidad espacial y organización territorial del negocio
- IX. Los cambios e impactos alcanzados: Puno y San Martín
  - 9. 1 Cambios en Puno
    - 9.1.1 Cambios en la persona: mujer como persona autónoma
    - 9.1.2 Las relaciones de pareja
    - 9.1.3 Hogar y grupo familiar
    - 9.1.4 Relación con la Comunidad
    - 9.1.5 El negocio y el mercado
  - 9. 2 Cambios en San Martín
    - 9.2.1 Cambios en la persona: mujer como persona autónoma
    - 9.2.2 Las relaciones de pareja
    - 9.2.3 Hogar y grupo familiar
    - 9.2.4 Relación con la comunidad
    - 9.2.5 El negocio y el mercado

9.3 Cambios consolidados en las dos regiones

9.4 Cambios en el estatus de las mujeres

X. Factores que explican los cambios observados y las limitaciones encontradas

10.1 El modelo y la intervención del MMR – CREDIMUJER

10.1.1 Lo bueno, lo malo y lo feo de los BC: Opinión de las socias

10.1.2 Las prácticas en la intervención del MMR- CREDIMUJER

10.2 Los costos del esquema de garantía solidaria para las socias

10.2.1 Costos de oportunidad

10.2.2 Costos de transacción

10.2.3 Costos sociales y otros

10.2.4 Socias retiradas voluntariamente y modelo BC

10.2.5 Modelo BC y crecimiento acelerado

10.3 Los costos para MMR, sostenibilidad y costo efectividad

11. Conclusiones

12. Lecciones aprendidas

13. Recomendaciones

Referencias bibliográficas

ANEXOS

ANEXO 1: Resultados Talleres iniciales

ANEXO 2: Cuestionario de encuesta

ANEXO 3: Grupos focales con socias/ grupos focales con esposos /Formato y resultados

ANEXO 4: Cuestionario y entrevistas con socias retiradas voluntariamente

ANEXO 5: Resultados de sesiones de trabajo con equipos regionales

ANEXO 6: Entrevistas a especialistas y ejecutores de Metodología BC

## **Estudio de Impacto de Bancos Comunales**

### **Presentación**

#### **PRESENTACIÓN**

Han transcurrido más de 7 años desde que iniciamos la experiencia de microcréditos con Bancos Comunales en zonas rurales y periurbanas fuera del ámbito del departamento de Lima, como un mecanismo para subsanar la escasa o nula presencia de instituciones financieras formales en zonas de difícil acceso y clasificadas como de pobreza extrema. Manuela Ramos ha sido una institución pionera en otorgar directamente pequeños préstamos y en promover el ahorro en mujeres pobres de zonas rurales.

En sus inicios este servicio de créditos fue parte del proyecto ReproSalud como una estrategia para mejorar los ingresos de las mujeres y con ello superar las barreras económicas que les dificultan mejorar su salud reproductiva. Posteriormente se abrió el servicio a distritos donde no operaba necesariamente ReproSalud, a fin de lograr en el mediano plazo la sostenibilidad financiera del mismo.

Puno, Ucayali, Ayacucho y La Libertad constituyeron las regiones donde inicialmente desarrollamos la experiencia de Bancos Comunales. Luego de una prueba piloto que permitió validar la propuesta metodológica, se realizaron ajustes en los términos del crédito adecuando la oferta a las necesidades de los negocios de las mujeres. Estos ajustes que han continuado con énfasis en la práctica financiera han contribuido a generar una cultura crediticia convirtiendo a las mujeres pobres en sujetos de crédito.

Este estudio cualitativo se inserta en el interés institucional por conocer de manera sistemática los cambios experimentados en las mujeres luego de haber recibido los microcréditos bajo el modelo de Bancos Comunales. Así mismo responde al deseo de conocer mejor el impacto en las relaciones de género que produce el acceso al crédito a fin de potenciar el uso de este mecanismo promocional que, como señala la autora, por sí mismo e independiente de la metodología que se emplee “constituye un desafío al sistema de género”.

El estudio revela los cambios que se producen en las mujeres y en su entorno familiar y social: disminución de la violencia, mayor autoestima, redistribución de roles al interior de la familia, entre otros. Sin embargo, con una metodología que desde su diseño inicial se oriente a modificar las relaciones de género, además de mejorar el ingreso de las mujeres, los cambios serían más profundos.

El estudio también ha permitido levantar y visibilizar los efectos adversos del crédito en la vida de las mujeres, los que están asociados, en lo individual, a la disponibilidad de tiempo y la tranquilidad de la mujer y de la familia. En lo colectivo, se observa una disminución de la participación en las actividades de la comunidad. Esto indica que para que el crédito sea un componente liberador de las mujeres de mayor dimensión, debe profundizarse los cambios de roles y redefinirse la asignación de tareas al interior del hogar, cambios que involucran la participación necesaria de otros agentes.

Aspiramos a que esta publicación contribuya a conocer mejor esta singular experiencia y que propicie un debate en torno al enfoque de género en el campo económico y en

especial de las microfinanzas. Asimismo, esperamos que contribuya a promover un mayor apoyo económico y financiero desde el Estado, las instituciones de cooperación internacional y otras orientadas al desarrollo, para la ejecución de proyectos complementarios para el fortalecimiento del enfoque de género en el desarrollo empresarial. Ello redundará en beneficio de las miles de mujeres cuya única fuente de ingresos proviene de sus micronegocios o emprendimientos económicos .

Finalmente agradecemos a Patricia Fuentes por la seriedad del trabajo realizado y por las pistas que nos ha brindado para abrir nuevos rumbos que nos permitan hacer de los créditos uno de los mecanismos más eficaces en la promoción de la igualdad y la equidad de género.

Lima, febrero del 2005.

**Gloria Díaz Campoblanco**  
**Gerente de CrediMUJER**  
**Manuela Ramos**

## **Reconocimientos**

El desarrollo de este estudio ha sido posible gracias a la determinación y el compromiso de los equipos en sede y regiones del Programa MMR – CREDIMUJER. El trabajo de aplicación de encuesta contó con la valiosa experiencia, disciplina y entusiasmo de Nery Serrano. El trabajo se ha nutrido, desde su planteamiento hasta la interpretación de resultados, del generoso desprendimiento de las mujeres socias de los bancos comunales para abrirnos las puertas de su visión del cambio que esperan para mejorar su posición en la sociedad y economía del Perú. A ellas dedicamos el trabajo y la reflexión desarrollada durante estos cinco meses.

## Introducción

*Tomó conciencia de sus patrones con el dinero: cómo lo utilizaba, qué pensaba de él, como se sentía cuando tenía dinero y de qué forma influía en la opinión que tenía sobre sí misma cuando no lo tenía ¿Por qué el amor y el dinero? Porque ambos están regidos por la misma vibración planetaria. están regidos por la misma ley"*  
*Yyanla Vanzant, 1998 "Esperando el amor"*

La mayor hipótesis que subyace a los programas de micro financiamiento orientados a las mujeres, desde los movimientos de lucha por sus derechos, es aquella sobre su efectividad para lograr, en menor tiempo que otro tipo de intervención, el empoderamiento de la mujer a partir del éxito económico. Este ejercería una influencia positiva para mejorar la opinión/ valoración que las mujeres hacen sobre sí mismas y, principalmente, aquélla que hacen de ellas los demás en el entorno que las rodea (la pareja, el hogar, la comunidad y el mercado). Esta mejor valoración (estima social efectiva) finalmente permite relaciones más equitativas y la remoción de situaciones de marginalidad y postergación para las mujeres.

Se postula así a la existencia de un vínculo directo en la relación de las mujeres con el dinero, el éxito económico y la mejora de su valoración social que derivaría en su mayor bienestar. Este vínculo actuaría positivamente, en un circulo virtuoso, de ida y vuelta: el éxito económico permite una mayor valoración social de la mujer y mujeres mejor valoradas logran mayor éxito económico. De ahí la apuesta de los movimientos de mujeres en los programas y modelos de micro financiamiento que han alentado y adoptado en las últimas décadas.

Uno de los modelos de micro financiamiento más promocionados ha sido el de Bancos Comunales (BC). Modelo y metodología a los que se atribuye un importante potencial empoderador, no sólo de las mujeres, sino de cualquiera de los grupos marginados y excluidos de nuestra sociedad, sobre el cual persisten interrogantes con relación a su posibilidad de multiplicarse desde una perspectiva no sólo financiera sino también desde la perspectiva de resultados a escala significativa en términos de desarrollo.

¿Qué logra finalmente el modelo en términos de la mejora en la estima social efectiva hacia las mujeres? ¿Cómo se valoran y son valoradas hoy en diferentes planos las mujeres que acceden a los bancos y qué obtienen en términos de su bienestar personal a partir de tal valoración y del éxito económico en sus negocios?; ¿A qué costos se logra? ¿Qué procesos involucra y cuál es la posibilidad de multiplicarlos a una escala que permita remover sustancialmente situaciones de marginalidad y postergación de la mujer en el país?.

El Movimiento Manuela Ramos (MMR) y su programa CREDIMUJER se plantearon estas preguntas a fin de conocer cuál ha sido la contribución **de los bancos comunales** a los **cambios reales en el estatus de las clientes** en la experiencia que desarrollaron en el período 1997-2003 con una propuesta de micro financiamiento con enfoque de género. Busca con este estudio identificar los avances logrados y los ajustes que fueran necesarios en los distintos aspectos de la propuesta para asegurar dichos resultados en la vida de las mujeres atendidas, en coherencia con su misión institucional.

## 1. Objetivos y Metodología del estudio

El estudio de los impactos de los BC en la experiencia del MMR se abordó desde un enfoque participativo, a través de la identificación y el análisis del discurso y las visiones de los diferentes actores involucrados (ejecutores, donantes, mujeres socias de los bancos y especialistas en el tema) a cerca de la naturaleza, potencial, logros y retos de los BC en el país.

La deconstrucción del discurso y de las diferentes visiones sobre los bancos, permite al estudio tomar y desarrollarse a partir de dos hipótesis centrales identificadas en estos. Una de las hipótesis señala que la relación de las mujeres con el dinero y el éxito económico es vital para mejorar sustancialmente su valoración social efectiva y por ende su bienestar.

La segunda hipótesis señala que es posible contribuir a ello a través del micro financiamiento con enfoque de género y desde una perspectiva minimalista<sup>1</sup>. Existiría un enfoque tal en la práctica que estaría siendo aplicado por algunos agentes que desarrollan el modelo de bancos comunales. Desde un enfoque especializado del crédito, el MMR apuesta a que es posible atacar elementos clave en las desigualdades de género para cambiar la posición de desventaja que ocupan las mujeres en diferentes planos. ¿Basta el sólo hecho de dar acceso a las mujeres para lograr su mayor valoración en la sociedad y economía o es necesario un tipo especial de intervención financiera?, son algunas de las preguntas que también se abordan en el estudio.

**El objetivo del estudio es identificar los cambios logrados en la valoración /estima social efectiva de las mujeres y en las relaciones de género a partir del éxito económico permitido (habilitado) por el acceso al financiamiento a través del modelo de bancos comunales, aplicado con un enfoque de género en la experiencia del MMR.**

Para ello el estudio identifica de un lado el éxito económico logrado por las clientas de los BC en el desarrollo de sus negocios y su incursión en los mercados, ello se hace a través de un conjunto de indicadores definidos desde su propia percepción, así como también identifica los cambios visualizados en otros planos de su desarrollo personal, social y económico.

El logro de tales cambios se contrasta y relaciona con la intervención de MMR - CREDIMUJER, a través del análisis del enfoque, aplicación, prácticas y metodología BC efectivamente desarrolladas por el MMR teniendo como paraguas y norte la misión y visión del MMR. Desde este ángulo se atienden temas tales como los costos del desarrollo de esta metodología, tanto para la institución como para las mujeres socias de los bancos, así como el nivel de innovación logrado. La valoración de las socias sobre el esquema BC permite analizar las perspectivas de cambio, los aciertos y limitaciones del modelo. La metodología desarrollada en el trabajo de campo se presenta en el Capítulo 9.

Los objetivos específicos del estudio fueron los siguientes:

- a. Identificar y determinar el impacto del modelo de bancos comunales en las mujeres en los diferentes planos y roles que éstas desempeñan en la sociedad y economía (plano personal, relación de pareja, familiar, communal, mercado y negocios)<sup>2</sup>, con énfasis en los cambios operados en el estatus social de las mujeres y bienestar.
- b. Identificar perfiles de las usuarias de los bancos comunales tomando en cuenta los diferentes planos y roles que asume en la sociedad y economía.

---

<sup>1</sup> Sólo servicios financieros..

<sup>2</sup> En cada uno de estos planos la mujer desempeña diferentes roles. En el ámbito familiar y communal tiene roles reproductivos y productivos, en el ámbito del mercado, una vez que tiene acceso a este, es además un agente económico con una racionalidad (conjunto de objetivos que moldean su comportamiento y decisiones) y que el estudio buscará perfilar para identificar cambios.

- c. Determinar los costos a los que se logran estos impactos (el costo-efectividad de la experiencia)
- d. Analizar la metodología y procedimientos de micro financiamiento que permiten el logro de los impactos identificados.
- e. Derivar lecciones aprendidas y recomendaciones para mejorar los servicios y la propuesta de micro financiamiento con enfoque de género.

## 2. El modelo BC

Con algunas diferencias de forma más no de fondo en su desarrollo, el modelo de bancos comunales es básicamente el mismo en todos los casos y opera de la siguiente manera.

Un grupo de 20 mujeres en promedio es reunido por una promotora u oficial de crédito con el propósito de otorgar préstamos e ir formando a partir de estos un fondo de ahorro (que da origen a la llamada cuenta interna). Este grupo de 20 mujeres se compromete a garantizar a cada una de sus miembros ante la responsabilidad de devolver el préstamo a la institución involucrada (cuenta externa). Con una variación de quince a treinta días, las mujeres deben devolver el préstamo e ir ahorrando un porcentaje del mismo, en reuniones de pago en las que su asistencia es obligatoria.

En un plazo de tres años, divididos en 9 ciclos (de cuatro meses cada uno), estas 20 mujeres tienen la posibilidad de acceder, según su record de pagos y otros requerimientos, a préstamos fijos y secuenciales que van desde los 300 soles hasta los 1,700 soles. El fondo de ahorros generado por las mujeres del BC se convierte en un fondo de garantía para la institución en caso de incumplimiento.

Se valora altamente el potencial empoderador de las reuniones de pago como espacio pedagógico al que cada institución da contenido según su misión.

### **Los supuestos del modelo:**

El modelo BC, independientemente de las variaciones que se puedan haber desarrollado, se sustenta en cinco supuestos básicos:

- i. Costos de oportunidad cero o cercanos a cero para las mujeres del grupo meta de los BC, además se les supone constantes en el tiempo.
- ii. La información es perfecta y sin costos para las mujeres. El modelo supone que las mujeres manejan información perfecta o completa sobre cada una de sus socias contraparte en los bancos. Supone que adquirir información de estas y de nuevas socias, no cuesta o que tiene bajos costos.
- iii. Las mujeres siempre están en el mismo lugar, no se movilizan territorialmente para organizar su negocio: Supone una estática territorial, de tal manera que se las puede aglutinar, reunir, convocar semanal o quincenalmente sin costo para ellas, ya que siempre están en el mismo lugar.
- iv. Las mujeres evolucionan en bloque y sus requerimientos son iguales en cada etapa a los montos de la escalera que el modelo prevé. Estos se “ajustan” perfectamente a la evolución de estas mujeres y sus negocios.
- v. Las mujeres de los BC durante los 9 ciclos de préstamo no se capitalizan de tal manera que les permita construir garantías reales, siempre necesitan de la garantía solidaria.

Estos supuestos determinan los procedimientos, el diseño de productos que ofrecen los BC y marcan la dinámica que envuelve a las mujeres socias y a la institución que los promueve. El estudio de los impactos de los BC en la vida de las mujeres socias permite analizar también el grado de validez de este conjunto de supuestos.

### **3. Visión y Balance de los BC en el Perú**

Se estima que al año 2004 unas cien mil mujeres participan en todo el país de esquemas de micro financiamiento basados en la metodología y modelo de Bancos Comunales (BC). Aproximadamente veinte instituciones u operadores financieros, principalmente ONGs, promueven el modelo y proveen de fondos a los banquitos. Se dice de ellos que son "un crédito con cariño" (un cariño ciertamente costoso para las mujeres, como veremos más adelante).

#### **3.1 Naturaleza de los BC: Un instrumento social o un instrumento financiero**

¿Qué son los BC? ¿Cómo se les considera?

Existe consenso entre los especialistas y ejecutores de los BC acerca del ingrediente social que tienen los bancos. Los BC tendrían una doble función, por un lado son un instrumento social y por otro son un instrumento financiero.

"Cumplir con un objetivo financiero es a la vez cumplir con un objetivo social , si das un servicio ya cubres una necesidad social de la gente ... sin mayores agregados (que no digo no sean necesarios) el espacio de interacción y de ejercicio de discernimiento, cálculo, responsabilidad, disciplina que significa la sola sesión o reunión de crédito ya es empoderador, pues les facilita la mejor gestión y las condiciones para la generación de excedentes" (Jaime Giesecke - USAID).

"Los bancos son una organización, un agente de acción dentro de la comunidad y generador de liderazgos comunales". Se impulsa a que sean autogestionarios. Si bien todo es co - dirigido, permite el desarrollo de las socias" (María Alvarado - PROMUC).

"El cambio en la valoración de las mujeres es un objetivo y un resultado, un resultado social que debe plantearse en todo el trabajo de promoción que hacemos desde el micro financiamiento pero no sólo desde éste" (Ana María Yáñez).

El discurso actual sobre las micro finanzas sin embargo se encuentra dividido por el peso que se confiere a los llamados objetivos sociales (reducción de pobreza, empoderamiento) y a los llamados objetivos financieros (sostenibilidad económica y financiera) con relación principalmente a temas como crecimiento a escala ("masificación"), sostenibilidad y transferencias. Las diferencias entre los especialistas, donantes y ejecutores de los BC en el Perú reflejan estos mismos dilemas en el discurso general sobre las micro finanzas.

Para la mayoría de los ejecutores, los objetivos financieros son medios para alcanzar el cambio social buscado (empoderamiento, reducción de pobreza, desarrollo comunal). Se trata de mantener la misión institucional y crecer priorizando los objetivos sociales sin dejar de considerar la necesidad de observar postulados de sostenibilidad. Para quienes se enfocan en los resultados más bien técnicos e intermedios como cobertura y masificación en cambio, los objetivos sociales serían opcionales y dependen de lo que cada institución u operador se plantea (o no) desde sus diferentes misiones institucionales. A partir de estas consideraciones, lo que cada uno de estos considera éxito en el desarrollo de los bancos es claramente diferente.

"Nosotros buscamos ser sostenibles sin dejar atrás a la población meta, sin dejar nuestra misión." (María Alvarado - PROMUC).

"La sostenibilidad financiera es importante hasta cierto punto, pero nos queda claro que el subsidio es necesario. Incorporar mujeres al mercado es costoso y alguien debe hacer tal inversión social. Estamos tratando de lograr trabajar en estructuras de costos que reflejen lo que es el costo económico neto y el costo o inversión social necesaria para superar las deficiencias del mercado y del Estado. Llegamos donde otros no llegan y eso es costoso. Los bancos comunales son un instrumento social, se está utilizando un instrumento financiero para lograr un objetivo social" (Ana María Yáñez - MMR).

"Los objetivos sociales dependen de lo que se plantea cada institución: empoderamiento, mejora del bienestar. Tiene importancia pero hay que ser conscientes que los impactos sociales vienen después que la señora logró el éxito económico" (Jaime Giesecke - USAID).

### **3.2 Visión sobre la posición de las mujeres y sus opciones frente a los mercados y los BC**

En la visión de quienes alientan o desarrollan el modelo BC existen dos grupos diferenciados de mujeres para el acceso a las bondades de los bancos, dos grupos que se definen según su relación con los mercados (de trabajo, de bienes y de servicios). Se trata de los siguientes grupos de mujeres:

- a) La mujer que se encuentra marginada y excluida de facto del mecanismo de mercado
- b) La mujer que está vinculada /insertada a estos pero en los sectores marginales del mercado, en los sectores de menor generación de valor.

Las primeras son las mujeres en pobreza extrema, aquellas a las que tanto la modernidad como la post modernidad habrían pasado de largo, a quienes en efecto los BC no llegan<sup>3</sup>. Las segundas son las micro negociantes con muy bajos niveles de acumulación (principalmente pequeño comercio ambulatorio) y/o mujeres de clase media empobrecida de las ciudades (profesoras, enfermeras y otras empleadas relacionadas a un Estado estrangulado por los ajustes y reformas estructurales de los años 90), y hacia quienes se ha enfilado el grueso de las intervenciones en micro finanzas en las últimas décadas.

Se postula que para cada uno de estos grupos se requiere de diferentes tipos de acción, en un caso se trata de incorporarlas al mercado, en el segundo caso se trataría de mejorar sus condiciones de inserción en los mercados de los que ya participan desventajosamente. Los bancos comunales se enfocan en este segundo grupo, tratando de mejorar sus condiciones de acceso a los recursos financieros y a través de ello mejorando en general sus condiciones de inserción o participación en los mercados de los que ya participan.

Estos dos grupos sin embargo se mezclan indistintamente en el discurso general sobre los bancos comunales, en especial cuando se habla de resultados en términos de reducción de pobreza.

"La tecnología BC tiene una población objetivo bien definida, pero la podemos trasladar a cualquier sector. Es para mujeres más pobres... Los montos son exactos para ellas" (María Alvarado - PROMUC)

Las mujeres que participan de los bancos comunales no son las más pobres, un requisito de entrada es que todas cuenten con una actividad económica en marcha en cualquiera de los mercados.

### **3.3 Visión de los logros y de las limitaciones**

Para la mayoría de especialistas y ejecutores, los BC han logrado el desarrollo personal de quienes participan de ellos, la organización y el desarrollo comunal, así como la formación de liderazgos y el empoderamiento de las mujeres. Indican que con ellos se ha abierto el acceso a los recursos financieros a sectores sociales que de otra manera no habrían podido lograrlo. Las instituciones que los alientan han logrado a su vez niveles de sostenibilidad económica.

Frente a tales resultados alcanzados, social y financieramente deseables, cabe preguntarse por qué no se ha podido multiplicar a mayor escala los resultados de los BC. Las principales limitaciones en el desarrollo actual de los BC en el país se señalan en especial con relación a su lento crecimiento.

No hay consenso sobre las razones que explican el crecimiento lento de los BC, considerando que nos aproximamos a los tres lustros desde que se implementaron. Para algunos el crecimiento acelerado es una cuestión de metodología y de fidelidad a los objetivos sociales y

---

<sup>3</sup> En la propia experiencia del MMR las mujeres de los BC no coinciden con aquellas que fueron el grupo meta del Programa Reprosalud (mujeres en zonas de pobreza extrema) aunque se iniciaron con ellas.

de desarrollo, mientras que para otros es una cuestión de formas institucionales y de visión estratégica.

Desde la visión más bien técnica y financiera de quienes consideran a los BC en términos de metas de masificación e indicadores de cobertura como indicadores de éxito, los BC son todavía "una promesa incumplida". Desde esta visión, la mayoría de instituciones que los promueven no han logrado crecer, masificar y desarrollar metodologías replicables, habrían declinado a entrar en el proceso de formalización (convertirse en entidades supervisadas), lo que podría haberles ayudado a dar el salto para crecer, se han quedado en el esquema de ONG que no les permitiría un fondeo adecuado.

Así pues, según esta visión, ninguna institución que desarrolla la metodología BC en el Perú ha logrado crecer y masificar, se han disputado los mismos espacios y clientes. Se considera que una excepción es el caso de PROMUJER. (Véase ANEXO 6 de entrevistas).

Para los otros, los BC se están desarrollando de manera exitosa.

"Buscamos ser sostenibles sin dejar atrás a la población meta, sin dejar nuestra misión" (María Alvarado - PROMUC)

"...Tenemos que trabajar bastante en el fortalecimiento institucional de los BC. Los Comités crean sus propios mecanismos. Las socias están creando sus propias instituciones de segundo piso. Tienen vínculos con los municipios. También hay BCs débiles." (María Alvarado - PROMUC)

### **3.4 Perspectivas**

¿Qué va a suceder con los BC?

Una de las grandes interrogantes acerca del modelo BC y de los bancos creados es su horizonte institucional. ¿Serán parte de las formas populares y autogestionarias como los panderos y otro tipo de juntas urbanas, que la mayoría de mujeres de clase media empobrecida ha desarrollado? ¿Podrán crecer, diversificarse y ser parte del sistema financiero supervisado?. Al 2004 se plantea y se trabaja en la conformación de una EDPYME especializada en la tecnología de bancos comunales. ¿Qué permite suponer el éxito de este tipo de iniciativa orientada a multiplicar el modelo?.

La posibilidad de crecer también se apoya en diferentes aspectos en la visión de los distintos actores entrevistados, para algunos la posibilidad de crecer aceleradamente depende de la disposición de fondos. Se estima que se puede crecer aceleradamente si se cuenta con fondos y con una metodología adecuada.

"Crecer respetando la misión institucional y con fondos (María Alvarado- PROMUC)."

"El fondeo es el otro problema. Todos queremos crecer, pero debe financiarse esos costos de inicio en el primer año (María Alvarado - PROMUC)".

Por otra parte surge, desde una visión más bien de desarrollo del mercado financiero, la mayor claridad sobre la necesidad de abrir el abanico de servicios y opciones financieras, más allá de los que actualmente brindan los BC, para las mismas clientas que se desarrollan en estos.

"Hemos visto que en la medida que van creciendo los créditos más se deterioran en el sistema, la palabra (individual) deja de ser creíble, la fianza y el respaldo solidario pasan a ser más importantes más confiables. La idea es ir pasando de los BCs hacia los créditos individuales para aquellas "graduadas". Esta sería una posible estrategia. Porque desde el sistema de MMR se las podría atender, ya que tenemos los productos financieros desarrollados y las metodologías. Lo que nos preocupa es que hay plata pero no más clientes, hay un techo" (Ana María Yáñez -MMR).

Para otros es posible pensar en una prolongación y consolidación de los BC con importante grado de auto gestión.

"Los BC se van a mantener gracias a que la gente los necesita más allá de sus limitaciones. Aún si no hay cooperación y fondos de ella, la gente va a mantener el sistema creado. Las Filomenas se mantienen ahora que no hay apoyo de la

cooperación. La clave fue reducir costos operativos, te quedas con dos promotoras del lugar, salen las gerentas (nuestros sueldos encarecen). Las Filomenas funcionan así con 500 prestatarias, a ese nivel aún es posible. (Lucy Simon – Consultora )

Finalmente para otros el crecimiento del sistema BC dependerá principalmente de una mayor capacidad y visión estratégica de las instituciones financieras que los promueven.

"Lo que ha fallado es la visión y las estrategias para crecer, no el modelo. Existe una institución que si ha logrado masificar y es PROMUJER, tiene 20,000 socias." (Jaime Giesecke - USAID)

## 4. Marco conceptual de referencia

La mayoría de estudios de impacto de los programas de micro financiamiento mostró que las mujeres son eficientes generadoras y administradoras de dinero y de pequeños negocios y, que desde éstos, logran ser **socialmente rentables**, es decir; logran hijos mejor nutridos, con más años de escolaridad, viviendas mejor habilitadas etc. En resumen, mostraron que las mujeres son efectivas y eficientes para lograr el bienestar de otros.

Cabe preguntarse qué les reporta a las mujeres su acceso al financiamiento, en términos de su bienestar personal y de una mejor estima social en el entorno familiar, social y económico que las rodea. Una mejor estima social que les asegure integridad física y emocional, que elimine para ellas, situaciones de maltrato, postergación y exclusión.

¿Cuáles son los **cambios efectivos en el estatus y posición de las mujeres a partir del éxito económico facilitado por el acceso al financiamiento?**, ¿Qué aspectos y acciones implica el lograrlo?

La mejora del estatus de las mujeres y de su bienestar individual es un proceso y es importante preguntarse en qué parte de este nos encontramos y cuánto está contribuyendo a ello el micro financiamiento con enfoque de género.

En esta sección se revisan brevemente algunos conceptos relacionados que permitirán responder estas interrogantes e interpretar posteriormente los resultados de la intervención del MMR – CREDIMUJER en la vida de las mujeres socias de los bancos.

### 4.1 Estatus, bienestar y género

La valoración que la sociedad hace de un individuo determina su **estatus**, este consiste en la “estima social efectiva” de la que goza todo individuo en un grupo y sistema y que, según Weber (1932), le confiere atributos y privilegios tanto positivos como negativos desde los cuales se desarrolla en diferentes planos de su existencia (personal, familiar, pareja, comunidad y mercado) y del cual derivará un nivel de bienestar.

En este estudio entenderemos estatus como el fenómeno social que comprende dos características básicas, es la opinión o percepción generalizada sobre una persona o individuo (en este caso las mujeres), que alude a sus capacidades para trabajar, aportar /contribuir y relacionarse con su entorno. En segundo lugar, dicha valoración no siempre coincide con las capacidades reales del individuo (Fuertes: 1996, página 8)<sup>4</sup>.

Las situaciones de marginación están así asociadas, por lo general, a fuertes grados de desvalorización del individuo (una baja estima social) tanto en el nivel personal como social, desvalorización que va acompañada de la invisibilidad de sus roles y de sus aportes a la sociedad a la que pertenece, así como también de la desvalorización de los espacios en los que este se desarrolla.

El estatus y el bienestar de las personas, si bien se denotan individualmente, se construyen desde la relación del individuo con los demás en su entorno. Así en la valoración social de mujeres y hombres y, de los espacios en los que cada uno se desarrolla, las nociones y determinaciones sociales de género juegan un papel crucial.

*“Las nociones de género, no sólo se remiten a los procesos de construcción de identidades con base a la diferencia sexual sino que estructuran las relaciones sociales entre varones y mujeres y constituyen así un eje de desigualdad social de carácter sistémico porque está instalado en las instituciones, estructuras valorativas, formas cognitivas, más allá de la*

<sup>4</sup> “Relaciones intrafamiliares, Género y Pobreza en el Sur Andino”. Documentos de Trabajo, Número 10. Lima: Escuela para el desarrollo.

*experiencia directa de las personas. La utilidad analítica de estas nociones radica en que podamos mostrar el modo en que estas categorías están articuladas a otras dimensiones de la realidad y la subjetividad..." (Narda Henríquez: 2001, página 8)<sup>5</sup>.*

La condición de desventaja (social y económica) de la mayor parte de mujeres, independientemente de su clase, raza, cultura, así como los niveles de bienestar que alcanzan, ha coincidido históricamente con la forma como han sido y aún son valoradas tanto ellas como los espacios o planos en los que se desarrollaron a partir de los roles que fueron conferidos a mujeres y hombres en la sociedad y economía.

### **Valoración del espacio productivo – económico y estatus de la mujer**

*"Las mujeres son de su casa", "las mujeres no hacen trabajo agrícola, son un apoyo para el esposo"*<sup>6</sup> son algunas de las muchas frases todavía de uso cotidiano en nuestra sociedad. A partir de ellas, en tanto se asume que las mujeres no producen, las estadísticas nacionales tampoco llegan a registrar (ni a valorar) el panorama completo de sus aportes a la economía. Ningún censo registra por ejemplo el aporte de las mujeres campesinas en el cuidado de linderos, el mantenimiento de canales de riego y de caminos rurales.

Al no ser consideradas/ estimadas como un actor determinante en la esfera o espacio económico productivo, su acceso a determinados recursos se ha visto sistemáticamente dificultado, la mayoría de mujeres no reciben capacitación técnica productiva, no son titulares de tierras o del uso del agua de riego y, sobre todo, no acceden al crédito.

Ha existido por tanto una distribución no sólo de roles entre hombres y mujeres, sino también de los espacios o planos en los que cada uno se desarrolla y desde los cuales se construye también su estatus y su bienestar. Las sociedades además, valoran de distinta forma cada uno de estos espacios. Las dificultades para el reconocimiento del **estatus de productora y de agente económico** de las mujeres son una muestra de ello.

### ***Quien no "trabaja", no tiene amor<sup>7</sup> (reconocimiento)***

Las sociedades patriarcales y occidentales valoran altamente el plano económico productivo y subvaloran el reproductivo. La noción de **"trabajo"** en estas sociedades se distribuye según esta valoración diferenciada. Así, es **"trabajo"** el que se realiza en la esfera económico productiva y genera un ingreso monetario, no lo es el que se realiza en la esfera reproductiva. Según sea el plano que predominantemente se atribuya a una persona (productivo o reproductivo), esta cargará también con la valoración que se hace del espacio considerado predominante en su desenvolvimiento.

Las sociedades patriarcales y occidentales han conferido o atribuido tradicionalmente las nociones de trabajo productivo, de agente económico, o principal contribuyente al bienestar de la sociedad a los hombres. Las prerrogativas, reconocimiento y retribuciones conferidas a dicho estatus se han traducido también en niveles de bienestar diferenciados entre mujeres y hombres.

En estas sociedades las nociones de éxito están también fuertemente vinculadas al desempeño del individuo en la esfera económico - productiva y en el mercado - como ocurre hoy en la mayor parte del mundo occidental. Las mujeres, al haber estado o estar todavía privadas de un estatus de productora y de agente económico, también se han visto por tanto privadas de acceder a la noción de éxito y de gozar de un estatus de persona exitosa<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> "El Hechizo de las imágenes: Estatus social, Género y Etnicidad en la Historia Peruana". Lima: PUCP.

<sup>6</sup> Testimonios de usuarios de los Canales de Riego en el distrito de San Carlos – Chiclayo. IMARNORTE 1997.

<sup>7</sup> Título de una balada popular italiana.

<sup>8</sup> En la década pasada se dio importancia al "modelling", es decir, a la construcción de nuevos modelos e imágenes de la mujer, en hacer visible que ella si "trabaja", que es "productiva" y exitosa en la esfera económico productiva y de intercambio, con el fin de cambiar actitudes y políticas hacia la mujer.

Los hombres lograron por siglos desarrollar este estatus de ventaja en la esfera económico productiva - en contraposición a las mujeres a quienes se ancló ideológicamente en la esfera reproductiva - pues contaron con dos elementos clave para desarrollarse en ella: la libre disposición de su tiempo y una movilidad espacial (territorial) sin restricciones.

Las mujeres han gozado así de un estatus disminuido en la esfera económico productiva; la inversión de su tiempo y los espacios en los que se ha desarrollado han aparecido predominantemente volcados y anclados en el ámbito del hogar y la reproducción. Su inserción concreta en la producción y los mercados se ha dado de manera invisible, ha sido precaria por las condiciones de desventaja en las que se desarrolla, de ahí que la mayoría de ellas se ubique en las actividades económicas de menor nivel de acumulación, o en sectores marginales, como el pequeño comercio de bienes (de escaso valor agregado) y de niveles de subsistencia.

La reversión de las tendencias descritas, estratégicamente implica la visualización del acceso afirmativo de las mujeres en la esfera económico productiva, su ascenso a un **estatus de productora y de agente económico**, así como su presencia creciente en sectores económicos de mayor generación de valor (tradicionalmente con presencia predominante de varones). En este esfuerzo, los cambios de imágenes y de percepciones sobre la mujer, además de su acceso material a ciertos recursos, constituyen también estrategias cruciales en todo trabajo orientado a mejorar su estatus ( Véase entrevista a Gerry Gofstede- Intercambio).

#### **4.2 Micro financiamiento con enfoque de género: Elementos clave**

Las mujeres (al igual que los hombres) desarrollan relaciones y se desenvuelven en al menos cinco planos diferentes. El más inmediato es **el hogar** o la familia, en el que es posible distinguir el plano de **la relación con la pareja** y aquel que marcan **las relaciones con los hijos**. Otro plano importante es la **comunidad** en la que su hogar se ubica y finalmente está el plano económico -productivo, hoy principalmente representado por el **negocio (o actividad productiva)** que la relaciona con el mercado (o mercados) y en el cual se define, predominantemente, la supervivencia del grupo familiar.

Este mapa de relaciones y de planos de desenvolvimiento de la mujer es dinámico, la intensidad de la relación y presencia de las mujeres en cada uno de ellos cambia a partir de distintos procesos sociales y económicos que afectan ciertos elementos clave en las relaciones de género y la organización del trabajo entre mujeres y hombres<sup>9</sup>.

A partir de los roles de género, el desarrollo y proyección de las mujeres en cada uno de estos planos, como hemos visto, ha sido diferenciado. El mapa de relaciones y de planos de desarrollo en la vida de las mujeres resulta crucial frente a todo propósito de intervención a favor de la mejora integral de su bienestar, el cual se define en su interacción con todos estos planos.

Construir un nuevo estatus para las mujeres pasa necesariamente por una recomposición no sólo de los espacios en los que se desarrolla sino por atacar los elementos que determinan las desigualdades de género que hasta hoy han limitado su desarrollo en determinadas esferas. Abrir el acceso de las mujeres a un recurso clave para su desarrollo en la esfera económico - productiva implicará no uno sino un conjunto de cambios en su mapa de relaciones y planos de desarrollo, que será necesario tomar en cuenta. Esto es un proceso y demanda la intervención articulada en varios frentes.

---

<sup>9</sup> La liberalización de los mercados impulsada y propugnada en la mayoría de las economías y Estados del mundo occidental en últimas dos décadas ha tenido un impacto pronunciado en la intensificación del rol de las mujeres en el mercado. A la par que se precarizaron los mercados laborales y se destruyó la industria en las economías en desarrollo, y el desempleo masculino se incrementó, las mujeres constituyeron para el sistema una mano de obra barata.

La efectividad de toda acción orientada a la reducción de las desigualdades de género estará relacionada por tanto a la capacidad que la acción muestre para afectar, planificada y positivamente a favor de la mujer, los siguientes elementos:

- a) El uso y control de su tiempo,
- b) Su movilidad espacial sin restricciones,
- c) Los roles y división del trabajo en la esfera reproductiva (los acuerdos entre hombres y mujeres respecto de estos)
- d) La valoración social de los distintos roles (productivo y reproductivo)

Más allá de abrir el acceso de las mujeres a un recurso como el financiero, un enfoque de género en las micro finanzas estará dado así por un **conjunto de prácticas** que desde los servicios financieros, aunque no sólo desde estos, permiten atacar o abordar planificadamente cada uno de los elementos clave mencionados tomando en cuenta el horizonte finalmente buscado: mejorar el estatus de la mujer y su nivel de bienestar.

Implicará así la búsqueda, el ajuste y adecuación de modelos y productos financieros al perfil de las mujeres, tomando en cuenta **su relación con los distintos planos de desarrollo desde su ubicación de género**. Este conjunto de prácticas y servicios estarán diseñados de modo que propicien y acompañen armónicamente los cambios que la mayor incursión de las mujeres en el espacio económico – productivo generará.

## 5. MMR - CREDIMUJER: Misión, enfoque de micro finanzas y equipos

El Movimiento Manuela Ramos (MMR) cumplió recientemente 26 años de trabajo orientado por la misión de contribuir a la equidad en la sociedad peruana. Equidad referida principalmente a la reducción de las desigualdades entre hombres y mujeres en el país, en todos los planos que su desarrollo humano, social y económico implica. Para ello, promueve y desarrolla diferentes líneas de acción, entre las que se cuenta el financiamiento de las iniciativas económico – empresariales de las mujeres.

### El antecedente de los BC

El crédito como herramienta de intervención en beneficio de la mujer en el Movimiento Manuela Ramos se inicia a finales de los años 80. A través de pequeños donativos de US \$ 50 para mujeres de zonas urbanas marginales de Lima<sup>10</sup> y, posteriormente con préstamos para Talleres de producción de mujeres organizadas<sup>11</sup>, el programa de Generación de Ingresos inicia la trayectoria del MMR en la exploración del crédito como herramienta de empoderamiento y mejora del estatus de la mujer. Se enfoca, de manera pionera, en el afianzamiento del rol de la mujer en la esfera económico productiva, hasta entonces menos visualizada como estratégica por la mayoría de intervenciones a favor de la mujer.

El Programa de Generación de Ingresos desarrolla una propuesta de crédito individual dirigido a mujeres durante los años 93 – 2000, el cual si bien fue especializado en términos financieros, se acompañó e hizo sinergia con otros servicios empresariales para las mujeres desarrollados por el programa<sup>12</sup>. Uno de los principales resultados de estos años fue el rescate y la puesta en público de un **nuevo modelo de mujer**, más bien urbano, orientado a lograr el cambio sustancial de su estatus, se trata del modelo de **mujer empresaria, popular (de origen provinciano) y exitosa**. Mujer que en definitiva logra remontar el estatus de postergación en base a una entrada afirmativa en la esfera económico productiva.

En el marco de una nueva propuesta de derechos reproductivos de la mujer en zonas de extrema pobreza del país con el desarrollo del Programa REPROSALUD (1995 – 2003), el MMR intenta vincular el uso del crédito con la mejora directa del bienestar de las mujeres. El crédito debía permitir que las mujeres de escasos recursos del medio rural atendieran el cuidado de su salud a partir de los beneficios de su acceso a éste. Tal es el inicio de los BC en la trayectoria del MMR.

### Evolución de los objetivos del programa y del grupo meta

Los objetivos del Programa BC variaron significativamente desde que se inició como parte del Programa REPROSALUD y mientras fueron parte de éste (1997 – 2000), así como cuando adquiere una posición autónoma al interior del MMR, en términos de ser parte de la unidad especializada CREDIMUJER en el año 2001.

Como parte de REPROSALUD en sus inicios (1997-1998), el objetivo del Programa BC se enunciaba y enfocaba de manera directa en un aspecto específico del bienestar personal de las mujeres:

*"Que las mujeres cuenten con recursos financieros para desarrollar actividades económicas que les permita incrementar sus ingresos y orientar parte de ello al cuidado de su salud reproductiva"<sup>13</sup>.*

<sup>10</sup> Proyecto "Trickle up", pequeños donativos semilla.

<sup>11</sup> Proyecto FOS "Crédito para mujeres organizadas" consideraba un fondo de préstamos de US \$ 4 ,500.

<sup>12</sup> Las mujeres prestatarias, así como las empresarias en el programa de capacitación tenían acceso a los Martes Femeninos, un espacio en el que desde la interacción entre las propias mujeres y el intercambio de sus experiencias se abordó aspectos que permitieron fortalecer la autonomía de las mujeres, y otros relativos a su condición y posición de género.

<sup>13</sup> "Plan de Negocios de Bancos Comunales", Mayo 1998. Documento interno. Página 3.

A finales de 1999 se determinaron cambios institucionales que orientaron las acciones del Programa BC hacia un servicio con énfasis en lo comercial - financiero, y se le separó de todo el componente social, orientación que se mantiene al 2003.

Los objetivos del programa dentro del MMR - CREDIMUJER durante el período 2000 – 2003 en cambio se enunciaron de manera que, siendo un aporte a la misión del MMR, a la vez observaran la decisión institucional sobre la especialización financiera del programa<sup>14</sup>. Los servicios financieros del MMR - CREDIMUJER desde los BC por tanto se orientarían a:

- (a) Facilitar el acceso al crédito a mujeres empresarias o con emprendimientos económicos, preferentemente en situación de pobreza.
- (b) Favorecer una mayor autonomía y fortalecimiento de las mujeres
- (c) Lograr un servicio de financiamiento sostenible

Se atiende así la misión del MMR desde la especialización financiera. Se zanja la discusión sobre el grupo meta a quienes los bancos atenderían, con lo cual se marcó distancia de la población atendida por REPROSALUD.

Es claro que mientras los BC en los inicios de REPROSALUD se orientaban a insertar a las mujeres pobres y excluidas a los mercados y privilegiaba el bienestar de las mujeres en los aspectos de salud, bajo el paraguas de MMR - CREDIMUJER los servicios se orientaron hacia aquellas mujeres ya insertadas en los mercados, aunque en condiciones de desventaja, y que no necesariamente son pobres o las más pobres<sup>15</sup>.

La definición de los objetivos del programa dentro de CREDIMUJER rescata y relaciona los conceptos de acceso a recursos y construcción de autonomía para las mujeres como canales estratégicos para mejorar su estatus y bienestar en la sociedad. Se apostaba implícitamente al poder del acceso a los recursos financieros y a los efectos del mayor ejercicio de las mujeres con el dinero, para generar aportes a su autonomía. Es importante también notar que estos objetivos y conceptos se acompañan de un tercer objetivo estratégico de sostenibilidad de los servicios de financiamiento.

### **El Enfoque y las estrategias en el programa**

El Programa de Bancos Comunales de Manuela Ramos fue así pionero en introducir y experimentar el modelo BC en zonas predominantemente rurales y consideradas de alto riesgo en Puno, la Sierra de la Libertad, Ucayali y San Martín, si bien en su crecimiento fue extendiéndose predominantemente hacia las zonas urbanas de estas regiones.

En el marco de REPROSALUD, dado que se trataba de mujeres de zonas tipificadas como de extrema pobreza y predominantemente rurales, el MMR inició la búsqueda del modelo financiero que se ajustara al perfil de estas mujeres. Un modelo que permitiera manejar los riesgos inherentes a zonas aisladas, con población sin experiencia en el uso de servicios financieros y sin garantías reales, con actividades productivas de subsistencia y /o bajos niveles de acumulación.

Hasta 1997 el modelo de Bancos Comunales había sido introducido y difundido principalmente en zonas urbanas de ciudades del país, como Lima y Ayacucho y, atendía principalmente el financiamiento de actividades de pequeño comercio ambulatorio, desarrolladas por las mujeres.

Por su carácter pedagógico, progresivo, que combinaba el crédito con el ahorro, se escogió el modelo BC. Los ajustes al mismo a partir de las características de las mujeres en las zonas de acción de REPROSALUD se lograrían con la aplicación piloto del modelo. El programa de bancos

<sup>14</sup> Planificación Estratégica institucional año 2001

<sup>15</sup> En la muestra de San Martín por ejemplo, un 30% de las socias cuenta con acceso al sistema de seguro social, tenía o tiene categoría de empleada pública.

comunales se inició de manera experimental en Puno en agosto del año 97 y posteriormente en agosto de 1998 en San Martín.

### **Características de la especialización definida**

En 1998 y tras la prueba piloto en Puno, se decide extender la experiencia a otras zonas de acción de REPROSALUD<sup>16</sup>. Se define también que la política de intervención desde los BC sería **especializada en los servicios**, es decir, que no incorporaría acciones complementarias diferentes a los servicios de financiamiento que otorgan los BC. Desde estos servicios, se lograría la autonomía y el fortalecimiento de las mujeres que se enuncia en uno de los objetivos del período.

La especialización por tanto, se basaba en el desarrollo de tres aspectos considerados estratégicos: a) la estandarización de la tecnología BC, b) la flexibilización del modelo para el medio rural y c) la simplificación de los procesos de gestión (Plan de Negocios 1998: páginas 2 y 9).

Todos estos aspectos estratégicos apuntaban a asegurar principalmente el objetivo de sostenibilidad de los servicios, mientras que los objetivos de autonomía y fortalecimiento de las mujeres no estaban acompañados de acciones y procedimientos específicos desde los mismos servicios financieros en este plan de desarrollo del programa y de sus políticas.

La estandarización estaba referida a los esfuerzos que el programa desarrollaría para lograr un producto financiero homogéneo que facilitara la multiplicación y las economías de escala que harían posible la sostenibilidad.

La flexibilización del modelo estaba referida a los términos y condiciones de los préstamos frente a las características del medio rural y no tanto frente a las características de las mujeres desde su ubicación de género en la sociedad rural y en específico, desde su posición de género en la esfera económico - productiva.

La simplificación de los procesos de gestión de los BC hacia una excepción, pues si bien aludía a la utilización de procedimientos simples orientados a lograr eficiencia económica del programa, también se la consideraba crucial para “facilitar la autogestión por parte de las usuarias”.

En general los planes de negocio que guiaron el desarrollo del programa desde 1998 se concentraron en el modelo BC, en su afianzamiento y en su capacidad para lograr la sostenibilidad, atendiendo así principalmente a uno de los tres objetivos del programa. En la definición de acciones, y en la práctica, se dio por tanto una priorización de objetivos.

### **Género, tecnología financiera y equipos de trabajo**

Hace siete años el avance de las micro finanzas con enfoque de género era incipiente, estaba en construcción, esto se refleja también en la experiencia del MMR y los BC, así en el plan de negocios y las definiciones de política, además del mandato de la misión institucional del MMR de otorgar crédito a las mujeres, hay ausencia de mayores directrices específicas en torno a género y tecnología financiera. Ello se puede explicar en el hecho de que se asumió que el modelo BC ya tenía incorporada estas consideraciones.

Así por ejemplo en la definición de los perfiles de las profesionales que tendrían a cargo el desarrollo de los servicios de los BC están ausentes las consideraciones específicas referentes a su experiencia y destreza para manejar y operar en campo los servicios financieros desde una perspectiva de género. Aspecto cuya importancia crucial se constata más adelante en este

---

<sup>16</sup> La sistematización de esta experiencia permite conocer en detalle el sin número de dificultades que esta prueba piloto significó y los denodados esfuerzos que el equipo de CREDIMUJER desarrolló a fin de ajustar y afianzar el modelo en la zona.

estudio al analizar los resultados del programa en la vida de las mujeres socias a partir de su opinión y testimonios.

Del mismo modo, los procedimientos diseñados dejan de hacer referencia específica a la forma cómo el diseño de productos debía considerar el perfil de entrada de las mujeres y su evolución desde su ubicación y condición inicial de género a fin de llegar a aquella a la que se esperaba lograr como resultado del programa. De hecho, el programa no contó con indicadores del logro del objetivo referente a la autonomía y fortalecimiento de las mujeres, careció de una línea de base que permitiera monitorear y evaluar este objetivo<sup>17</sup>.

En suma, el programa apostó por los efectos que provocaría por sí solo el acceso de las mujeres al crédito de los BC. La necesidad de algunas orientaciones en términos de género (en los servicios y en las políticas fue visualizándose y sintiéndose a la par que la experiencia se desarrolló.

### **Cobertura y gestión del programa**

La gestión del programa es descentralizada, cada región cuenta con una supervisora y con un equipo de promotoras u oficiales de crédito apoyadas por una asistente administrativa. Se trata de un modelo simplificado y bastante ágil.

Las políticas del programa se definen en la sede central, ubicada en Lima, la planificación de acciones reúne dos veces por año a supervisoras y al equipo de dirección del programa. Este está compuesto por una Gerente y una Jefe de Negocios. El programa cuenta a demás en la sede central con una asistenta operativa, una secretaria y una contadora.

A la fecha el programa opera en las siguientes regiones: Ucayali, San Martín, Ancash, La Libertad y Puno. Durante el período que el estudio comprende (1997 – 2003), alcanzó a un acumulado de 30,660 mujeres a nivel nacional. Al 2003 las socias activas en los Bancos se cuentan en 9,500 en un sistema que comprende 450 banquitos instalados y activos.

---

<sup>17</sup> La revisión de los formatos de informes mensuales y semestrales entre los distintos niveles de gestión del Programa BC (los de promotoras a supervisoras y los de éstas a la gerencia del programa), permite observar ítems que corresponden al seguimiento del objetivo priorizado (el de sostenibilidad), también existe un acápite dedicado a comentar y analizar los "Cambios en la vida personal de las mujeres", correspondiente al objetivo 2, el cual sin embargo en raras ocasiones es desarrollado en los informes revisados.

## 6. Caracterización de las Regiones: Puno y San Martín

### Economía local y organización del espacio

#### Puno<sup>18</sup>

Puno concentra al 4.7% de la población total del país y contribuye al PBI nacional con sólo el 2%. La economía de Puno se sustenta principalmente de los servicios y la comercialización asociada a la integración económica con el altiplano boliviano, que produce el 77% del PBI regional, la actividad agropecuaria, estancada y afectada de manera devastadora por la recurrencia el Fenómeno “El Niño”, produce el 12% del PBI. En términos de PBI per cápita los ingresos promedio de la población de Puno se encuentran entre los más bajos del país (US \$ 810).

La región alberga a la población Aymara del país y también a parte de la población Quechua del Sur Andino. Una cuarta parte de las mujeres en la región habla Aymara como lengua principal y otro tanto habla el Quechua como lengua principal. De origen predominantemente campesino, la población de Puno habita principalmente en zonas rurales y mantiene una intensa dinámica urbano rural.

La mitad de las mujeres en Puno se emplea en el sector primario, más de la tercera parte se ocupa en el sector terciario (comercio y servicios) mientras que un 13% se encuentra en el sector de producción. Algo más de la quinta parte de la población es analfabeta (22,2%) y entre esta la mayor parte son mujeres.

Los corredores económicos más relevantes que la dinámica regional presenta son: Cusco – Sicuani- Puno; Ilo - Desaguadero – y Corredor Juliaca – Arequipa. En la última década su conexión vial con otras regiones se incrementó. La ruta del contrabando en el país sigue en muchos casos la dirección de una parte de estos corredores.

#### San Martín<sup>19</sup>

San Martín concentra al 2.8% de la población del país, con un PBI per cápita de US \$ 1,014 al año 2002. El principal sector económico productivo de la región es el agropecuario en el que se cuenta la actividad forestal, ambos contribuyen al PBI regional con el 21%. El cultivo de maíz amarillo duro a partir de los convenios de transferencia tecnológica entre las empresas avícolas, agricultores y Estado ha dinamizado en los últimos años la actividad agropecuaria de la región y contribuido a su vez a la dinámica del mercado local. Asimismo, la presencia de los programas de cultivos alternativos parece haber favorecido la producción de café

La región muestra un proceso de urbanización rápido en los últimos 10 años, el 63% de la población se considera principalmente urbana. La dinámica migratoria hacia la región muestra la confluencia de población andina lo que ha dado una mayor diversidad cultural a la región.

La incidencia de analfabetismo es baja (12.5%) en comparación a las regiones consideradas de extrema pobreza. Siguiendo la tendencia nacional, según las estadísticas oficiales, la distribución de las mujeres en el aparato económico productivo de la región muestra una mayor presencia de estas en el sector terciario (58%), seguida del sector primario (31.2%) y una baja presencia de mujeres en el sector secundario (10.6%). A diferencia de Puno, la región es de difícil acceso por carreteras.

<sup>18</sup> En base al Estudio de Mercado de Apoyo SA (2002)

<sup>19</sup> En base al Estudio de Mercado de Apoyo SA (2002)

## 7. Visión del cambio: Indicadores de impacto

### 7.1 Visión del cambio deseado en las socias de los bancos

El estudio partió por identificar la visión de las propias mujeres sobre el cambio o cambios a los que aspiran en sus vidas. Se trató de contar con un panorama completo de todos los planos en los que las mujeres se desenvuelven y de considerar el conjunto de relaciones que establece con otros individuos en estos, para así identificar aquellos en los que su acceso al crédito tiene mayor impacto, tratando de conocer cómo este conjunto de relaciones se mueve al acceder al crédito.

Durante el mes de Enero 2004, los Talleres iniciales en Puno y Tarapoto reunieron a 55 mujeres socias de los BC en un ejercicio de visualización y proyección de los cambios que deseaban en cinco planos: a) cambios deseados en ellas como personas y mujeres; b) cambios deseados en su relación de pareja; c) cambios deseados en su hogar (hijos e hijas); d) cambios deseados en su comunidad y finalmente; e) cambios deseados en el negocio y su participación en los mercados.

Posteriormente, los cambios identificados por las mujeres en estos talleres fueron traducidos a 26 indicadores de impacto que el estudio aborda y que aparecen en el Cuadro 1.

#### ***Cambios personales: mujer autónoma y bienestar***

La visión del cambio lograda por las mujeres en el plano personal durante los talleres iniciales apunta a alcanzar mejoras en su propia **salud**, en su **arreglo personal** y al cambio de determinadas **actitudes** en su relación con los demás. Estas variables de cambio se midieron a través de los siguientes indicadores: a) gastos en el cuidado de la salud de las mujeres; b) mejoras en el arreglo personal y tipo de mejora efectuada; c) uso y disponibilidad de su tiempo; d) actitudes frente a la violencia (física, verbal, sexual); e) autonomía en las decisiones; f) expresión, movilidad y desempeño en el ámbito público.

Cabe indicar que las mujeres de San Martín no mencionaron como una aspiración de cambio personal ni el cuidado a su salud ni el arreglo personal, estos son aspectos que ya consideran haber alcanzado tal como se constata en el estudio. Estas fueron una aspiración visualizada por las mujeres en Puno. Para las mujeres en San Martín el cambio personal esperado está dado en función al cambio en sus actitudes. Sólo en este último caso coincidieron con los cambios señalados por las mujeres en Puno. Sin embargo, se recogió información sobre todas las variables y sus indicadores en ambas regiones.

#### ***Cambios en la relación de pareja***

"Éxito es no depender del esposo" (Puno – Taller Inicial)

Las mujeres socias de los BC reconocen que (ahora) se merecen respeto a su integridad física y emocional dado que han alcanzado un estatus de agente económico, y de mayor proveedora de ingresos y bien estar en el hogar. Como se expresó en los talleres iniciales, para ellas esto se expresa en una demanda de afecto y de reconocimiento de sus parejas principalmente en términos de su apoyo en las responsabilidades que el hogar y el negocio significan, así como también en un trato de contemplar su integridad física y emocional.

Para efectos del estudio se armó por tanto la variable **reconocimiento por parte de la pareja** con los indicadores de participación de los esposos en la distribución de labores en el hogar y el cuidado de los hijos(as), así también el grado y tipo de violencia presente en la relación de pareja (existencia de malos hábitos en sus parejas con relación a ellas) y finalmente con expresiones de afecto y aprecio.

### ***Cambios en la familia e hijos***

"Éxito es lograr hijos profesionales" (Talleres Iniciales Puno y Tarapoto, Enero 2004)

Para identificar cuánto se han acercado las mujeres a asegurar un horizonte profesional para la educación de los hijos e hijas desde su participación en los BC, se construyeron los siguientes indicadores: asistencia regular de hijas e hijos a la escuela; inversión de las madres en la educación de hijos e hijas; rendimiento escolar y lugar donde los hijos /as realizan la secundaria.

En los talleres iniciales, las mujeres socias de ambas regiones expresaron de manera reiterada que querían una mejora en términos de la armonía familiar, en oposición a la creciente sensación de desintegración familiar expresada frente al hecho que cada vez cuentan con menos tiempo para dedicar al hogar. La necesidad de contar con espacios y canales de comunicación con hijos y pareja fue señalada como una necesidad urgente.

Para conocer los cambios operados en este aspecto y su relación con la mayor participación de las mujeres en los bancos, se construyeron como indicadores el número y tipo de actividades o espacios que principalmente la familia compartía antes y después de la incursión de las mujeres en los bancos comunales.

### ***Cambios en la relación con la comunidad***

"Juana no tiene crédito, es una mujer que se interesa por su comunidad"

"Éxito es lograr un proyecto para la comunidad"

*(Taller Inicial en Puno – Enero 2004)*

En los talleres iniciales, en especial en la Región de Puno, las mujeres mostraron claridad en relacionar el nivel de desarrollo comunal con sus posibilidades de desarrollo tanto familiar como de agente económico y como empresarias. La visión del cambio en su relación con la comunidad apunta al mejoramiento de la infraestructura vial, de servicios básicos así como la mejora de la gestión de las autoridades locales, estos puntos del desarrollo comunal ocupan la atención de las mujeres de los bancos, son considerados indispensables para lograr una mejor inserción en los mercados y en general una mejor calidad de vida.

El impacto de los BC en este plano o aspecto se midió en función de las siguientes variables e indicadores: a) Acción a favor del desarrollo de la comunidad medido a través de la realización de gestiones colectivas o individuales desarrolladas por la socia, b) Número y tipo de gestión a favor de la comunidad y c) Desempeño de cargos de responsabilidad comunal.

### ***Cambios en el negocio y mercado***

En los talleres iniciales las socias indicaron que el cambio esperado era el crecimiento de su negocio y, en el mejor de los casos, el tránsito exitoso hacia actividades de mayor nivel de acumulación y generación de valor agregado.

Los indicadores que se construyeron para identificar estos cambios fueron: a) evolución del número y tipo de actividad o negocio; b) evolución de la localización y movilidad espacial que acompaña a la evolución de la actividad económica; c) crecimiento del negocio en términos de las ampliaciones experimentadas; percepción de mejora en el nivel de ventas, ganancias y monto de re - inversión en el negocio; cambios en el rubro del negocio y razones del cambio.

**Cuadro 1: Visualización del cambio / Indicadores de impacto /Talleres Iniciales**

Cambios en la persona: mujer autóoma	Indicadores del cambio
Quiero mejorar mi salud	1. Gastos en el cuidado de su salud
Quiero mejorar mi arreglo personal	2. Formas de arreglo personal
Quiero mejorar mis actitudes	3. <b>Actitud frente a violencia</b> 4. Se moviliza sin restricciones 5. Expresión en espacio público 6. Decide por sí misma (hogar y negocio) 7. <b>Uso del tiempo</b> 8. <b>Disponibilidad del tiempo</b>
Dejar de estar estresada y dormir bien (Mi tiempo)	
Cambios en las relaciones de género al nivel de pareja	
Apoyo de la pareja en ámbito re - productivo	9. <b>Labores del hogar</b> 10. <b>Cuidado de hijos</b>
Afecto y reconocimiento de la pareja	11. Maltrato 12. Expresiones de afecto y valoración
Cambios en la familia	
Educación de los hijos e hijas	13. Asistencia de hijos e hijas a la escuela 14. Inversiones en educación de hijas 15. Inversiones en la educación de hijos 16. Rendimiento de hijos en la escuela
Armonía y unión familiar	17. - Tipo de espacio de espacios que comparte la familia
Cambios en la relación con la comunidad	
Acción comunal para el desarrollo de la comunidad	18. Tipo de acciones a favor de la comunidad
Participación en la comunidad	19. Desempeño de cargos en la comunidad
Cambios en el negocio	
Crecimiento del negocio Estrategias de crecimiento	20. Tipo de negocio (evolución) 21. Niveles de acumulación según tipo de negocio 22. Capacidad de invertir en negocio 23. Inversiones en la ampliación del negocio 24. Cambios en el giro del negocio 25. Evolución de ventas 26. Evolución de ganancias

Fuente: Resultados de los Talleres Iniciales en Puno y San Martín

## Diferencias culturales y diferencias regionales

Si bien en líneas generales los cambios a los que las mujeres de ambas regiones aspiran son parecidos, se perciben ciertas diferencias en la importancia y orientación que se confiere a cada uno de los aspectos en los que cada cambio se centra. Muchas de estas diferencias tienen una base principalmente cultural y en otros casos se explican por la diferencia en términos de los estratos de ingresos y los grados de desarrollo de cada región.

### ***Mujeres aymaras y mujeres quechuas: salud, trabajo, tiempo y familia***

La mayor parte de las mujeres que participaron en el taller de Puno identificaron que querían mejorar su salud como el principal cambio a nivel personal, sin embargo mientras para las mujeres Quechuas el contar con buena salud responde a la necesidad de sentirse bien, en la mujeres Aymaras estar sana responde al claro deseo de estar ***fuerte para trabajar*** o para seguir trabajando, en ellas el vínculo entre trabajo y salud es directo, mientras que no es necesariamente así en el caso de las mujeres Quechuas.

El peso de la tradición parece ser más fuerte en las mujeres Aymaras que en las Quechuas. Entre los cambios deseados a nivel personal las mujeres Aymaras señalan que desean mejorar su apariencia personal en términos de un nuevo estilo de vestir. Las mujeres Aymaras expresaron su deseo de vestir de manera más práctica como usar una sola falda o ponerse pantalón *"dejar los fustes y usar pantalón o falda quisiera yo. Cuando cargo mi mercadería es incómodo con tanto fuste"*. Lo que parece impedirlo es el peso de las costumbres en la sociedad Aymara, bastante arraigadas.

Las mujeres Quechuas en cambio están más urbanizadas y visten de manera occidental por lo que la vestimenta no constituye mayor preocupación. Por otra parte en las mujeres quechuas del grupo una marcada preocupación es el uso de su tiempo y la armonía familiar, la unión familiar es crucial para la mujer Quechua.

### **7.2 Valor simbólico del acceso al crédito: De cómo perciben las mujeres que el acceso al crédito contribuye a los cambios visualizados.**

Las mujeres alcanzan a percibir también con claridad a cuáles de esos cambios deseados favorece o contribuye el hecho de tener acceso al financiamiento.

Como muestran los resultados del ejercicio "Retrato de dos mujeres" (las historias y descripción construidas por las socias sobre dos mujeres, una que accede al crédito y otra que no), las mujeres socias perciben los efectos de su acceso al crédito sobre cuatro elementos clave en su estatus y posición de género: el uso de su tiempo, su movilidad espacial, los roles y la valoración de sí mismas como personas. Puede hablarse también de planos "ganadores" y "perdedores" ante los efectos del crédito en la vida de las mujeres.

Los planos ganadores parecen ser el negocio o mercado y el personal. La familia y la comunidad, representadas en el tiempo de las mujeres dedicado a estas son los planos que parecen haber perdido. El acceso al crédito plantea presiones sobre las desigualdades de género, las saca a la luz, pero su remoción en realidad requiere de acciones complementarias al sólo hecho de otorgar crédito.

El acceso al crédito además las hace autónomas, desarrolla en ellas una serie de destrezas y capacidades que finalmente abonan en términos de hacerlas sentirse alguien con mayor control sobre su propio destino y el del grupo familiar al que pertenecen. Principalmente en el plano del negocio, se les permite desarrollar un estatus de *"empresaria exitosa"*. Véase Cuadros 2 y 3.

Este proceso no está exento de conflictos aún sin resolver: la mujer que accede al crédito ya no puede atender a los hijos y a la familia como lo hacía antes, conoce con mayor cercanía lo que es un estado de estrés (no duerme bien, se siente cansada).

**Cuadro 2: Retratos Juana y Raquel / Taller Inicial Puno 22.01.04**

Raquel (no tiene crédito de BC / tiene un negocio)	Juana (tiene crédito de BC)
<p><i>Personal</i></p> <p>1. Raquel se siente pesimista porque no tiene mucho ingreso</p>	<p><i>Personal</i></p> <p>Juana es responsable por pagar sus créditos Juana no se siente marginada dentro de su hogar Juana se preocupa por su salud, quiere mejorar su enfermedad para seguir trabajando Sola es capaz de triunfar para seguir con su familia y comunidad Ella supera los objetivos con su crédito Juana se siente orgullosa de pertenecer al BC</p>
<p><i>Pareja</i></p> <p>2. Que no tiene comprensión con su pareja</p>	<i>Pareja</i>
<p><i>Familia (hijos e hijas)</i></p> <p>3. Tiene apoyo moral de sus hijos (as) para que siga adelante en su negocio</p>	<p><i>Familia</i></p> <p>A Juana le falta tiempo para cuidar a sus hijos Juana es solidaria con su familia y su prójimo</p>
<p><i>Comunidad</i></p> <p>4. Raquel es participativa en su comunidad por disponibilidad de su tiempo</p>	<i>Comunidad</i>
<p><i>Negocio</i></p> <p>5. Raquel tiene deseos de superación en su negocio porque ella ve a las demás señoritas que tienen préstamo para así sobresalir</p>	<p><i>Negocio</i></p> <p>Juana se siente más confiada en su negocio con crédito de MMR Juana se pone alegre porque tiene crédito y aumentó su capital Juana piensa solicitar más créditos para ampliar su negocio Juana piensa exportar su artesanía al extranjero con varias compañeras Juana comenta con sus compañeras sobre el crédito</p>
6. Raquel quiere que sus hijos sean mejor que ella, superándose en estudios y profesionales	
7. Raquel desea participar en CREDIMUJER de Manuela Ramos para así incrementar su negocio	
8. Raquel siendo social aspira a ser líder en su comunidad	
9. Raquel quiere apoyo y comprensión de su pareja	
10. Raquel sobresale en todos los percances de su vida teniendo virtud en su valentía	
11. Raquel se siente feliz dejando los problemas que tuvo	

**Cuadro 3: Rocío y Cipriana: Retrato de dos mujeres /Taller Inicial Tarapoto 29.01.04**

Rocío (no tiene crédito de los BC/ tiene un negocio)	Cipriana (tiene crédito de los BC y tiene un negocio)
<p><i>Personal</i></p> <p>Rocío es alegre porque como negociante debe tener amabilidad y buscar trato al público</p> <p>Rocío es amable con su clientela y familia</p> <p>Rocío es alegre y sociable</p> <p>Es tratable y decidida</p> <p>Es alegre y amable con sus clientes</p> <p>A Rocío le gusta trabajar y salir adelante</p> <p>Rocío es dinámica y creativa</p> <p>Rocío es una persona conformista no se quiere superar</p>	<p><i>Personal</i></p> <p>Se siente feliz porque se siente realizada con la ayuda del banco</p> <p>Es responsable</p> <p>Planifica sus labores en diferentes lugares (<i>roles como madre, como negociante, como ciudadana</i>)</p> <p>Se siente feliz por realizarse en todos los planos y compartir</p> <p>No duerme por miedo a no pagar el crédito</p> <p>De repente se siente cansada estresada</p> <p>Le falta confianza en sí misma para expresarse</p>
<p><i>Economía y negocio</i></p> <p>Se autofinancia</p> <p>Tiene solvencia económica</p> <p>Porque no le gusta deber a nadie le gusta ser independiente</p> <p>Rocío no tiene crédito no le gusta deber</p> <p>No crece su negocio</p> <p>No tiene crédito por no tener idea en qué invertir</p> <p>Rocío no tiene crédito porque se siente incapaz de devolver</p>	<p><i>Negocio y economía</i></p> <p>Tiene crédito para invertir en su negocio</p> <p>Toma interés de seguir adelante en su negocio</p> <p>Es una empresaria, su negocio crece</p> <p>Planifica sobre inversiones de crédito</p> <p>No abusa de los créditos (<i>no se sobre-endeuda</i>)</p>
<p><i>Pareja</i></p> <p>Comparte ideales con su esposo</p> <p>Es una buena esposa y buena madre</p> <p>Rocío es comprensiva con su pareja</p> <p>Rocío no tiene apoyo de su pareja</p> <p>No quiere ser independiente quiere ser dependiente de su pareja</p>	<p><i>Pareja</i></p> <p>Hace compromiso en mutuo acuerdo con su pareja</p>
<p><i>Familia</i></p> <p>Dialoga con sus hijos</p>	<p><i>Familia</i></p> <p>Futuro mejor para sus hijos (<i>educación</i>)</p> <p>Ayuda en la economía de su hogar</p> <p>Comparten las ganancias con sus hijos (<i>los viste mejor, les da propina, les da útiles para el colegio, les a mejor comida</i>)</p> <p>Mejora el ingreso familiar</p>
<p><i>Comunidad</i></p> <p>Es una persona que sirve al pueblo</p> <p>Rocío es servicial porque tiene apoyo de su comunidad</p> <p>En su comunidad logró controlar la droga</p>	<p><i>Comunidad</i></p> <p>Es útil a su comunidad (hace acciones en bien de su comunidad)</p>

## **Yo, el éxito y el dinero: Valor simbólico del acceso al micro financiamiento**

La relación de las personas con el dinero es de por sí una relación que implica no sólo una parte material sino emocional y valorativa. El crédito al vincular a la mujer con el manejo de dinero y con la noción de inversión, independientemente de quien lo otorgue, logra efectos inmediatos en el camino hacia el empoderamiento de las mujeres debido a que facilita el ejercicio de su relación con el dinero. En los talleres desarrollados con la población se trató de identificar el valor simbólico que las mujeres dan al dinero y cómo lo vinculan a su percepción de lo que es el éxito.

### **Percepción del éxito**

En Puno la idea más asociada a la noción de éxito es la del negocio creciente y consolidado (Véase recuadro), sin embargo también se la asocia a lograr hijos e hijas profesionales, a lograr una familia unida (relaciones familiares armoniosas) y a una comunidad desarrollada. En San Martín el éxito se relaciona a la capacidad de planificar y lograr aquello que la mujer se proponga (menos precisión para definir el éxito en términos de algún aspecto en especial). En algunos casos las mujeres consideraron que éxito era lograr autonomía como personas y mujeres en especial con relación a sus esposos o compañeros (*"éxito es no depender del esposo"*).

### **El poder del dinero**

Las mujeres otorgan importancia central al dinero como base de la estabilidad en el hogar. En ambas regiones las mujeres asocian la ausencia del dinero al conflicto en el hogar y en la pareja. Se le considera la base del trabajo y del hogar (Véase Cuadros 4 y 4<sup>a</sup> Talleres Iniciales)

El dinero aparece así como el gran facilitador del éxito, del trabajo y del bienestar. Además, el dinero tiene influencia sobre la percepción de sí mismas y la percepción sobre los otros. Contar con él las hace sentirse seguras y contentas, es **poder** en el sentido que las habilita para trabajar, las hace sentirse "creídas" y principalmente "**productivas**" apelativos que las identifica y les permite alcanzar un nivel de valoración más equitativo en relación con los varones. El dinero para ellas facilita el éxito y la armonía en el hogar.

No contar con dinero se asocia por tanto a falta de poder, incapacidad, tristeza, derrota, incomprendión en el hogar, carencia de todo o de casi todo. En algunas mujeres, el no tener dinero resulta también un acicate para planificar cómo tenerlo.

Cuadro 4: Yo , el éxito y el dinero  
Taller inicial en Puno / 22 de Enero 2004-02-05

*¿Qué es éxito para mí?*

Lograr hijos profesionales (Plácida)  
Lograr una meta: por ejemplo en mi negocio (Nieves)  
Ser empresaria, haber hecho crecer mi negocio (Plácida)  
Estar todos contentos en la familia (Leonarda)  
Sucesión de triunfos, por ejemplo como mujer ser cabeza de un hogar (Laura)  
Lograr un capital propio (Mari Cruz)  
No depender del esposo (Meri)  
Lograr que mi negocio crezca (Antonia, Daniela)  
En mi comunidad lograr un proyecto comunal (Francisca)

*¿Qué pienso del dinero?*

El dinero tiene poder para todo  
Es el sustento de la casa y del hogar  
Cuando hay dinero estamos alegres, trae alegría  
Trae amistad y también enemistad, muchas veces es romper la amistad  
Es un medio para adquirir nuestros bienes. Es el puente para llegar hasta donde quiero  
Es el principio de la tragedia humana, genera explotación, es poder para quien lo tiene

*¿Cómo me siento cuando tengo dinero?*

No conozco a nadie  
Me siento orgullosa  
Me siento bien alegre  
Cuando tengo dinero más trabajo  
Me siento más productiva  
Me siento en confianza para trabajar  
Preocupada porque cuando tienes todos están bien contigo y si no, no cuento con ellos  
Puedo hacer mis compras y me siento bien

*¿Qué pienso de mí misma cuando no tengo dinero?*

Que estoy derrotada  
Estoy triste y preocupada  
Pienso que tengo que salir a trabajar  
Me siento fracasada  
Me impulsa a salir a buscarlo  
Con dinero o sin dinero, sigo siendo la Reina!

Fuente: Resultados del Taller Inicial en Puno, Enero 2004

Cuadro 4a: Yo, el éxito y el dinero  
(29 de Enero del 2004 / Taller Inicial en San Martín)

<p><i>¿Qué es el éxito para mí?</i></p> <p>Lograr las metas que yo misma me trazo</p> <p>Tener capacidad de superación</p> <p>Lograr lo que me propongo</p> <p>Seguir con los préstamos</p> <p>Ser líder en mi negocio y mi comunidad</p> <p>Ser cumplida en todo aspecto</p> <p>Crecer en mi negocio</p> <p>Tener solvencia económica</p>
<p><i>¿Qué es el dinero para mí?</i></p> <p>Es la base principal para poder trabajar y salir adelante</p> <p>Es la base en el hogar</p> <p>Cuando no hay dinero hay peleas en el hogar</p> <p>Sin dinero no se hace nada</p> <p>Cuando hay dinero hay amor</p> <p>Sin dinero no se consigue nada</p> <p>Tener mucho dinero es riesgoso</p> <p>Sin dinero ni amigos tienes</p> <p>Con dinero se logran los objetivos</p> <p>Con dinero hay trabajo</p> <p>Sin dinero te mueres, no hay salud</p>
<p><i>¿Cómo me siento cuando tengo dinero?</i></p> <p>Contenta</p> <p>Creída</p> <p>Orgullosa</p> <p>Alegre</p> <p>Nerviosa</p> <p>Preocupada</p> <p>Temor a que me asalten</p>
<p><i>¿Qué pienso de mí misma cuando no tengo dinero?</i></p> <p>Que soy incapaz</p> <p>Me siento triste</p> <p>Me siento impotente</p> <p>Que soy una persona negativa</p> <p>Cómo hacer dinero, qué trabajar</p> <p>No tengo amigos</p> <p>Me falta todo</p>

Fuente: Resultados del Taller Inicial en San Martín, Enero 2004

## 8. Perfil de las socias en Puno y San Martín

### 8.1 Ubicación del negocio de las mujeres en la provisión de ingresos en el hogar

Destaca el hecho que las mujeres de las muestras tomadas para el estudio en ambas regiones se considera hoy como la **principal proveedora de ingresos** en sus respectivos hogares a través del negocio que lograron desarrollar. En Puno, el 63.2% de las consultadas considera que su negocio es hoy la principal fuente de ingresos del hogar, una quinta parte considera que lo es la chacra familiar mientras que sólo un 13.4% considera que son los ingresos del esposo los que sostienen principalmente el hogar.

En el caso de San Martín, la mitad de las mujeres considera que su negocio es hoy la principal fuente de ingresos y una tercera parte indica que el trabajo de los esposos constituye la principal fuente de ingresos para la familia. A diferencia de Puno, la chacra familiar no es significativa, pero sí lo es el trabajo dependiente de las mujeres.

Este hecho no tiene sólo repercusiones económicas en términos de la re-asignación de un factor determinante como el tiempo de las mujeres entre distintas opciones y planes de desarrollo sino que tiene también repercusiones sociales y de género en términos de cómo se valoran las mujeres y como son valoradas por los grupos sociales a los que pertenecen, en especial en las relaciones de pareja y en la familia.

**Cuadro 5: Principal ingreso del Hogar en Puno**

El principal ingreso del hogar	Número	%
Su negocio	127	63.2
La chacra familiar	39	19.4
Trabajo de esposo	27	13.4
Trabajo de otros	4	2.0
Su trabajo dependiente	3	1.5
Total	200	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 5 a: Principal ingreso del Hogar en San Martín**

El principal ingreso del hogar /SM	Número	%
Su negocio	100	49.8
La chacra familiar	6	3.0
Trabajo de esposo	65	32.3
Trabajo de otros	2	1.0
Trabajo de ambos	16	8.0
Su trabajo dependiente	12	6.0
Total	201	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### 8. 2 Experiencia en el negocio

En ambas regiones las mujeres aprendieron el negocio que desarrollan observando como otros lo hacían, es decir, se aventuraron solas y aprendieron en la acción<sup>20</sup>. En segundo lugar están

<sup>20</sup> En la muestra de Puno 27 mujeres no realizaban ninguna actividad productiva antes de ingresar a los BC. Al 2003 todas desarrollaron un negocio, se identificaron dos casos en los que la mujer no tiene negocio y deriva el préstamo para consumo del hogar o para financiar el trabajo del esposo o hijos. En el caso de la muestra en San Martín, 29 no tenían un negocio antes del BC y en la actualidad 6 de ellas siguen sin contar con uno.

aquellas que aprendieron en el negocio familiar, es decir que tenían antecedentes familiares o una mayor a propensión a generar un negocio dado el antecedente familiar). En ambos casos menos del 10% aprendió con capacitaciones. Esta información permite reiterar una vez más que las mujeres se podrían beneficiar mucho más de programas de intercambio de experiencias y actualización que de capacitación de corte tradicional.

**Cuadro 6: Cómo aprendió en negocio en Puno**

Como aprendió el negocio / Puno	Número	%
Sola viendo como otros hacían	110	55.3
En el negocio o producción familiar	72	36.2
Recibió/buscó capacitación	15	7.5
Aprendió de un familiar y tuvo capacitación	2	1.0
Total	199	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 6 a: Cómo aprendió el negocio en San Martín**

Como aprendió el negocio / SM	Número	%
Aprendió sola, viendo como otros hacían	122	63.5
En el negocio o producción familiar	49	25.5
Recibió/buscó capacitación	21	10.9
Total	192	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### 8.3 Experiencia y récord financiero a la fecha

La experiencia crediticia de las mujeres en San Martín era mayor que en las mujeres de Puno antes de participar en los BCs alentados por el MMR. En Puno algo más de una quinta parte de las socias consultadas había tenido acceso al crédito antes de participar de los BC del MMR, mientras que en San Martín constituyen aproximadamente una tercera parte de la muestra tomada en la región. Si bien la mayoría de las mujeres de los BC no tenía experiencia de crédito entre la tercera y quinta parte si había accedido a otros servicios de financiamiento.

**Cuadro 7: Experiencia financiera en Puno**

Antes tuvo préstamo / Puno	Número	%
Sí	43	21.4
No	158	78.6
Total	201	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 7a: Experiencia financiera en San Martín**

Antes tuvo préstamo / SM	Número	%
Sí	54	26.9
No	147	73.1
Total	201	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

En ambas regiones más de una quinta parte de las socias consultadas tiene otros préstamos vigentes además de aquellos que proveen los BC de MMR- CREDIMUJER. Dada la fuerte concentración de oferentes en cada una de las dos regiones y tomando en cuenta la búsqueda constante de las mujeres a fin de completar los montos que demandan sus negocios en evolución, es posible que este porcentaje de mujeres sea mayor al obtenido a través de la encuesta y que muchas no se hubieran animado a revelar abiertamente esta información.

**Cuadro 8: Préstamos vigentes en Puno**

A cuantos BC pertenece además de MMR/Puno	Número	%
Sólo al BC de MMR	152	75.6
2	41	20.4
3	7	3.5
4	1	0.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 8a: Préstamos vigentes en San Martín**

A cuantos BC pertenece además de MMR /SM	Número	%
Sólo al BC de MMR	160	79.6
2	33	16.4
3	7	3.5
4	1	0.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### 8.4 Multiactividad

Otro rasgo del perfil de las socias en Puno es la diversificación de sus negocios. Esta característica era menos marcada en las socias de los bancos en San Martín antes de participar en estos. En la actualidad y luego de su participación en los bancos la diversificación de negocios se ha intensificado en ambas regiones como muestran los siguientes cuadros.

**Cuadro 9: Multiactividad en Puno**

Número de negocios atendidos /Puno	Antes	%	2003	%
1 negocio	124	71.3	110	55.3
2 negocios	42	24.1	65	32.7
3 negocios	8	4.6	20	10
Más de 3	0	0	4	2

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 9a: Multiactividad en San Martín**

Número de negocios atendidos /SM	Antes	%	2003	%
1 negocio	152	88.4	150	78.1
2 negocios	17	9.9	37	19.3
3 negocios	3	1.7	5	2.6

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## 8.5 Movilidad espacial y organización territorial del negocio

El grado de movilidad y de organización territorial de los negocios de las mujeres en ambas regiones tiene estrecha relación con las estrategias de diversificación de actividades y deslocalización territorial observadas en la última década entre la población rural<sup>21</sup>. Así también se relaciona con la evolución mostrada por el sector agropecuario, el grado de inter. - conexión con otras regiones a través de carreteras y el antecedente histórico de cada región.

Debido a su ubicación de frontera, su geografía plana que facilita la conexión con otras regiones a través de las carreteras, las mujeres de Puno históricamente han mostrado una alta movilidad en la organización de sus actividades de supervivencia. Estas se han visto intensificadas en la última década dada la creciente fragilidad ecológica de la Región (la recurrencia intensificada de los fenómenos de "El Niño") y el estancamiento / caída de los ingresos agropecuarios, como consecuencia del fenómeno, así como debido a las condiciones de pago en el esquema de BC (cortos períodos de pago). Cada vez son menos las mujeres que pueden permitirse el permanecer en un solo lugar para desarrollar el negocio.

Las mujeres Puneñas socias de los BC se han visto en la necesidad de hacer una búsqueda intensa de nuevos mercados fuera de Puno. Según la información recogida por la encuesta sobre el grado de movilidad antes de los BC, una tercera parte de las mujeres de la muestra en Puno ya desarrollaba su negocio en 2 o más lugares distintos a la localidad. Como se verá más adelante, esta estrategia se ha intensificado desde que acceden a los servicios de financiamiento de tal manera que en la actualidad sus desplazamientos cubren un amplio territorio del país e incluye ciudades de países vecinos.

**Cuadro 10: Movilidad espacial y negocio en Puno**

Movilidad espacial y negocio/ Puno	Antes	%	2003	%
Realiza negocio en 1 lugar	114	65.5	101	50.8
Realiza negocio en 2 lugares	34	19.5	41	20.6
Realiza negocio en más de 2 lugares	26	15.5	57	28.6
	174		199	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos" ..

En el caso de San Martín la organización territorial del negocio no implica una mayor movilidad territorial para las mujeres. Por ser una región con mucho menor grado de interconexión vial por carreteras, los negocios de las mujeres son más localizados que en el caso de Puno. Sin embargo, en los últimos años algunas se han movilizado hacia Chiclayo (que es un centro urbano de gran dinamismo comercial) al haberse mejorado la carretera de acceso.

Como indican también los testimonios de las mujeres en San Martín, obtenidos a través de los grupos focales, el sector agrícola en la región aún permite que la demanda local sea suficiente para los negocios de las mujeres, en especial aquella demanda vinculada a la cosecha del café y las menestras. De ahí que las mujeres de San Martín no se vean urgidas, como las puneñas, de buscar una demanda más dinámica fuera de la Región.

<sup>21</sup> Ramírez de Haro (2000) " La Globalización al revés: la carumización del Valle de Moquegua".

**Cuadro 10a: Movilidad Espacial y negocio en San Martín**

Movilidad espacial y negocio / San Martín	Antes	%	2003	%
Realiza negocio en 1 lugar	151	89.3	165	85.9
Realiza negocio en 2 lugares	13	7.7	24	12.5
Realiza negocio en más de 2 lugares	5	3	3	1.6
Total	169		192	

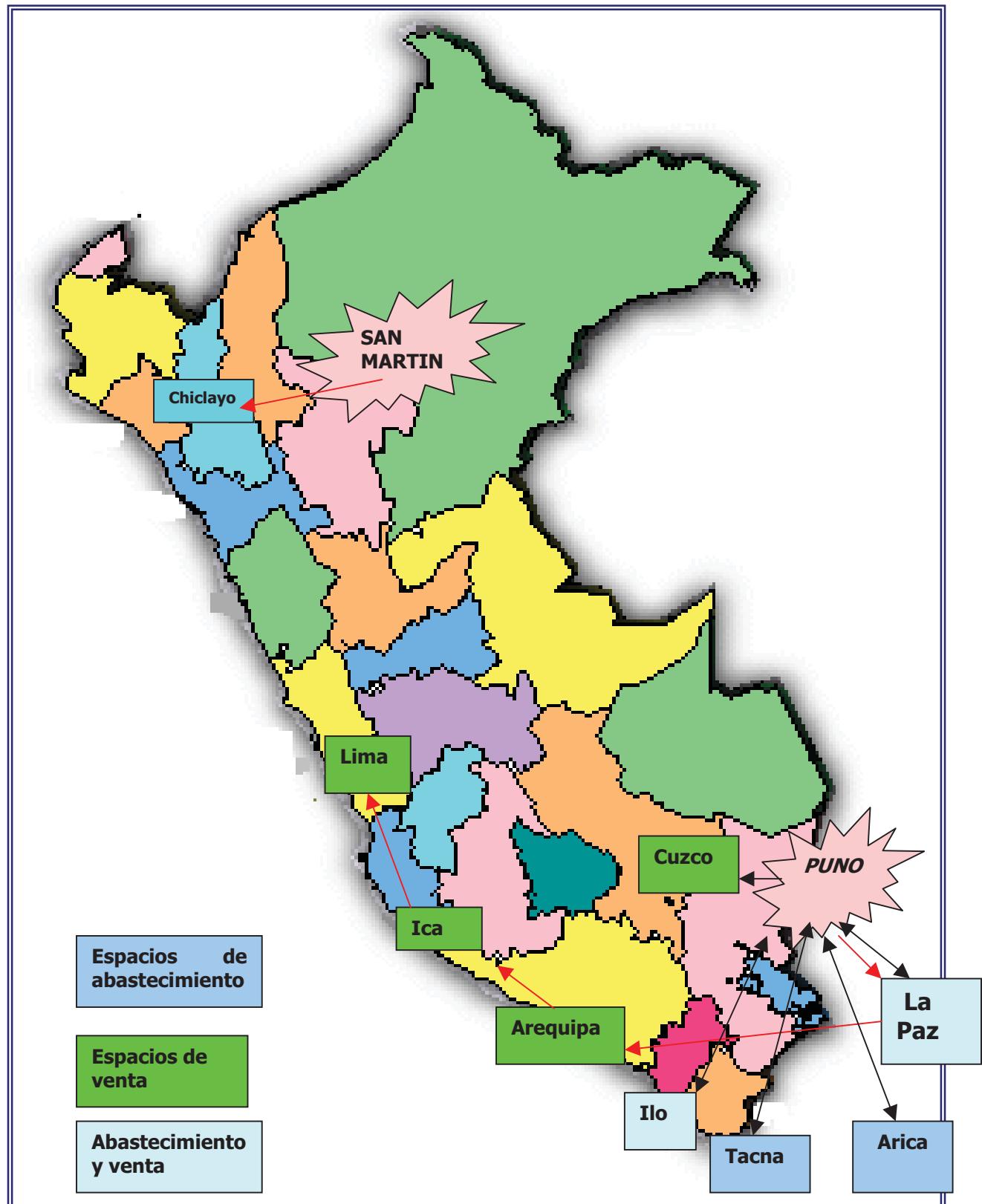
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos" ..

### ¿ Dónde van las mujeres?

Algo más de la cuarta parte de las mujeres consultadas en Puno se moviliza hoy hacia otros departamentos o regiones para realizar el negocio, incluso hacia otros países limítrofes (Bolivia y el Norte de Chile). Como muestra el siguiente mapa, las mujeres puneñas han establecido rutas económicas tanto dentro como fuera del departamento.

Las rutas por fuera del departamento van de Sur a Norte (Tacna, Ilo, Moquegua, Arequipa, Lima) y de Sur a Centro (Ica, Cuzco). La atención de las mujeres Puneñas más dinámicas se centra principalmente en los grandes centros urbanos. El acceso a los servicios de los BC ha permitido ampliar rutas o abrir otras. Cada uno de los puntos de ruta cumple con diferentes funciones, mientras unos son espacios de abastecimiento del negocio (Tacna, Ilo y La Paz), otros son espacio de venta (Lima, Arequipa, Ica, mercados urbanos), otros representan ambos y finalmente existe un territorio de base que es Puno, en que principalmente se consigue el financiamiento.

**Rutas económicas de las mujeres socias de los Bancos Comunales en  
Puno y San Martín / MMR - CREDIMUJER**



## 9. Los cambios e Impactos identificados

En esta sección se analizan los cambios e impactos que se logró identificar en una muestra de 201 socias de bancos en la Región de Puno e igual número en la región de San Martín. Los resultados se analizan por separado para cada región a fin de identificar posteriormente similitudes y diferencias.

### Metodología

En ambas regiones las muestras se tomaron al azar entre el universo de socias con 3 años y más de participación en los BC. Se aplicó un cuestionario / encuesta con preguntas vinculadas a cada uno de los indicadores de los cambios deseados que fueron identificados por las mujeres en los cinco planos (personal, relaciones de género, familia, comunidad y negocio) a partir del trabajo en los dos talleres iniciales. La información de la encuesta se nutre en todos los casos de la percepción de las mujeres sobre los cambios operados en cada una de las variables identificadas.

El método utilizado para identificar los impactos fue la comparación de dos momentos en el tiempo, la situación de las mujeres antes y después de su participación en los BC en términos de los 26 indicadores derivados de su visión de los cambios. Para reconstruir la situación inicial se recurrió al método de recordación. Este si bien tiene como limitación que la memoria puede ser frágil, tiene la virtud de provenir del actor directamente involucrado, las preguntas fueron sencillas y directas lo que facilitó a cada encuestada ubicarse en el antes y después de cada indicador.

El formato de la encuesta aparece en el ANEXO 2. Entre las muestras logradas en cada región se formaron también grupos focales de mujeres y de varones a fin de alcanzar información de tipo cualitativo que permitiera profundizar en temas específicos en cada uno de los planos abordados.

Cabe señalar antes de iniciar el análisis de estos resultados, que interesa determinar los cambios alcanzados en cada una de las variables que se identificó como relevantes, sin embargo es necesario resaltar que para considerar la existencia de un **impacto**, interesa determinar la calidad del cambio operado en términos de su **cantidad o magnitud** y en tanto estas permiten hablar de la reversión de tendencias.

### 9.1 Cambios y permanencias (Puno)

#### *9.1.1 Cambios en la persona: las mujeres como personas autónomas frente a su bienestar*

Las mujeres de los bancos alentados por el MMR quieren mejorar su salud, su apariencia personal y sus actitudes, según indica la visión del cambio deseado expresada en los Talleres Iniciales<sup>22</sup>. Algunas de ellas parecen haberlo logrado desde que participan de los BC, aunque en número, no en todos los aspectos o variables de cambio indicados, alcancen la magnitud que permitiría revertir tendencias de manera significativa.

#### Gasto en cuidados a su salud

Así por ejemplo, en términos de inversión en su salud (Cuadros 11 y 12), tanto antes como después de su participación en los BC todavía menos del 20 % de las mujeres socias en la muestra tomada gasta en cuidar regularmente su salud (mujeres que sin necesidad de estar enfermas realizan anualmente sus exámenes de rutina).

---

<sup>22</sup> Véase Capítulo 5

Si bien puede decirse que hoy más mujeres en los BC del MMR gastan en cuidar su salud (al 2003 la cantidad de mujeres que no gasta en cuidar su salud se reduce de manera considerable, a 39.8% aumenta casi 10 puntos porcentuales) es necesario analizar con mayor detenimiento estos resultados. En general, el porcentaje de mujeres que al 2003 **nunca** gasta en cuidar su salud es alto todavía (Véase Gráfico 1), considerando que la mayoría tiene entre 3 años y 7 años en el programa. Este porcentaje de mujeres que hoy no gasta en cuidar su salud, declara además que no lo hace porque no lo considera necesario (Cuadro 12), tal como ocurría al inicio de los BC. Esto ameritaría una acción directa y desde un enfoque de género.

Casi la mitad de las socias encuestadas (49.8 %) declaró que antes de participar en los BC **nunca** gastaba en cuidar su salud. Contra lo que podría esperarse, la razón de la desatención a su salud en el pasado no respondía mayoritariamente a la falta de recursos económicos (lo que podría haber sido directamente atacado con una mejora en el presupuesto familiar a partir de los resultados positivos del acceso al crédito) sino el hecho de no considerarlo necesario, (una cuestión más bien de capacitación, información y sensibilización) que hubiera ameritado una acción directa desde un enfoque de género.

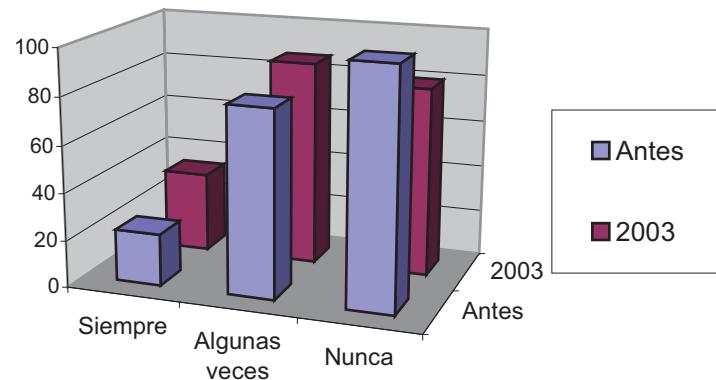
Dado que en este sector económico al que apuntan los BC de MMR, la desatención a la salud de las mujeres antes y después de los BC responde más a una cuestión de capacitación y sensibilización antes que a la falta de recursos, con acciones tan sólo de sensibilización (mensajes y actitudes) el porcentaje de mujeres en los BC que sí gasta en cuidar su salud podría incrementarse de manera que permitiera cambiar la tendencia mostrada por el grupo en el período analizado (tendencia a no gastar en cuidar su salud). Quebrar tal tendencia implicaría plantearse y alcanzar metas para que más de una quinta parte (el 20%) de las socias de los BC atienda regularmente sus exámenes de rutina.

**Cuadro 11: Mujeres de los BC que gastan en cuidar su salud**

Gasta en cuidar su salud	Antes del BC		2003	
	Casos	%	Casos	%
Siempre	22	10.9	34	16.9
A veces	79	39.3	87	43.3
Nunca	100	49.8	80	39.8
Total				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Gráfico 1: Mujeres que gastan en cuidar su salud - Puno / 1997 y 2003**



**Cuadro 12: Razones por las que nunca gastan en cuidar su salud**

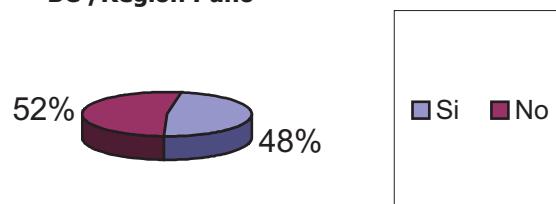
	Antes del BC	2003
No había recursos	29.0 %	13.8
No tenía tiempo	3.0	8.8
No es necesario	64.0	72.5
Está asegurada	4.0	5.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### Arreglo personal

En términos de las inversiones de las mujeres en su arreglo personal, aproximadamente la mitad de las socias consultadas considera que pudo mejorar su apariencia y arreglo personal, mientras que la otra mitad no considera haber mejorado en este aspecto (Gráfico 2).

**Gráfico 2: Mejoras en arreglo personal desde participación en BC /Región Puno**



Entre quienes consideran haber mejorado su arreglo y apariencia personal, la mayoría ( 81.2%) señala que contar con recursos les permitió vestirse mejor (comprar ropa) (Cuadro 13). No es significativo el número de mujeres que superaron la barrera de cubrir esta necesidad más bien básica (vestido) para añadir a ello cuidados a la dentadura, cabello, o una mejor alimentación para ellas mismas, tales que significaran un incremento en la calidad de sus vidas. El concepto de arreglo personal es todavía básico en estas mujeres.

**Cuadro 13: ¿Cómo mejoraste tu arreglo personal?**

Tipo de Mejora	Casos	%
1. Vestirse mejor, compró ropa	78	81.2
2. Zapatos	1	0.5
3. Joyas, aretes, collares	2	1.0
4. Se asea más	7	3.5
5. Útiles de aseo	3	1.5
6. Se alimenta mejor	3	1.5
7. Arregla cabello y maquillaje	1	0.5
8. Cuida dentadura	1	0.5
Total	1	0.5
	96	100.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Las diferencias todavía existentes entre deseo y realidad en estas mujeres parecen atribuibles a la dificultad para visualizarse y entenderse a si mismas como personas individuales o

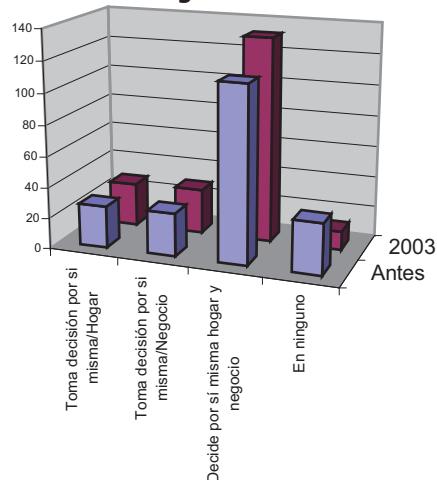
autónomas, pues se piensan más bien con relación a otros de tal manera que al distribuir y priorizar gastos siguen siendo las últimas en la distribución de bienestar a partir de los ingresos que ellas mismas generan y de sus propias decisiones.

Esto podría atacarse desde una intervención que se planteara intensificar acciones a favor de una mayor conciencia sobre ellas mismas como personas y seres individuales antes que definidas en función de otros, un tema ó aspecto típico de las intervenciones con enfoque de género. En tal sentido, los esquemas de micro financiamiento, minimalistas sin un enfoque de género explícito, adecuado y planificado tienden a reforzar el estatus de marginación efectiva (automarginación de las mujeres) y a mejorar el bienestar de otros pasando por alto el de las mujeres.

#### Cambio en actitudes

En términos de los cambios en la toma de decisiones, se aprecia que aumenta el número de mujeres de los BC que hoy toma decisiones por sí misma sobre inversiones en el hogar (educación de hijos, alimentación, vivienda) y en el negocio o sistema de producción propio o familiar, mientras que se reduce sustancialmente el número de mujeres que no decide sola en ningún caso, entre estas, se aduce que se decide siempre en pareja. En este aspecto se aprecia un impacto importante de los BC pues estos han afianzado la ya establecida propensión al aumento de mujeres con capacidad de decidir por sí mismas en el hogar y el negocio (Gráfico 3).

**Gráfico 3: Mujeres que deciden por sí mismas en Hogar y/o Negocio / BC  
Región Puno**



#### Actitudes frente a la violencia en su contra

“Si trabajo entonces ya no deben golpearme”  
(*Grupos focales de mujeres socias en Puno y Tarapoto- Febrero y Marzo 2004*)

Desde que participan en los bancos y acceden al crédito las mujeres han tomado y/o desarrollado algún tipo de actitud en contra de los diversos tipos de agresión de sus parejas, si

bien no en todos los casos se trata de actitudes efectivas contra la violencia, sí se llega a considerar la denuncia a las autoridades. Las mujeres que hoy denunciarían una agresión de la pareja son más de una tercera parte de la muestra mientras que antes de su participación en los BC, estas mujeres no constituían ni una quinta parte (Cuadro 14).

El hecho significativo es que se ha reducido drásticamente el número de mujeres que **no hace nada** frente a los distintos tipos de agresión, este número era sumamente alto antes de su participación en los BC, representaba el 46.5% de las mujeres en la muestra, mientras que al 2003, sólo el 16.4% de las mujeres señala que no haría nada. Aquí se observa un cambio significativo que revierte una tendencia, un verdadero impacto (véase Gráfico 4).

Las mujeres expresaron en los grupos focales: "si trabajo entonces ya no deben golpearme", si bien este es un nivel de conciencia todavía bajo, pues se acepta que un nivel de violencia es explicable cuando la mujer no trabaja fuera del hogar, nos muestra cómo el hecho de haber alcanzado el estatus de agente económico y contribuyente al bienestar del hogar a través del acceso al crédito, opera un cambio significativo en la actitud de las mujeres frente a la violencia de la que son víctimas.

**Cuadro 14: Actitud frente a la violencia**

¿Qué hace si esposo la golpeará?	Antes		2003	
	Casos	%	Casos	%
1. Pelea con él	15	9.4	24	15.1
2. Lo deja, lo abandona	29	18.2	30	18.9
3. Acude a parientes	6	3.8	6	3.8
4. Acude a autoridades (denuncia)	23	14.5	58	36.5
5. Le conversa, le habla	12	7.5	15	9.4
6. No hace nada	74	46.5	26	16.4
<b>Total</b>				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Así también se observan cambios sustanciales en el número de mujeres que no tendría relaciones sexuales con sus parejas si no lo desean. Más de los dos tercios de las mujeres indica que hoy no tendría relaciones sexuales obligada (Cuadro 15).

**Cuadro 15: Relaciones sexuales**

Relaciones sexuales	Antes	%	2003	%
Tiene obligada	77	48.4	34	21.4
No las tiene	82	51.6	124	78.0
	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Con relación a la actitud y posibilidad de planificar el número de hijos los resultados de encuesta muestran también que las mujeres de los BC planifican en pareja más que antes (Cuadro 16).

**Cuadro 16 : Decisiones sobre planificación**

Decide método de planificación familiar	Antes	%	2003	%
Yo	28	21.4	30	22.9
Mi esposo	20	15.3	13	9.9
Ambos	52	39.7	60	45.8
No usa método	31	23.7	28	21.4
	131		131	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

*Libertad para movilizarse en espacio público (fuera del hogar)*

Por su condición previa de mujeres con pequeños negocios, un porcentaje importante de mujeres (56.6%) consultadas declara que antes de pertenecer al BC sus esposos o parejas ya las dejaban salir solas sin mayor complicación (Cuadro 17), sin embargo hoy este porcentaje de mujeres se ha elevado al 76.1%.

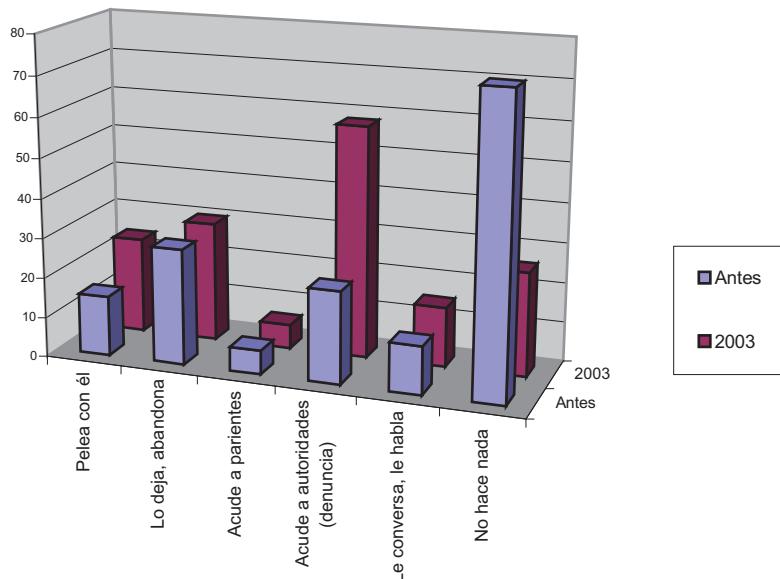
**Cuadro 17: Libertad para movilizarse sola**

Libertad para salir sola	Antes	%	2003	%
Siempre	90	56.6	121	76.1
Algunas veces	35	22.0	27	17.0
Nunca	34	21.4	11	6.9
	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

En este aspecto, del mismo modo que en otros ya analizados, destaca la reducción significativa de mujeres cuyos esposos no les permitían salir solas, estas representaban una quinta parte antes de los BC mientras que a la fecha son menos del 10% de la muestra. La intensa dinámica económica de las mujeres en Puno explica este resultado y también coincide con el hecho de que para la mayoría de las consultadas su negocio constituye la principal fuente de ingresos en el hogar (Véase Capítulo 8), de ahí que los esposos hayan cedido en este aspecto, y ya no pongan obstáculos a su mayor movilidad espacial y desempeño en el espacio público, lo que no significa que no ejerzan otro tipo de presiones como veremos a continuación.

**Gráfico 4: Actitud frente a la violencia / BC Región Puno**



#### *Mejora capacidad de expresión en público*

Queda confirmada una vez más el desarrollo y afianzamiento de ciertas destrezas a partir de la participación en los BC. La destreza expresiva, el haber perdido el temor a expresarse en público se han visto favorecidos desde que estas mujeres participan de los BC (Cuadro 18). Las mujeres que nunca se expresaban en público disminuyen categóricamente.

#### **Cuadro 18: Cambios percibidos en su expresión en público**

¿Te expresas fácilmente en público?	Antes		2003	
	Casos	%	Casos	%
1. Siempre	52	26.5	105	52.2
2. Algunas veces	48	24.0	85	42.3
3. Nunca	99	49.5	11	5.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### *Uso del tiempo*

"En mi mente tengo a las señoras que han alcanzado el crédito, vemos que ya aportan al hogar pero me pregunto ¿qué hemos hecho? ¿les hemos duplicado, triplicado el trabajo? ¿cómo se sienten ellas con eso?". (Rosa Angela / Oficial de crédito en Pomata).

Se constata la mayor presión sobre el tiempo de las mujeres desde que pertenecen al banco comunal al intensificarse su rol económico, mas aún considerando que la propia dinámica de los bancos es demandante del tiempo de las mujeres (véase costos de oportunidad y costos de los BC para las mujeres). Desde la visión de los varones a los que se entrevistó se consolida

también la información acerca de la mayor presión sobre el tiempo de las mujeres desde que pertenecen a los BC, ellos están de acuerdo en que a las mujeres no les alcanza el tiempo. Esta mayor presión se expresa en términos de la disponibilidad efectiva del tiempo y de su asignación.

#### *Distribución del tiempo de las mujeres*

Las cifras sobre el número de mujeres que reasignaron sustancialmente su tiempo grafican los cambios ocurridos ante la intensificación de su rol económico desde que participan en los BC. Si bien la mayoría de mujeres en la muestra tenía un negocio antes de pertenecer al BC, este ocupaba predominantemente un segundo lugar en la asignación de su tiempo. La situación se revierte y el negocio pasa a ser lo principal para un abrumador 82.6% de las mujeres consultadas.

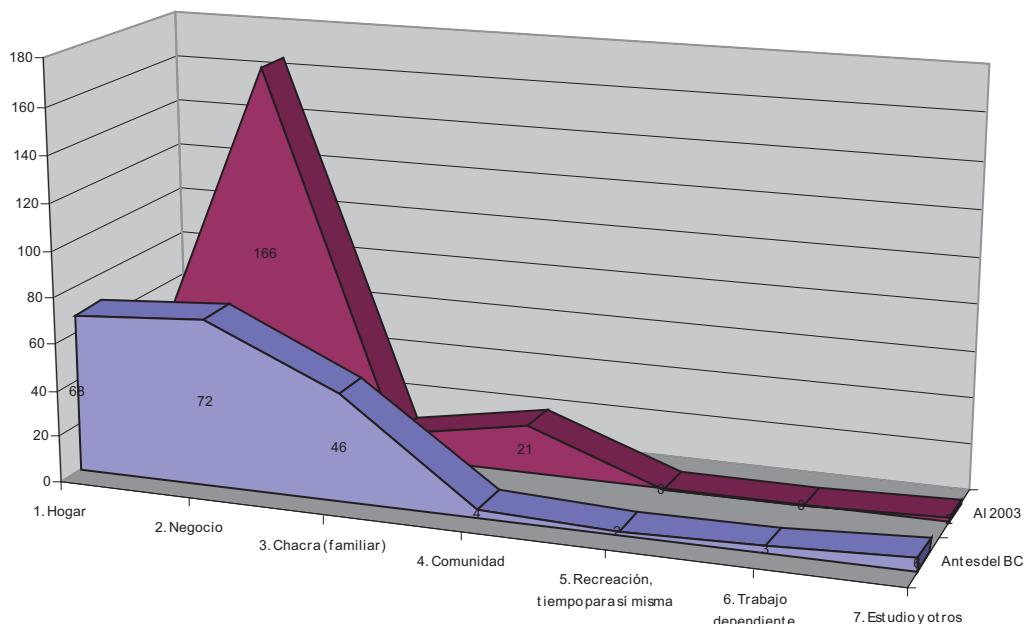
El Gráfico 5 muestra las actividades a las que las mujeres dedican en primer lugar su tiempo tanto antes como después de su participación en los BC. Al 2003 se observa que aumenta abrumadoramente el número de mujeres que dedican la mayor parte de su tiempo al negocio. Las mujeres que dedican mayor tiempo a su hogar se reducen a una tercera parte de lo que eran antes de la participación en el BC. Igualmente el número de aquellas que dedican su tiempo principalmente a la chacra familiar cae significativamente, al 2003 son sólo el 10.3%.

Cabe preguntarse ¿quién ha reemplazado el tiempo y el trabajo de las mujeres en el hogar o la chacra?. El abandono de actividades como las agropecuarias parece claro, mientras que la orientación de la reasignación del tiempo de las mujeres hacia otras actividades económicas de mayor dinamismo, reflejan la racionalidad de las inversiones de las mujeres rurales, y de mucha de la población rural en el país, en particular en la región, frente a la ausencia de políticas sectoriales que reactiven el sector y frente a los estragos de la mayor fragilidad ecológica que afecta a la región (recurrencia de los fenómenos El Niño).

Los datos de la encuesta corroboran así la descapitalización del sector agropecuario en la región como en el resto del país. Así también son coherentes con la información recogida por el estudio en torno al peso que tiene hoy el negocio de las mujeres en términos de las fuentes de ingreso familiar. Las mujeres de la muestra se han convertido en las principales proveedoras de ingresos en el hogar.

En cuanto a la sustitución del tiempo y trabajo de las mujeres en el hogar (labores reproductivas) como veremos más adelante en el aspecto de las relaciones de género, al igual que en el caso de la actividad agropecuaria, esta no parece haberse dado, no al menos en términos de una redistribución más equitativa de las labores reproductivas entre mujeres y hombres.

Gárfico 5: Actividad a la que dedica en Primer lugar su tiempo / BCs Región Puno



La información observada en el gráfico 5 parecería indicar que al 2003 aumentó el número de mujeres que dedican en primer lugar su tiempo a la comunidad, sin embargo el dato registrado debe interpretarse de otra manera, pues alude a que hoy más mujeres sienten que dedican en primer lugar su tiempo a su participación en los bancos comunales, no se refiere propiamente a que su trabajo con proyección comunal o destinado al desarrollo de la comunidad haya pasado a un primer lugar de sus prioridades. Como se verá en el acápite correspondiente al análisis de los cambios operados en la relación de las mujeres con sus comunidades por el contrario se constata que esta se ha visto sustancialmente reducida desde que participan de los BC.

El gráfico 5 refuerza más bien la idea de que en efecto la participación en los BC, por su mecánica, demanda un tiempo considerable a las mujeres que acceden a ellos.

#### *Disponibilidad de tiempo*

"La mujer con acceso al crédito se siente estresada y cansada" (Taller inicial – Tarapoto, Enero 2004)

La reasignación dramática del tiempo de las mujeres de los BC explica parte del estrés ó malestar que se expresó en los Talleres iniciales (Véase, Retrato de dos mujeres en San Martín en acápite 7.2)<sup>23</sup>. Como indica el Cuadro 19, la mayoría de mujeres consultadas (73.1%) percibía que antes de participar en el BC su tiempo les alcanzaba para todas sus actividades, al 2003 este número se ha reducido sustancialmente (49.3%), mientras que aumentan significativamente las mujeres que indican que su tiempo no les alcanza para nada.

La situación se ve agravada por el hecho que en pocos casos todavía, las mujeres han podido ser relevadas de algunas de las tareas en el hogar a través de una redistribución más equitativa

<sup>23</sup> En los talleres en Puno las mujeres indicaban que deseaban un cambio personal en términos de mejorar su "carácter", su "ánimo" el que consideraban malo, porque "renegaban" mucho. Véase ANEXO 1, Talleres Iniciales y Visión del Cambio.

de las labores reproductivas en el hogar (Véase más adelante Cambios en la participación del esposo en el hogar y cuidados de los hijos). La sustitución del tiempo / trabajo de las mujeres en las labores reproductivas parece ser todavía inelástica.

La re - asignación de tiempo operada requiere de ellas una mejor administración de su tiempo, una actitud de mayor planificación que algunas manifestaron haber alcanzado en los talleres iniciales (en especial en San Martín) pero que no es común a todas y que no suple a la necesidad de alcanzar acuerdos equitativos entre la pareja.

**Cuadro 19: Percepción de su disponibilidad y administración del tiempo**

¿Tu tiempo ....?	Antes		2003	
	Casos	%	Casos	%
1. Alcanza para todo	147	73.1	100	49.3
2. Regular	33	16.4	53	25.9
3. No me alcanza para nada	21	10.4	50	24.9
<b>Total</b>				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### *9.1.2 Cambios en la relación de pareja: relaciones de género y desigualdad*

"Las señoritas a pesar de salir adelante con el crédito, vemos que algunas siguen dependiendo de los esposos para decidir sobre el crédito, no sólo en eso sino en general en otros aspectos". (Norma /Oficial de Crédito en Ilave)

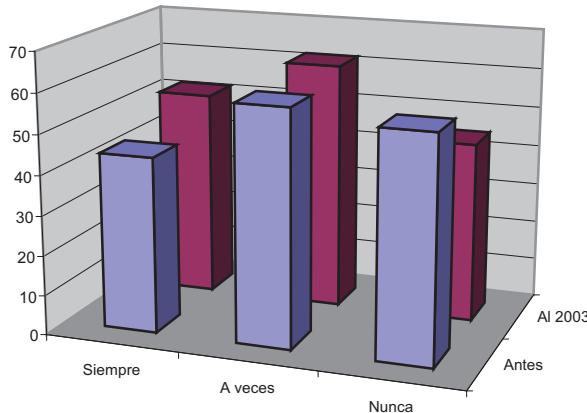
Las mujeres socias de los BC reconocen que (ahora) se merecen respeto a su integridad física y emocional dado que han alcanzado un estatus de agente económico, y de mayor proveedora de ingresos y bien estar en el hogar. Como se expresó en los talleres iniciales, para ellas esto se expresa en una demanda de afecto y de reconocimiento de sus parejas principalmente en términos del apoyo y responsabilidades que el hogar y el negocio significan, así como también en un trato de contempla su integridad física y emocional.

Para efectos del estudio se armó por tanto la variable **reconocimiento por parte de la pareja** con los indicadores de participación de los esposos en la distribución de labores en el hogar y el cuidado de los hijos(as), así también el grado y tipo de violencia presente en la relación de pareja (existencia de malos hábitos en sus parejas con relación a ellas) y finalmente con expresiones de afecto y aprecio. Los resultados son los siguientes

#### *Apoyo de los esposos en el hogar*

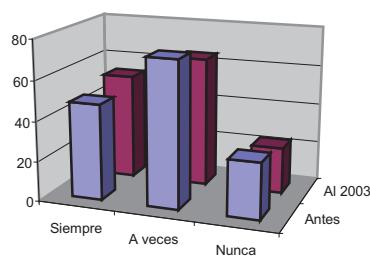
Aproximadamente una tercera parte de los esposos de estas socias de bancos nunca hacía ni hace labores en el hogar, otra tercera parte siempre lo hizo y la otra tercera parte lo hace a veces. Esta tendencia se mantiene sin cambios significativos al 2003, como muestra el Gráfico 6. Cabe destacar que, aunque muy lenta y débilmente, algunos esposos que nunca hacían algo en el hogar hoy lo hacen.

Gráfico 6: Esposos que hacen labores en Hogar / BCs Región Puno



Con relación al cuidado de los hijos (que es la mayor preocupación de las mujeres dado que debieron reasignar más tiempo fuera del hogar), al igual que en el caso anterior no se observan cambios significativos. En general se observa que antes y después del BC la mayoría de esposos cuida a los hijos en el caso de estas mujeres con negocio. Estas tendencias se mantienen sin mayor variación a pesar que se intensificó la asignación de tiempo al negocio. Los esposos que siempre cuidaban a sus hijos no han aumentado de manera significativa y disminuyen poco los que nunca lo hacían (Véase Gráfico 7)

Gráfico 7: Cuidado de hijos por parte de esposos / BCs Región Puno



Los resultados confirman la presión sobre el tiempo de las mujeres, quienes intensificaron su rol económico con un bajo nivel de sustitución de su tiempo en las responsabilidades en el hogar. Los indicadores muestran que la división del trabajo y la distribución más equitativa de roles en el hogar sigue siendo el nudo gordiano en el desarrollo de las mujeres en el campo económico.

Las mujeres socias de los BC del MMR parecen haber logrado un éxito económico relativo, la participación en los BC ha contribuido a que intensifiquen su actividad económica y a reforzar algunas de sus estrategias de vida. Sin embargo, la mayoría no alcanza aun el reconocimiento equivalente a una mejor y más equitativa distribución de la división del trabajo en el hogar. La mayoría declara que no hay cambios en la redistribución de tareas en el hogar desde que pertenecen a los BC. En esa medida, el uso/ distribución de su tiempo se encuentra sobre mayor presión desde que participan mas activamente en sus negocios

#### *Violencia*

El 64.2% de las mujeres consultadas declaró que antes de pertenecer a los BC sus esposos tenían malos hábitos que significaban maltratos en su comportamiento hacia ellas. Al 2003 este porcentaje de mujeres se reduce categóricamente a 34.6% (Cuadro 20). Este es un resultado alentador y que coincide con aquel que indicaba una mejor actitud de las mujeres frente a la violencia. Sin embargo no debe perderse de vista el hecho que todavía un tercio de las mujeres con pareja en la muestra al 2003 sufre algún tipo o forma de agresión, esta es una proporción todavía alta y su reducción debe constituir desde ya una meta inmediata a ser planteada en el trabajo del MMR.

**Cuadro 20: Maltrato por parte de la pareja**

<b>Maltrato por parte de pareja / Puno</b>	<b>Antes</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
Sí, tiene malos hábitos en contra de ella (le pega, le grita, toma mucho)	102	64,2	55	34,6
No, no tiene malos hábitos	55	34,6	104	65,4
No responde	2	1,3	0	0,0
	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Según el número y tipo de maltrato (Cuadro 21 y Gráfico 8), la evolución ha sido la siguiente; el porcentaje de mujeres con uno o dos tipos de maltrato disminuye sustancialmente, mientras que las más maltratadas (con tres tipos de maltrato) permanecen casi sin variación.

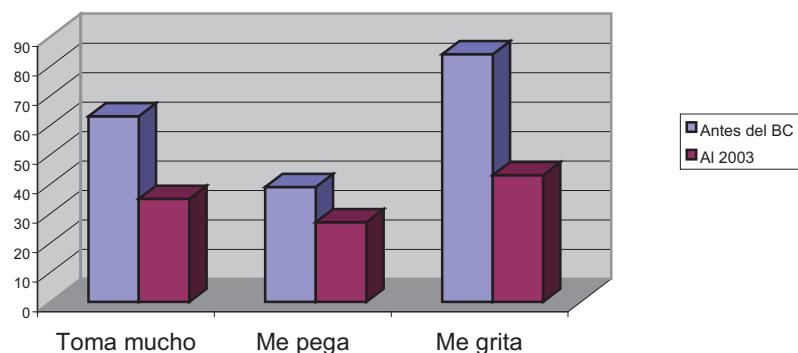
**Cuadro 21: Número de maltratos por parte de esposos**

Número de malos hábitos /maltratos del esposo	Antes		2003	
	Casos	%	Casos	%
1. Uno	43	27.0	20	12.6
2. Dos	38	23.9	17	10.7
3. Tres	21	13.2	18	11.3
4. Ninguno	57	35.8	104	65.4
Total	159	100.0	159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

El tipo de maltrato más frecuente es que el hombre tome sin medida y sus consecuencias, el segundo tipo de maltrato es el verbal (gritos) y finalmente está el maltrato físico. Después de la participación de las mujeres en los BC el tipo de maltrato que más cede es el verbal. En los grupos focales las mujeres indicaron *"Ahora si él grita una vez yo grito tres!"*. Mientras que la agresión física es la que menos cede entre las mujeres que sufren maltratos.

Gráfico 8:Tipo de maltrato que sufren mujeres/ BCs Región Puno



#### *Expresiones de afecto y reconocimiento*

En los talleres iniciales orientados a identificar los cambios que las mujeres esperaban en su vida y relación de pareja, ellas expresaron una fuerte demanda de afecto y reconocimiento por parte de sus respectivas parejas. Las mujeres son conscientes de que hoy contribuyen de forma determinante al bienestar del hogar y a cambio esperan principalmente afecto y un trato equitativo.

En términos de las expresiones de afecto por parte de sus parejas, vinculadas a la existencia de niveles de reconocimiento de sus contribuciones y rol, los gráficos 9 y 10 muestran el panorama antes y después de la participación de las mujeres en los bancos. Las mujeres que consideran que reciben cariño, afecto y reconocimiento de sus esposos representaba más de las dos terceras partes de la muestra (68.4%) antes de los BC, proporción que se incrementa apreciablemente al 2003.

Gráfico 9: Antes

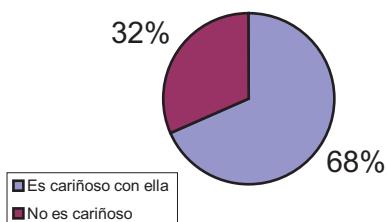
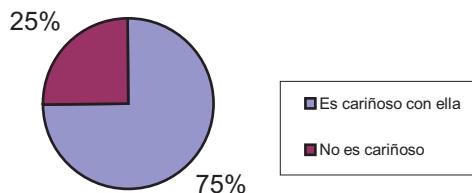


Gráfico 10: al 2003



Veamos en qué consiste ese cariño. En el Cuadro 21 se observa que los hombres que se preocupan por la salud de sus compañeras pasan a ser al 2003 una proporción cercana a un tercio de los casos. Esta es, en ambos momentos, la expresión de aprecio más frecuente, seguida de las palabras de aliento, que se incrementa ligeramente al 2003 y así como la consideración a que las mujeres descansen.

Las mujeres que son atendidas por sus esposos al finalizar el arduo día de trabajo son pocas. Llama también la atención, el que se incremente el porcentaje de mujeres que considera como una expresión de afecto el que no se les pegue. *"Yo estoy feliz con mi esposo, tengo un matrimonio feliz de 23 años"* expresó en el Taller inicial de San Martín Edmith de 47 años. Preguntada sobre por que lo consideraba feliz, ella respondió con convicción *"Por que no me pega"*. Al 2003 las mujeres como Edmith pasan a ser el 13.8% (revisar con relación a las que consideran que si reciben cariño) del total de mujeres con pareja que fueron consultadas.

En general se observa que los esposos incrementaron sus expresiones de afecto aunque la mayoría de ellas no constituya en neto un cambio de actitud frente a la creciente carga que recae sobre las mujeres y una división más equitativa de labores en el hogar.

Cuadro 21 : Formas de expresar afecto y reconocimiento de parejas

	Antes		2003	
	Casos	%	Casos	%
1. Se preocupa por mi salud	39	24.5	47	29.6
2. Me pide que descance	26	16.4	34	21.4
3. Me dice palabras de aliento	32	20.1	35	22.0
4. Abrazos y besos	21	13.2	26	16.4
5. No me pega	15	9.4	22	13.8
6. Me atiende	17	10.7	15	9.4
7. No es cariñoso	50		40	
Total				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### 9.1.3 Cambios en la familia (hijos e hijas)

"Éxito es lograr hijos profesionales" (Talleres Iniciales Puno y Tarapoto, Enero 2004)

Como se expresó en los talleres iniciales, algunas mujeres consideran el éxito no sólo en términos del negocio o de su independencia económica con respecto a los esposos, sino también en el hecho de coronar la educación de los hijos con un horizonte profesional, lo que requiere necesariamente de un proceso de inversión familiar sostenida y que por lo general se hace a partir de los ingresos generados por las mujeres. Las mujeres apuestan todo a la educación de los hijos, muchas veces a costa de fuertes conflictos en la pareja,

"Por dinero hay violencia. A veces hay ocasiones en las que falta dinero, en época de colegio y no hay como comprar y discuten. Los hombres dicen que no gaste mas en colegio, la mujer si quiere gastar en colegio entonces hay problema" (Nelson, 17 años, hijo de socia – en Puno, explicando porque existe violencia contra la mujer).

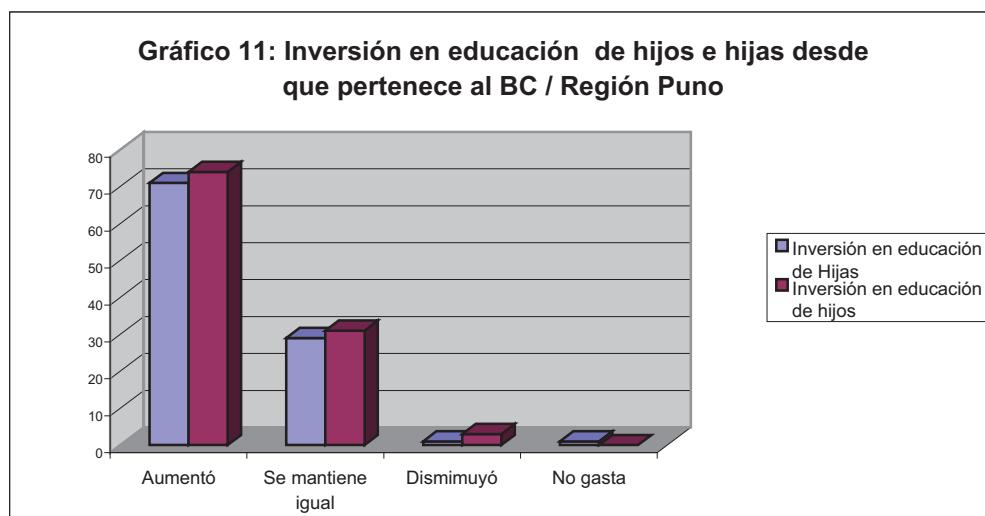
Para identificar cuánto se han acercado las mujeres a ello desde su participación en los BC, se construyeron los siguientes indicadores: asistencia regular de hijas e hijos a la escuela; inversión de las madres en la educación de hijos e hijas; rendimiento escolar y lugar donde los hijos /as realizan la secundaria.

#### Asistencia a la escuela

En este aspecto no se aprecian cambios a partir de la participación de las mujeres en los BC. Los hijos e hijas de estas mujeres asistían con regularidad a la escuela antes y después del acceso al crédito de los BC. Hay una diferencia ligera en la asistencia regular de las hijas con respecto a la de los hijos antes de la participación de las mujeres en los BC.

#### Inversiones de las mujeres en educación de hijos e hijas

Más de la mitad de mujeres consultadas (52.2%) indica que el monto de sus ingresos que invierte en la educación de sus hijos e hijas aumentó desde que pertenece a los BC. Estas inversiones son un poco mayores en el caso de los hijos varones como se aprecia en el gráfico 11, aunque la diferencia no es significativa. Una quinta parte de las mujeres indicó que su inversión en la educación de hijos e hijas se mantuvo igual.



### *Rendimiento escolar de hijos e hijas*

Se observa una percepción mayoritaria (62.5%) de mejora en el rendimiento escolar de los hijos e hijas desde que las mujeres pertenecen a los BC, ello es consistente con la apreciación de haber incrementado la inversión en la educación (Cuadro 22). Antes de la participación de las mujeres en los bancos el rendimiento de los hijos se consideraba predominantemente regular (Véase Gráfico 7). Las madres explican esta mejora en el hecho que han podido dotar de útiles, libros y alimentos a sus hijos antes que en el hecho de haberlos supervisado mejor pues no han contado con el tiempo para ello.

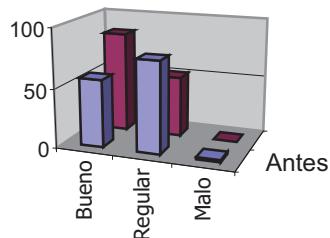
**Cuadro 22: Inversión en educación de hijos e hijas**

<b>Inversión en educación /Puno</b>	<b>Hijas</b>	<b>%</b>	<b>Hijos</b>	<b>%</b>
Aumentó	71	52.2	74	54.2
Se mantiene igual	29	21.3	31	22.8
Disminuyó	1	0.7	3	2.2
No gasta	1	0.7	0	0
No aplicable	34	25.00	28	13.9
Total	136		136	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Esta mejora en el rendimiento escolar constituye un impacto derivado del acceso de las mujeres a los servicios de financiamiento del BC.

**Gráfico 12: Rendimiento Escolar de Hijos e Hijas / BCs Región Puno**



En cuanto al lugar en el que los hijos e hijas estudian la secundaria no se observan cambios significativos desde que las mujeres participan en los bancos comunales (Cuadros 23). La mayoría estudia predominantemente en la misma localidad, sin embargo hay un incremento en el porcentaje de hijos / hijas que son enviados a estudiar la secundaria a la capital del departamento, lo que implica una mayor inversión de las mujeres.

**Cuadro 23: Lugar en donde hijos e hijas estudian Secundaria**

Lugar en que estudian Secundaria	Antes	%	2003	%
En la misma localidad	76	55.9	68	50.4
En capital del mismo departamento	26	19.1	31	23
En otro departamento	3	2.2	5	3.7
No aplicable	31	22.8	31	23

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### *Armonía familiar y calidad de vida*

En los talleres iniciales, las mujeres socias de ambas regiones expresaron de manera reiterada que querían una mejora en términos de la armonía familiar, en oposición a la creciente sensación de desintegración familiar expresada frente al hecho que cada vez cuentan con menos tiempo para dedicar al hogar. La necesidad de contar con espacios y canales de comunicación con hijos y pareja fue señalada como una necesidad urgente.

Para conocer los cambios operados en este aspecto y su relación con la mayor participación de las mujeres en los bancos, se construyeron como indicadores el número y tipo de actividades o espacios que principalmente la familia compartía antes y después de la incursión de las mujeres en los bancos comunales. El tipo y cantidad de espacios compartidos arroja también información valiosa sobre la **calidad de vida** que alcanzan hoy en día las mujeres socias de los BC y sus familias.

**Cuadro 24: Actividad que comparte principalmente la familia**

Actividades que principalmente comparte la familia	Antes	%	2003	%
Negocio	52	25.9	71	35.9
Chacra	82	40.8	60	29.9
Paseos	19	9.5	26	12.9
Juegos	7	3.5	4	2
Fiestas /Cumpleaños	15	7.5	15	7.5
Comidas/ cocina	18	9	17	8.5
Conversaciones	3	1.5	2	1
Nada	5	2.5	6	3
Total	201	100	201	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

El Cuadro 24 muestra que antes como hoy, lo que reúne principalmente a estas mujeres con sus familias es el trabajo o la actividad que representa la principal fuente de ingresos para el hogar. En ambos momentos, el negocio y la chacra son las actividades que reúnen a la familia para más de las dos terceras partes de las mujeres consultadas. Lo que cambia significativamente es que al 2003 más mujeres y sus familias están volcadas al negocio mientras que el trabajo familiar en la chacra disminuye.

En ambos momentos, sólo una quinta parte de las mujeres consultadas declara que actividades tales como los paseos, juegos o fiestas son las que reúnen principalmente a la familia, de ahí la gran sensación de desintegración familiar que la mayoría de las mujeres en los talleres iniciales manifestó. Aunque se advierte un ligero incremento del grupo de mujeres que comparten con sus familias principalmente espacios diferentes al trabajo (pasan de ser el 20% antes de los BC y 22.5% al 2003), en general las mujeres de los BC y sus familias gozan de pocos espacios que los reúna más allá del trabajo.

No se advierten cambios significativos, o mejoras con relación a la calidad de los espacios que las mujeres comparten con sus hijos y parejas desde que pertenecen a los BC, por el contrario se reducen espacios que se compartían como las comidas o las conversaciones, incluso aparecen quienes sienten que no comparten nada.

#### 9.1.4 Cambios en la relación con la comunidad

"Juana no tiene crédito, es una mujer que se interesa por su comunidad"

"Exito es lograr un proyecto para la comunidad"

*(Taller Inicial en Puno – Enero 2004)*

En los talleres iniciales, en especial en la Región de Puno, las mujeres mostraron claridad en relacionar el nivel de desarrollo comunal con sus posibilidades de desarrollo tanto familiar como de agente económico y como empresarias. La visión del cambio en su relación con la comunidad apunta al mejoramiento de la infraestructura vial, de servicios básicos así como la mejora de la gestión de las autoridades locales, estos puntos del desarrollo comunal ocupan la atención de las mujeres de los bancos, son considerados indispensables para lograr una mejor inserción en los mercados y en general una mejor calidad de vida.

El impacto de los BC en este plano o aspecto se midió en función de las siguientes variables e indicadores: a) Acción a favor del desarrollo de la comunidad medido a través de la realización de gestiones colectivas o individuales desarrolladas por la socia, b) Número y tipo de gestión a favor de la comunidad y c) Desempeño de cargos de responsabilidad comunal.

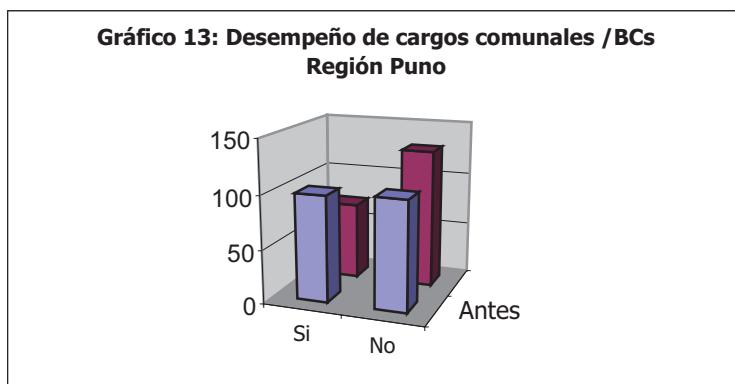
La proyección comunal de las mujeres que se incorporaron a los BC era importante antes de su participación en los BC. La información recogida por el estudio muestra que una tercera parte de las socias consultadas emprendió o estuvo comprometida en acciones colectivas para mejorar diferentes aspectos de la vida comunal antes de participar en los BC (Cuadro 25). Esta sin embargo, es una tendencia que no se ha mantenido desde que participan de los BC pues al 2003, las mujeres que realizan gestiones a favor de su comunidad pasan a ser aproximadamente sólo una quinta parte del total consultado. Una reducción considerable.

**Cuadro 25: Acciones en favor del desarrollo comunal**

Hace acciones a favor de la Comunidad	Antes	%	2003	%
Si	59	29.5	47	23.4
No	141	70.5	154	76.6
Total	200	100	200	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Este resultado coincide con la información acerca de la reasignación sufrida en la distribución del tiempo de las mujeres y también con aquella que muestra la reducción del número de mujeres que desempeñan cargos comunales tal como muestra el Gráfico 13.



### Cuadro 26: Desempeño de cargos comunales

Desempeño de cargos en la Comunidad	Antes	%	2003	%
Si	99	49.3	72	35.8
No	102	50.7	129	64.2

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

La mayor parte de las gestiones realizadas por las mujeres consultadas tanto antes como después de su participación en los BC, se han orientaron en primer lugar a demandar la mejora de servicios básicos y en segundo lugar a mejorar infraestructura vial según muestra el Cuadro 27. En general el número de gestiones a favor del desarrollo comunal decae al 2003.

### Cuadro 27: Gestiones a favor del desarrollo Comunal

Tipo de acción comunal	Antes	%	2003	%
Mejora de carreteras	30	29.4	21	28.8
Mejora de servicios básicos	38	37.3	27	37.0
Capacitación técnico productiva	18	17.6	11	15.1
Demandas de mejor gestión de autoridades	16	15.7	14	19.2
Total	102	100.0	73	100.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Toda la información reunida en el plano de la relación mujer –comunidad muestra que el impacto de los BC resulta en una pérdida neta para las comunidades. Se reduce el número de gestiones a favor de mejoras para la comunidad y se reduce el número de mujeres que desempeñaban cargos de responsabilidad comunal.

Cabe preguntarse nuevamente ¿quién ha reemplazado a estas mujeres líderes en sus comunidades?; ¿quién las reemplazó en las chacras? ¿quién las reemplazó en el hogar?.

### Aporte y pérdida neta: relación BCs - Comunidad

Los bancos comunales al contribuir a la intensificación del rol económico de las mujeres han tenido el efecto de re - asignar también sus prioridades en la distribución de su tiempo, vimos que antes de los BC en la muestra tomada en Puno 99 mujeres (49%) desempeñaban cargos de responsabilidad social y política en sus comunidades, número que se reduce a 72 (35.8%) al 2003.

Sin embargo los BC también permiten a las socias desarrollar perfiles de liderazgo a través del desempeño de cargos en los comités de administración. Cabe esperar que esta experiencia las prepare y disponga para ocupar cargos de responsabilidad en sus comunidades o fuera de ellas. Esto representa un aporte de los BC a las comunidades en el mediano plazo. En el caso de los BCs de Puno, como indica el cuadro 28, un 65.7% (132 mujeres) de las socias consultadas logró ocupar algún cargo en el comité de administración desde que participa de los BC, entre estas una tercera parte (47) ocupó luego de ello algún cargo de responsabilidad en su comunidad y/o fuera de ella.

Analizando resultados netos, antes de los BC, 132 mujeres entre las socias de la muestra ocupaban cargos de responsabilidad comunal, mientras que los BC produjeron en 6 años 47 líderes comunales en la muestra tomada. En neto las comunidades perdieron 85 líderes (64.4%) desde que los BC se implementaron en Puno (Cuadro 30).

**Cuadro 28: Cargos ocupados en los BC**

Cargos en BC / Puno	Número	%
Ocupó cargo en BC	132	65.7
No ocupó ninguno	69	34.5
Total	201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 29: Aporte de los BC a las Comunidades**

Aporte BCs a Comunidades /Puno	Número	%
Ocupó cargo en BC y luego cargo en Comunidad	42	31,8
Ocupó cargo en BC y luego cargo fuera de Comunidad	5	3,8
Ocupó cargo en BC y luego ninguno dentro o fuera de CC	85	64,4
Total	132	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 30: Aporte neto de los BC a las comunidades**

Pérdida neta de comunidades /SM	
Líderes comunales entre socias antes de los BC	132
Líderes comunales "producidas" en BC	47
Pérdida	64.4%

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### 9.1.5 Cambios en el Negocio

En esta parte se analiza la evolución y los cambios que las mujeres de los bancos han experimentado en términos del negocio o actividad económica que financian con su acceso a los BC. En los talleres iniciales las socias indicaron que el cambio esperado era el crecimiento de su negocio y, en el mejor de los casos, el tránsito exitoso hacia actividades de mayor nivel de acumulación y generación de valor agregado (Véase capítulo 5). La identificación de estos cambios permite conocer la medida del éxito económico logrado por las mujeres y el aporte de éste a la construcción de un nuevo estatus para ellas. ¿Qué lograron en esos términos desde que participan de los BC?.

Los indicadores que se construyeron para identificar estos cambios fueron: a) evolución del número y tipo de actividad o negocio; b) evolución de la localización y movilidad espacial que acompaña a la evolución de la actividad económica; c) crecimiento del negocio en términos de las ampliaciones experimentadas; percepción de mejora en el nivel de ventas, ganancias y monto de re - inversión en el negocio; cambios en el rubro del negocio y razones del cambio.

#### **Evolución del negocio: multiactividad y sectores económicos**

La información recogida permite constatar dos características en el caso de Puno: una diversificación y/o multiactividad intensificada a partir de la participación en los bancos, así como una evolución paulatina hacia actividades de mayor nivel de acumulación.

El Cuadro 31 y el Gráfico 14 muestran información sobre el número de negocios que atienden las mujeres en los BC entre aquellas que contaban con un negocio antes de participar en el BC y que cuentan con este o éstos al 2003.

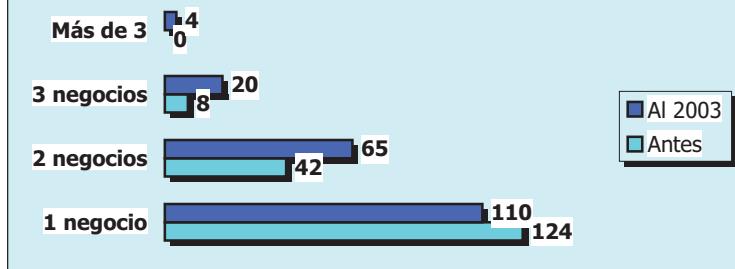
Se observa que antes de los BC, el 71.3% de mujeres desempeñaba un solo negocio, mientras que las que desarrollaban dos o más sumaban el 28.7%. Al 2003, las mujeres con más de un negocio pasan a ser el 44.7%. La magnitud del cambio en este último grupo permite hablar de un impacto de los BC, que puede deberse tanto a la búsqueda de nuevas plazas para desarrollar el negocio así como también al hecho de asegurar el cumplimiento de los préstamos, discutimos estos puntos en el siguiente capítulo al entrar a trabajar en la hipótesis del estudio.

**Cuadro 31: Número de negocios atendidos**

<b>Número de negocios atendidos</b>	<b>Antes</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
1 negocio	124	71.3	110	55.3
2 negocios	42	24.1	65	32.7
3 negocios	8	4.6	20	10
Más de 3	0	0	4	2

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Gráfico 14: Evolución del Número de Actividades /Negocios por socia / BCs Región Puno**



#### Tipo de negocios

Según el tipo de negocio, tanto por sector económico como por nivel de acumulación y escala, puede observarse también cambios importantes a partir de la participación de las mujeres en los BC.

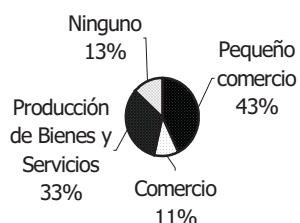
**Cuadro 32: Tipo de negocio por sector económico**

Tipo de negocio / por sector	Antes	%	2003	%
Pequeño comercio	86	42.8	71	35.3
Comercio	22	10.9	43	21.4
Producción de Bienes y Servicios	66	32.8	85	42.3

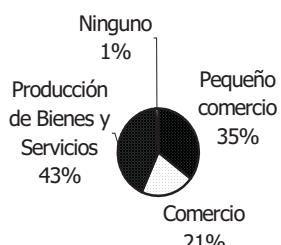
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Si bien el comercio concentra en ambos momentos una importante proporción de los negocios de estas mujeres, destaca el hecho que, contra lo que podría esperarse, la producción de bienes y servicios se abrió paso de manera importante al 2003 pasando a ser un 42% de los negocios financiados (un incremento de 10 puntos porcentuales con respecto a la etapa anterior a los BC).

**Gráfico 15: Antes**



**Gráfico 16: AI 2003**



Los BC promovidos por el MMR han logrado incrementar el número de negocios financiados en el sector de producción.

La visión generalizada es que la metodología de los BC alienta sólo actividades de comercio por su rápida rotación de capital (debido a las propias exigencias del modelo), y es probable que tal sea el caso en otras experiencias de desarrollo de bancos comunales. Sin embargo este resultado en el caso del MMR respondería principalmente al hecho que los bancos que alienta prestan a un mes, lo que permite financiar actividades de producción de rápida rotación, mientras que esta posibilidad no es factible en esquemas con pagos a quince días. Este es uno de los aspectos más valorados por las mujeres socias de los Bancos comunales alentados por el MMR y que lo distingue de otros oferentes como se analiza en el capítulo 10.

El caso del MMR- Credimujer permite sustentar la relación directa que existe entre plazo del préstamo y la actividad financiada, con el incremento de sólo quince días más para en el plazo de pago, cambia sustancialmente el panorama de actividades que las mujeres se ven alentadas desarrollar y en favor de aquellas que les permiten apropiar un mayor porcentaje del valor agregado, así como dar mayor empleo a otros.

#### Evolución según el valor de los bienes y escala del negocio (VA)

Las actividades financiadas por los BC varían en función al valor agregado (VA) de los bienes intercambiados, la escala del intercambio y los niveles de acumulación que estas permiten. La muestra para el estudio fue tomada entre las socias con más de 3 años de participación en los BC en quienes se puede observar los impactos del acceso al financiamiento de los BC. Cabe esperar por ello que la mayoría hubiera podido ubicarse en actividades de mayor acumulación y de mayor valor agregado.

En tal sentido se ha clasificado las actividades identificadas entre las socias de la muestra en tres categorías: a) Intercambio de bienes de escaso valor agregado y en pequeña escala (pequeño comercio) por tanto con bajo nivel de acumulación; b) Intercambio de bienes de mayor valor agregado y de escala media y grande (comercio) por tanto de mayor nivel de acumulación; c) Generación de mayor valor agregado o la integración de varias etapas de una cadena de valor (producción, transformación, comercialización de bienes y servicios) que permite apropiar un mayor porcentaje del valor generado en la cadena y por tanto mayor nivel de acumulación.

En el caso de los BC analizados en Puno, en cada una de estas categorías se encontró lo siguiente:

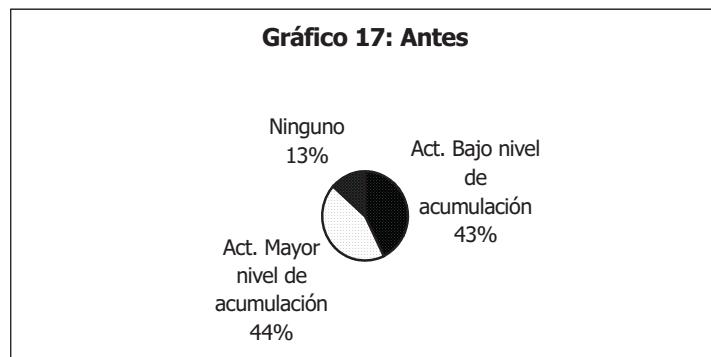
**Cuadro 33: Actividades financiadas según sector**

Pequeño comercio / bienes de bajo VA	Comercio /bienes de mayor VA	Producción + transformación + comercialización de bienes y servicios <sup>24</sup>
Venta de revistas usadas Venta de imperdibles Venta de jabón Venta de golosinas Venta de papa, chuño, moraya Venta de pan Venta de pescado Venta de sal	Venta de carne Venta de artesanías Venta de zapatos Venta de zapatillas Venta de artefactos eléctricos Venta de abarrotes Venta de juguetes Venta de chuño al por mayor Venta de mañá al por mayor	<p><i>Biénes:</i></p> Calzado Textiles Bienes agroindustriales (panificación, helados) Bienes agropecuarios <p><i>Servicios:</i></p> Comunicaciones (cabinas internet) Transporte (unidades de transporte urbano y rural) Alquiler de inmuebles Preparación de alimentos /restaurantes Servicios de hostelería (pensión y hospedaje) Servicios de reparación (talleres mecánicos)

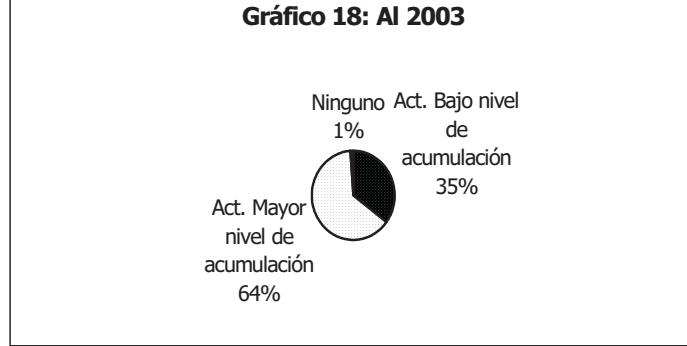
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

En los gráficos 17 y 18 se observa que el pequeño comercio de bienes de escaso valor agregado se reduce sustancialmente en el grupo analizado al año 2003. Las actividades de comercio de bienes de mayor valor agregado (artefactos eléctricos, confecciones industriales) y de mayor escala así como aquellas actividades de mayor generación de valor agregado al 2003 ocupan en conjunto al 64% de las mujeres del grupo, antes de los BC representaban el 44%.

Esto permite hablar del impacto de los BC al ser posible afirmar que más de las dos terceras partes de las mujeres consultadas lograron evolucionar en sus negocios hacia actividades que les permiten un mayor margen de acumulación. Así también se observa que al 2003 una tercera parte de estas mujeres permanece en actividades de baja acumulación (no lograron evolucionar en sus negocios), luego de más de 3 años de participar en los BC.



<sup>24</sup> Incluye la preparación y la venta del bien o servicio

**Gráfico 18: AI 2003**

### Lugares y localización del negocio / Movilidad espacial

“Yo voy los jueves hasta Desaguadero, de ahí salgo para La Paz. El sábado salgo de La Paz para Arequipa y Lima. El domingo vendo la ropa en Arequipa, el martes en Lima, tengo allá mis clientes y el martes por la noche estoy regresando a Puno, llego el miércoles. Hago así todas las semanas. El negocio no está en Puno” (Irma, *sociá retirada voluntariamente – BCs Puno*).

El patrón de movilidad espacial que la realización de los negocios implica (lugares de compra, producción, transformación, venta) cambió sustancialmente desde que las mujeres pertenecen a los bancos comunales. Antes, las dos terceras partes del grupo consultado realizaba el negocio en un solo lugar, por lo general en la misma localidad (Véase Cuadros 34 y 35).

**Cuadro 34: Movilidad espacial y negocio**

Movilidad espacial y negocio	Antes	%	2003	%
Realiza negocio en 1 lugar	114	65.5	101	50.8
Realiza negocio en 2 lugares	34	19.5	41	20.6
Realiza negocio en más de 2 lugares	26	15.5	57	28.6
	174		199	

Fuente: Procesamiento de Encuesta “Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos”. Elaboración propia.

**Cuadro 35: Lugares de realización del negocio**

Donde se desarrolla el negocio	Antes	%	2003	%
En la localidad	94	54,0	81	40,7
En el departamento	42	24,1	48	24,1
Fuera del departamento	38	21,8	70	35,2
	174		199	

Fuente: Procesamiento de Encuesta “Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos”. Elaboración propia.

Al 2003 aumentan considerablemente quienes se trasladan a 2, 3 y hasta 4 lugares para desarrollar el negocio. La dinámica espacial de estas mujeres se ha incrementado notoriamente a la par que la multiactividad (lo que tiene relación con las estrategias de diversificación y deslocalización observadas en la última década entre la población rural). Dadas las condiciones de la región (fragilidad ecológica en aumento, estancamiento / caída de los ingresos agropecuarios) y las propias condiciones de pago en el esquema de crédito (cortos períodos de pago), son cada vez menos las mujeres que pueden permitirse el permanecer en un solo lugar para desarrollar el negocio. Las mujeres puneñas socias de los BC se han visto en la necesidad de hacer una búsqueda intensa de nuevos mercados fuera de Puno.

¿A dónde van?

Algo más de la cuarta parte de las consultadas se moviliza hoy hacia otros departamentos o regiones para realizar el negocio, incluso hacia otros países limítrofes (Bolivia y el Norte de Chile). Las mujeres puneñas han establecido rutas o corredores de intercambio tanto dentro y como fuera del departamento. Las rutas por fuera del departamento van de Sur a Norte (Tacna, Ilo, Moquegua, Arequipa, Lima) y de Sur a Centro (Ica, Cuzco). La atención de las mujeres puneñas más dinámicas se centra principalmente en los grandes centros urbanos. Véase Mapa de rutas económicas en Capítulo 8.

## *Crecimiento del negocio*

### Inversiones en el negocio: Ampliaciones y tipo de ampliaciones

La mayoría de socias consultadas (80.9%) invirtió en algún tipo de ampliación al negocio de modo que este creciera. Una quinta parte considera que no logró realizar inversiones a favor de su negocio.

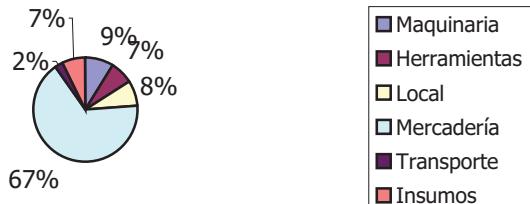
#### **Cuadro 36: Ampliación del negocio**

Hizo ampliación al negocio?	Número	%
Si	161	80.9
No	38	19.1
<b>Total</b>	<b>199</b>	<b>100.0</b>

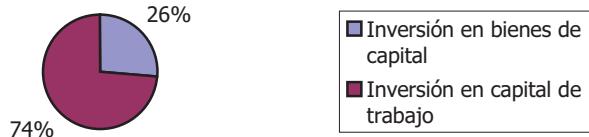
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

La mayor parte de las inversiones se hizo en insumos o mercadería (capital de trabajo), una tercera parte en cambio logró invertir en bienes de capital (maquinarias, equipo, transporte, locales), según muestran los Gráficos 19 y 20. Este dato es importante porque permite constatar que entre las socias con más de 3 años en los BC se cuenta ya con **garantías reales** participar de esquemas de crédito individual.

**Gráfico 19: Inversiones realizadas en negocio /BCs Región Puno**



**Gráfico 20: Tipo de inversiones realizadas en negocios / BCs Región Puno**



## Evolución de las ventas

La ampliación del negocio o la inversión de las socias en la ampliación del negocio ha dado frutos pues el 77% de ellas indica que sus ventas aumentaron y aumentaron bastante. El porcentaje de quienes no vieron aumentar sus ventas coincide con aquel que no hizo inversiones en su negocio, aproximadamente una quinta parte de la muestra.

### Cuadro 37: Comportamiento de ventas

Evolución de ventas	Número	%
Aumentaron bastante	40	20.1
Aumentaron	113	56.8
No aumentaron	39	19.6
Disminuyeron	7	3.5
Total	199	100.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## Evolución de ganancias

Las dos terceras partes de las socias consultadas indica que desde que pertenece a los BC percibe que las ganancias que produce el negocio aumentaron. Una tercera parte indica en cambio que las ganancias se mantienen igual que antes. Véase Cuadro 38

### Cuadro 38: Comportamiento de las ganancias

Comportamiento de ganancias	Número	%
Mejoraron	115	57.8
Se mantienen igual	59	29.6
No produce ganancias	25	12.6
Total	199	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## Capacidad de re - invertir en el negocio

Un resultado claro es la reducción del número de mujeres que no invertía o que invertía poco en el negocio. Paralelamente aumentan las mujeres que perciben que al 2003 el monto de lo que invierten en el negocio es regular y bastante. Véase Cuadro 39.

### Cuadro 39: Re - inversión en el negocio

¿Cuanto de las ganancias vuelve al negocio?	Antes	%	2003	%
Bastante	10	5.0	46	23.1
Regular	75	37.7	106	53.3
Poco	75	37.7	40	20.1
Nada	18	9.0	7	3.5
No aplicable	21	10.6	-	-
	199	100	199	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

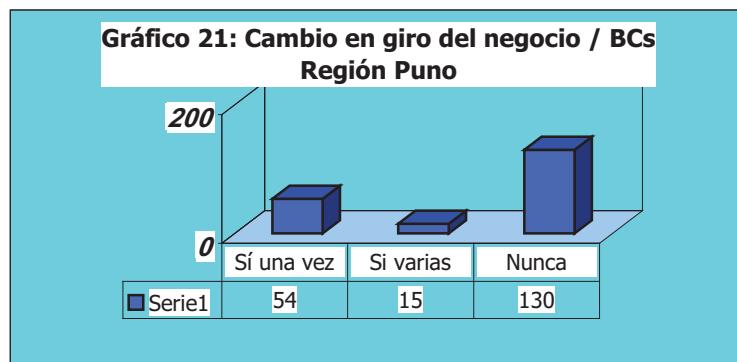
## Cambio de giro del negocio

Una tercera parte de las socias consultadas cambió una o más veces de giro del negocio desde que pertenecen a los BC según muestran el cuadro 40 y el gráfico 16. En el 81% de los casos el cambio de giro respondió al objetivo ubicarse en sectores actividad económica con mayores niveles de acumulación.

**Cuadro 40: Cambios en giro del negocio**

Cambio de giro en el negocio	Número	%
Sí una vez	54	27.1
Si varias veces	15	7.5
Nunca	130	65.3
	199	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.



**Cuadro 41: Razón del cambio de giro**

Razones del cambio en giro del negocio	Número	%
Ganar más	58	84.1
Era muy cansado	8	11.6
Por la familia	3	4.3
Total	69	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Las mujeres en Puno han invertido en ampliar sus negocios y han buscado sectores de mayor acumulación así como también nuevos mercados o plazas para realizar sus negocios. Entraron pues en un fuerte dinamismo para que sus negocios crecieran y evolucionaran. Se observa también un fuerte impacto de los BC en la capacidad financiera para re-invertir en el negocio, así como también cierta influencia sobre la orientación de dicha inversión en sectores de producción diferentes al comercio, la información recogida indicaría que por el plazo de pago más pausado que en otras experiencias de BC (un mes), se está permitiendo el desarrollo de ciertas actividades de producción con menor ciclo de rotación de capital.

Observados los cambios operados en los cinco planos de la vida de las mujeres socias de los BC, toca analizar hasta qué punto es posible atribuirlos a la intervención del MMR, a sus acciones, metodología, enfoque de crédito y de género, así como las características del modelo BC que han aplicado. De esto nos ocupamos en el capítulo 10.

## 9.2 Cambios e impactos en San Martín

### 9.2.1 Cambios en la persona: mujer como persona autónoma

En el caso de San Martín los cambios en los gastos en salud son imperceptibles y son cualitativamente distintos en términos del arreglo personal en comparación a los observados en Puno (Véase Cuadros 42, 43, 44 y 45). Ello tiene explicación en el hecho que la salud ya era atendida por las mujeres de San Martín en un alto porcentaje antes de su ingreso a los BC, igualmente ocurre con relación a su arreglo personal. En San Martín la conciencia de las mujeres sobre estos aspectos de cuidado a su persona está en niveles más altos que en las mujeres de Puno. Estas diferencias pueden entenderse y explicarse por el nivel de **ingresos** y la **procedencia social** diferenciados de las socias de bancos en las dos regiones así como también por una diferencia **cultural**<sup>25</sup>.

Sólo para ilustrar sobre las diferencias entre ambas regiones nótese el dato sobre el número de aseguradas en las mujeres de San Martín, situación que es prácticamente inexistente en el caso de Puno. Mientras en Puno las mujeres de los BC tienen procedencia principalmente campesina e indígena y han sido histórica, social y económicamente marginadas del sistema "formal", las mujeres en San Martín son mestizas, principalmente de clase media y han estado más integradas a la economía y sociedad formal de su región.

Así pues, en cuanto al arreglo personal en San Martín el 37% de mujeres considera haber mejorado desde que pertenece a los BC y la forma como lo lograron fue añadiendo elementos como maquillaje, teñido de cabello y mejora de su estado de ánimo, pues su necesidad básica de vestido ya estaba cubierta antes de los BC. En Puno la población consultada indicó un cambio en el arreglo personal de mayor magnitud y principalmente en términos de haber cubierto la necesidad básica de vestido.

#### *Gastos en Salud*

Si bien se aprecia un alto porcentaje de mujeres entre las socias de San Martín (Cuadro 42) que destinan parte de sus ingresos **siempre y algunas veces** a cuidar su salud, también debe prestarse atención al alto porcentaje entre aquellas que **nunca** gastan en ello debido a que no lo consideran necesario (Cuadro 43). La mayor parte de las razones para desatender la salud de las mujeres no tiene naturaleza económica si no que responden a la idea de que como no se está enferma, no es necesario, entre estas mujeres se encuentran quienes no se hacen sus exámenes anuales de rutina. Con mensajes y actitudes de sensibilización, San Martín podría presentar una realidad que no incluiría mujeres socias que desatienden su salud.

**Cuadro 42: Gastos en cuidados a la Salud de la mujer**

Gastos en cuidado de salud /San Martín	Antes	%	2003	%
Siempre	72	35.8	80	39.8
Algunas veces	95	47.3	87	43.3
Nunca	34	16.9	34	16.9
Total	201		201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

<sup>25</sup> Las consideraciones y estándares sobre belleza y bienestar y la forma como son alcanzadas son diferentes según la procedencia cultural de las mujeres. Por ejemplo, para las mujeres Aymaras el maquillaje, el teñido de cabello, los ejercicios no representan lo mismo que para las mujeres mestizas de Selva o para las mujeres Quechua urbanas. Para las Aymaras belleza es ser "gordita", arreglarse no implica maquillarse, pero sí contar con unos aretes llamativos.

**Cuadro 43: Razones por las que no gasta en cuidar su salud**

Razones por que no gasta en su salud	Antes	%	2003	%
Sin recurso económico	1		1	2.9
No tiene tiempo	1		1	2.9
No es necesario	14		13	38.2
Está asegurada	18		19	55.9

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### *Arreglo personal*

Como indica el Cuadro 44, una cuarta parte de las mujeres de San Martín que señala haber mejorado su aspecto personal, percibe haberlo alcanzado a través de un mejor **estado de ánimo**. El hecho de sentirse económicamente autónoma ha influido positivamente en su estado de ánimo y ellas consideran que eso abona a favor de la belleza de su persona. Un resultado cualitativo de mucha importancia. También están aquellas que optaron por maquillarse y teñir su cabello, todo lo que indica una importante inversión en el bienestar propio.

**Cuadro 44: Cambios en el arreglo personal de las socias**

Mejora en arreglo personal / San Martín	Casos	%
Si	75	37.3
No	126	62.7
	201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 45: Formas en que mejoraron su arreglo personal**

Cómo mejoró arreglo personal	Número	%
Compró ropa	22	29.3
Cosméticos, perfumes	6	8
Zapatos	2	2.7
Aretes, joyas	3	4
Vestirse mejor	12	15
Arregló cabellos / se maquilla	11	14.7
Mejoró estado de ánimo	19	25.3

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### *Actitudes*

#### **Toma de decisiones**

Se observa una mejora sustancial en la toma de decisiones por sí misma en el hogar y el negocio en las mujeres socias de los BC de San Martín desde que pertenecen a estos (Cuadro 46). Al 2003 la mitad de las encuestadas puede decidir sola en cualquiera de los dos aspectos. Cabe mencionar que en Puno este cambio es de mayor magnitud. En San Martín es más alto que en Puno el porcentaje de mujeres que al 2003 todavía no toma decisiones por sí misma en ninguno de los dos aspectos. En general se observa un impacto de los BC en la capacidad de decidir por sí mismas y por tanto una contribución directa a su mayor autonomía.

**Cuadro 46: Capacidad de decidir por sí misma en San Martín**

<b>Toma de decisiones: hogar y negocio / SM</b>	<b>Antes</b>			<b>2003</b>	
Toma decisión por si misma /Hogar	33	16.4	44	21.9	
Toma decisión por si misma /Negocio	18	9	18	9	
Decide por sí misma hogar y negocio	87	43.3	102	50.7	
En ninguno	63	31.3	37	18.4	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 46a: Capacidad de decidir por sí misma en Puno**

<b>Toma de decisiones: hogar y negocio /Puno</b>	<b>Antes</b>			<b>2003</b>	
Toma decisión por si misma /Hogar	27	13.4	28	13.9	
Toma decisión por si misma /Negocio	28	13.9	29	14.4	
Decide por sí misma hogar y negocio	113	56.2	132	65.7	
En ninguno	33	16.4	12	6	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### **Violencia**

Como muestran el Cuadro 47 y el gráfico 22, las actitudes de las mujeres en San Martín frente a la violencia de sus parejas presentan pocas variaciones desde que pertenecen a los BC. Comparativamente en Puno antes de la participación de las mujeres en los BC la actitud mayoritaria frente a la violencia contra la mujer era **no hacer nada** y en San Martín era el **conversar con el agresor** (una actitud pasiva en un caso y una actitud poco efectiva en el otro). Al 2003 en Puno el cambio ha sido muy claro, las mujeres que no hacen nada frente a la violencia disminuyen considerablemente en cambio en San Martín han aumentado las mujeres que conversan con sus agresores, es decir que se ha reforzado la actitud poco efectiva frente a la violencia.

En San Martín se observa que también aumentan las mujeres que **denunciarían la agresión**, y que constituye la actitud meta o la más adecuada y efectiva para reducir la violencia contra la mujer, ocupan un segundo lugar muy atrás de quienes todavía prefieren conversar con sus agresores. Así también queda todavía un 12.6% de mujeres que no haría nada frente a la violencia en su contra.

**Cuadro 47: Actitud frente a la violencia**

<b>Actitud frente a violencia /San Martín</b>	<b>Antes</b>			<b>2003</b>	
Pelea con él	38	23.9	32	20.1	
Lo deja, abandona	18	11.3	20	12.6	
Acude a parientes	5	3.1	4	2.5	
Acude a autoridades (denuncia)	25	15.6	35	22	
Le conversa, le habla	46	28.9	48	30.2	
No hace nada	27	17	20	12.6	

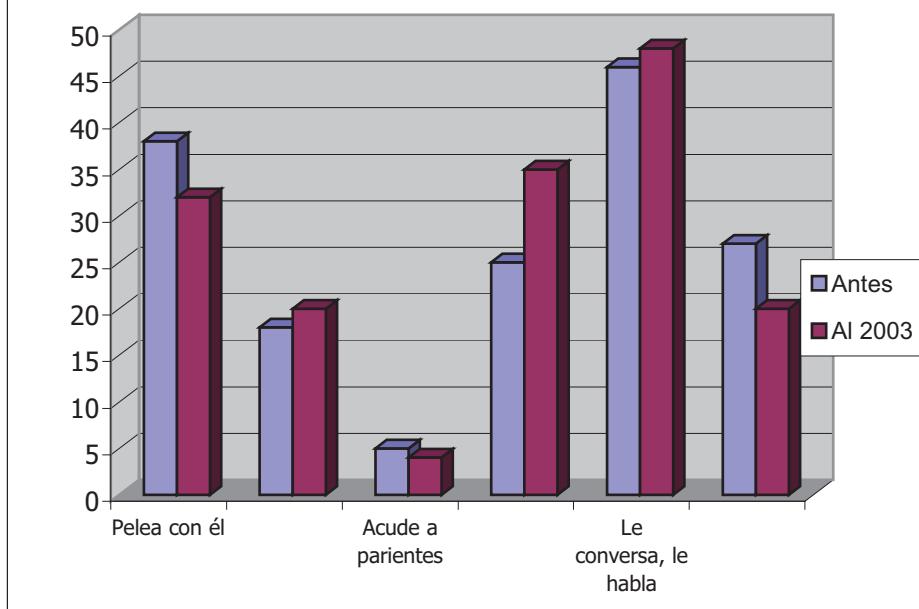
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 47a: Actitud frente a la violencia / Puno**

Actitud frente a violencia / Puno	Antes		2003	
Pelea con él	15	9.4	24	15.1
Lo deja, abandona	29	18.2	30	18.9
Acude a parientes	6	3.8	6	3.8
Acude a autoridades (denuncia)	23	14.5	58	36.5
Le conversa, le habla	12	7.5	15	9.4
No hace nada	74	46.5	26	16.4

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Gráfico 22:Actitud frente a la violencia / BCs Región San Martín**



### **Relaciones sexuales**

En términos de violencia sexual entre la pareja (Cuadro 48), en San Martín disminuye sustancialmente el grupo de mujeres que tendría relaciones sexuales obligada cuando no lo desea y se afianza el grupo que decide no tenerlas si ella no lo desea. Este resultado tiene relación directa con los mayores niveles de autonomía que las mujeres socias han ido alcanzando.

**Cuadro 48: Relaciones sexuales**

¿Qué hace si no desea tener relaciones sexuales y su pareja sí? / SM	Antes	%	2003	%
Tiene obligada	30	18.9	9	5.7
No las tiene	119	74.8	140	88.1
Ya no tiene relaciones sexuales	10	6.3	10	6.3

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Planificación familiar**

Antes de pertenecer a los BC, el 40% de las mujeres consultadas decidía por sí misma el tipo de método de planificación que usaba, al 2003 en cambio se incrementa la representación de mujeres que toman decisiones de planificación familiar junto con sus parejas.

**Cuadro 49: Toma de decisiones y planificación familiar**

Decisiones de planificación: ¿quién decide el método que usa? / SM	Antes	%	2003	%
Yo	53	40.2	42	31.8
Mi esposo	11	8.3	8	6.1
Ambos	45	34.1	58	43.9
No usa método	10	7.6	11	8.3
No aplicable	13	9.8	13	9.8

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Movilidad en espacio público**

Antes de los BC las dos terceras partes de las mujeres consultadas podía salir sola, es decir, ya se movilizaba sin restricciones fuera del hogar, mientras que una tercera parte sólo lo hacía a veces o nunca. Sin embargo cabe observar que antes de pertenecer a los BC, y por el contrario de lo observado en Puno, el número de casos en que el esposo no dejaba salir sola a su esposa era alto, aproximadamente una quinta parte de las mujeres consultadas, lo que se reduce sustancialmente al 2003, constituyendo un impacto de los BC. Por su dinámica y por su contribución a la intensificación del rol económico de las mujeres así como por su afianzamiento como principal proveedora de ingresos en el hogar, los esposos se han visto en la obligación de ceder.

**Cuadro 50: Movilidad en espacio público**

¿Esposo la deja salir sola? / SM	Antes	%	2003	%
Siempre	97	61.0	118	74.2
Algunas veces	29	18.2	32	20.1
Nunca	33	20.8	9	5.7
Total	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## Capacidad para expresarse en público

Al 2003 aumenta considerablemente el número de mujeres que percibe que puede expresarse en público sin dificultades. Al igual que en el caso de Puno, esta es una de las actitudes sobre las cuales los bancos y su dinámica han tenido una fuerte incidencia.

### Cuadro 51: Expresión en público

Capacidad de expresarse en público /SM: Hablaba en público con facilidad	Antes	%	2003	%
Siempre	77	38.3	111	55.2
Algunas veces	66	32.8	77	38.3
Nunca	58	28.9	13	6.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## Uso del tiempo

La asignación del tiempo entre las mujeres de San Martín al igual que en Puno, muestra también importantes variaciones desde que pertenecen a los BC, en términos de la actividad a la que dedicaban en primer lugar su tiempo. Si bien en Puno los cambios han sido más dramáticos han tenido la misma dirección de los observados en San Martín.

El Cuadro 9 y el gráfico 2 muestran que antes de la participación en los BC la mayor parte de mujeres consultadas en San Martín (48.8 %) dedicaba en primer lugar su tiempo al **hogar**; una tercera parte lo hacia al **negocio** mientras el **trabajo dependiente** ocupaba la primera prioridad para un 13%. Tales eran las actividades que ocupaban en primer lugar el tiempo de las mujeres en San Martín, a diferencia de Puno el trabajo en la chacra no era significativo.

Al 2003, las mujeres que dedican su tiempo en primer lugar a su **hogar** pasan a ser una tercera parte de la muestra, mientras más de la mitad dedica hoy su tiempo en primer lugar al **negocio**. Se reduce también el porcentaje de mujeres que se dedica principalmente a un **trabajo dependiente** (remunerado).

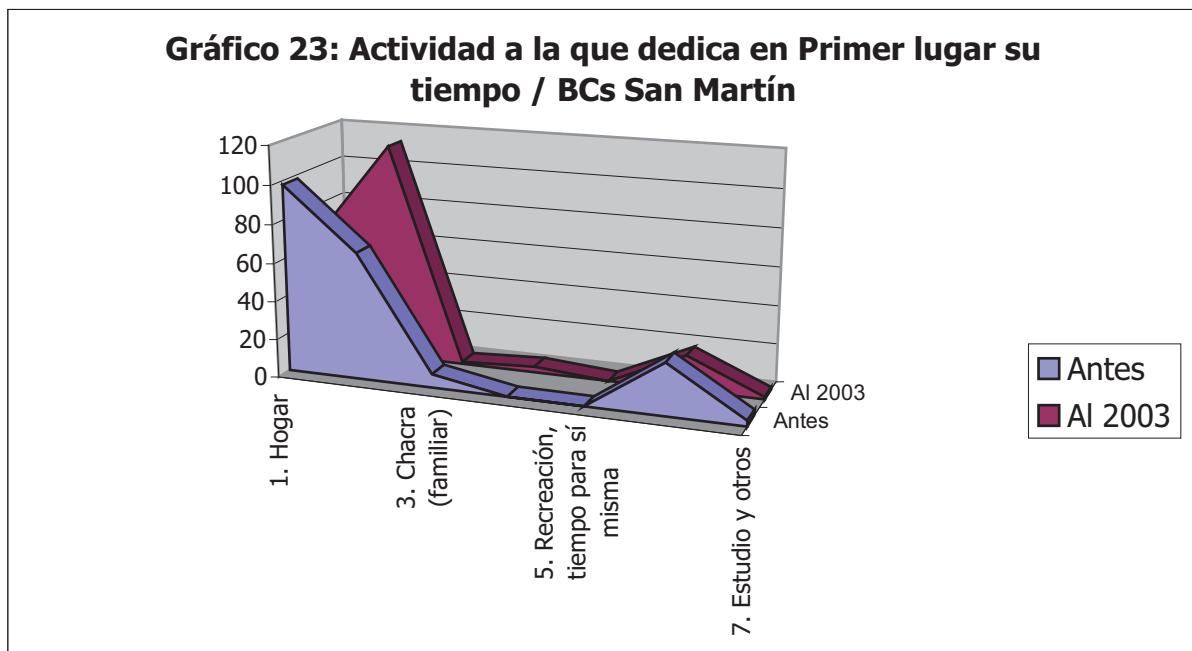
### Cuadro 52: Distribución del tiempo de las mujeres (Primera prioridad) / San Martín

Distribución del tiempo (1era prioridad) /SM	Antes		2003	
1. Hogar	98	48.8	65	32.3
2. Negocio	66	32.8	113	56.2
3. Chacra (familiar)	7	3.5	1	0.5
4. Comunidad	0		3	1.5
5. Recreación, tiempo para sí misma	0		0	
6. Trabajo dependiente	27	13.4	18	9
7. Estudio y otros	3	1.5	1	0.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Si bien la importancia del trabajo dependiente se ha mantenido en el grupo analizado, la reducción de los casos de trabajo dependiente entre las mujeres de San Martín muestra la racionalidad subyacente a la re - asignación observada en el uso de su tiempo, indica que las inversiones de las mujeres se han orientado hacia aquellas actividades económicas con mayores posibilidades de asegurar el bienestar y supervivencia familiar, los BC les han facilitado esa

transición pero cabe preguntarse ¿quién ha reemplazado el tiempo y el trabajo de las mujeres en el hogar?



**Cuadro 52a: Distribución del tiempo de las mujeres (Primera prioridad) / Puno**

Distribución del tiempo (1era prioridad)/Puno	Antes		2003	
1. Hogar	68	33.8	20	10
2. Negocio	72	35.8	166	82.6
3. Chacra (familiar)	46	22.9	11	5.5
4. Comunidad	4	2	21	1.1
5. Recreación, tiempo para sí misma	2	1	0	0
6. Trabajo dependiente	3	1.5	0	0
7. Estudio y otros	6		2	1

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### Disponibilidad de tiempo

Según indica la información del Cuadro 53, la mayoría de mujeres en San Martín siente que su tiempo les alcanza para todo a pesar que han realizado una importante re - asignación de su tiempo hacia el negocio desde que pertenecen a los BC. Este resultado puede explicarse en función a dos hechos, el primero se refiere a que estas mujeres tienen un perfil que no incluye una mayor multi - actividad como tampoco una organización espacial del negocio que les signifique una mayor movilidad (Véase acápite: Cambios en el negocio y Perfil de las mujeres), la mayoría tiene un solo negocio y lo realiza en la misma localidad. En segundo lugar este resultado hace otra clara explicación cuando se analizan los cambios operados en las relaciones de género a nivel del hogar y pareja.

No es por tanto la intranquilidad de los traslados, ni el desarrollo de más de una actividad económica lo que estresa a las socias de San Martín, como manifestaron en el Taller inicial,

sino ciertas características del modelo BC, como se analiza en el acápite correspondiente a la Opinión de las socias.

**Cuadro 53: Disponibilidad del tiempo de las mujeres / San Martín**

<b>Disponibilidad de Tiempo / San Martín: El tiempo te alcanza para todas tus actividades?</b>	<b>Antes</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
Sí para todas	155	77.1	157	78.9
Sí, regular	40	19.9	36	18.1
No, para nada	6	3.0	6	3.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### **9.2.2 Cambios en las relaciones de género / San Martín**

Las mujeres socias de los BC reconocen que (ahora) se merecen respeto a su integridad física y emocional dado que han alcanzado un estatus de agente económico, y de mayor proveedora de ingresos y bien estar en el hogar. Como se expresó en los talleres iniciales, para ellas esto se expresa en una demanda de afecto y de reconocimiento de sus parejas principalmente en términos del apoyo y responsabilidades que el hogar y el negocio significan, así como también en un trato de contempla su integridad física y emocional.

Para efectos del estudio se armó por tanto la variable **reconocimiento por parte de la pareja** con los indicadores de participación de los esposos en la distribución de labores en el hogar y el cuidado de los hijos(as), así también el grado y tipo de violencia presente en la relación de pareja (existencia de malos hábitos en sus parejas con relación a ellas) y finalmente con expresiones de afecto y aprecio. Los resultados son los siguientes

#### **Apoyo de los esposos**

##### *En el hogar*

En San Martín se aprecia un cambio sustancial en el apoyo de los esposos en las labores del hogar desde que las mujeres se incorporaron a los BC. La magnitud de cambios operados modifican la tendencia observada, el porcentaje de esposos que **nunca hacía labores** en el hogar, predominantes antes de los BC, cae en casi 10 puntos porcentuales al 2003. Lo mismo se aprecia en el cuidado de los hijos, el porcentaje de esposos que nunca cuidaban a sus hijos decrece sustancialmente (Cuadros 54 y 55). Estos cambios responderían al hecho que al re-asignarse el tiempo de las mujeres con mayor énfasis hacia el negocio a partir de los BC se forzaría a un nivel inicial de redistribución de labores reproductivas entre la pareja.

Cuadro 54:

<b>Esposo hace labores en hogar / SM</b>	<b>Antes</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
Siempre	42	26.4	51	32.1
Algunas veces	43	27	50	31.4
Nunca	74	46.5	58	36.5
Total	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Cuadro 54 a:

Esposo hace labores en hogar / Puno	Antes	%	2003	%
Siempre	47	27.7	52	32.7
Algunas veces	59	37.1	62	39
Nunca	56	35.2	45	28.3
Total				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

En Puno la situación de contribución de los esposos en el hogar antes de los BC era parecida aquella a la que se llega al 2003 en San Martín, sin embargo luego de los BC no se ha podido ir más allá de la tendencia mostrada, lo que agregado al perfil de las socias puneñas, obligadas por las condiciones socio económicas y ecológicas de la región a movilizarse más intensamente para ubicarse en mejores mercados presiona fuertemente sobre su tiempo y su tranquilidad.

Una redistribución más equitativa de la carga reproductiva, paralela al mayor desempeño de las mujeres en el mercado es posible y necesaria para una reasignación más llevadera del tiempo de las mujeres hacia actividades con mayor posibilidad de retorno para el bienestar general del hogar y de ella misma.

*En cuidado de hijos*

**Cuadro 55: Cuidado de hijos en San Martín**

Esposo cuida a los hijos /SM	Antes	%	2003	%
Siempre	50	31.4	49	30.8
	46			
Algunas veces		28.9	53	33.3
Nunca	35	22.0	20	12.6
No tenía hijos	28	17.6	37	23.3
	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 55a : Cuidado de Hijos en Puno**

Esposo cuida a los hijos /Puno	Antes	%	2003	%
Siempre	48	30.4	53	33.3
Algunas veces	72	45.6	65	40.9
Nunca	28	17.7	23	14.5
No tenía hijos	10	6.3	18	11.3
	158		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Violencia en contra de las mujeres**

Un tercio de las socias consultadas sufría maltrato por parte de sus parejas antes de pertenecer a los BC. Al 2003 este número de mujeres se reduce a menos de una quinta parte como muestra el Cuadro 56.

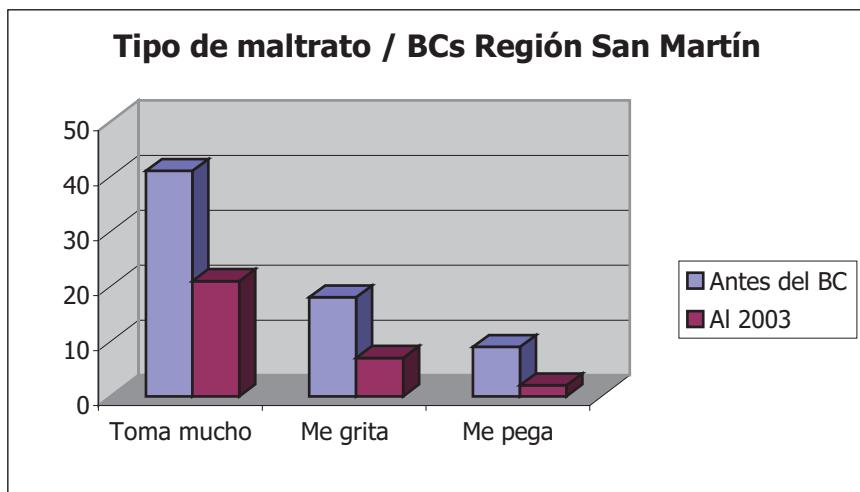
Cuadro 56:

Socias maltratadas / SM	Antes	%	2003	%
La maltratan	53	33.3	30	18.9
No la maltratan	106	66.7	129	81.1
Total	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

El maltrato más frecuente proviene del hecho que el esposo tome demasiado (Gráfico 24), en segundo lugar están los gritos, también se aprecian casos de maltrato físico, aunque estos se han reducido considerablemente.

En general el maltrato tiende a reducirse entre las mujeres consultadas, este resultado no empata con la magnitud del cambio observado en la actitud de las mujeres frente a la violencia. Como vimos en el acápite anterior, la actitud en las mujeres de San Martín que se había reforzado era la de conversar con el agresor antes que la denuncia de la agresión. Salvo que en el caso de San Martín esta última se hubiera mostrado como una práctica efectiva para reducir la violencia contra la mujer, nos inclinamos a buscar la explicación de la reducción de la violencia más bien en la actitud de los esposos, hoy con mayor disposición a reconocer el rol de la mujer en la esfera económico – productiva. (Véase resultados de los grupos focales con varones en ANEXO 3).



#### *Expresiones de afecto y reconocimiento*

Las expresiones de afecto y reconocimiento hacia las mujeres en San Martín por parte de sus parejas, vinculadas a la existencia de niveles de reconocimiento a sus contribuciones y rol, han sido mayores en el caso de San Martín desde antes de los BC.

El cuadro 57 muestra el panorama antes y después de la participación de las mujeres en los bancos. Las mujeres que consideran que reciben cariño, afecto y reconocimiento de sus esposos representan casi la totalidad de la muestra (82.4%) antes de los BC, proporción que se incrementa ligeramente al 2003.

Las formas de afecto y reconocimiento más frecuentes en San Martín son; en primer lugar las palabras de aliento, en segundo lugar el cariño expresado en forma de contacto físico (Véase Cuadro 58) y en tercer lugar la preocupación de los esposos por la salud de las mujeres.

Al igual que en Puno hay quienes consideran como expresión de afecto el que no se les golpee. *Yo estoy feliz con mi esposo, tengo un matrimonio feliz de 23 años*" expresó en el Taller inicial de San Martín Edmith de 47 años. Preguntada sobre por que lo consideraba feliz, ella respondió con convicción *"Por que no me pega"*. Al 2003 las mujeres como Edmith son cada vez menos en San Martín. Finalmente son todavía pocas las mujeres que atendidas por el esposo.

**Cuadro 57: Expresiones de afecto**

Es cariñoso / San Martín	Antes	%	2003	%
Si	131	82.4	139	87.4
No	28	17.6	20	12.6
Total	159		159	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 58: Tipo de expresiones de afecto**

Formas de expresar cariño y afecto /SM	Antes	%	2003	%
Se preocupa por mi salud	42		48	
Me pide que descance	35		38	
Me dice palabras de aliento	64		63	
Abrazos y besos	54		62	
No me pega	17		9	
Me atiende	25		22	
No es cariñoso				

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### 9.2.3 Cambios en la familia – San Martín

*"Éxito es lograr hijos profesionales"* (Talleres Iniciales Puno y Tarapoto, Enero 2004)

Para identificar cuanto se han acercado las mujeres a asegurar un horizonte profesional para la educación de los hijos e hijas desde su participación en los BC, se construyeron los siguientes indicadores: asistencia regular de hijas e hijos a la escuela; inversión de las madres en la educación de hijos e hijas; rendimiento escolar y lugar donde los hijos /as realizan la secundaria.

#### *Asistencia de hijos e hijas a la escuela*

En la muestra tomada el 63.2% de las mujeres (127) tenía hijos e hijas en edad escolar. Entre estas socias, 95 tenían hijas mujeres en edad escolar y 105 mujeres tenían hijos varones en dicho rango de edad. En el total de los casos se indicó que tanto antes como después de los BC hijos e hijas, sin diferencia entre unos y otros, asistían regularmente a la escuela.

#### *Inversión en la educación de hijos e hijas*

Según muestran el Cuadro 59 y el gráfico 25, desde que pertenecen a los bancos, el 38.6% de las mujeres consultadas percibe que la parte de sus ingresos que dedica a la educación de sus hijas se mantuvo igual a cuando no participaba de los BC.

Aproximadamente un tercio (33.9%) de las socias indica que si aumentó su inversión en la educación de sus hijas, en tanto que es mayor en 7 puntos porcentuales la percepción de haber incrementado el monto invertido en los hijos varones (41%).

Cuadro 59: Inversión en la educación de hijas e hijos

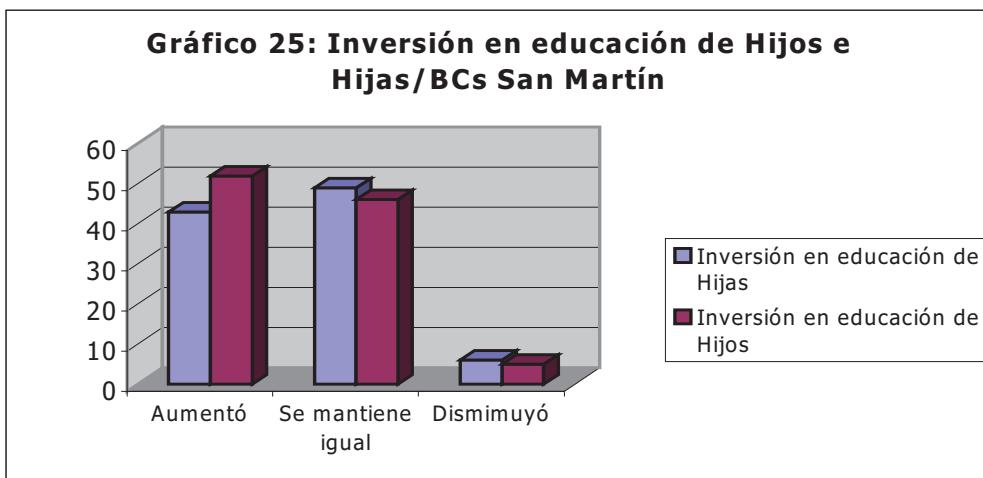
Inversión en educación / SM	Hijas	%	Hijos	%
Aumentó	43	33.9	52	40.9
Se mantiene igual	49	38.6	46	36.2
Disminuyó	6	4.7	5	3.9
No aplicable	29	14.4	24	18.9
Total	127		127	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Las cifras obtenidas indicarían un posible sesgo de género en las inversiones en educación de los hijos, que favorece a los hijos varones, lo que no se observó en forma marcada en el caso de Puno.

Este resultado permite conocer que es necesario poner atención a la necesidad de **re-orientar desde una perspectiva de género el destino de la inversión que las mujeres** hacen a partir de los ingresos y ganancias generadas por su acceso a los servicios de micro financiamiento. Al igual que en el aspecto de gastos en el cuidado en la salud de las propias mujeres, es esta re- orientación de los gastos a favor de la reducción de los sesgos de género la que imprime la característica esencial a las micro finanzas con enfoque de género, esto podría ser contemplado en adelante en el trabajo desde CREDIMUJER.

¿Qué están haciendo las mujeres con lo que ganan? ¿están reforzando los sesgos de género o los están reduciendo? Tal podría ser la pregunta permanente desde las micro finanzas desarrolladas por los movimientos que como el MMR – CREDIMUJER tienen una misión orientada a la equidad de género.



### Rendimiento escolar

Al igual que en el caso de Puno, en San Martín se identifica una percepción mayoritaria de mejora sustancial en el rendimiento escolar de los hijos e hijas desde que las mujeres participan de los BC. Las razones de dicha mejora deben identificarse en la mayor capacidad de equipar a los hijos e hijas cada año escolar.

**Cuadro 60: Rendimiento escolar de hijos e hijas**

Rendimiento escolar hijos e hijas / SM	Antes	%	2003	%
Bueno	74	58.3	98	77.2
Regular	51	40.2	27	21.3
Malo	2	1.6	2	1.6
<b>Total</b>	<b>127</b>		<b>127</b>	

**Lugar en el que hijos/ hijas estudian secundaria**

No se observa variaciones de consideración en cuanto a los lugares en los que los hijos e hijas estudian la secundaria. En San Martín son pocas las mujeres que hoy en día financian la secundaria de sus hijos(as) fuera de la localidad en la que habitan.

**Cuadro 61: Lugar de estudios**

Lugar donde estudian secundaria / SM	Antes	%	2003	%
En la misma localidad	73	57.5	79	62.2
En capital del departamento	6	4.7	4	3.1
Otro departamento	2	1.0	2	1.6
No aplicable	46		42	33.1
<b>Total</b>	<b>127</b>		<b>127</b>	

**Armonía familiar**

La información del Cuadro 62 muestra que las mujeres de San Martín gozan de espacios de reunión familiar más diversos y más alejados del trabajo tanto antes como después de los BC en comparación a lo observado en Puno.

Como vimos en el análisis de los resultados en Puno, la familia está volcada principalmente al trabajo y al negocio, mientras que en San Martín persisten de forma mayoritaria los espacios que reúnen a la familia como las comidas diarias (que en Puno han desaparecido). Incluso en San Martín los paseos y los juegos se incrementan (en más de 6 puntos porcentuales) como espacios de reunión de la familia al 2003. El financiamiento de paseos en familia requiere de un presupuesto que posiblemente ha podido ser financiado con mayor holgura desde que las mujeres participan de los BC.

Las grandes diferencias entre Puno y San Martín se explican principalmente por el hecho que generar un sol en una región es más difícil que en la otra, las condiciones de generación de ingresos en Puno obligan a todos los miembros de la familia a estar la mayor parte del tiempo procurando producir un sol de ingreso, mientras que en San Martín eso se logra sin que tenga que involucrarse en todo momento a todos los miembros de la familia.

**Cuadro 63: Actividades que reúnen a la familia**

Actividad principal que familia comparte/ SM	Antes	%	2003	%
Negocio	37	18.4	36	17.9
Chacra	28	13.9	17	8.5
Paseos y juegos	28	13.9	40	19.9
Fiestas / Cumpleaños	19	9.5	23	11.4
Comidas / Cocina	86	42.8	82	40.8
Conversaciones	1	0.5	2	1.0
Nada	2	1.0	1	0.5

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### **9.2.4 Cambios en la relación con la comunidad / San Martín**

"Juana no tiene crédito, es una mujer que se interesa por su comunidad"

"Exito es lograr un proyecto para la comunidad"

*(Taller Inicial en Puno – Enero 2004)*

En los talleres iniciales, en especial en la Región de Puno, las mujeres mostraron claridad en relacionar el nivel de desarrollo comunal con sus posibilidades de desarrollo tanto familiar como de agente económico y como empresarias. La visión del cambio en su relación con la comunidad apunta al mejoramiento de la infraestructura vial, de servicios básicos así como la mejora de la gestión de las autoridades locales, estos puntos del desarrollo comunal ocupan la atención de las mujeres de los bancos, son considerados indispensables para lograr una mejor inserción en los mercados y en general una mejor calidad de vida.

El impacto de los BC en este plano o aspecto se midió en función de las siguientes variables e indicadores: a) Acción a favor del desarrollo de la comunidad medido a través de la realización de gestiones colectivas o individuales desarrolladas por la socia, b) Número y tipo de gestión a favor de la comunidad y c) Desempeño de cargos de responsabilidad comunal.

##### *Acciones a favor de la comunidad*

El cuadro 18 indica que una tercera parte de las socias consultadas en San Martín realizaba acciones colectivas y/o individuales a favor de la comunidad antes de pertenecer a los BC. Al 2003 menos de la quinta parte de las mujeres de la muestra se encuentra involucrada en acciones orientadas a mejorar las condiciones de desarrollo de su comunidad.

**Cuadro 64: Acciones a favor de la comunidad**

Hace acciones a favor de la Comunidad/ SM	Antes	%	2003	%
Sí	64	31,8	32	15,9
No	137	68,2	169	84,1
Total	201		201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Cuadro 64 a:

Hace acciones a favor de la Comunidad	Antes	%	2003	%
Sí	59	29,5	47	23,4
No	141	70,5	154	76,6
Total	200	100	200	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### **Tipo de acciones**

Antes de pertenecer a los BC, el número de acciones a favor de la comunidad era más del doble de las que se realizan al 2003 (Véase Cuadro 65). En ambos momentos estas acciones han estado orientadas principalmente a solicitar / demandar la mejora de la gestión de las autoridades locales.

**Cuadro 65: Tipo de gestiones a favor de la comunidad**

Tipo de acción comunal / SM	Antes	%	2003	%
Mejora de carreteras	25	27,5	6	15
Mejora de servicios básicos	25	27,5	6	15
Capacitación técnico productiva	5	5,5	4	10
Demanda de mejor gestión de autoridades	36	39,6	24	60
Total	91		40	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

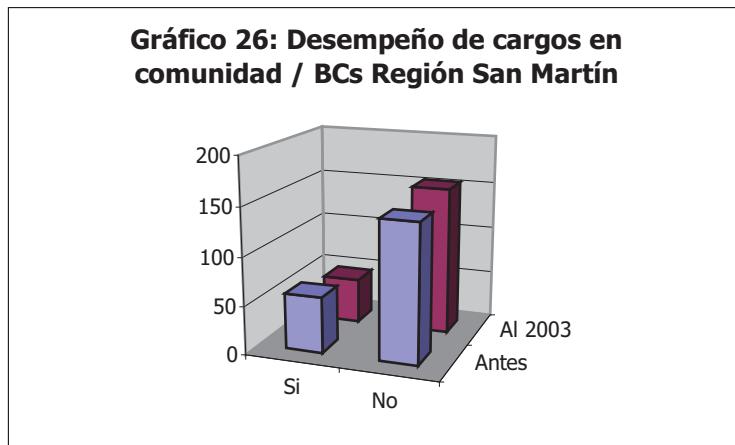
**Cuadro 65a:**

Tipo de acción comunal	Antes	%	2003	%
Mejora de carreteras	30	29,4	21	28,8
Mejora de servicios básicos	38	37,3	27	37,0
Capacitación técnico productiva	18	17,6	11	15,1
Demanda de mejor gestión de autoridades	16	15,7	14	19,2
Total	102		73	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### **Desempeño de cargos**

La información recogida registra al 2003 una reducción del porcentaje de mujeres socias que desempeñan cargos de responsabilidad en sus comunidades. Sin embargo, cabe resaltar que la reducción en San Martín es mucho menor a la registrada en el caso de Puno (Cuadro 66 y gráfico 26). Este dato vuelve a confirmar que en San Martín debido al distinto perfil económico de las socias los efectos de la intensificación de su rol económico sobre el hogar y la comunidad han sido mejor paleados que en el caso de Puno.



*Cuadro 66: Desempeño de cargos en la Comunidad*

Desempeño de cargos en la Comunidad /SM	Antes	%	2003	%
Si	58	28,9	47	23,4
No	143	71,1	154	76,6
Total	201		201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### *Aporte y pérdida neta: relación BCs - Comunidad*

Los bancos comunales al contribuir a la intensificación del rol económico de las mujeres han tenido el efecto de re - asignar también sus prioridades en la distribución de su tiempo, vimos que antes de los BC en la muestra de San Martín unas 58 mujeres (29%) desempeñaban cargos de responsabilidad social y política en sus comunidades número que se reduce a 47 al 2003.

Sin embargo, los BC también permiten a las socias desarrollar perfiles de liderazgo a través del desempeño de cargos en los comités de administración. Cabe esperar que esta experiencia las prepare, disponga y/o afiance para ocupar cargos de responsabilidad en sus comunidades o fuera de ellas. Esto representa un aporte de los BC a las comunidades en el mediano plazo.

En el caso de los BCs de San Martín, como indican los cuadros 21 al 23, un 45.8% (92 mujeres) de las socias consultadas logró ocupar algún cargo en el comité de administración de sus bancos, entre estas una tercera parte (34) ocupó luego de ello algún cargo de responsabilidad en su comunidad y/o fuera de ella.

Analizando resultados netos, los BC produjeron en 6 años 34 líderes comunales en la muestra tomada mientras que antes de los BC 58 mujeres entre las socias de la muestra ocupaban cargos de responsabilidad comunal. En neto las comunidades perdieron 24 líderes (41%) desde que los BC se implementaron en San Martín.

**Cuadro 67**

<b>Cargos en BC / SM</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Ocupó cargo en BC	92	45.8
No ocupó ninguno	109	54.2
<b>Total</b>	<b>201</b>	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 68**

<b>Aporte BC a Comunidades</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Ocupó cargo en BC y luego cargo en Comunidad	32	34,8
Ocupó cargo en BC y luego cargo fuera de Comunidad	2	2,2
Ocupó cargo en BC y luego ninguno dentro o fuera de CC	58	63,0
<b>Total</b>	<b>92</b>	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 69**

<b>Pérdida neta de comunidades /SM</b>	
Líderes comunales entre socias antes de los BC	58
Líderes comunales "producidas" en BC	34
<b>Pérdida</b>	<b>41%</b>

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

## 9.2.5 Cambios en el negocio en San Martín

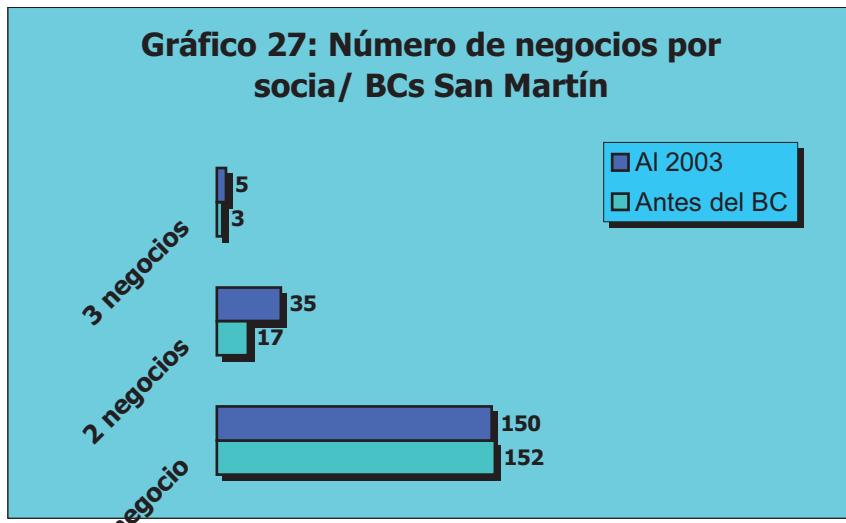
### Número de negocios

En el cuadro 70 puede apreciarse que el grado de multiactividad es mucho menor que en Puno, la mayoría de mujeres en San Martín desarrolla un solo negocio, sin embargo se observa un incremento en el nivel de diversificación pues al 2003 aumenta el número de mujeres con 2 negocios, las mujeres con 2 negocios pasan a ser una quinta parte del total consultado mientras que eran menos del 10% antes de ingresar a los BC<sup>26</sup>.

Cuadro 70:

Número de negocios atendidos /SM	Antes	%	2003	%
1 negocio	152	88.4	150	78.1
2 negocios	17	9.9	37	19.3
3 negocios	3	1.7	5	2.6

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.



### Tipo de Negocio

Según el tipo de negocio, tanto por sector económico como por nivel de acumulación y escala, puede observarse también cambios importantes a partir de la participación de las mujeres en los BC.

Por sectores económicos (Cuadro 71) se observa que más de la mitad de las socias consultadas antes de los BC se dedicaba al pequeño comercio y aproximadamente una tercera parte desarrollaba actividades de producción de bienes y servicios y un pequeño porcentaje realizaba actividades de comercio de mayor escala o valor agregado.

El panorama cambia considerablemente al 2003 pues se incrementa el porcentaje de mujeres que realiza actividades de producción de bienes y servicios y de comercio de mayor escala y/o de bienes de mayor valor agregado.

<sup>26</sup>Antes de los BC, entre las socias consultadas a través de la encuesta 29 no tenían un negocio en marcha. Al 2003 sólo 9 de las mujeres no cuenta con un negocio y destina los préstamos al consumo del hogar o al negocio del esposo u otro pariente.

**Cuadro 71:**

Tipo de negocio / por sector en San Martín	Antes	%	2003	%
Pequeño comercio	103	51.2	88	43.8
Comercio	8	4	20	10
Producción de Bienes y Servicios	61	30.3	84	41.8
Ninguno	29	4.5	9	4.5

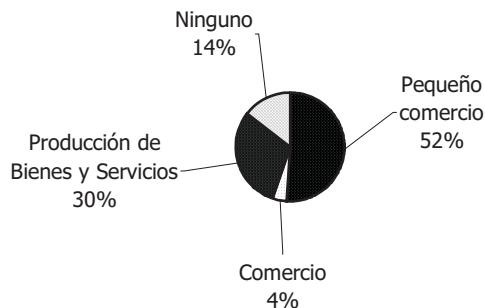
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Los BC promovidos por el MMR han logrado incrementar el número de negocios financiados en el sector de producción.

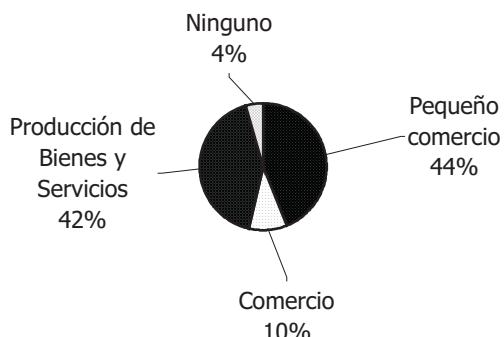
La visión generalizada es que la metodología de los BC alienta sólo actividades de comercio por su rápida rotación de capital (debido a las propias exigencias del modelo), y es probable que tal sea el caso en otras experiencias de desarrollo de bancos comunales. Sin embargo este resultado en el caso del MMR respondería principalmente al hecho que los bancos que alienta prestan a un mes, lo que permite financiar actividades de producción de rápida rotación, mientras que esta posibilidad no es factible en esquemas con pagos a quince días. Este es uno de los aspectos más valorados por las mujeres socias de los Bancos comunales alentados por el MMR y que lo distingue de otros oferentes como se analiza en el capítulo 10.

El caso del MMR- CREDIMUJER permite sustentar la relación directa que existe entre plazo del préstamo y la actividad financiada, con el incremento de sólo quince días más para en el plazo de pago, cambia sustancialmente el panorama de actividades que las mujeres se ven alentadas desarrollar y en favor de aquellas que les permiten apropiar un mayor porcentaje del valor agregado, así como dar mayor empleo a otros.

**Gráfico 28:Negocios por sector / BCs Región  
San Martín: Antes**



**Gráfico 29: Negocios por sector / BCs Región  
San Martín: Al 2003**



*Evolución de los negocios: niveles de acumulación*

Al igual que en el caso de Puno, en el caso de los BC analizados en San Martín, en cada una de las tres categorías de actividades (Intercambio de bienes de escaso valor agregado y en pequeña escala (pequeño comercio) por tanto con bajo nivel de acumulación; Intercambio de bienes de mayor valor agregado y de escala media y grande (comercio) por tanto de mayor nivel de acumulación y generación de mayor valor agregado o la integración de varias etapas de una cadena de valor (producción, transformación, comercialización de bienes y servicios) con mayor nivel de acumulación) se encontró lo siguiente:

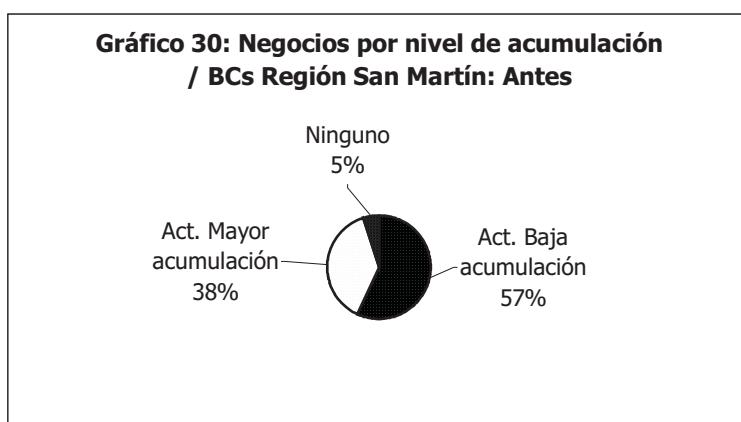
Cuadro 72

Pequeño comercio / bienes de bajo VA	Comercio /bienes de mayor VA	Producción + transformación + comercialización de bienes y servicios <sup>27</sup>
Venta de jabón Venta de golosinas Venta de frutas Venta de cereales	Venta de arroz al por mayor Venta de textiles (telas y confecciones) Venta de zapatos Venta de zapatillas Venta de abarrotes Venta de juguetes Venta de repuestos mecánicos Venta de granos al por mayor Venta de carne Venta de cosméticos	<b>Bienes:</b> Calzado Textiles (confecciones) Bienes agroindustriales (producción de yogur) Bienes agropecuarios (ganado menor) Carpintería y ebanistería  <b>Servicios:</b> Comunicaciones (cabinas internet) Preparación de alimentos (restaurantes) Servicios de hostelería (hospedaje y pensión) Salones de Belleza Farmacias Librerías

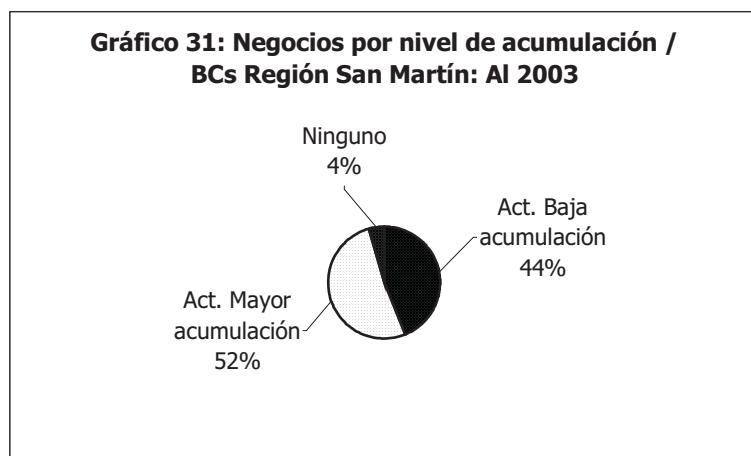
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Antes de los BC, las actividades de baja acumulación, básicamente el pequeño comercio de bienes con bajo valor agregado ocupaban aproximadamente a casi las dos terceras partes de las mujeres consultadas en San Martín mientras que un tercio de las mujeres con negocio desarrollaba actividades de mayor nivel de acumulación (comercio de bienes con mayor valor agregado y producción + transformación + comercialización de bienes y servicios).

Al 2003, la mitad de las mujeres consultadas desarrolla actividades de mayor nivel de acumulación y el pequeño comercio se ha reducido en 12 puntos porcentuales, lo que indica la evolución exitosa en la capacidad de acumular y por tanto también en los requerimientos de financiamiento en estas mujeres, que no estarían siendo atendidos por los BC de acuerdo a la evolución más rápida de los negocios. De ahí el alto número de mujeres que se retiran de los BC, buscan esquemas de crédito más flexibles para completar sus requerimientos. Ha faltado un análisis dinámico de los perfiles de las socias en los BC.



<sup>27</sup> Incluye la preparación y la venta del producto o servicio



### *Movilidad espacial*

No han existido cambios significativos en la organización territorial de los negocios entre las mujeres de San Martín (Cuadro 73). La gran mayoría desarrolla el negocio (producción, compra, venta) en un solo lugar, por lo general la misma localidad en la que habitan tanto antes como después de los BC. No se observa la movilidad espacial que existe entre las mujeres de Puno.

La diferencia entre una región y otra se explica en las diferentes dinámicas económicas, mientras que en San Martín la actividad agropecuaria es activa, las mujeres de San Martín indican que los ingresos generados en el medio rural cuando salen las cosechas de café y menestras dinamizan el mercado local y es suficiente para el desarrollo de sus negocios, en Puno el sector se ha deteriorado tanto que el mercado local no depende más de los ingresos generados en este, de ahí que las mujeres de Puno tengan que movilizarse hacia los mercados urbanos y hacia otras regiones.

Cuadro 73:

Movilidad espacial y negocio / San Martín	Antes	%	2003	%
Realiza negocio en 1 lugar	151	89.3	165	85.9
Realiza negocio en 2 lugares	13	7.7	24	12.5
Realiza negocio en más de 2 lugares	5	3	3	1.6

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### **Crecimiento del negocio**

#### *Inversiones en la ampliación del negocio*

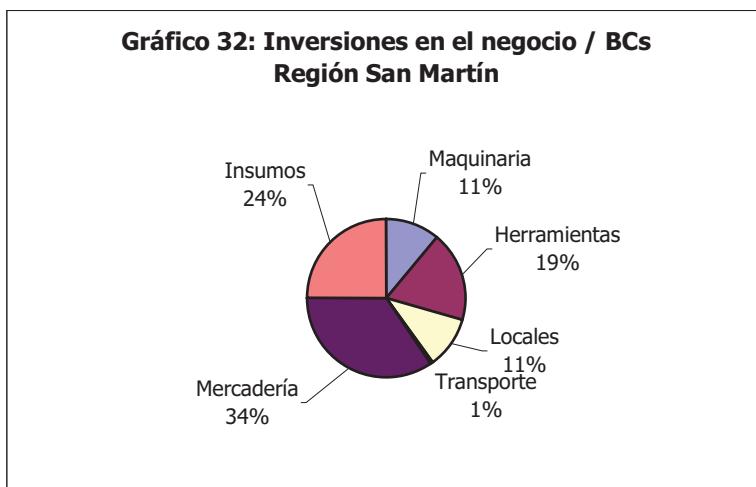
La mayoría de mujeres consultadas (75%) considera haber realizado ampliaciones en su negocio. Una cuarta parte no percibe haber ampliado su negocio.

Cuadro 74:

Hizo ampliación al negocio? / San Martín	Número	%
Si	144	75
No	48	25
<b>Total</b>		

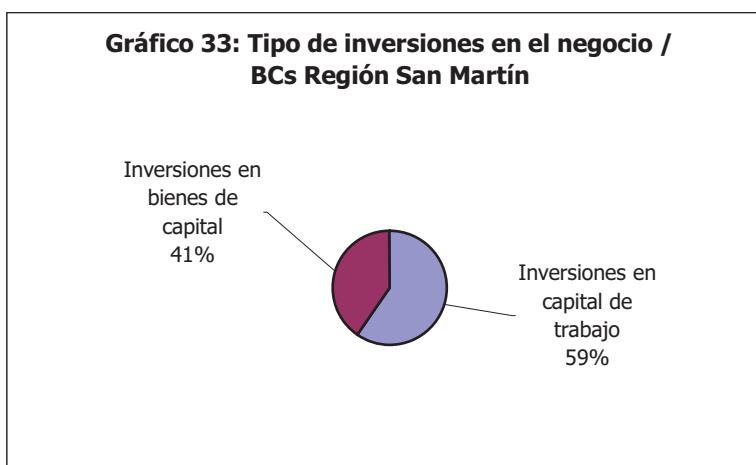
Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Las inversiones en el negocio desde que pertenecen a los BC han sido diversas, llama la atención la inversión en la compra de locales propios (11%), como también se aprecia en el caso de Puno (8%). Así también es importante observar que en San Martín la inversión en la compra de insumos es mayor a la apreciada en Puno.



#### *Tipo de inversiones*

La inversión en bienes de capital entre las mujeres que ampliaron su negocio es importante (41%) y mucho mayor que en Puno (26%). Este dato es importante porque permite constatar que entre las socias con más de 3 años en los BC se cuenta ya con **garantías reales** participar de esquemas de crédito individual.



### *Evolución de ventas*

Las inversiones en la ampliación del negocio en San Martín ha dado frutos pues el 85% de las socias consultadas indica que sus ventas aumentaron y aumentaron bastante desde que participan de los BC.

Cuadro 75:

<b>Evolución de ventas / SM</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Aumentaron bastante	53	27.6
Aumentaron	111	57.8
No aumentaron	25	13.0
Disminuyeron	3	1.6
Total	192	100.0

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### *Evolución de las ganancias*

Casi la totalidad de las socias consultadas en San Martín percibe que desde que pertenecen a los BC su negocio produce mejores ganancias, lo que es coherente con la inversión que pudieron hacer en ellos desde que son parte de los BC.

Cuadro 76:

<b>Comportamiento de ganancias / SM</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Mejoraron	115	56.8
Se mantienen igual	77	40.1
No produce ganancias	6	3.1
Total	198	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

### *Capacidad de inversión*

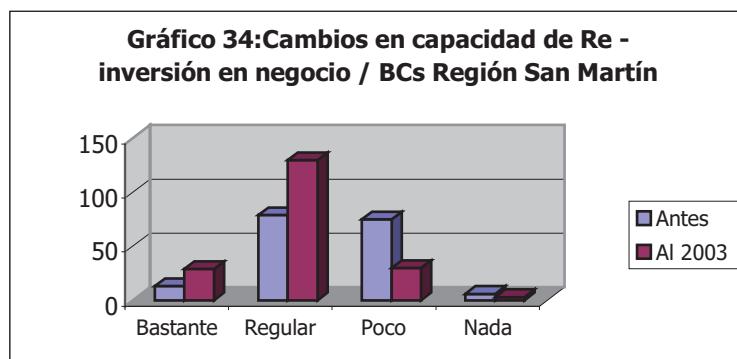
La capacidad de re invertir en el negocio ha mejorado desde que pertenecen a los BC. El porcentaje de mujeres que re invierte poco o nada en el negocio se reduce en el período de análisis.

Cuadro 77:

¿Cuanto de ganancias vuelve al negocio?/SM	Antes	%	2003	%
Bastante	13	6.5	29	15.1
Regular	79	39.3	130	67.7
Poco	75	37.3	30	15.6
Nada	6	3.0	3	1.6
No aplicable	19	9.5	-	-
	192	100		100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

El gráfico 34, permite apreciar el incremento sustancial de mujeres que consideran que hoy re



invierte "bastante" y "regular" en su negocio.

### **Cambios en el giro del negocio**

A diferencia de lo observado en Puno, las mujeres en San Martín han tendido menos a cambiar de giro de negocio, si bien una tercera parte indica que lo hizo al menos una vez en el período analizado (Cuadro 78). La cifra coincide con aquellas mujeres que lograron evolucionar hacia sectores de mayor acumulación.

Cuadro 78:

Cambio de giro en el negocio /SM	Número	%
Sí una vez	40	27.1
Si varias veces	4	7.5
Nunca	138	65.3
Inició el negocio	10	5.0
	192	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Entre las mujeres que cambiaron de giro del negocio la principal razón fue la búsqueda de sectores de actividad con mayores posibilidades ganancia y acumulación, sin embargo también

una cuarta parte de estas lo hizo por la familia o por que el negocio que realizaban era muy agotador, razones que eran de escasa significación en el caso de Puno.

**Cuadro 79:**

Razones del cambio en giro del negocio/SM	Número	%
Ganar más	33	75.0
Era muy cansado	5	11.4
Por la familia	6	13.6
Total		100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Las mujeres en San Martín principalmente han invertido en ampliar sus negocios para lograr que estos crezcan y un aproximadamente tercio de ellas logró evolucionar hacia sectores de mayor acumulación desde que pertenecen a los BC. Se observa así un fuerte impacto de los BC en la capacidad financiera para re - invertir en el negocio, en su crecimiento y evolución, así como también cierta influencia sobre la orientación de dicha inversión en sectores de producción diferentes al comercio, la información recogida indicaría que por el plazo de pago más pausado que en otras experiencias de BC (un mes), se está permitiendo el desarrollo de ciertas actividades de producción con menor ciclo de rotación de capital.

### 9.3 Panorama consolidado de los impactos: realidad interrelacionada

Cuando se otorga crédito a una mujer muchas piezas en los diferentes planos de su existencia se mueven, cambian radicalmente. Desde una visión únicamente financiera ello no tiene implicancias sobre el enfoque de trabajo de quien proporciona los servicios financieros, pero sí las tiene (debería tenerla) para quien trabaja desde una visión de desarrollo.

Los cinco planos en la vida de las mujeres de los BC acusan impactos. Los mayores impactos positivos se identifican en el negocio. En el plano personal hay impactos positivos en ciertas actitudes y destrezas. En la familia los impactos son ambivalentes. Los impactos más negativos se identifican en la relación con la comunidad. En las relaciones de género, hay impactos en cuanto al cuestionamiento de la estructura de división de trabajo y roles, pero aún están pendientes nuevos acuerdos entre mujeres y hombres por ahora todo sigue cargando a la mujer en especial una fuerte presión sobre su tiempo y tranquilidad emocional.

#### Cambios e impactos en la persona

Planos / Impactos logrados en la persona: mujer autónoma	Puno	San Martín
Gastos en el cuidado de su salud	Sin impacto (al 2003 sólo 16%)	Sin impacto
Arreglo personal	+	+/-
Actitudes		
- Violencia	+/-	Sin impacto
- Se moviliza sin restricciones	+	+
- Uso del tiempo	(-)	(-)
- Disponibilidad del tiempo	(-)	¿?
- Expresión en espacio público	+	+
- Decide por sí misma (hogar y negocio)	+	+
Tranquilidad / nivel de estrés	-	-

*¿Qué hacer con las celdas sombreadas en términos de la intervención?*

Diseño de nuevos servicios financieros.

Promoción de nuevos acuerdos en la pareja para reducir presión sobre el tiempo de las mujeres

Promoción de una distribución del gasto (de los ingresos generados por el acceso al crédito) que beneficie la salud de las mujeres

Promoción de una actitud más clara en las mujeres con respecto a la violencia

### Cambios e impactos en las relaciones de género

Planos / Impactos logrados en las relaciones de género al nivel de pareja	Puno	San Martín
Apoyo de pareja  - Labores del hogar - Cuidado de hijos	Sin impacto +/-	¿? ¿?
Reconocimiento y afecto  - Maltrato - Expresiones de afecto y valoración	+ +/-	+ Sin impacto

*¿Qué hacer con las celdas sombreadas en términos de la intervención?*

Promoción de nuevos acuerdos en la pareja orientados hacia una distribución más equitativa de las labores reproductivas.

Las mujeres han desarrollado actitudes más autónomas pero es en aquellas actitudes que implican la relación con el otro que hace falta reforzar.

### Cambios e impactos en la familia

Planos / Impactos logrados en la familia	Puno	San Martín
Asistencia de hijos e hijas a la escuela	Sin impacto	Sin impacto
Inversiones en educación de hijas	+	+ / -
Inversiones en la educación de hijos	+	+
Rendimiento escolar de hijos e hijas	+	+
Espacios y actividades que comparte la familia	( - )	+
Tiempo dedicado al hogar	( - )	( - )

*¿Qué hacer con las celdas sombreadas en términos de la intervención?*

Promoción de una mayor efectividad y calidad (capitalización) del tiempo que actualmente las mujeres designan a la familia y hogar.

Promoción de equidad en las inversiones en la educación de hijos e hijas, a favor de estas últimas en SM.

### Cambios e impactos en la relación con la comunidad

Planos / Impactos logrados en la relación con la comunidad	Puno	San Martín
Acciones a favor de la comunidad	( - )	( - )
Desempeño de cargos en la comunidad	( - )	( - )
Aporte neto a liderazgos en la comunidad	( - )	( - )

*¿Qué hacer con las celdas sombreadas en términos de la intervención?*

Lo que la comunidad pierde con la entrada de las mujeres a los BC podría ser rescatado a través de una proyección comunal más clara de los BC (que no lleven lo comunal solo de nombre).

### Cambios e impactos en el negocio y relación con el mercado

Planos / Impactos logrados en el negocio	Puno	San Martín
Multiactividad	+	Sin impacto
Movilidad territorial	+	Sin impacto
Tipo de negocio	+	+
Niveles de acumulación	+	+
Capacidad de invertir en negocio	+	+
Inversiones ampliación negocio		
- Capital de trabajo	+	+
- Bienes de capital	+	+
Cambios en giro del negocio	+	Sin mayor impacto
Evolución de ventas	+	+
Evolución de ganancias	+	+

*¿Qué hacer con las celdas sombreadas en términos de la intervención?*

Un tercio de las mujeres requiere entrar a esquemas de crédito individual u otras alternativas financieras

Dos terceras partes no crecen en la misma manera y pueden permanecer en el esquema BC pero también con mayor flexibilidad que les permita crecer o sentir que sus costos de permanecer en el sistema disminuyen también gradualmente.

## **9.4 Los cambios en el estatus de las clientas de los bancos comunales.**

Se constatan cambios en la valoración de las mujeres tanto en términos de la percepción de las propias mujeres sobre su estatus y así como en las representaciones de la mujer en la visión de los varones que fue identificada en los grupos focales desarrollados con esposos e hijos en Puno y en San Martín.

### ***La percepción de las mujeres sobre sí mismas***

**"Si ya trabajamos, ya no nos pueden golpear"**

Los resultados de los grupos focales desarrollados con las mujeres socias y no socias (clientas de otros bancos) muestran la importancia que la noción de trabajo productivo y fuera del hogar ha tenido en la determinación del estatus y del bienestar de las mujeres en las dos regiones.

La valoración desproporcionada del trabajo productivo realizado fuera del hogar y que genera dinero e ingresos en nuestras sociedades, en desmedro de aquellas labores reproductivas, refuerza todavía en las mujeres la convicción de que existe un motivo por el cual podían ser maltratadas. Quien no trabaja fuera del hogar, quien no contribuye al hogar desde el mercado, puede ser sujeto de maltrato, parece ser el mensaje de la frase que fue constantemente referida por las mujeres en los grupos focales en donde abordó el tema (Véase ANEXO 3). Ello explica, como vemos más adelante que al acceder a este ámbito, cambia la valoración que se hace de la mujer, principalmente en los hombres y disminuye la violencia física sobre ella.

### ***La percepción de los hombres sobre el éxito de las mujeres***

En los grupos focales se exploró sobre la valoración de los hombres sobre el concepto de éxito vinculado a las mujeres:

¿Cómo es una mujer de éxito?;

*"Una mujer libre, con una carrera, una mujer que opina. Una mujer con un hogar respetable"* (Nelson 17 años)

*"Es una mujer libre para opinar y para trabajar. Respetuosa frente a sus hijos y esposo"* (Faustino - 45)

*"Una mujer que hace su comercio y vende bien aumenta su capital y es lo máximo en su hogar"* (Oswaldo - 54)

*Una mujer que llega al éxito debe contar con el apoyo familiar y el respaldo de las instituciones. Es una mujer con iniciativa y que tiene salida a la sociedad y economía. Para eso debe ser comunicativa, debe cumplir su rol social y en la comunidad. Tiene fundamentos y proyectos. Se le nota el éxito porque es animosa, solvente y goza de una buena prestancia.* (Esler)

*Una mujer que se desenvuelve bien en su casa, en su trabajo y en su sociedad. Se siente bien. Una mujer de éxito es una mujer completa, buena madre, buena esposa y en el trabajo quiere superarse.* (Cristián)

*Debe contar con ayuda del estado, de las entidades privadas. En ese sentido MMR hace bien en apoyarlas* (Oliger)

*Una mujer de éxito es aquella que coordina con el esposo, acuerdan y los dos unidos logran el éxito. Es la primera en cumplir con compromisos y es honesta.* (José)

(Grupos focales con varones en Puno y San Martín / Febrero y Marzo del 2004)

Se observan cambios positivos en la noción de los varones sobre lo que una mujer de éxito significa. Esta noción incluye hoy, en especial en los hombres más jóvenes, los rasgos de persona autónoma (libre para opinar, profesional) y la combina con aquellas nociónes más tradicionales que la ubican en el centro del hogar y la familia. Resalta la valoración que hoy hacen de las mujeres en base a sus aportes económicos notables y que coincide con la información que indica que son ellas hoy las que desarrollan la principal fuente de ingresos para el hogar.

*Si, mi mamá es exitosa su éxito es en todo, es respetada por los demás, nos explica sobre todo, nos ayuda económicamente, nos educa. Yo vivo y estudio en Ilo, mi mama me envió a mí y mi hermana a estudiar (Nelson - Puno)*

*Si, por que se hace respetar frente a los hijos (Faustino - Puno)*

*Si, cuando se hace prestar hace bien su negocio y nos ayuda en la casa (Oswaldo - Puno)*

*Mi madre es exitosa porque en su trabajo se desenvuelve bien y tiene más de un trabajo, ella se recurre a apoyar a sus hijos. Ella también es empleada pública. (Cristián - San Martín)*

*Cipriana es buen agente, ella aprecia mucho el trabajo. Trabaja bastante (José - San Martín)*

*Éxito no es solo el dinero sino sentirse bien (Cristián - San Martín).*

*Aún en el negocio no es exitosa pero ella tiene voluntad de salir adelante. Es comerciante y cumple con todos los quehaceres en la casa. (Olinger - San Martín)*

*Considero que ella es exitosa en el negocio y en la familia, ella tiene el ánimo de seguir progresando y nos apoya desde hace buen tiempo, ella ha mejorado todo el sistema de vida de la familia. Para mí ella es exitosa. Nuestra familia es alegre. (Esler - San Martín)*

## 10. Factores que explican los impactos y /o las limitaciones

### 10.1 Análisis de la intervención de MMR-CREDIMUJER y del modelo BC a través de los resultados

Esta sección tiene el objetivo de analizar hasta qué punto es posible explicar los cambios positivos logrados en la vida de las mujeres (ó la ausencia de cambios en ciertos aspectos) a través de las acciones del Programa CREDIMUJER, así como también a través de las características del modelo aplicado y la dinámica de grupos que se genera con el funcionamiento de los bancos.

El estudio pone énfasis en la mejora de la valoración de las mujeres, en su empoderamiento y mejora de su estatus, en tal sentido, el modelo financiero es un medio para lograrlo. Los ajustes al modelo se analizan en coherencia y en respuesta a su contribución a lo primero.

Para desarrollar esta parte, el estudio se basa tanto en la opinión de las socias de los bancos como en aquella de las promotoras u oficiales de crédito. En el caso de las primeras, la encuesta incluyó una sección de opinión sobre los servicios y las características centrales del modelo BC, así como sobre las características centrales de la ejecución del modelo por MMR-CREDIMUJER y desde su misión y objetivos. Los resultados de los grupos focales permiten ahondar en los principales aspectos que estas opiniones señalan.

En el caso de la opinión de las promotoras (u oficiales de crédito), se sostuvieron dos reuniones de trabajo con los equipos de promoción al inicio del estudio y al concluir el trabajo de campo en cada una de las regiones. Las reuniones sostenidas con los equipos de cada región permitieron reforzar y/o levantar una serie de puntos de interés para el estudio a partir del sondeo y análisis de la visión de las promotoras sobre el desempeño actual de los bancos, las socias y el modelo.

#### 10.1.1 Lo bueno, lo malo y lo feo de los BC: Opinión de las socias

La opinión de las socias acerca de las bondades y limitaciones de los BC es diversa, sin embargo se puede identificar aspectos o puntos sobre los cuales las opiniones tienden a aglutinarse sea a favor o en contra. Estos aspectos son: el esquema de garantías solidarias (y sus consecuencias); las reuniones de socias, las características del préstamo (intereses y plazo) y el ahorro en el sistema BC.

Entre los aspectos que más gustan a las socias en ambas regiones se coincide en la facilitación de los préstamos, las reuniones de pago, el ahorro. Mientras que lo que menos gusta en ambas regiones también encuentra coincidencia en torno al esquema de garantía solidaria y sus consecuencias, y lo intereses.

#### *Opinión – Puno*

##### Garantías solidarias

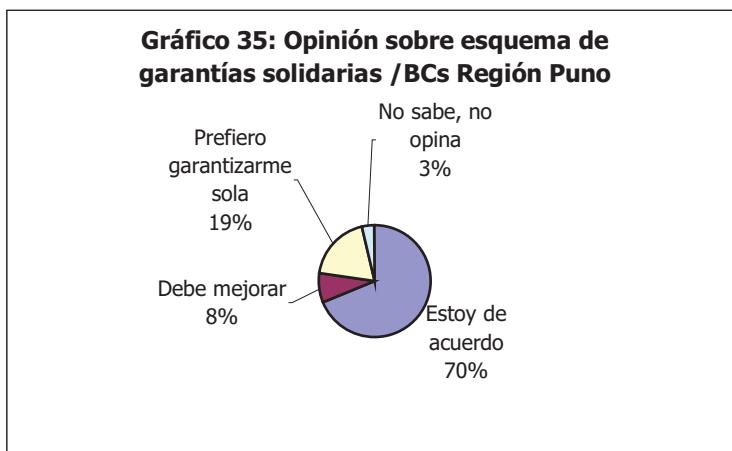
Preguntadas sobre qué opinan del esquema de garantías solidarias, es decir sobre el hecho que cada una garantiza a otras y otras las garantizan a ella en caso que alguna no pueda cumplir con el pago, las dos terceras partes de las socias consultadas en Puno indican estar de acuerdo (Cuadro 80).

Una tercera parte en cambio opina que debe mejorarse el planteamiento o que prefieren garantizarse solas, "*cada una debe ser responsable por su préstamo*". Es una proporción alta de socias por lo que es necesario analizar con más detalle el funcionamiento del esquema solidario, lo que hacemos en el capítulo 10, al momento de analizar los costos del sistema para las socias.

#### Cuadro 80: Opinión sobre el esquema de garantía solidaria

Opinión sobre esquema de garantías sol.	Número	%
Estoy de acuerdo	138	68.7
Debe mejorar	17	8.5
Prefiero garantizarme sola	39	19.4
No sabe, no opina	7	3.5
	201	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.



Si se coteja la cifra que señala un acuerdo mayoritario con el esquema de garantía solidaria con las respuestas vertidas por las mismas socias en otras preguntas de opinión, se encuentra que estas últimas refuerzan más bien el conjunto de opiniones más críticas o de reserva frente al esquema y sus consecuencias.

Preguntadas abiertamente sobre aquello que no les gusta del BC, en el gráfico # puede apreciarse que los aspectos ligados al funcionamiento del esquema de garantía solidaria y a sus consecuencias, como la impuntualidad y tardanzas de las socias, las socias morosas y el conflicto entre socias representan el 37 % de los aspectos que menos gustan a las mujeres consultadas.

Cabe preguntarse entonces ¿por qué son tan molestas las condiciones y consecuencias del esquema solidario para el tercio de las socias consultadas?

#### Lo que más gusta de los BC

##### *Préstamo y sus características*

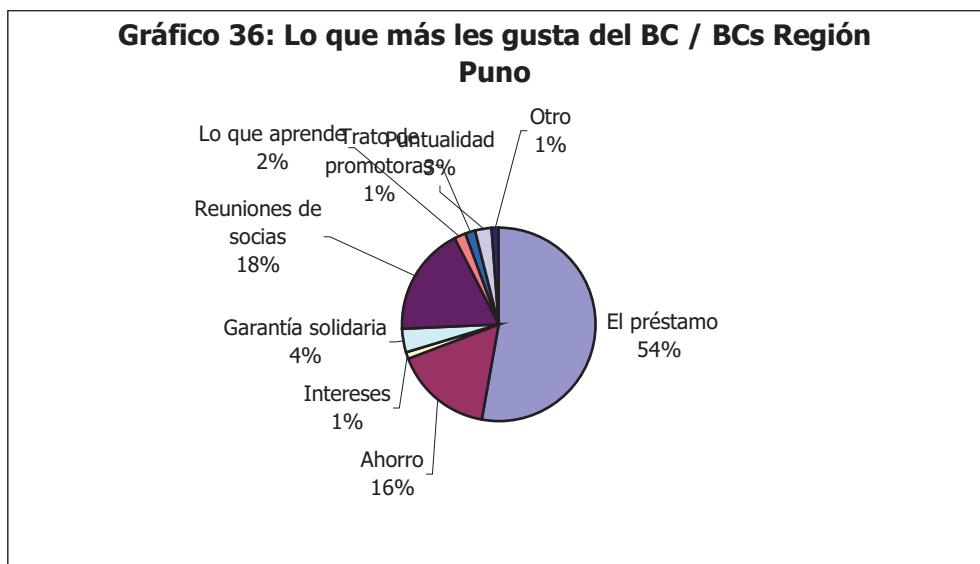
Lo que más se valora de los BC es el acceso que estos han permitido a los préstamos, las mujeres sienten que se les ha facilitado dicho acceso, según muestra el gráfico 36 (Véase resultados de grupos focales con socias en ANEXO 3 y también los testimonios de las socias retiradas voluntariamente en el siguiente acápite)

##### *Reuniones de las socias*

Las reuniones de socias y los aspectos ligados a ellas como el aprendizaje que permiten se ubican en segundo lugar entre los aspectos o elementos BC que más gustan a las socias consultadas. Los grupos focales con las socias permitieron conocer con más detalle las dos

caras de las reuniones para las socias, en general las mujeres presentan sentimientos encontrados con respecto a estas reuniones, lo que analizamos en el Capítulo 10.

### *El ahorro*



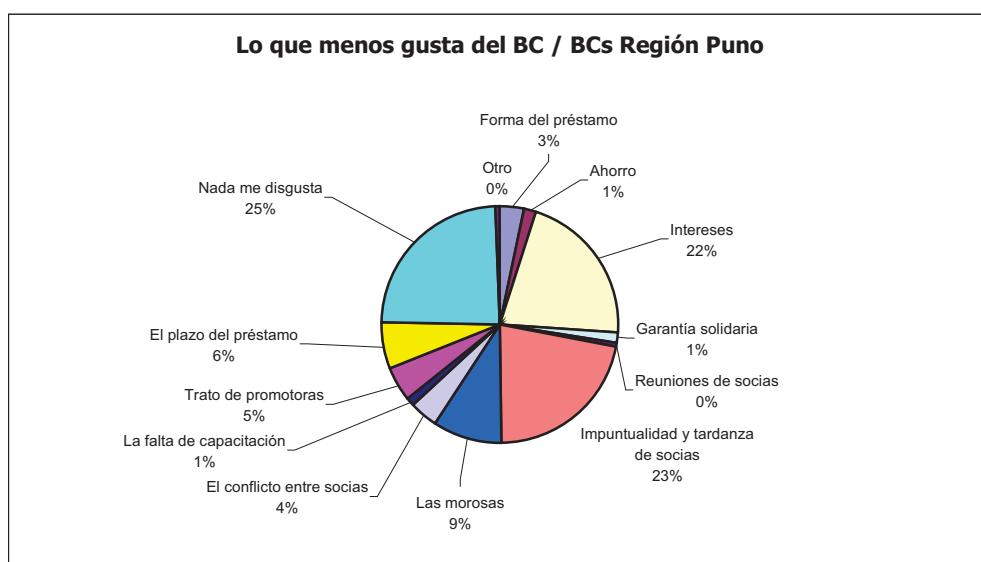
En tercer lugar, las mujeres valoran el ahorro.

### **Lo que menos gusta de los BC**

#### *Intereses y garantías solidarias*

Lo que menos agrada de los BC son los elementos vinculados al funcionamiento del esquema de garantías solidarias. En conjunto estos representan el 37% de aquello que menos gusta a las socias consultadas, según muestra el gráfico 37. Estos resultados deben ligarse necesariamente a los diversos costos que enfrentan las mujeres que participan en el sistema (costos de oportunidad altos, costos de transacción altos, costos sociales también altos) más allá de lo que significan los intereses y comisión (Véase Capítulo 10).

En segundo lugar (22%) aparecen los intereses del sistema, estos son considerados altos además de mantenerse iguales cualquiera sea el saldo de la deuda. En tercer lugar (6%) se menciona el plazo del préstamo. Sumados ambos representan el 28% de los elementos que



menos gustan de los BC.

En cuarto lugar (5%) se señala que lo que menos gusta es el trato de las promotoras. Si bien es un porcentaje pequeño, indica sin embargo la existencia de un malestar entre las socias que debe atenderse pues fue ratificado en el trabajo de grupo focal con las socias de los BC y también con el grupo de socias retiradas voluntariamente. (Véase también resultados de grupos focales con socias en ANEXO 3 ).

Cabe también indicar que una cuarta parte de las consultadas (25%) manifestó que nada les disgustaba de los BC.

#### Sobre las características del préstamo

Las mujeres fueron consultadas sobre aquello que harían si los préstamos en los BC fueran de un mayor monto y /o de mayor plazo. Más de las dos terceras partes indicó que lo usaría en el negocio que desarrollaban en la actualidad, mientras que más de una quinta parte manifestó que cambiaría de negocio (Véase Cuadro 48).

Cuadro 81:

Qué harías con el préstamo....	Número	%
Lo usaría en el mismo negocio	155	77.1
Cambiaría de negocio	44	21.9
Iniciaría un negocio (no lo tiene)	2	1.0
Total	201	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Entre las socias que cambiarían de negocio al contar con préstamos de mayor monto y plazo, el 76% se cambiaría hacia actividades que perciben les permitirían la generación y apropiación de un mayor porcentaje del valor creado (actividades que integran producción + transformación + comercialización de bienes y servicios). El resto de mujeres que cambiaría de negocio lo haría a actividades de comercio al por mayor.

Cuadro 82:

¿A qué tipo de negocio cambiaría?	Número	%
Comercio	11	23.9
Producción, transformación Bs y Servicios	35	76.1
Total	46	100

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Cuadro 83:

Actividad que financiaría / Puno	
Comercio al por mayor	Juguetes
	Telas
	Artefactos
	Confecciones
Producción Bienes y Servicios	Ganado
	Panificación
	Artesanías
	Comunicaciones

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### Orientación y enfoque del trabajo del MMR

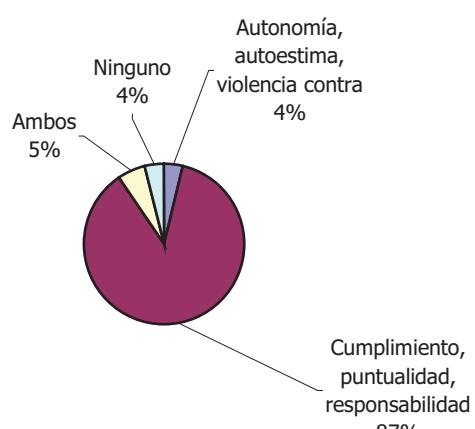
A través de la opinión de las socias se indagó sobre el contenido/ contenidos que el MMR desde CREDIMUJER, incorpora en las reuniones de pago. Esto se hizo con la finalidad de analizar hasta qué punto los cambios o permanencias identificados en los aspectos de género podían ser atribuidos a un enfoque de género aplicado en el trabajo del MMR - CREDIMUJER en la provisión de crédito.

En los últimos años de la experiencia, CREDIMUJER apostó a la posibilidad de trabajar género desde mensajes y actitudes, por tanto era posible esperar que estos se desarrollaran en las reuniones de pago y a través de los mensajes de las promotoras / oficiales de crédito. Como vimos al inicio del estudio, las reuniones de pago son valoradas también como el espacio que permite el aprendizaje e intercambio para el empoderamiento de las personas.

Con base a la información obtenida de las socias consultadas en Puno, no parece posible atribuir algunos de los cambios observados en las relaciones de género a alguna acción específica del MMR (mensajes o actitudes propuestas), además y más allá del hecho financiero de proveer de crédito a las mujeres. Como muestra el gráfico 38 , las reuniones de pago, el espacio privilegiado por los ejecutores de los BC para transmitir mensajes y actitudes acordes con la misión de cada institución, en el caso de MMR- CREDIMUJER se abocan a la fecha, de manera abrumadora, a transmitir mensajes ligados al cumplimiento del préstamo y a la cobranza del mismo desde el trabajo de las promotoras / oficiales de crédito.

El 87% de las socias consultadas indica que se tocan temas de cumplimiento, honestidad, puntualidad. Sólo un 4% indica que se trata de temas orientados a atacar desigualdades de género, vinculados a la misión del MMR. Un 5% anota que se tocan ambos temas.

**Gráfico 38: Mensajes de Promotoras en Reuniones de Socias / BCs Región Puno**



Estos resultados explican en parte, por qué algunos cambios observados en algunos aspectos clave en el trabajo de género (disponibilidad y uso del tiempo, salud de la mujer, redistribución de roles) no han llegado a ser sustantivos. La mayoría de impactos observados por tanto son atribuibles en gran medida al poder y potencial del crédito en sí mismo.

Los resultados observados en el gráfico explican también el carácter y énfasis netamente financiero que la intervención del MMR ha tenido a la fecha en su trabajo de micro financiamiento.

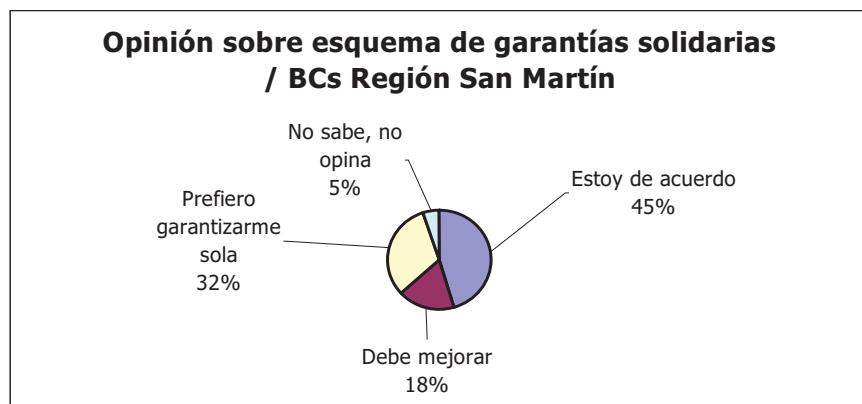
### **Opinión San Martín**

#### Garantías Solidarias

Preguntadas por su opinión sobre el esquema de garantías solidarias, las mitad de las socias consultadas en San Martín indicaron que preferían garantizarse solas o que el esquema debía ser mejorado. El 45 % indica estar de acuerdo. El nivel de desacuerdo es alto, mayor aún que en Puno.

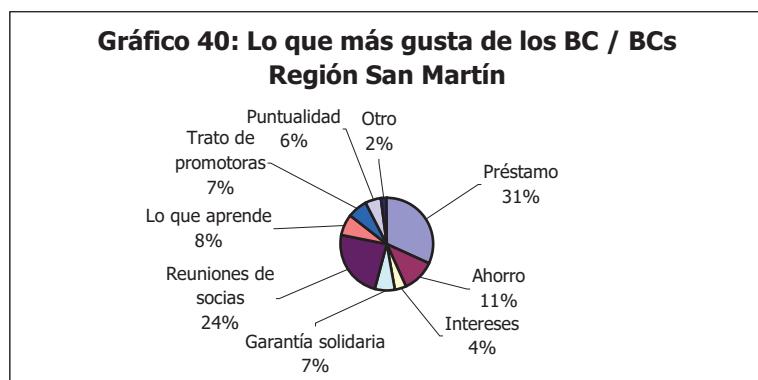
Si esta información se analiza también con relación a la información sobre los elementos que menos gustan en los BCs, se encuentra que el nivel de desacuerdo con el esquema de garantías solidarias y sus consecuencias es realmente muy alto en San Martín (Gráfico 39). Casi el 77% de los elementos que menos gustan de los BC se relacionan con el esquema de garantía solidarias.

Lo anterior explica la alta rotación de socias que se observa en los BC de San Martín y obliga a plantear, a la brevedad, alternativas financieras **menos costosas** para socias con un perfil más dinámico, como es el caso de las mujeres puneñas por su alta movilidad espacial o para el caso de aquellas mujeres en zonas con mayores niveles de ingresos como es el caso de las mujeres en San Martín.



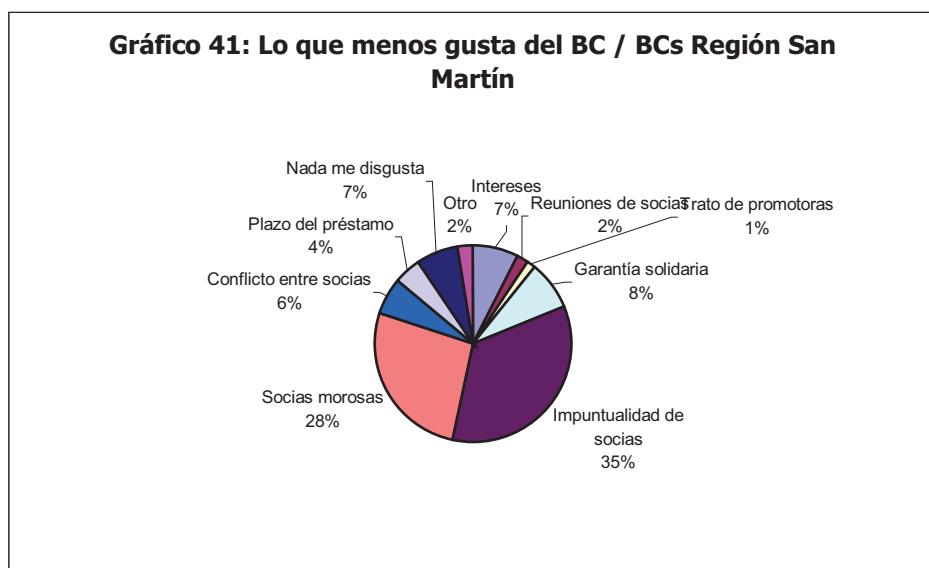
#### Lo que más gusta de los BC

Lo que gusta en primer lugar en San Martín son las reuniones y los elementos vinculados a estas (lo que aprenden en ellas) que en conjunto alcanzan a ser el 32%. En segundo lugar (31%) se valora la facilitación de los préstamos (que son oportunos y salen en las fechas previstas, cosa que no ocurre con otros oferentes, según declararon las socias que se retiraron voluntariamente. Véase ANEXO 4).



#### Lo que menos gusta de los BC

Los aspectos relacionados al esquema de garantías solidarias tales como, la impuntualidad de las socias, los casos de mora, el conflicto que se desata entre las socias cada vez que se presenta un caso de incumplimiento de pago y se debe echar a andar el aparato “solidario” constituyen el conjunto de elementos que menos convencen a las socias en San Martín en el sistema de bancos. Representan casi la totalidad de los aspectos que no gustan en los BC (el 77%).



#### Sobre las características del préstamo

Las mujeres fueron consultadas sobre aquello que harían si los préstamos en los BC fueran de un mayor monto y /o de mayor plazo. Más de las dos terceras partes indicó que lo usaría en el negocio que desarrollaban en la actualidad, mientras que más de una quinta parte manifestó que cambiaría de negocio.

**Cuadro 84**

Qué harías con el préstamo..../SM	Número	%
Lo usaría en el mismo negocio	149	74.1
Cambiaría de negocio	43	21.4
Iniciaría un negocio (no lo tiene)	9	4.5
Total		

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

**Cuadro 85**

¿A qué tipo de negocio cambiaría?	Número	%
Comercio	21	48,8
Producción, transformación Bs y Servicios	22	51,2
Total	43	

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

Entre las socias que cambiarían de negocio al contar con préstamos de mayor monto y plazo el 51.2% se cambiaría hacia actividades que evalúan les permitirían la generación y apropiación de un mayor porcentaje del valor creado, actividades que integran producción + transformación + comercialización de bienes y servicios (Véase Cuadro: #). El resto de mujeres que cambiaría de negocio lo haría a actividades de comercio al por mayor.

**Cuadro 86: Actividad que financiaría / SM**

Sector	Actividad
Comercio al por mayor	Abarrotes
	Textiles
Producción Bienes y Servicios	Avícola
	Restaurante
	Confecciones
	Hospedaje

Fuente: Procesamiento de Encuesta "Estudio de los impactos de los BC 1997-2003 /Movimiento Manuela Ramos". Elaboración propia.

#### *Orientación y enfoque de trabajo del MMR*

Como muestra el gráfico 42, al igual que en el caso de Puno, las reuniones de pago en San Martín transmiten y afianzan mensajes relativos al préstamo y al cumplimiento de pagos (puntualidad, honestidad, responsabilidad, solidaridad), se trata de aspectos neutrales en términos de género.

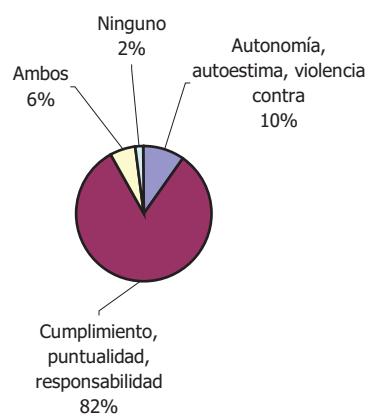
Las reuniones de pago, el espacio privilegiado por los ejecutores de los BC para transmitir mensajes y actitudes acordes con la misión de cada institución, en el caso de MMR-CREDIMUJER se abocan a la fecha, de manera abrumadora, a transmitir mensajes ligados al cumplimiento del préstamo y a la cobranza del mismo desde el trabajo de las promotoras / oficiales de crédito.

Un 16% de las socias consultadas indicó que en las reuniones las promotoras / oficiales de crédito tocaban temas relativos a su desarrollo como mujeres y desde una perspectiva de género (autonomía, autoestima, violencia contra la mujer etc.).

Estos resultados explican en parte, por qué algunos cambios observados en algunos aspectos clave en el trabajo de género (disponibilidad y uso del tiempo, actitudes frente a la violencia) no han llegado a ser sustantivos. La mayoría de impactos observados por tanto son atribuibles en gran medida al poder y potencial del crédito en sí mismo.

Los resultados observados en el gráfico explican también el carácter y énfasis netamente financiero que la intervención del MMR ha tenido a la fecha en su trabajo de micro financiamiento.

**Gráfico 42: Mensajes de Promotoras en reuniones de Socias / BCs Región San Martín**



## 10.1.2 Las prácticas en la intervención del MMR - CREDIMUJER

Analizamos a continuación los aspectos que la opinión de las socias resalta con relación al modelo y la intervención del MMR – CREDIMUJER.

### *Facilitación de préstamos: Plazo y evolución hacia actividades de mayor acumulación*

"A mi me gustaría conocer como han aportado cada institución a las mujeres. A pesar de la competencia hay algunas cosas de nuestra metodología que son rescatables y valoradas por las mujeres, nosotras cobramos al mes. He oído a mujeres decir que van a dejar Promujer para venir a MMR ya que Pro Mujer cobra cada quince días". (Elizabeth, Oficial de crédito en Puno – Chucuito)

El MMR – CREDIMUJER en ambas regiones trabaja en zonas en las que operan otras instituciones de micro financiamiento (ADRA, CARITAS, PRO Mujer, Edificar). Uno de los rasgos que más ha distinguido al MMR – CREDIMUJER de los otros y que es valorado por las clientas es el préstamo a un mes que a diferencia de los préstamos a quince días que ofrecen otros. Las mujeres valoran los préstamos a un mes porque les da tiempo a pagar con menos stress o porque eso les permite financiar actividades de mayor plazo.

### *Las reuniones de pago: el poder atribuido y el poder real del espacio*

Las entrevistas a los especialistas y las reuniones sostenidas con los equipos de trabajo y de dirección del MMR- CREDIMUJER, señalaron que se otorga importancia crucial a las reuniones de pago que, mensual y quincenalmente, se desarrollan dentro de la metodología BC. Estas reuniones se valoran (desde los ejecutores) como **el espacio** que permite aportar los elementos necesarios para contribuir al empoderamiento y mejor valoración de las mujeres sin recurrir a otros espacios e incurrir en mayores costos tanto para la institución como para las mujeres y a las que cada institución da contenido según su misión.

Por las opiniones de las socias en ambas regiones se observa que las reuniones generan sentimientos encontrados para las socias, por un lado es el segundo elemento que más se valora de los BC, principalmente porque es un espacio en el que interactúan con otras mujeres y en espacial porque representan para las socias un espacio distinto al hogar y al negocio (Véase opinión de socias retiradas en siguiente acápite). Por el lado de la interacción entre ellas mismas, las reuniones se valoran altamente.

Existen también otros aspectos en los cuales las reuniones constituyen un espacio que les genera conflictos. Las reuniones de pago cuentan con una duración promedio de dos horas (que puede fácilmente alargarse dependiendo de la asistencia de las socias). Durante estas 2 a 3 horas, las mujeres se angustian pensando en quien no vendrá y si habrá que juntar para la cuota de alguien, pensando a su vez en que dejaron la chacra, la casa y el negocio, como sus testimonios indican:

"La hora nos preocupamos porque no llegan puntual y decimos ¿quién no vendrá? ¿nos vamos a quedar todo el día?". (Grupo focal con socias MMR en Puno, 17 /02/04).

"Renegamos porque tenemos que hacer la chacra, el negocio". (Grupo focal con socias MMR en Puno, 17 /02/04).

"El crédito individual sería no mas porque así ya no esperamos a nadie si vendría o no. Ya no esperamos ni a la promotora. No perdemos tiempo". (Grupo focal con socias MMR en Puno, 17 /02/04).

### *Reuniones de pago y Misión del MMR*

Los equipos de MMR – CREDIMUJER indican que en estas reuniones utiliza dos instrumentos básicos: los mensajes y las actitudes que alientan y que brindan a las mujeres en el espacio de reuniones. En ellos prepararían el terreno que permitiría los cambios buscados en la vida de estas mujeres en especial en los aspectos de interés central en la misión de MMR (personal, pareja, mercado).

La revisión de las agendas de reunión muestra que estas incluyen sólo temas relativos al pago de los préstamos. Por los resultados de la encuesta puede indicarse que algunas promotoras incluyen temas relativos a la misión del MMR, la debilidad reside en que estos mensajes dependen de la disposición de la promotora, del tiempo que quede en las reuniones, se hacen sin una programación que responda a una planificación en base a un diagnóstico anual de cómo van las mujeres socias, de sus necesidades de cambio.

Este trabajo, crucial en términos de la misión del MMR, ha sido así espontáneo y no planificado, no está estructurado de manera que no hay metas temáticas, tampoco se apoya en instrumentos que, sin salir del esquema especializado y sin invertir mayor tiempo, permitan reforzar el tratamiento de estos temas (socio dramas, canciones, paneles, concursos relacionados a temas clave en género y mujer empresaria).

No se trata de generar nuevos espacios o de capacitaciones, sino de hacer más efectivo lo que ya se ha hecho de manera espontánea y no estructurada. Se trata de hacer concreto el valor agregado que el MMR busca darle a una intervención de crédito desde su misión.

### *Misión MMR y sostenibilidad*

“Yo pregunto ¿cómo permiten las mujeres que les pegan?. Dicen que lo soportan por amor ¿eso es amor?” (Antonieta, 49 años, Grupo focal con socias de los BC MMR. Tarapoto 09.03.04).

“Por eso, yo siempre he dicho y pedido al final de cada ciclo para que MMR nos de charlas, nos de ese beneficio social. Cinco años ya va, estamos en el noveno ciclo y no da esas charlas y no hay **beneficio social**. MMR nos debe orientar en eso. A nosotras escuchar eso un rato al finalizar la reunión no nos hace problema” (Maritza, 43 años, Grupo focal con socias de bancos MMR- Tarapoto 09.03.04)

“Una pregunta quiero hacerle ¿en esta región, MMR sólo trabaja con crédito? He visto en otros lugares que trata temas sobre la protección de la mujer. ¿Por qué aquí no lo hacen?. Aquí debe haber apoyo emocional y mental a la mujer”. (Olier 41 años, Grupo focal con esposos de socias de bancos MMR. Tarapoto 09.03.04)

En general en ambas regiones el tema de sostenibilidad se convirtió en la prioridad del programa. En ambas regiones además, los últimos años han estado dedicados a superar los problemas de alta morosidad surgidas cuando se decidió crecer aceleradamente. El reto que la sostenibilidad plantea está siendo asumido por las supervisoras de cada región con solvencia, sin embargo estas requieren contar con orientación y precisión permanente desde la gerencia del programa a cerca de la forma cómo la misión del MMR- CREDIMUJER debe ser considerada como una prioridad.

### *El Ahorro*

En tercer lugar el ahorro constituye uno de los aspectos apreciados por las socias de los bancos e incluso por las mujeres que se retiraron voluntariamente (Véase capítulo 10). En Puno el 16% de las socias y en San Martín el 11% manifestaron que es lo que más les gusta de los bancos. Los testimonios recogidos entre las socias retiradas muestran la base netamente ahoradora de este grupo de mujeres que aprecia este aspecto de los BC. Los bancos han permitido a este grupo acceder contar con un fondo personal.

"El ahorro es lo más importante que encontré en el banquito, el ahorro que cada ciclo iba creciendo más....Quería quedarme como ahorrista en el banquito. Ya no teníamos la misma promotora, la nueva cuando quise llevar mi ahorro a fin de mes me cargo 10% por lo que no fui puntual el ciclo anterior. Fue mucho y decidí retirarme. A mi me gustaría seguir siendo ahorrista"" (Gladis, 31 años – Puno. Socia retirada voluntariamente).

La posibilidad de ser sólo ahorrista es también una opción que podría contemplarse en términos de nuevos productos financieros. Nuevamente el testimonio de una socia retirada voluntariamente indica la vocación de ahorro de una parte de las clientas y las facilidades que les gustaría ver reflejadas en los BC para este servicio

"Ahora no tengo préstamos, pero soy ahorrista de la Caja Rural. Me gusta de esta Caja que me paga intereses por mis ahorros, en cualquier momento puedo retirar mis ahorros y en cualquier momento puedo pedir un préstamo, no tengo que esperar que empiece un ciclo " (Olga, 22 años- Maoyobamba, Socia retirada voluntariamente).

### *El esquema de garantía solidaria: dinámica de los grupos y los conflictos*

El esquema de garantías solidarias involucra a las mujeres de los bancos en una dinámica grupal intensa en la que, más allá del nombre solidario, en realidad lo que está en juego es una serie de costos para las mujeres que es necesario tomar en cuenta cuando se evalúa las bondades o limitaciones del modelo. Cuando estos costos aumentan están a la base de los conflictos en los BC.

La información que al respecto se ha podido reunir y analizar indica que los conflictos en los bancos se derivan del funcionamiento del esquema de garantía solidaria, cuando este colisiona con el tiempo, la dinámica y movilidad espacial (organización territorial del negocio) de las mujeres así como con sus relaciones en su entorno.

Los conflictos de interés entre socias, así como aquellos entre las socias y las promotoras se vinculan también con ciertas definiciones de política institucional relacionados a los niveles de productividad, nivel de colocaciones y remuneraciones de promotoras. Como se verá, parece necesario que la definición de políticas institucionales tenga en cuenta y visualice lo que generarán en el complejo tejido de relaciones que los bancos significan una vez que se las aplica. Un adecuado seguimiento a los efectos de las políticas implementadas puede asegurar menores niveles de conflicto en los bancos.

### **Socias versus socias: consecuencias del esquema solidario**

Las mujeres de los bancos comunales al participar de estos se comprometen a desarrollar el llamado "control y presión social" que en buena cuenta significa que deben desempeñar al menos 4 funciones propias de los esquemas de crédito y que por lo general, se encuentran en manos de los oficiales de crédito tales como: seleccionar y calificar, administrar los préstamos y monitorearlos. Todas estas funciones implican/ requieren de tiempo e información, por lo general escasos para las mujeres.

Alcanzar información pertinente y oportuna así como atender las otras funciones implican costos (de oportunidad y de transacción) de los cuales muchas de las mujeres sólo empiezan a ser conscientes una vez que se encuentran inmersas en la dinámica de los bancos y de cara a los conflictos que en esta se generan.

Los conflictos se manifiestan a partir de la ausencia de las socias en las reuniones de pago. Las socias del banco saben que la recuperación debe ser al 100%, cuando una de ellas no asiste a pagar, sale el comité de apoyo hasta el domicilio de la ausente, van a ubicarla donde esté y a ver que ha pasado, qué problema hay, por qué no pagó.

"Ahí es cuando la reunión se alarga y el resto de socias se impacienta y es cuando debemos resaltar que la garantía es solidaria, pues hay bancos en los que no asumen que se deba pagar por otras y entonces pasan a ser morosas (un banco moroso)".

"Muchas veces las socias desarman y desconocen la garantía solidaria. Se les resalta pero igual la deshacen

### **Promotoras versus socias: problemas de información y la presión por socias nuevas**

La política institucional estipula que los sueldos de las promotoras dependen del nivel de colocaciones que cada una alcance en el conjunto de bancos que promueve. El nivel de conflicto de intereses entre socias y promotoras es también permanente y creciente, mientras las segundas ven en la entrada de las nuevas la seguridad de su sueldo al final del mes, para las socias del banco las nuevas representan el riesgo seguro de tener que pagar por un incumplimiento más, cuando ya perciben que los costos que enfrentan por permanecer en el BC son crecientes.

Ante la pregunta sobre si tuvieran la posibilidad de cambiar algo en los bancos comunales las mujeres socias en Puno y San Martín indican lo siguiente:

Yo ya no recibo socias nuevas (Dionisia)

No recibimos a las morosas y a las que llegan tarde.

Pero si se retira alguien hay que recibir, la promotora obliga a recibir nuevas

Tenemos que conocer y preguntar, es difícil conocer a las nuevas

Se debe hacer préstamos individuales y no grupal porque nos miramos mal entre nosotras, hablamos entre nosotras mal. Puede ser hasta de 5 personas.

### **Las sanciones**

Una de las sanciones inmediatas es que no hay préstamo de la cuenta interna hasta que se pague el 100% a MMR. Por día de atraso existe una sanción, y se les separa al final de ciclo. La expulsión la decide principalmente la promotora, si bien se apoya en algún grado en las socias, la decisión que pesa es la de la promotora según dejan ver los testimonios de las socias retiradas voluntariamente (Véase ANEXO 4). Las socias sujetas a separación son avisadas que "se las retira por tantos días de atraso acumulado".

Se les separa por "chismosas / conflictivas". Por estos apelativos las promotoras se refieren a aquellas socias que comentan con otras sobre los altos intereses, o pasan información sobre los beneficios de otros programas "las que se creen dueñas del banco y quieren decidir quien entra y quien no, las que condicionan a otros, traen billetes falsos, las que traen cizaña, incentivan a que no se ahorre, dominan u manejan el grupo. Pueden traerse abajo el banquito, entonces esa socia debe salir".

## 10.2 Costos del esquema solidario para las socias

¿Cuánto cuesta en promedio lograr los resultados sociales y económicos observados en la vida de las mujeres socias de los BC? y, ¿a quién le cuesta?.

Se ha hecho una frase común el decir que los programas de micro financiamiento son sencillos en términos del acceso para los grupos excluidos. Se resalta sus bondades por no requerir de “papeleo”. Por otra parte se reconoce que estos programas son costosos para los operadores, pero pocas veces se ha reconocido que son especialmente costosos para quienes acceden a estos programas y altamente costosos para quienes permanecen en ellos, principalmente por la tecnología basada en la garantía solidaria.

Como vimos en el análisis de los conflictos en los BC, el esquema solidario implica una serie de costos para la socia que a continuación analizamos a través del siguiente testimonio de una socia que se retiró voluntariamente del banco y cuyo texto reproducimos de forma íntegra porque en general es un estupendo resumen de todos los costos que el esquema solidario acarrea a las socias.

*Estuve 2 años en el BC de Manuela. Me retiré del BC porque había varias cosas que no me gustaban. Primero que había un grupo de personas que nos hacían quedar mal a todas. Nos vinculaban con las incumplidas, nosotras siendo cumplidas teníamos que pagar la morosidad de otras. Después no me gustó saber que siendo un banco de la mujer se cobraba un sol diario por la demora. Yo veía a mis amigas que se les cargaba eso y era duro, las he visto sufrir. Todos tenemos problemas. Eso fue acuerdo del banco, todas dijeron sí, sin pensar en las demás.*

*También teníamos que hacer actividades y parrilladas para pagar por las incumplidas, nos pedían camote, papa etc para no tomar de los ahorros del banco.*

*Los intereses eran muy altos, los intereses en el BC se acordaron en 3%, pero tan sólo como otras no pagaban lo subieron a 4%. En otros sitios sí tu cumples el interés baja. Yo soy cumplida, cuando salí me dieron mis ahorros. Por tardanza pagábamos 0.5 soles.*

*Yo aprecio la confidencialidad, en el BC todo se ventila en público y luego sale a todo sitio, he visto sufrir a muchas compañeras por esto.*

*El trato de las promotoras, hubo una muy dura y de mal trato, sin respeto por las socias.*

*Las morosas son un problema. Yo nunca llevé gente porque es difícil conocer.*

### Costos de oportunidad<sup>28</sup>

El modelo BC es un modelo complejo en su diseño y en su desarrollo como hemos visto en el capítulo anterior. El esquema de garantía solidaria implica una serie de costos para las socias que pocas veces se hace explícito. Una medida de lo que esa complejidad implica y representa es el tiempo invertido por las mujeres para un préstamo (en un ciclo de préstamo). En el Cuadro 87 hemos consolidado y aproximado las horas que las mujeres invierten según el tipo de cargo que ocupan en el BC.

<sup>28</sup> Entendido como el valor al que se debe renunciar para adquirir un bien o por escoger una alternativa entre otras. Valor que se podría ganar en cualquier otra alternativa distinta a la escogida (Bench, Baxter y Davis: 1991, "Dictionary of Economics", página 314).

**Cuadro 87: Tiempo invertido por las socias**

Actividades	Socia (horas de dedicación)	Socia en Comité Administración	Socia en Grupo de apoyo
Reunión de inicio de ciclo (dos horas en promedio y 1 al ciclo)	2	2	2
Reuniones de pago (2 horas en promedio y 4 por ciclo)	8	8	8
Reunión de Cierre (3 horas en promedio y 1 al ciclo)	3	3	3
Visitas a mujeres ausentes	1	1	3
Visitas de verificación	-	4	
Reuniones de calificación (sólo el comité)	-	2	
Total	14 horas	20 horas	16 horas

Fuente: Taller inicial en Tarapoto. Elaboración propia

Por cada préstamo una socia del banco invierte como mínimo aproximadamente dos jornadas de trabajo que equivalen (al jornal de 12 Nuevos soles en la zona de Puno y 15 Nuevos soles en San Martín) a 21 y 26 soles respectivamente por cada préstamo, unos US \$ 6 a 7.5 dólares americanos. Para la socia que pertenece al comité de administración este costo se eleva a 30 o 37.5 soles (US \$ 8.5 o 10.7) por préstamo cada ciclo. Si a ello se añaden los intereses, la comisión y las multas el costo de estos préstamos es realmente alto para las mujeres.

Cuando hay casos de incumplimiento de pago, todos estos costos de incrementan, de modo que una socia que debe participar en los grupos de apoyo verá incrementarse sustancialmente las 14 horas mínimas que demanda su participación en un ciclo de préstamo.

El gran supuesto detrás del modelo BC es que el costo de oportunidad de estas mujeres es cero, supuesto que no se sostiene ni aún en el caso que estas mujeres no hubieran estado desarrollando ninguna actividad generadora de ingresos monetarios antes de ingresar al banco. Como se sabe, los ejecutores de los bancos establecen como un requisito de entrada el que la mujer se encuentre desarrollando una actividad económica que le genere ingresos, por lo que es de esperar que estos costos de oportunidad sean más altos en el caso de estas mujeres, en realidad habría que imputarles el valor de las ventas de un día.

A esto responde la alta rotación de socias en el sistema. En Tarapoto a lo largo de su existencia un banco con más de 3 años de funcionamiento pierde unas 5 socias (retiradas voluntariamente). Las promotoras en ambas regiones se preguntan ¿por qué nos dejan las mejores pagadoras? ¿por qué si representamos una ventaja para ellas?. En un determinado momento los BC no son más una ventaja para las mujeres más dinámicas, sin embargo el modelo permanece rígido en todo momento para todas las socias.

Ante estas cifras, deducidas con las oficiales de crédito, una de las más antiguas sustentó que ese era el costo del aprendizaje para las mujeres. El aprendizaje que el modelo permite a estas mujeres es claro en su primer año de pertenencia al banco y el tiempo que debe asignar a ello es una inversión, pasado ese momento se convierte en un costo creciente antes que una inversión(Véase gráfico), en espacial si el negocio evoluciona positivamente. No es necesario que estos costos sigan siendo los mismos durante 9 ciclos de préstamo (3 años). Estos costos deberían ser decrecientes también.

Cuando las condiciones se hacen más rígidas (caso Tarapoto), el nivel de rotación de socias en los bancos se ha hecho mayor<sup>29</sup>. Las mujeres enfrentan un esquema bastante más rígido que el estipulado en el modelo base, como muestra el siguiente recuadro. Con ello se explica no sólo el altísimo nivel de rotación sino también el estrés expresado por las socias de los bancos en la región durante los talleres de inicio.

<sup>29</sup> Desde su creación, en 14 bancos el número de mujeres retiradas es mayor a las 900

Cuadro 88: Cambios en los procedimientos del modelo / San Martín

Tratamiento del atraso antes del 2003	Tratamiento del atraso después del 2003
0 –10 días: Recibe nuevo monto de préstamo 11 – 20 días: Repite su préstamo 21 – 30 días: No recibe préstamo 31 días o más: Sale del BC	0 días: Sube su monto 1 - 5 días: Repite su monto 6 – 10 días: Baja su monto 11 – 24 días: No recibe préstamo 25 días o más: Sale del BC

Este cuadro no muestra todo el grado de rigidez si se considera además que a la fecha aquella socia que paga con sus ahorros también es retirada del sistema.

### **Costos de transacción<sup>30</sup>**

“..Tenemos que conocer y preguntar, es difícil conocer a las nuevas”

“Es difícil con las nuevas. La promotora nos obliga a recibir nuevas socias”

“Al principio la promotora nos dice no importa que sean 15 en el banco pero que sean cumplidas, luego nos dice debe haber nuevas porque no puede haber bancos con menos de 15. Ellas nos obligan a traer nuevas”.

Los costos (requerimientos) de información son altos en el sistema BC y ya que las socias no los están enfrentando o asumiendo, el costo es trasladado a la institución en términos del riesgo de problemas de morosidad (por eso han decidido hacer más rígidos los procedimientos).

Como es difícil conocer a las socias nuevas y dado el alto nivel de rotación, el apremio por nuevas socias (para que no se reduzca el nivel de colocaciones) complota contra una adecuada selección de socias sumándose a ello el que la política institucional estipula que los sueldos de las promotoras dependen del nivel de colocaciones que cada una alcance en el conjunto de bancos que promueve. El nivel de conflicto de intereses entre socias y promotoras también permanente y creciente, mientras las segundas ven en la entrada de las nuevas la seguridad de su sueldo al final del mes, para las socias del banco las nuevas representan el riesgo seguro de tener que pagar por un incumplimiento más, cuando ya perciben que los costos que enfrentan por permanecer en el BC son crecientes.

Otros costos a considerar

Pero no sólo se enfrentan altos costos de transacción y de oportunidad sino también costos adicionales de tipo monetario así como otros que podríamos denominar sociales tales como el señalamiento, los chismes, las represalias y la estigmatización de la persona, como los que se aprecian en el testimonio de Susana, socia que se retiró voluntariamente del banco y cuyo texto se reproducimos completo en el recuadro al inicio de este acápite, en general este es un estupendo resumen de todos los costos que el esquema solidario acarrea a las socias.

<sup>30</sup> Entendidos como los costos asociados al proceso de comprar, adquirir, acceder y/o vender un bien o un servicio. Se trata de pequeñas fricciones cuya sumatoria explica por qué el sistema de precios no opera de manera perfecta. Los costos de transacción pueden afectar la toma de decisiones sobre comprar, o acceder a determinados bienes o servicios. Tienen una amplia gama de aplicaciones y de consecuencias. (Bench, Baxter y Davis : 1991, “Dictionary of Economics”, página 426)

Cuadro 89: Costos totales

<b>Costos explícitos</b>	<b>Costos Implícitos</b>
Intereses	Costos de oportunidad
Comisión (1%)	Multas
IGV	Costo monetario y de tiempo en actividades para reunir cuotas cobertura de morosas
	Riesgo de estigmatización, represalias, chismes

### 10.2.1 Socias retiradas voluntariamente y modelo BC

En ambas regiones se realizaron entrevistas en profundidad a un grupo de mujeres que se había retirado voluntariamente de los BC<sup>31</sup>. La información que brindan sus testimonios es valiosa y relevante en términos de los ajustes que el modelo podría incorporar así como porque permiten analizar las características del modelo frente a la evolución económica y crediticia de estas mujeres.

En San Martín la cifra de mujeres retiradas es de 28 al año en promedio por BC. En este último caso esto equivale a que en promedio se han retirado voluntariamente aproximadamente cinco mujeres cada año, es decir, una cuarta parte de las socias<sup>32</sup>. La cifra de San Martín es una luz roja desde que se hicieron más rígidas las condiciones de pago.

En la matriz adjunta se ha sistematizado el perfil y la opinión de las mujeres retiradas. En los casos analizados, las mujeres se retiraron cuando contaban con dos años en el sistema, la mayoría se encontraba apta para recibir mil soles o más. En otras palabras, las mujeres que se retiran en el segundo año, constituyen uno de los mayores activos del sistema. Perder socias en ese nivel del desarrollo de los BC provoca un sin número de inconvenientes para el sistema, tanto en términos de colocaciones, como de potenciales problemas de mora (es cada vez más difícil incorporar mujeres nuevas de quienes se tenga la información adecuada).

En la dinámica del sistema BC, se podría considerar a estas mujeres como las “clientas clave” ó tanto porque ya conocen la disciplina y las reglas del juego como porque el retiro de una de ellas equivale a que tendrá que buscarse otras 5 socias nuevas a fin de mantener igual y creciendo el ritmo de colocaciones. Sin embargo parecen haber existido pocos espacios en las oficinas regionales y en su dinámica para que las supervisoras y sus equipos analicen y relacionen la salida de estas mujeres con la lógica del modelo y la evolución de sus clientas, así como sobre las consecuencias de su creciente retiro para el desempeño del sistema de bancos.

#### Razones del retiro

El análisis de las razones del retiro muestra que la evolución de las mujeres más dinámicas en el sistema, es más rápida que aquella que el modelo prevé y que son necesarios ajustes a este de acuerdo a la evolución en su dinámica multi espacial, sus mayores necesidades de crédito en especial frente a los altos costos que el sistema de garantía solidaria representa. Al no ser resueltos estos aspectos, la mayoría de estas mujeres buscó otras alternativas financieras paralelas, fue entonces cuando se les estigmatizó, o fueron blanco de chismes:

“... Un día tuve un punto rojo porque no fui a la sesión. Yo quería ver si es que otra entidad nos podía dar, pero ahí decían que sólo se podía estar con MMR. Hay gente que tiene mas de un préstamo y le va bien, que si puede con dos prestamos, entonces empezó el chisme a mí y a las otras socias que también querían. Nos empezaron a mirar mal, nos lanzaban indirectas en la sesión” (Delia, 36 años – Moyobamba).

O simplemente porque había rigidez con respecto a procedimientos y requerimientos cuya pertinencia necesita ser analizada y revisada en función de la lógica y de las estrategias de vida de estas mujeres:

“ Yo vendía salchipapas hasta tarde, pero siempre mandaba mi cuota con mi cuñada. Decidí irme a Lima, me retiré en el segundo ciclo. El negocio en Lima no me fue bien y regresé. Quería inscribirme de nuevo, solicité, llene mis papeles pero la promotora me dijo “tu estas fichada en el BC porque no traes tu cuota tú sino otra y no vienes a las reuniones” me dijo. No me dejaron reingresar (Lourdes – 22 años / Puno).

“Yo me retiré por motivo de viaje (hubo incluso un para esa vez) y en Ica deposité para que mi hija pagara aquí mi cuota. Se canceló todo bien. Me retiré en el tercer ciclo porque mi trabajo es duro, voy vengo de Lima y La Paz”. (Irma - / Puno)

<sup>31</sup> En Puno y San Martín se entrevistó a un grupo de 12 mujeres retiradas voluntariamente.

<sup>32</sup> Cifra construida a partir del conteo de 958 socias retiradas en 34 bancos tomados al azar en la Región de San Martín.

En tanto las reuniones de pago no son vehículo para transmitir la misión del MMR podría considerarse la pertinencia de liberar, a las mujeres más dinámicas y mejores pagadoras, de ese costo alto nombrándose un comité que reúna las cuotas en diferentes fechas y que una vez al mes de manera **voluntaria** se realice una reunión para compartir. Parece necesario repensar para este grupo dinámico y con más de seis años en el sistema, el carácter de obligatoriedad de las reuniones.

El punto de la estigmatización es un aspecto delicado que debe ser profundamente revisado en la utilización del modelo BC, pues desde un trabajo de desarrollo y de género, de contribuir al cambio del estatus de las mujeres, se trata de realzarlas, de darles un **trato valorativo diferente** al que la sociedad en su conjunto les da. Cuando cometan errores las formas de abordarlos necesitan ser otras. Esta ha sido una de las razones más enfatizadas por las mujeres entrevistadas que se retiraron voluntariamente de los bancos:

"Fue muy complicado, los chismes son horribles. Si una aplica a dos lugares por qué tanto problema?. Me fui a CARITAS. Yo soy ordenada, todos los días separo esto para mi préstamo, esto para mi casa... hay gente que pasa apuros y hay que tener sensibilidad, muchas mujeres enferman, tienen maridos que no las ayudan que las maltratan y marginan, y en el banco las botan." (Delia, 36 años- Moyobamba)

" Tal vez podría haber un poco de flexibilidad, antes de botar podrían haberme rebajado el préstamo. Yo soy consciente de mis errores. Un poquito más de flexibilidad, que no te pongan el punto rojo, eso daña por dentro mucho" (Rosa, 43 años – Tarapoto)".

Las mujeres aprecian altamente el buen trato, que claramente distinguen de la contemplación y de la falta de disciplina. Además esperan el **beneficio social** por parte de una organización cuya misión se orienta a realzar a la mujer:

"Valoró la oportunidad y el buen trato, el ser sensible. En CARITAS nos hablan de la familia. En CARITAS hay solidaridad y comprensión. Nos enseñan a amar al prójimo y nos hablan del valor de la mujer. En MMR no nos hablan de eso" (Delia, Moyobamba)

"Yo estoy tiempo en PROMUJER. Ahí hay médicos, salas, te sientes tranquila cuando vas. Nos enseñan de la mujer y de cómo sentirnos bien. Cuando una vez MMR hizo algo así yo me sentí bien, nos hablaron hermoso, quienes vinieron de Lima (así como ahora usted nos escucha, nos escucharon). Nos hablaron que debemos hacer con nuestro negocio" (Gladis, Puno).

### **Lo que se valora de la experiencia en los BC del MMR – CREDIMUJER**

Lo que más valoran de su paso por los BC del MMR son los ahorros, el espacio de reunión e **interacción con otras mujeres** y el **sentido de propiedad** sobre el banco que el MMR – CREDIMUJER ha sabido imprimir en el sentir de las socias :

"El ahorro es lo más importante que encontré en el banquito, el ahorro que cada ciclo iba creciendo más. También valoro el hecho de reunirnos, ese momento olvidábamos todo, aunque discutíramos, nos acompañábamos" (Gladis, 31 años - Puno).

"La verdad es que el BC nos ayuda en algo a continuar el negocio y esas reuniones a pesar que el trabajo no nos permitía, duraban mucho (3 a 4 horas) ese ha sido el problema. El BC nos ha permitido conocer a personas de diferentes clases sociales pero en el BC pasábamos bonito, nos preparábamos algo para comer entre todas, era bonito. Al retirarme eso extraño" (Sonia, Puno).

"Las reuniones eran un rato de salir de la casa, nuestras vidas en la casa y el negocio (como tengo pensión, mi negocio está también en la casa) pueden ser monótonas, al mes, por dos horas una se olvidaba de la casa" (Rosa, 43 Tarapoto).

"Nos retiramos sí, pero nosotras hemos fundado el banquito desde el inicio. Duele separarse, hemos sido presidentas, secretarias" (.

### Se valora también la seriedad y la oportunidad de los préstamos del MMR – CREDIMUJER

"Los préstamos de Manuela son oportunos: el día acordado, tienes el préstamo. Por ejemplo en Prisma y otros nunca se sabe cuando desembolsan" (Rosa, 43 – Tarapoto).

## Cómo mejorar: Flexibilidad y buen trato

### *Condiciones del servicio y nuevo servicio*

Para todas las consultadas las formas de mejorar los bancos del MMR – CREDIMUJER pasan por una **flexibilización de los procedimientos y condiciones de participar en los BC y por la necesidad de abrir una línea de crédito individual que reduzca los costos y riesgos del esquema de garantía solidaria, a fin de que permanezcan en el sistema (que también es un pedido de las socias no retiradas)**

“En CARITAS la reunión dura una hora. Cada uno se garantiza, nos piden garantía en MMR no. Todo es la responsabilidad de una misma. Si alguna no paga las otras no tienen que responsabilizarse de eso. No hay ahorro. Si pagas por adelantado te devuelven el interés. Nos hablan para qué es el crédito y para quienes es el crédito. Nos dan hasta 1,000 a la primera” (Delia, 36 años)

“Yo estoy ahora en la Caja Municipal, no tengo problema en esta institución, el analista nos visita, nos hace el programa de pagos, nos da crédito individual. También estoy en un pandero aquí en el barrio” (Rosa, 43)

“Yo estoy en el Banco del Trabajo. Me vinieron a buscar porque dicen que yo tenía buen record. El interés del banco de trabajo había bajado. No me pusieron tope, podía ser hasta 5,000. El préstamo salió rápido. Me pidieron mis boletas de SUNAT, las boletas de mi esposo, ninguna garantía. Yo sola pago mis cuotas y no tengo que pagar por otros. Cada uno debe asumir su responsabilidad y no dejar que nos metan en un mismo saco a todas” (Susana, Moyobamba).

“En una ocasión se nos dijo que MMR daba el crédito a las mujeres porque son más responsables que los varones. ¿Por qué le dan tanto valor a INFOCORP si nuestro record en el Banquito es bueno?. No es mucho lo que el banquito nos da pero cumplíamos, deberían darnos una oportunidad” (Sonia - Puno).

“En Promujer nos dan tres permisos en caso no podamos asistir a las reuniones”

### **Las promotoras**

Como muestran los testimonios de estas ex –socias y también el de las socias activas, el rol y la figura de **las promotoras** es crucial en el modelo de los BC pues, es ella quien transmite o filtra la misión y los objetivos del programa a través de sus actitudes, sus enfoques, intereses y prioridades.

“Es bueno que la promotora sea recta. Antes la directiva del BC no mas mandaba y no se sabía bien lo de la cuenta interna pero al venir la promotora Yovana hizo todo claro, nos informaba de todo, eso me gustó”. (Delia, Mayobamba)

“La promotora era exigente y eso estaba bien” (Olga, Moyobamba)

“Tuve problemas con la promotora, ella era exigente por el bien del grupo, en eso yo reconozco” (Rosa, Tarapoto)

“Yo era secretaria, había recomendado a otra persona y ella no pudo cumplir, entonces tuve que asumir mi deuda y la suya, cada vez era más difícil. Lo que no me gustó es que la promotora dijo “esto va a costarme a mí”. (Rosa, Tarapoto)

“...hemos visto que MMR le dio a la mujer para que trabaje y se supere. Hemos tenido problemas tal vez por las promotoras que no están bien instruidas y nos tratan mal . Nos molestamos mucho por eso. Pediríamos a MMR que capacite más a sus promotoras ” (Andrea - Puno).

“Yo me retiré al 6to ciclo, pagaba puntual. He sido presidenta y la señorita me dice que estoy en INFOCORP por AVON (cosméticos), un error que estoy resolviendo por 60 soles . Si yo pago puntual mi cuota, si mis socias me apoyan por que usted se cierra? Le pregunté a la señorita. Nos trató muy mal. En cadena nos hemos retirado. En ese entonces 9 nos hemos retirado. La señorita fue muy dura, como si de ella fuera la plata”. (Andrea - Puno)

“En Promujer la promotora deja que se exprese el problema ¿Qué dicen las socias?. Es bonita la comunicación. En el caso de MMR no hay comunicación con la promotora” (Gladis, Puno).

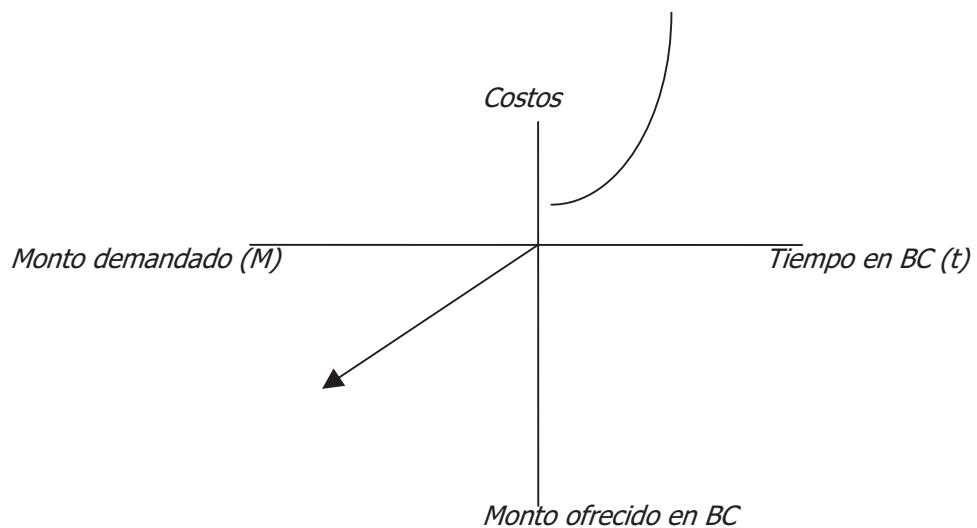
Por ello se estima que capacitándolas mejor, los BC del MMR – CREDIMUJER podrían también mejorar

“Deben capacitar más a las promotoras. Se necesita mayor comunicación y buen trato” (Sonia – Puno)

“Reflexión de promotoras para que nos traten bien” (Andrea – Puno).

El sistema se hace demasiado costoso para estas mujeres dinámicas, quienes enfrentan costos crecientes mientras mayor es el tiempo que permanecen en los BC y mientras sus requerimientos de financiamiento no coinciden con los ofrecidos por el banco. (Véase gráfico 43), ellas son absorbidas por otros oferentes no necesariamente o únicamente con créditos individuales en todos los casos sino también en esquemas más flexibles o con otros beneficios sociales que todavía no se perciben en el MMR - CREDMUJER. Las mujeres retiradas entrevistadas cuentan actualmente con acceso al financiamiento, la mayoría participa de esquemas de crédito individual. Los BC del MMR transfieren así sus mayores activos a otros oferentes de crédito.

**Gráfico 43: Costos Crecientes para socias más dinámicas**



**Cuadro 90: Perfil y opinión de Socias Retiradas Voluntariamente de los BC del MMR  
– CREDIMUJER**

	<b>Momento del retiro</b>	<b>Razones del retiro</b>	<b>Alternativa financiera en la hoy opera</b>	<b>Lo que valora de la alternativa</b>	<b>Lo que valora del BC del MMR</b>	<b>Como mejorar BC del MMR</b>
<b>PUNO</b>						
1.Irma	2do ciclo	Altos costos y trato de promotoras	PROMUJER y CARITAS	Flexibilidad en procedimientos y trato de las promotoras Beneficio social para la mujer: Charlas, salud	Las reuniones con las socias El sentido de propiedad de los bancos	Capacitar a promotoras Flexibilidad en los procedimientos
2.Lourdes	2do ciclo	Rigidez en asistencia a reuniones. Colisionó con sus estrategias de vida	PROMUJER	Flexibilidad en procedimientos y trato de las promotoras	Las reuniones con las socias	Capacitar a promotoras Flexibilidad en los procedimientos
3.Sonia	2do año	Altos costos y trato de promotoras	PROMUJER	Flexibilidad y trato de las promotoras Beneficio social para la mujer: Charlas, salud	El sentido de propiedad de los bancos	Flexibilidad en los procedimientos
4. Andrea	2do año	Altos costos y trato de promotoras	PROMUJER	Flexibilidad en procedimientos, buen trato de promotoras	Las reuniones con las socias	Capacitar a promotoras
5. Gladis	2do año	Rigidez en procedimientos y trato de promotoras	PROMUJER y CARITAS	Beneficio social para la mujer, acceso a servicios de salud, tratamiento psicológico Flexibilidad en procedimientos	El sentido de propiedad de los bancos	Capacitar a promotoras Flexibilidad en procedimientos Dar beneficio social a la mujer
<b>SAN MARTÍN</b>						
6. Susana	2do año	Altos costos, esquema solidario, trato de promotoras Estigmatización y mito de solidaridad	BANCO DEL TRABAJO	Responsabilidad individual Mayor monto Menores costos Sin estigmatización	La facilitación del préstamo para la mujer	Bajar costos
7.Olga	2do año	Altos costos, esquema solidario, trato de promotoras Estigmatización y mito de solidaridad	BANCO DEL TRABAJO (ahorrista)	Puede ahorrar y retira sus ahorros en cualquier momento, no tiene que esperar un ciclo	Sin especificar	Sin especificar
8.Delia	2do año	Rigidez en procedimientos, estigmatización y trato de promotoras	CARITAS	Flexibilidad en procedimientos Buen trato Mayor monto Beneficio social para la mujer (se les valora)	La facilitación del préstamo para la mujer	Beneficio social para la mujer Flexibilizar procedimientos
9. Rosa	2do año	Rigidez en procedimientos, estigmatización y mito de lo solidario	CAJA MUNICIPAL y Pandero vecinal	Flexibilidad en procedimientos y sin estigmatización	Seriedad en el desembolso, oportunidad Las reuniones con otras socias	Flexibilizar procedimientos

**Fuente:** Entrevistas y grupo focal con socias retiradas voluntariamente en Puno y San Martín. Elaboración propia.

## 10.2.2 Modelo y crecimiento

Los BC constituyen un aparato complejo para ser replicado con la rapidez deseada (y exigida) y a una escala mayor a la que actualmente alcanzan. La complejidad del modelo parece ser una de las principales anclas.

Cuando se intenta crecer con el aparato completo y con rapidez, los costos se reflejan en problemas de morosidad tal y como muestran los cuadros de evolución del sistema en las dos regiones durante el período. Cuando mayores fueron las metas de crecimiento estas se implementaron enfrentando altas tasas de morosidad, lo que trajo posteriormente acciones correctivas, que en el caso del MMR significaron imprimir mayor rigidez al modelo y trajo como consecuencia el freno al crecimiento y en los dos casos, la disminución de bancos. Esta evolución se repite en las dos regiones.

Lo anterior se explica en los supuestos del modelo y su poca relación con la realidad. El modelo descansa fuertemente en el supuesto que las mujeres manejan información perfecta (al menos suficiente) sobre las otras socias y su posibilidad de cumplir con el compromiso crediticio, y que por tanto hacen una buena selección. Sin embargo este supuesto no se cumple en todos los casos (por los costos de oportunidad que se analizaron en los capítulos anteriores), y se relaja aún más ante la presión que significan las metas de crecimiento y colocación de las cuales también depende el sueldo de las oficiales de crédito. Ante la consigna de incorporar más socias nuevas y lograr más bancos, y dado que las mujeres ya no hacen la selección como el modelo supone<sup>33</sup>, el riesgo de incrementar las tasas de morosidad se cierne permanentemente sobre el sistema BC desarrollado.

**Cuadro 91: Evolución del Sistema BC en San Martín**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de mora en el sistema	-	1.1%	1.0%	3.3%	0.6%	0.0%	0.03%
Número de BCs	-	4	27	82	112	129	126
Crecimiento de Metas de Colocación programadas			64.3%	-5.4%	11.4%	-5.0%	2.0%

**Cuadro 92: Evolución sistema BC en Puno**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de Mora en el sistema	0.0%	0.1%	0.3%	6.3%	4.7%	0.0%	0.0%
Número de BCs	3	9	41	97	123	137	161
Crecimiento metas de Colocación programadas		16.7%	68.4%	10.2%	-24.18%	-28.0%	17.0%

Crecer parece implicar necesariamente una innovación constante en los procedimientos hacia una mayor flexibilidad que aligere gradualmente el modelo en términos de sus supuestos más

<sup>33</sup> En su estudio de evaluación de los bancos comunales del PROMUC en 7 zonas del país, Ana Maar (2000) "Microfinance and Poverty Reduction : The problematic experience of Communal Banking in Peru"; encontró que en promedio, más de la mitad de los miembros de los bancos comunales admitía que no había desarrollado ninguna actividad de monitoreo en los últimos períodos. Entre aquellos que lo hicieron, se admitía que sólo realizaron la mitad de las actividades de monitoreo previstas (página 7). Los Informes de las promotoras de CREDIMUJER en San Martín son muestra del desaliento que las embarga ante la decreciente participación de las socias en el monitoreo.

fuertes (los relativos a los costos que enfrentan las mujeres para desarrollar las funciones de seguimiento, monitoreo que el modelo traslada al cliente) y conforme las mujeres evolucionan.

### 10.3 Los costos para MMR y sostenibilidad

El capítulo anterior analizó los costos que las socias enfrentan para acceder a los servicios de los BC y para mantenerse en ellos. Vimos que las mujeres socias realizan una fuerte inversión de tiempo y de otros recursos para operar dentro del sistema de bancos, más allá de los costos explícitos que pagan por los préstamos y que no se reflejan en los intereses y comisiones.

¿Cuánto ha costado al MMR- CREDIMUJER alcanzar los impactos observados en la vida de las mujeres? al atenderlas, ¿logra el MMR – CREDIMUJER sostenerse en el tiempo?, ¿de qué depende la sostenibilidad del sistema creado y de sus resultados?.

En esta sección se analizan los costos del desarrollo de los bancos comunitarios para el MMR – CREDIMUJER, los niveles de sostenibilidad económica y el costo efectividad que el sistema alcanzó en el período 2000-2003. La información para los años anteriores (97, 98 y 99) no pudo ser analizada dado que el programa no cuenta con información desagregada y diferenciada, para esos años, y en tanto la actividad financiera y su contabilidad eran parte del programa REPROSALUD. Esto constituye una limitación para el análisis dado que el crecimiento del sistema BC fue definido el año 99.

El análisis se desarrolla por tanto sólo a partir de la sistematización de los costos e ingresos registrados en el programa durante cuatro años del período de siete que el estudio aborda. La información de base es la que aparece en el cuadro 97.

#### Sostenibilidad

Para analizar los niveles de sostenibilidad alcanzados por el sistema BC, consideramos la relación de costos directos / ingresos generados<sup>34</sup> por la prestación de los servicios financieros, es decir, nos preguntamos si los costos directos que implica desarrollar los servicios financieros se cubren con los ingresos que produce la actividad de los BC<sup>35</sup>.

En el Cuadro 93 observamos que la relación ha sido cercana a la unidad en todo el período analizado, lo que significa que el sistema cubre sus costos con los ingresos que la actividad financiera le genera y que muestra niveles de sostenibilidad. La generación de excedentes, que permite la capitalización del fondo de colocaciones y del sistema, ha sido limitada en el período pues a la par que los ingresos crecieron, lo hicieron en igual proporción los costos directos del sistema (Véase gráficos 46 y 47).

Cuadro 93:

	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Costos directos	239.005,11	422.977,07	493.685,53	539.107,99
Ingresos por la actividad financiera	241.772,17	395.713,09	480.499,71	533.957,55
Relación costos directos / Ingresos por actividad	1,0	1,1	1,0	1,0
Nota: Incluye como costo directo Overhead MMR				

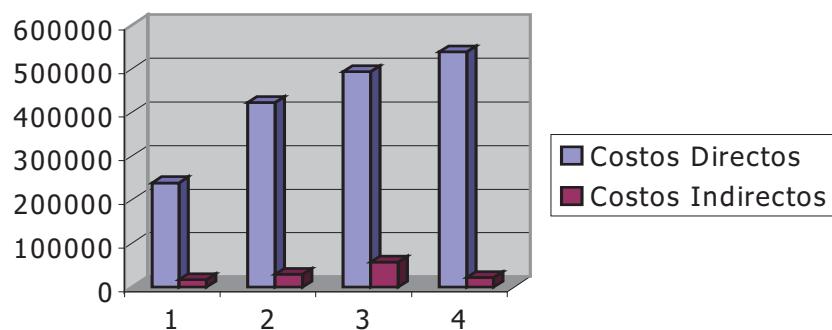
Fuente: Elaboración propia en base al Cuadro 97

Los costos que más crecieron en el programa fueron los costos directos mientras que los indirectos en general no han sido significativos en términos de la estructura total de costos así como tampoco en su crecimiento.

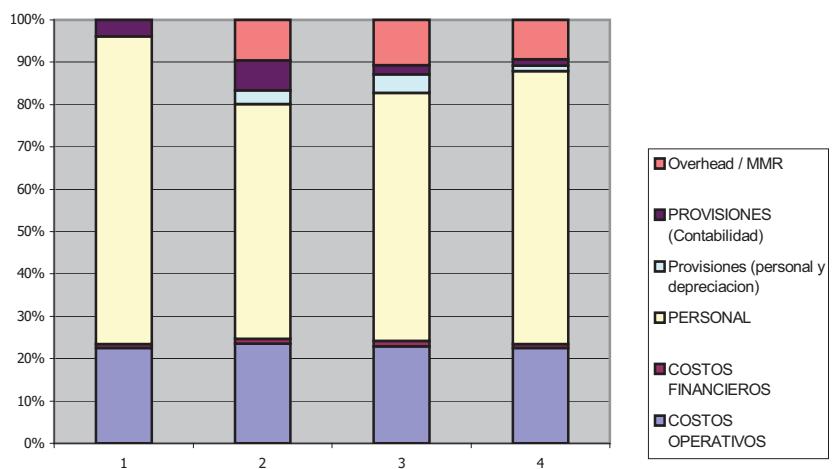
<sup>34</sup> Cuando esta relación es mayor a la unidad quiere decir que el sistema genera costos directos que no son cubiertos por los ingresos que produce. Cuando la relación es menor a la unidad quiere decir que los ingresos generados por el sistema cubren los costos directos del mismo.

<sup>35</sup> Ingresos producidos por la prestación de los servicios de crédito, intereses, comisiones, y derivados de su prestación (ingresos generados por el expendio de libretas de ahorros).

**Gráfico 44: Evolución de Costos Programa  
BC / 2000 -2003**



**Gráfico 45: Evolución Estructura Costos Directos / Programa  
BCs 2000 -2003**



### *Evolución de costos directos y sostenibilidad*

Los costos directos incluyen el pago al personal, los costos operativos, los costos financieros, las provisiones y el "overhead"<sup>36</sup> pagados al MMR.

Como muestra el gráfico 45, los costos directos de mayor peso en el programa son los de personal (62% al 2003), en segundo lugar los costos operativos (22% al mismo año) y en tercer lugar el pago de "overhead" (9%). La evolución de estos costos debe analizarse con relación a los niveles de sostenibilidad y posibilidades de crecimiento del fondo con el que opera el sistema y a la cobertura (en tanto posibilidad de multiplicar significativamente los resultados sociales buscados para las mujeres).

Entre los costos directos, se incluyen los montos que por concepto de "overhead" se paga al MMR desde el año 2001. Ello en razón que el MMR es dueño del fondo con el que opera el sistema BC<sup>37</sup>. Este fondo constituye a la fecha la única fuente financiera del programa por lo que el "overhead" al MMR puede considerarse como el costo financiero para el programa.

El costo de "overhead" tuvo una de las evoluciones más significativas en la estructura de costos totales del programa, son los de mayor peso en esta después de los costos operativos y de personal (Véase Gráfico 45). Se observa que ha ido creciendo, en tanto el porcentaje de pagado pasó de 5% en el 2001 a ser el 12% al 2003. El 12% que se ha fijado al 2003 es una tasa de interés más alta que la de cualquier otra alternativa a la que el programa podría acceder en el mercado financiero orientado a las micro finanzas.

Cuadro 94:

	<b>Año 2000</b>	<b>Año 2001</b>	<b>Año 2002</b>	<b>Año 2003</b>
COSTOS DIRECTOS	239.005,11	382.297,51	441.064,97	488.937,05
Ingresos por actividad financiera	241.772,17	395.713,09	480.499,71	533.957,55
Relación costos directos / ingresos por actividad	0,99	0,97	0,92	0,92
Nota: No incluye como costo directo el Overhead MMR				

Si bien ello responde a acuerdos institucionales, es importante considerar que estos costos se ven reflejados finalmente en aquellos que las mujeres (grupo meta del programa) deben enfrentar el sistema, en una situación en la que, como expresan sus propias opiniones, el sistema BC desarrollado ya muestra rigidez y altos costos. De igual forma, la necesidad de cubrir estos costos crecientes condiciona la definición de las políticas financieras desde la dirección del programa, las a la fecha requieren tender hacia a una flexibilización y diversificación de los servicios, en respuesta a la evolución de las socias.

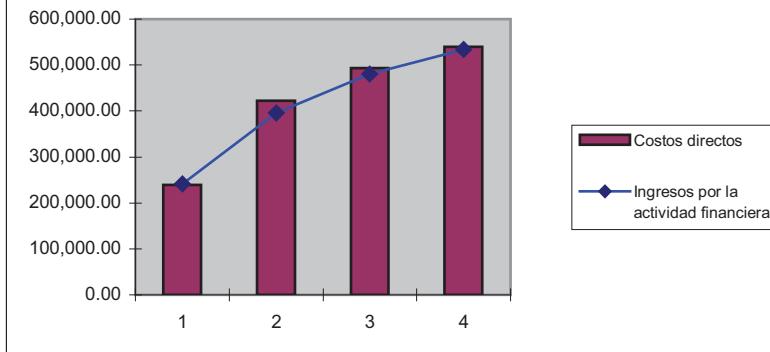
Como muestran los gráficos 46 y 47, la posibilidad de capitalizar el fondo y de potenciar el sistema, depende, entre otras cosas, de nuevos acuerdos institucionales sobre el porcentaje de "overhead" a ser pagado por el programa. La racionalidad de este cobro debe considerar la necesidad de crecimiento del sistema, pues el fondo no ha crecido en el período de estudio sino que se ha mantenido.

El primer gráfico muestra la evolución de los niveles de sostenibilidad del sistema con una estructura de costos directos que incluye el pago creciente del "overhead", mientras que el segundo muestra cómo sería la evolución de dicho indicador sin considerar este pago.

<sup>36</sup> Estos son los costos generales de la institución que se distribuyen entre todos los programas que ejecutan acciones en el MMR.

<sup>37</sup> Este fondo fue una donación del AID al MMR a partir del Proyecto REPROSALUD, posteriormente se entregó este a CREDIMUJER para las colocaciones de los BC

**Gráfico 46: Evolución de Costos Directos del Programa BC e Ingresos por actividad de los BC /2000 -2003**

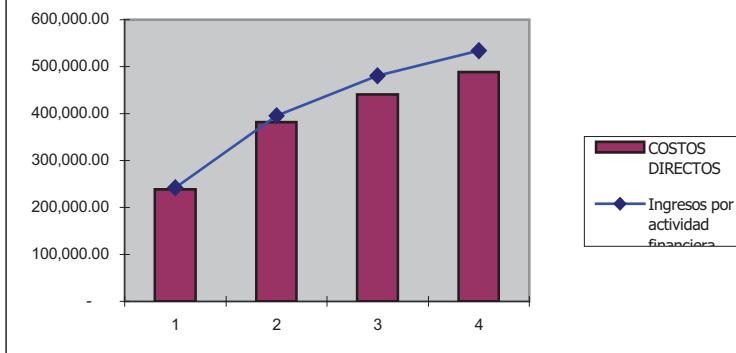


La discusión sobre este punto debe estar vinculada o hacerse también en referencia a los objetivos de desarrollo a los que responde la utilización de un instrumento financiero como el crédito en el marco de la misión institucional. Debe considerar también los niveles de complementariedad y apoyo, la sinergia que debiera existir entre los diferentes programas del MMR. El beneficio que el programa de bancos añade al conjunto de la institución es tangible, mientras que aquel que el resto de la institución brinda al programa todavía requiere reflejarse en términos de los servicios o beneficios sociales que aún están pendientes en el trabajo con las socias de los bancos y que son un reclamo claro, como muestran sus testimonios tanto en Puno como en San Martín.

Si bien es cierto que el MMR aportó al programa durante los primeros 3 años de su instalación, el retorno de dicha inversión a la institución debiera hacerse en tramos y en montos más flexibles de modo que no comprometa el crecimiento y viabilidad futura del sistema.

Es necesario también que el programa CREDIMUJER asuma una actitud más decidida en términos de incorporar nuevas alternativas y fuentes financieras en los próximos años.

**Gráfico 47: Evolución Costos Directos del Programa BC e Ingresos generados por los BC / 2000 -2003**



## Personal

Otro de los costos directos que ha experimentado crecimiento progresivo son los de personal. En especial desde el año 2002<sup>38</sup> (Véase gráfico 45 Evolución estructura de costos). Este incremento de costos de personal ocurre luego que se experimentara una reducción sustancial entre el 2000 y 2001.

El crecimiento de costos de personal del 2002 al 2003 se justificaría en el incremento paralelo observado en los ingresos del sistema, derivado de una mayor productividad por trabajadora (Véase gráfico 46). Cabe señalar al respecto que es necesario definir la racionalidad del incremento personal en el programa de acuerdo a la estrategia de desarrollo de nuevos productos y de crecimiento en el mercado, de acuerdo a la evolución observada en las socias de los BC.

## Costos Indirectos

Finalmente, el cuarto costo de mayor peso en la estructura total de costos y en su evolución es el correspondiente a la capacitación del personal del programa, aunque en magnitud es de mucho menor significación que los anteriores, este representó al 2003 el 3% de los costos totales. Esta inversión del programa ha ido también paralela al incremento de los ingresos. Cabe señalar que esta capacitación se ha dado en los aspectos principalmente financieros.

### *Incremento de costos y capacidad de generar ingresos en el sistema*

Las mejoras en términos de la relación contractual del personal (que hoy cuenta con beneficios sociales) así como la inversión que se dio en la capacitación del mismo parecen verse reflejados en el incremento de los ingresos observados en los años 2002 –2003. El sistema de remuneración incluyó también la determinación de los sueldos de las promotoras en base a su nivel de colocaciones, esto ha tenido pros y contras en términos de la relación promotoras y socias, por la presión que se origina para que ingresen nuevas al sistema, como vimos en los capítulos anteriores, ello crea tensiones no resueltas y podría ser más bien un factor en contra del incremento de ingresos.

## Análisis de costo efectividad del programa

El Cuadro 95 muestra la evolución del costo promedio que el programa enfrentó para alcanzar a una clienta en el período 2000 - 2003. Se trata de responder a la pregunta de cuánto costó en promedio lograr los impactos observados en la vida de estas mujeres, dado que el énfasis del estudio se pone en los impactos en las clientas<sup>39</sup>.

Cuadro 95:

	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Número de BCs	392	471	470	494
Número de mujeres que pasaron por los BC	13650	19759	25482	30666
Número de socias activas	7039	8568	9025	9135
Costo promedio US \$ por mujer atendida	19	23	22	18

Fuente: Información del Programa consignada en Cuadro 97

Se observa que anualmente y en promedio, llegar a una de las clientas costó US \$ 20 dólares. Este promedio se ha mantenido en el período. Si este indicador se toma con respecto a las mujeres socias activas en el sistema, el costo promedio sube considerablemente y muestra otra evolución. El costo promedio por socia activa se ha duplicado desde el año 2000, lo que permite

<sup>38</sup> Este incremento responde a que el personal de CREDIMUJER pasó al régimen de 5ta categoría.

<sup>39</sup> Otros miden el costo efectividad a partir del monto de colocaciones. Para el estudio lo relevante es conocer los costos de alcanzar con los servicios a una mujer a fin de generar los impactos que han sido observados.

observar el impacto de los incrementos en los costos de personal y “overhead” en el período (Cuadro 96).

Cuadro 96

	Año 2000	Año 2001	Año 2002	Año 2003
Número de BCs	392	471	470	494
Número de mujeres que pasaron por los BC	13650	19759	25482	30666
Socias activas	7939	8568	9025	9135
Costo promedio US \$ socia activa	32	53	61	61

CUADRO NRO. 97

**SISTEMATIZACIÓN DE COSTOS E INGRESOS DEL PROGRAMA BANCOS COMUNALES - ESTUDIO DE IMPACTO DE LOS BC**

Expresado en Dolares Americanos					
<b>RUBROS</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>	
COSTOS DIRECTOS	488.937,05	441.064,97	382.297,51	239.005,11	
COSTOS OPERATIVOS	121.204,76	112.981,27	99.834,15	53.912,01	
COSTOS FINANCIEROS	5.307,02	6.129,62	4.422,38	1.997,22	
PERSONAL	347.539,35	289.400,18	234.306,12	173.733,49	
Provisiones (personal y depreciacion)	6.980,52	21.706,84	14.130,44		
PROVISIONES (Contabilidad)	7.905,40	10.847,06	29.604,42	9.362,39	
COSTOS INDIRECTOS	71.815,23	109.565,57	69.924,84	17.135,31	
OVERHEAD/Costos indirectos	50.170,94	52.620,56	40.679,56	-	
EQUIPOS	2.592,58	12.593,66	120,00	9.468,91	
CAPACITACION DE EQUIPO	15.340,35	17.442,35	15.363,99	2.570,93	
CONSULTORIA Y ESTUDIO ESPECIALES	-	24.593,74	12.112,12	5.095,47	
MONITOREO Y EVALUACION (Sede)	3.561,36	2.315,26	1.649,17		
OTROS SOPORTES	150,00	300,26			
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>560.752,28</b>	<b>550.630,54</b>	<b>452.222,35</b>	<b>256.140,42</b>	
INGRESOS					
INGRESOS FINANCIEROS	533.038,54	465.139,76	390.457,54	240.936,21	
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	919,02	15.359,95	5.255,55	835,96	
OTROS INGRESOS	-	-	3.982,91	242.827,16	
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>533.957,55</b>	<b>480.499,71</b>	<b>399.696,00</b>	<b>484.599,33</b>	
SALDOS/ GANANCIA O PERDIDA EERR	26.794,73	-70.130,84	-52.526,35	228.458,91	

<b>DATOS DE REFERENCIA</b>					
IGV	77.493,36	53.960,22	60.012,12	45.370,83	
Tipo de cambio	3,46	3,52	3,45	3,53	
<b>FUENTES UTILIZADAS</b>					
Para los Costos las fuentes son la Ejecución Presupuestal 2000-2003. En el caso de las Provisiones la fuente es El Estado de Resultados					
Para los Ingresos: La fuente es El Estado de Resultados 2000-2003					
1/En el año 2000 la información Financiera de Bancos Comunales es parte del Proyecto Reprosalud. En el caso del overhead lo asumió dicho proyecto.					

## 11. Conclusiones

El análisis de la experiencia desarrollada por el MMR – CREDIMUJER, a partir de los tres objetivos estratégicos planteados para el programa en el año 2001 y de la visión de cambio expresada por las mujeres socias de los BC permiten concluir lo siguiente:

### ***Los logros en la experiencia de MMR – CREDIMUJER***

#### **1. Objetivo de Acceso al crédito**

- ⇒ Se ha dado **acceso específico a las mujeres**: Un 70% de las mujeres en las muestras tomadas en ambas regiones son mujeres que antes de los BC promovidos por el MMR no tuvieron acceso a otros servicios de financiamiento.
- ⇒ Se logró la **instauración de una disciplina financiera** y una contribución a la **construcción del mercado financiero local**: A través de un conjunto de mensajes, actitudes y procedimientos concentrados en la dinámica de financiamiento se ha generado un mercado para la actividad financiera de las regiones, una población sujeta de crédito (que antes no lo era), disciplinada y atractiva para cualquier oferente de servicios de micro financiamiento, lo que se manifiesta en la concentración actual de oferentes en ambas regiones cuyo acceso a las zonas es posterior al que hizo el MMR- CREDIMUJER de manera pionera hace 7 años.
- ⇒ Debe resaltarse también que ello se ha logrado con pronunciada rigidez en la aplicación del modelo BC, referida a la poca adaptación mostrada por los servicios a la evolución de las socias y sus negocios, con un modelo que en sí mismo es costoso para ellas. Esta característica de la experiencia podría ser compensada con acciones futuras que permitan una sensación en las socias de que por otro lado reciben beneficios también nuevos. Es necesario marcar una nueva etapa de flexibilización y diversificación de los servicios, que signifique menores costos para las socias y para el mismo MMR - CREDIMUJER.
- ⇒ Efectos positivos de flexibilizar: Una clara excepción de la aplicación rígida del modelo en la experiencia del MMR – CREDIMUJER fue el acierto en adaptar, algo más que otros, el plazo de pago, lo que permite hablar de éxito. Se ha permitido con ello el desarrollo de actividades de producción de bienes y servicios con mayor arrastre para las regiones dado que generan mayor número de empleos y mayor nivel de acumulación en comparación de aquellos que por el corto plazo de pago promueven por el contrario actividades de circulación simple (pequeño comercio). Aún queda mucho por desarrollar en cuanto a servicios financieros según la **evolución del perfil de las socias que los propios bancos generan**.
- ⇒ Sentido de propiedad: Las mujeres en el sistema generado por el MMR- CREDIMUJER sienten suyos los bancos, las socias del MMR dicen “nuestro banquito”, mientras que en otras intervenciones con metodología BC en ambas regiones, las socias hablan de “los Bancos de la institución”. Este sentido de propiedad refuerza en las mujeres la percepción de mayor autonomía que hoy alcanzan en el aspecto personal.
- ⇒ Desarrollo de una **imagen en las finanzas locales**: El MMR – CREDIMUJER ha logrado ubicarse en ambos mercados locales y ha desarrollado una “marca”, una imagen que tiene tanto aspectos positivos como negativos y que grafican de manera precisa lo que se logró con el énfasis dado a los siete años de trabajo (la sostenibilidad), y que se expresa en el argot y visión de las mujeres socias de la siguiente manera: Por un lado se dice que **el MMR es serio** y que sus préstamos son oportunos, **“el día que se acuerda ese día tienes tu préstamo, con otros no sabes si vas a recibir”**. Esto en términos de la fluidez que la dinámica de los negocios

requiere ha sido crucial. Por otra parte, también se dice del MMR, **"las Manuelas son desesperadas"** aludiendo al grado de rigidez al que se llegó en los procedimientos y condiciones de funcionamiento del modelo desarrollado. Esto resalta la necesidad de cuidar la imagen del MMR – CREDIMUJER desde las prácticas y políticas definidas, de trabajar en tal imagen con mayor profundidad definiendo qué características habrá que desarrollar en el futuro. ¿Cómo quiere ser reconocido el MMR – CREDIMUJER en adelante por las mujeres?.

## 2. Objetivo de Autonomía y fortalecimiento de las mujeres:

### *Impactos en la vida de las mujeres*

Cuando se otorga crédito a una mujer muchas piezas en los diferentes planos de su existencia se mueven y cambian radicalmente, no sólo el del negocio y su rol en la esfera económico productiva. Desde una visión únicamente financiera ello no tiene implicancias sobre el enfoque de trabajo de quien proporciona los servicios financieros, pero sí las tiene (debería tenerla) para quien trabaja desde una visión de desarrollo.

Los BC al contribuir a la intensificación del rol económico de las mujeres han tenido el efecto de **re-asignar su tiempo** y de **cambiar las prioridades en su distribución**. Así, los cinco planos en la vida de las mujeres de los BC acusan impactos tanto positivos como negativos.

Los planos “ganadores” son el negocio y algunos aspectos clave del plano personal. Los impactos en la familia son ambivalentes, tanto positivos como negativos. En el plano de la relación de pareja y relaciones de género a nivel del hogar, la operación de cambios sustanciales que favorezcan a la mujer están pendientes de nuevos acuerdos entre la pareja que aún no se han dado. Los impactos menos favorecedores (negativos) se identifican en la relación con la comunidad.

- ⇒ **Cambios en la persona, mujer autónoma:** En el plano personal hay impactos positivos en ciertas actitudes y destrezas. En el cuidado personal las mujeres de los bancos quieren mejorar su salud, su apariencia personal y sus actitudes, según indica la visión del cambio expresada en los Talleres Iniciales<sup>40</sup>. Algunas parecen haberlo logrado desde que participan de los BC, aunque en número, no en todos los aspectos o variables de cambio indicados, alcancen la magnitud que permitiría revertir tendencias de manera significativa.
- ⇒ En Puno, tanto antes como después de los BC menos del 20% de las socias gasta en cuidar su salud siempre. El porcentaje de mujeres que al 2003 **nunca** gasta en cuidar su salud es alto todavía (40%), considerando que la mayoría tiene entre 3 años y 7 años en el programa. Estas mujeres que hoy no gastan en cuidar su salud, declaran que no lo hacen porque no lo considera necesario. Esto amerita una acción directa y desde un enfoque de género. En San Martín tanto antes como después de los BC más de la tercera parte de las mujeres de los BC ya cuidaba su salud, los BC no agregaron ni quitaron más a esta situación.
- ⇒ Las mujeres que toman decisiones por sí solas en el hogar y en el negocio se incrementaron sustancialmente en ambas regiones, ello ya era importante antes de los BC, estos sin embargo han afianzado esta tendencia positiva. En San Martín hoy la mitad de las mujeres puede decidir sola en ambos aspectos, mientras que en Puno antes de los BC la mitad podía hacerlo y hoy lo hacen más de las dos terceras partes.
- ⇒ Se ha reducido la violencia contra la mujer en ambas regiones. En San Martín las mujeres maltratadas antes de los BC eran un tercio de la muestra, al 2003 son un 20% mientras que en Puno las mujeres maltratadas eran el 65%, al 2003 son 35%. Sin

<sup>40</sup> Véase Capítulo 5

embargo debe resaltare que un importante porcentaje de mujeres en ambas reconoce ser todavía víctima de algún tipo de maltrato por parte de sus parejas al 2003. El hecho significativo es que se ha reducido drásticamente el número de mujeres que **no hace nada** frente a los distintos tipos de agresión. En Puno este número era sumamente alto antes de su participación en los BC, representaba el 46.5% de las mujeres en la muestra, mientras que al 2003, sólo el 16.4% señala que no haría nada. Aquí se observa un cambio significativo que revierte una tendencia, un verdadero impacto a partir de un estatus de la mujer fortalecido por su asenso a la categoría de principal proveedora de ingresos en el hogar.

- ⇒ Existen diferencias regionales con relación a la actitud que asumen frente a la violencia. En Puno al 2003 más de una tercera parte considera que la violencia física es materia de denuncia, mientras que en San Martín al 2003 sólo un 22% denunciaría una agresión física. Esto también amerita una acción directa desde un trabajo de género.
- ⇒ La reducción de la violencia contra la mujer desde que pertenecen a los BC se explica también por la actitud de los varones hacia ellas quienes hoy las reconocen más dado que son las principales proveedoras de ingresos en el hogar y por tanto están menos propensos a maltratarlas.
- ⇒ **Cambios en la familia:** En la familia los impactos son ambivalentes, las mujeres tienen menos tiempo para dedicar a los hijos, pero invierten más en su educación. En Puno los espacios que las familias comparten son menores y en la mayoría de casos lo que se comparte es el negocio. En San Martín se vive más en familia y los BC habrían permitido esto al facilitar el financiamiento de espacios de encuentro diferentes al negocio. En cuanto a las inversiones en la educación de hijos e hijas, en San Martín hay un sesgo que desfavorece a las niñas.
- ⇒ **Cambios en la relación con la comunidad:** En ambas regiones los impactos menos favorecedores (negativos) se identifican en la relación de las mujeres con la comunidad, las gestiones a favor de la comunidad, el desempeño de cargos comunales han decrecido desde que pertenecen a los bancos. Los aportes de los BC en la formación de liderazgos no han compensado la pérdida con respecto a la situación inicial antes de los BC.
- ⇒ **Cambios en la relación de pareja:** En las relaciones de género, hay impactos en cuanto al cuestionamiento de la estructura de división de trabajo y roles en el hogar, si bien en ambas regiones los hombres reconocen hoy el rol crucial de las mujeres como principal proveedora de ingresos en el hogar, no se ha dado una sustitución del trabajo de las mujeres sustantiva en la esfera reproductiva. Esto genera un conflicto que no está resuelto y que deja pendiente la necesidad de atender nuevos acuerdos entre mujeres y hombres, pues por ahora todo sigue cargando a la mujer en términos de una fuerte presión sobre su tiempo y tranquilidad emocional.
- ⇒ **Cambios en el negocio y la relación con el mercado:** Los mayores impactos positivos de los BC se identifican en el negocio, en la capacidad de re –inversión en el negocio, en la evolución de los mismos por sector y por nivel de acumulación. Las estrategias de crecimiento más marcadas han sido el cambio de giro de negocio en búsqueda de sectores de mayor nivel de acumulación, la intensificación de la movilidad y organización territorial del negocio, que ha cambiado el perfil económico y empresarial de estas mujeres. Sobre la orientación de la inversión en sectores de producción diferentes al comercio, la información recogida indica que por el plazo de pago más pausado que en otras experiencias de BC (un mes), está permitiendo el desarrollo de ciertas actividades de producción con menor ciclo de rotación de capital y con mayor capacidad para acumular.

- ⇒ En ambas regiones, entre las mujeres de las muestras, al iniciarse en los BC la mayor parte de las socias consultadas se ubicaba en actividades de bajo nivel de acumulación (43% en Puno y 57% en San Martín). Al 2003, luego de su participación en los BC, por el contrario la mayoría de ellas se ubica en actividades de mayor nivel de acumulación (64% en Puno y 52% en San Martín).
- ⇒ Se observa también el impacto de los BC en la capacidad financiera para re - invertir en el negocio. En San Martín un 75% declaró haber hecho inversiones para mejorar el negocio desde que pertenece a los BC y en Puno lo hizo el 81%. En San Martín el 74% de dicha inversión se hizo en capital de trabajo (insumos, mercadería) y 26% en bienes de capital (maquinaria, equipos, locales). En Puno el 59% de dicha inversión se hizo en capital de trabajo y el 41% en bienes de capital.
- ⇒ La estructura de la inversión realizada permite colegir que hay un nivel de capitalización entre las socias y que entre aquellas con más de tres años en los BC ya se cuenta con garantías reales para participar de esquemas de crédito individual.
- ⇒ Ha existido también una evolución en el tipo de negocio según sector. En ambas regiones se ha incrementado el porcentaje de mujeres con negocios en los sectores de producción de bienes y servicios. En Puno al inicio de los BC las mujeres se concentraban mayoritariamente en el pequeño comercio, mientras que al 2003 un 43% se encuentra en el sector de producción de bienes y servicios. En San Martín se trata del 42% al 2003.
- ⇒ **Cambios en el estatus de las mujeres:** Se identifican cambios importantes en la construcción de un nuevo estatus para las mujeres. Debido a su incursión intensificada en el ámbito económico productivo al abrirse su acceso a los servicios financieros, y al éxito que una parte de ellas ha logrado en sus negocios hoy la mayoría se percibe y es percibida como un actor crucial en la determinación de los ingresos en sus hogares. En Puno el 63% y en San Martín el 50% de las mujeres en las muestras tomadas se considera la **principal proveedora de ingresos** en el hogar a través de los negocios que desarrollaron.
- ⇒ Ello les ha traído como consecuencia la disminución de la violencia en su contra en la relación de pareja y el reconocimiento de los hijos e hijas quienes perciben que se educan debido al éxito económico de sus madres. Sin embargo, las mujeres aún no distribuyen sus gastos de manera que favorezca su salud y arreglo personal, es decir, su bienestar personal. Las mujeres están estresadas, por la presión de los pagos, costos y procedimientos que el modelo BC demanda y, por la sensación de desintegración familiar.

Un enfoque de intervención dirigido a las mujeres basado sólo en el acceso al crédito como hemos visto a través de los cambios observados ocasiona una especie de terremoto sobre algunos elementos clave en la determinación de las desigualdades de género tales como la disponibilidad y uso del tiempo, la movilidad espacial de las mujeres, pone en cuestión el ordenamiento y organización del trabajo y roles al interior de los hogares y fuera de ellos. Si otros arreglos en los otros planos de relación no acompañan la redistribución dramática del tiempo de las mujeres se merma la percepción de bienestar en ellas.

Es innegable que los cambios observados abonan a favor de una posición de mayor autonomía de las mujeres. Sin embargo, para que estos cambios tengan la orientación de equidad, bienestar y calidad de vida a los que se postula desde un enfoque de género, es necesario imprimir dicho enfoque en las acciones de una intervención, de otro modo las sensaciones de desintegración, estrés y poco control de la situación, como las expresadas por las mujeres en los talleres iniciales, acompañaran a los avances apreciados.

### **3. Objetivo de sostenibilidad**

La experiencia muestra niveles de sostenibilidad económica en el período 2000-2003. El sistema logró cubrir sus costos directos con los ingresos que la actividad financiera le genera. La generación de excedentes, que permite la capitalización del fondo de colocaciones y el crecimiento del sistema, ha sido limitada en el período pues a la par que los ingresos crecieron, lo hicieron en igual proporción los costos directos del sistema.

- ⇒ Los ingresos crecieron por una mejora en la productividad de las promotoras, alentada por una mejor situación contractual (pasaron al régimen de 5ta categoría) así como por su acceso a mayores oportunidades de capacitación.
- ⇒ Los costos que más crecieron en el programa fueron los directos mientras los indirectos en general no han sido significativos en términos de la estructura total de costos así como tampoco en su evolución, estos decrecen hacia los últimos años. Ello significa que el nivel de inversiones en el propio sistema ha sido limitado mientras que los gastos del sistema aumentaron. Esto ha tenido consecuencias en términos del enfoque de trabajo desarrollado en la debilidad mostrada para seguir la evolución de las socias y trabajar desde un **enfoque centrado en las clientas**, que diera paso a la innovación financiera que es clamorosa a la fecha.
- ⇒ El costo de “overhead” tiene una evolución significativa en la estructura de costos totales del programa, son los de mayor peso en esta después de los costos operativos y de personal. La evolución de este costo debe analizarse con relación no sólo a los niveles de sostenibilidad, sino a las posibilidades de crecimiento del fondo con el que opera el sistema y a la cobertura y en tanto posibilidad de multiplicar significativamente los resultados sociales buscados para las mujeres.
- ⇒ Por “overhead” se paga un porcentaje que es más alto que la tasa de interés de cualquier otra alternativa a la que el programa podría acceder en el mercado financiero orientado a las micro finanzas. Es necesario considerar que estos costos se ven reflejados finalmente en aquellos que las mujeres (grupo meta del programa) deben enfrentar en el sistema, en una situación en la que, como expresan sus propias opiniones, el sistema BC desarrollado ya muestra rigidez y altos costos.
- ⇒ De igual forma, la necesidad de cubrir estos costos crecientes y la presión por lograr sostenibilidad condiciona la definición de las políticas financieras desde la dirección del programa, las que a la fecha requieren tender hacia a una **flexibilización y diversificación de los servicios**, en respuesta a la evolución de las socias.
- ⇒ Dicha presión se traslada al campo en conflictos, en la relación entre socias, en la mayor rigidez de los procedimientos orientados a la colocación y recuperación, en el rol distorsionado de las promotoras, quienes son remuneradas según el nivel de colocaciones que logren y actúan en consecuencia. Así el objetivo de estas en campo es hoy “recuperar el 100%”, antes que ubicarse en la misión institucional, como sus testimonios en ambas regiones dejan ver (de ahí que no haya habido espacio ni planificación para orientar por ejemplo las reuniones de pago en función a la misión institucional frente a la demanda del beneficio social por parte de las socias). La presión por nuevas socias, frente a los altos costos (implícitos y explícitos) que las socias activas deben pagar por el esquema de garantía solidaria y el alto nivel de rotación observado en el sistema, generan en campo una permanente situación de conflicto y de desgaste que es claramente expresado por las socias **“las Manuela son desesperadas”**.

## **Los retos en la experiencia**

Los principales retos que la experiencia enfrenta tienen relación con la alta rotación que los bancos presentan (no sólo en el caso del MMR pero en especial en este) directamente relacionada con los costos crecientes que las mujeres deben enfrentar para permanecer en ellos y en tanto ellas evolucionan. En segundo lugar está la alta concentración de oferentes en las dos Regiones, y en los mismos segmentos de población (el riesgo de sobre endeudamiento de las mujeres) y la necesidad de crecer. En tercer lugar está la necesidad de generar el valor agregado al acceso al crédito desde un enfoque de género y desde una misión institucional orientada a la equidad.

### **Sobre el modelo y la evolución de las mujeres**

**Reducir costos crecientes para las socias en el modelo:** Los mayores costos para las socias de los BC no son precisamente las altas tasas de interés, sino los otros costos (costos de oportunidad, de transacción, costos adicionales y costos sociales altos como el conflicto y estigmatización) que han recibido menos atención y que explican el alto nivel de rotación de socias. Unas 30,600 mujeres pasaron por el sistema y al 2003 las socias activas son 9,500. El modelo es sobre pasado rápidamente por la evolución de las mujeres en ambas regiones. En la región de Puno, en la que la dinámica espacial de las mujeres es intensa, y en una región como San Martín con mayores niveles de ingreso per- capita, la adecuación del esquema y servicios es urgente.

Los bancos son en esencia un instrumento de desarrollo personal, una vez desarrollada la persona (al año o año y medio), no parece necesario que se siga manteniendo el mismo esquema de altos costos para la socia que cumplió un año en el sistema como para la que tiene dos años en él. Es necesario reducir estos costos para las socias de manera paulatina.

**Frenar la transferencia del mayor activo de los BC:** Al observar y conjugar el ritmo que adquiere la cantidad de mujeres retiradas y su perfil se corrobora (al igual que los resultados sobre impactos alcanzados) que la llamada *graduación* se ha dado en un tiempo menor al que establece el modelo. Las socias dinámicas son "transferidas" a otros oferentes dentro del sistema financiero local. Se pierde así el mayor activo de los BC, que requiere una respuesta adecuada en términos de *flexibilizar y diversificar* los servicios y algunos procedimientos, y de considerar otros esquemas financieros alternativos menos costosos para las socias más dinámicas.

**Todo buen programa genera su propia demanda:** Es necesario construir alternativas financieras para las socias más dinámicas, dentro del mismo sistema BC o institucional de modo que no se transfiera activos a otros oferentes de crédito. Crecer no sólo significa buscar nuevas socias sino también, en las circunstancias actuales, ***crecer en base a retener el activo que hoy se pierde***, atendiendo la demanda de las socias más dinámicas que hoy se van del sistema. Los bancos generan su propia demanda y esta no debería ser transferida a otros.

**Innovaciones y evolución de las mujeres:** Todavía son pocas las innovaciones realizadas al modelo de cara a los requerimientos específicos de la propia misión del MMR y de la necesidad de ir adecuando los productos a la evolución y consolidación de las socias. En las regiones no se cuenta todavía con herramientas y espacios de análisis sistemático sobre aquello que necesitan las socias que evolucionan (otras condiciones de asistencia, nuevos productos, incentivos para las mejores clientas, beneficios sociales). La alta tasa de deserción en los BC no debe enfrentarse aduciendo que las mujeres que se van "ya no son mujeres para el modelo".

**Enfoque en el cliente antes que enfoque en el modelo:** No es el modelo lo que debe primar sino el ajuste, rediseño o cambio del mismo según la evolución y necesidades de las clientas. Al perder a las socias más dinámicas se pierde un activo valioso para el sistema, se le transfiriene a la competencia que sí cuenta con esquemas alternativos o sólo más flexibles, o de beneficios sociales para estas mujeres consolidadas en comparación al esquema rígido al que

MMR- CREDIMUJER ha llegado. Es por ello necesario cambiar la concentración del trabajo en colocar y cobrar por el **de innovar para colocar**.

### **Sobre el enfoque de género y las micro- finanzas**

La apuesta del MMR – CREDIMUJER en el sólo acceso de las mujeres al crédito muestra resultados que permiten hablar del inicio de la construcción de un nuevo estatus y posición para las mujeres. Para añadir un valor agregado a una misión de género en las micro –finanzas (que lo diferenciara de otros oferentes que también apuntan a las mujeres con otros objetivos), hizo falta a la experiencia un mayor acompañamiento de elementos concretos en términos de género y tecnología financiera (adecuación y adaptación de acuerdo a la evolución de las mujeres, sus necesidades e intereses), así como otros elementos posteriormente visualizados, más no implementados, tales como los mensajes y actitudes que hubieran permitido plasmar también la misión de equidad del MMR y cumplir con el beneficio social que las socias esperan.

**Crédito, bienestar de la mujer y reducción de sesgos:** los resultados del estudio permiten conocer que es necesario visualizar la necesidad de **re - orientar desde una perspectiva de género el destino de la inversión que las mujeres** hacen a partir de los ingresos y ganancias que generan con su acceso a los servicios de micro financiamiento. Es esta reorientación de los gastos a favor de la reducción de los sesgos de género y a favor del bienestar personal de la mujer (cuidado personal, salud) la que imprime la característica esencial a las micro finanzas con enfoque de género.

**Misión MMR y sostenibilidad:** En ambas regiones el tema de sostenibilidad fue la prioridad ante la presión de costos crecientes. En ambas regiones además, los últimos años han estado dedicados a superar los problemas de alta morosidad surgidos cuando se decidió crecer aceleradamente. El reto que la sostenibilidad plantea está siendo asumido por las supervisoras de cada región con solvencia. Estas requieren contar con orientación y precisión permanente desde la gerencia del programa a cerca de la forma cómo la misión del MMR- CREDIMUJER debe ser considerada también una prioridad.

**Las reuniones de pago y la misión institucional:** Se valora altamente el potencial empoderador del espacio de reuniones de crédito, la revisión de agendas y el análisis de las opiniones de las socias permite constatar que las reuniones de pago no son todavía el medio para plasmar la misión y objetivos del MMR. Todavía se trata de reuniones en las que se pasa la lista y se cobra. Dos horas y media en promedio, o más, en que las socias (según sus propios relatos), ocupan el tiempo angustiándose frente a la incertidumbre de si alguien vendrá o si tendrán que cubrir su cuota. Se convierte así en un espacio que facilita el conflicto y la tensión entre las socias. El reto es aprovechar este espacio de manera estructurada y de acuerdo a la misión del MMR.

**Crecimiento, sostenibilidad y nuevos acuerdos institucionales:** Ante toda presión sobre costos directos debe considerarse que estos se ven inmediatamente reflejados en aquellos que las mujeres (grupo meta del programa) enfrentan en el sistema, en una situación que ya muestra rigidez y altos costos para ellas (como expresan sus opiniones). La racionalidad del cobro de "overhead" debe considerar este punto y la necesidad de crecimiento del sistema. La discusión de este punto debe vincularse a los objetivos de desarrollo a los que responde la utilización de un instrumento financiero como el crédito en el marco de la misión institucional. Debe considerar también los niveles de complementariedad y apoyo, la **sinergia** entre los diferentes programas del MMR. El beneficio que el programa de bancos añade al conjunto de la institución es tangible, mientras que aquel que el resto de la institución brinda al programa requiere reflejarse en términos de los servicios o beneficios sociales que aún están pendientes en el trabajo con las socias de los bancos y que son un reclamo claro, como muestran sus testimonios tanto en Puno como en San Martín.

**Los equipos y la misión institucional:** En ambas regiones se ha alentado principalmente valores neutros en términos de género y principalmente asociados al cumplimiento del préstamo: cumplimiento, honestidad, veracidad, puntualidad. Ambos equipos necesitan reforzar

su capacidad de relacionar las características de los servicios que brindan con los propósitos de la intervención y la misión del MMR (género y tecnología financiera), única forma de mejorar la capacidad de las oficiales de crédito para transmitir y aplicar estas en su trabajo de micro financiamiento con las mujeres.

Existen diferentes fortalezas en los dos equipos regionales. En Puno se trabaja con disciplina y organización a partir de objetivos que sean claros para la supervisión y su equipo. En San Martín se constata a nivel de la supervisión una clara capacidad de análisis que podría ser sistemática y contar con instrumentos adecuados y espacios para que produzca mejores frutos.

## 12. Lecciones aprendidas

### **Lección 1: Es necesario ir más allá del solo acceso al crédito**

El acceso de las mujeres al crédito es necesario en el camino hacia la equidad de género pero no suficiente. Quien brinda crédito desde un enfoque y misión de género se diferencia de otros oferentes de crédito, que también a punitan a las mujeres, no por el acceso que les brindan a este sino por la calidad que añaden a los resultados de dicho acceso en términos de su bienestar individual y de la **construcción planificada** de un mejor estatus para ellas.

### **Lección 2: El camino para mejorar el estatus de las mujeres y su bienestar personal implica un proceso y una serie de requisitos en términos de género y tecnología financiera.**

En términos de la Hipótesis 1: "la relación de las mujeres con el dinero y el éxito económico es vital para mejorar sustancialmente su valoración social efectiva y por ende su bienestar".

Los resultados obtenidos por el estudio muestran que esta hipótesis se cumple bajo ciertos requisitos. Tanto para los objetivos de MMR- CREDIMUJER como para los objetivos de desarrollo económico resulta crucial que las mujeres logren evolucionar de actividades de menor nivel de acumulación hacia aquellas de mayor nivel.

Parece necesario tener en cuenta la idea de proceso, el proceso que lleva de los aspectos económicos básicos hacia los cambios personales (evolución de las inversiones de las mujeres y sus prioridades). En la población analizada este proceso parece marcarse de la siguiente manera:

Los cambios en la persona están ligados a las características de las inversiones de las mujeres en términos de: a) la distribución de sus gastos b) la distribución de su tiempo y sus prioridades según la evolución del tipo de actividad económica que realizan, de aquellas de menor nivel de acumulación (o menor valor agregado) hacia aquellas de mayor nivel de acumulación o mayor valor agregado.

**Cuadro 98**

	Estadio 0	Prioridades Estadio 1	Prioridades Estadio 2	Prioridades Estadio 3
Distribución del gasto	Alimentación	Necesidades básicas (vivienda, alimentación)	Educación de los hijos(as)	Educación de hijos(as) Salud de la mujer Arreglo personal
Tipo de actividad económica	Actividades de subsistencia	Actividades económicas de baja acumulación	Actividades de acumulación intermedia	Actividades de mayor acumulación
	No participan de los BC	Mujeres de los primeros ciclos	%	%

EVOLUCION BUSCADA (en lo económico y personal)

En términos de la Hipótesis 2: "Existe un enfoque de género en las microfinanzas que permite mejorar el estatus de las mujeres".

Lo anterior permite vislumbrar que los esquemas de crédito con enfoque de género (orientados hacia el empoderamiento y bienestar de las mujeres) deberían apoyar planificadamente la evolución de las actividades económicas de la mujer, permitirles evolucionar hacia aquellas que abran posibilidad para una **distribución del gasto que contempla inversiones en su persona**, lo que requiere **flexibilidad e innovación permanente de los servicios de financiamiento**. Flexibilidad de la oferta de financiamiento teniendo en cuenta que tal evolución implica una distinta distribución y presión sobre el tiempo y roles de las mujeres.

### **Lección 3: Todo esquema de crédito, no únicamente el modelo BC, desafía a la estructura social de género establecida**

En su dinámica y al intensificar el rol de agente económico de las mujeres todo esquema de crédito, no únicamente el modelo BC, desafía a la estructura social de género establecida, pues en esencia genera presión sobre dos elementos cruciales como el uso del tiempo de las mujeres y su movilidad espacial / territorial, que debido a las desigualdades de género, han tendido tradicionalmente a “anclar” a las mujeres en los espacios y labores reproductivas, reasignándolas a espacios públicos como el mercado. Más aún en el caso del modelo BC que demanda permanentemente el tiempo de las mujeres tanto por los procedimientos y el diseño del producto financiero (pagos en 15 días o mes).

Al generar una especie de terremoto de 7 grados sobre la organización del trabajo en el hogar, se genera presión sobre las mujeres si otros aspectos permanecen no resueltos y no se mueven en la dirección necesaria para facilitar esos cambios: los roles no se redistribuyen con el crédito necesariamente. Empuja pues a la oportunidad de definir nuevas organizaciones y acuerdos entre mujeres y hombres en el hogar, estas pueden ser aprovechadas o desperdiciadas dependiendo de si se cuenta o no con un adecuado enfoque de género.

### **Lección 4: La fragilidad de los supuestos hace necesario innovar permanentemente**

La vida de los supuestos que sustentan el modelo BC es corta, las mujeres si enfrentan altos costos para permanecer en los BC, las mujeres sí se movilizan, no están siempre en el mismo lugar. Es costoso para ellas conseguir información sobre las otras socias y en especial sobre nuevas socias. Sus requerimientos de financiamiento crecen con ellas y sus negocios, más allá de la programación de la escalera. De ahí que la innovación de los servicios sea un requisito permanente en un sistema financiero competitivo.

### **Lección 5: El negocio esta cada vez menos localizado**

El negocio esta cada vez menos localizado en un solo espacio, de ahí la alta movilidad de estas mujeres y la necesidad de que los esquemas de micro financiamiento para esta población se ajusten también a dicha movilidad espacial que es intensa y se hará más intensa (en la medida que las mujeres busquen salir de los mercados concentrados y a los efectos del incremento de la competencia debido a la concentración de los operadores financieros en los mismos lugares).

Se observan límites del modelo BC frente a la evolución de las estrategias de vida y económicas de estas mujeres que son cada vez menos localizadas, de alta movilidad espacial, mientras que el modelo las encajona en un solo espacio para efectos de reuniones y cobros. Son retos a enfrentar en el diseño de los nuevos productos y adecuaciones que son necesarias.

“Yo voy los jueves hasta Desaguadero, de ahí salgo para La Paz. El sábado salgo de La Paz para Arequipa y Lima. El domingo vendo la ropa en Arequipa, el martes en Lima, tengo allá mis clientes y el martes por la noche estoy regresando a Puno, llego el miércoles. Hago así todas las semanas. El negocio no está en Puno” (Irma, *socia retirada explicando porque la obligación de asistir a todas las reuniones del BC la hizo retirarse voluntariamente*).

Los modelos de micro financiamiento que implican asistencia obligatoria a reuniones (cierta estética espacial) tienden a chocar / colisionar con las estrategias de las mujeres con mayor visión de negocio, con mayor visión para pasar de actividades de menor acumulación hacia aquellas de mayor valor agregado (es decir las mejores clientas).

### **Lección 6: La solidaridad forzada genera conflicto de intereses. En esos casos el crédito individual resulta una mejor opción para muchas mujeres.**

Si bien la solidaridad sigue siendo un valor fundamental tanto en la cultura andina como en la propia esfera urbana que tiene un fuerte antecedente andino cuando esta es forzada surge una serie de conflictos que hacen la dinámica de los BC precisamente opuesta a dicho valor.

"No me gustó que siendo un banco de la mujer se cobraba un sol diario por la demora. Yo veía a mis amigas que se les cargaba eso y era duro, las he visto sufrir. Todos tenemos problemas. Eso fue acuerdo del banco, todas dijeron sí, sin pensar en las demás

"Se debe hacer préstamos individuales y no grupal porque nos miramos mal entre nosotras, hablamos entre nosotras mal"

"Lo que no me gustó es que en el grupo no hay solidaridad, cuando alguien se enferma, o tiene un problema, todas se van encima, no hay comprensión. No hay ninguna contemplación por la que falla.

La solidaridad forzada implica inicialmente una inversión en la construcción de un perfil financiero para la socia, pero después constituye un costo muy alto en especial para las socias más dinámicas. En determinado momento de madurez crediticia de la socia (que se alcanza al 5to ciclo) deberían tener la opción de pasar al esquema de garantía real. Si el crédito fue de buenos resultados para la socia esta ya está en condiciones de contar con garantías reales y no tiene sentido que permanezca sometida a los altos costos que implica la garantía solidaria, buena en un inicio cuando no cuenta con ninguna garantía real, pero convertida en carga y alto costo posteriormente cuando evoluciona el negocio. En ambas regiones entre el 26% y 30% de las inversiones que se hicieron en los negocios fue en bienes de capital.

#### ***Lección 7: Relación entre plazo de pago y objetivos de género y desarrollo***

Hay una clara relación entre el plazo del préstamo y la posibilidad de ir dejando niveles de subsistencia en el negocio.

#### ***Lección 8: La importancia de trabajar desde un enfoque centrado en el cliente***

El enfoque de trabajo no debe concentrarse en un modelo y su afianzamiento per sé, su vigencia debe depender más bien de un análisis y observación permanentes de la clienta, de su evolución en términos de los negocios, evolución de sus estrategias de vida, y de sus requerimientos financieros, es decir, el enfoque requerido es el de cliente y no el de modelo. Para ello debe contarse con instrumentos que permitan el análisis permanente de la evolución de las socias dentro del esquema, orientado al diseño de alternativas financieras o al ajuste de los productos y procedimientos vigentes. No debería esperarse a una evaluación de impacto para conocer la evolución de las socias y su opinión sobre los servicios.

#### ***Lección 9: El esquema solidario no necesita mantenerse indefinidamente en el tiempo***

Los resultados del estudio muestran que un tercio de las mujeres consultadas en los BC logró ampliar su negocio en términos de la adquisición de equipos, herramientas y en algunos casos también locales. Un 40% de socias en promedio en ambas regiones pasó de actividades de circulación simple a otras de mayor generación valor agregado y acumulación. Se tiene por tanto el caso de mujeres con talleres de mecánica o servicios de fotocopiadora, o pequeña industria de panificación que se sostienen todavía, innecesariamente y gracias al modelo, en las garantías "solidarias" de las mujeres en escalones menores de acumulación, cuando ya podrían entrar a un esquema de préstamo individual (con garantía prendería antes que solidaria). Esto significa mantener asimetrías innecesarias al interior de los BC.

#### ***Lección 10: Lo que se decide transmitir como mensaje en las reuniones de pago, queda profundamente arraigado en el bagaje de las mujeres.***

La experiencia del MMR – CREDIMUJER muestra que es a todas luces viable introducir, fortalecer autonomía, autoestima, actitudes, a través de **mensajes y actitudes de acuerdo a la misión** y las necesidades de las socias, sólo hace falta que se planifiquen, se programen y ejecuten. En los años del período comprendido en el estudio de acuerdo a la directriz establecida en el Plan de negocios 1998, los mensajes y las actitudes transmitidas fueron los relativos al pago de los préstamos, esto quedó plasmado en el recuerdo y la práctica de la mayoría de mujeres que se entrevistó y encuestó. Las reuniones de pago son el instrumento

más poderoso con el que se cuenta por tanto para trabajar también el beneficio social que las socias reclaman.

***Lección 11: Se puede transmitir sólo aquello que se tiene asimilado, programado de acuerdo a un objetivo***

El éxito de una intervención en términos del trabajo de las promotoras, depende de dos pasos clave, A: de cómo la institución transmite su misión a sus equipos y B: Cómo las promotoras transmiten esta misión en su trabajo con la población y la convierten en un trabajo organizado y orientado a metas en función de la misión institucional.

***Lección 12: El crecimiento acelerado implica o tiene como requisito el alejamiento paulatino del modelo.***

La poca correspondencia con la realidad de la mayoría de los supuestos implícitos en la operación del modelo (en tanto las mujeres evolucionan), hace difícil crecer aceleradamente manteniéndolo tal cual sin enfrentar problemas que finalmente se traducen en mora y el endurecimiento de las condiciones y procedimientos en un modelo de por sí, rígido y consumidor de altas cuotas de tiempo para las mujeres. Por ello crecer “aceleradamente” (como se exige a quienes operan el modelo) implicará prescindir de varios de estos supuestos o amortiguar sus efectos (con beneficios sociales más evidentes para las mujeres) y tender hacia un esquema más flexible, con menores costos para ellas y para la institución que promueve los banquitos. La experiencia del MMR – CREDIMUJER muestra que crecer con el modelo “completo” tiene un techo y muchos riesgos.

**A modo de corolario**

*En las finanzas con enfoque de género se tratará de trabajar por una distribución del gasto y de las inversiones de las mujeres a favor de ellas mismas y no sólo de quienes la rodean, se trata de alcanzar al mayor número de mujeres y a la vez de retener a las mejores clientas, de generar productos financieros que acompañen a las mujeres en su avance hacia negocios y sectores con capacidad de generar mayor valor agregado, sacándolas de los negocios de subsistencia, todo en la orientación de mejorar su estatus en la sociedad y economía.*

## 13. Recomendaciones

### ***Género y tecnología financiera***

Como programa de micro financiamiento con enfoque de género, CREDIMUJER debe iniciar una nueva etapa en la que el aspecto de género y tecnología financiera se concrete. Para ello tiene que crecer mirando y relacionando permanentemente tres aspectos: a) la distribución del gasto de las mujeres a favor de su propio bienestar; (su salud, su cuidado personal, su seguridad), y de acuerdo a; b) la evolución de sus actividades económicas ( su capacidad creciente de acumular) y sus implicancias sobre el diseño de los productos financieros.

Los equipos regionales (promotoras y supervisoras) necesitan conocer cómo hacen otros oferentes para hacer concretos en los servicios las preocupaciones de género. Para ello podría programarse una serie de pasantías en programas cuyo éxito en el desarrollo de género y tecnología financiera es reconocido.

### ***Crecimiento y estrategia***

La estrategia de crecimiento en ambas regiones (pero más en San Martín por el alto grado de rotación) necesita contemplar antes que un crecimiento territorial (hacia otras zonas) o con nuevas clientas, más bien la retención de las socias dinámicas que hoy el sistema empuja a desertar por falta de incentivos y de nuevos productos y esquemas alternativos. Deben nutrirse de la misma gente que han formado en los BC durante todos estos años. Diseño de nuevos servicios financieros. Revitalizar el programa de crédito individual, aprovechando la experiencia lograda por el MMR en dicho servicio. Lanzar en ambas regiones una línea piloto de crédito individual.

### ***Flexibilizar procedimientos e innovar servicios:***

Una parte de las mujeres socias requiere entrar a esquemas de crédito individual u otras alternativas financieras. Otras no evolucionan y crecen en la misma manera y pueden permanecer en el esquema BC pero también con mayor flexibilidad que les permita sentir que sus costos de permanecer en el sistema disminuyen también gradualmente. Promover incentivos

### ***Instrumentar y operar un enfoque hacia el cliente***

Capacitación del personal en la aplicación de técnicas, adaptación de herramientas participativas. Los equipos deberían contar con herramientas y espacios que les permitan evaluar y sondear en campo los resultados de las políticas que se definen en gabinete, evaluar anualmente los indicadores clave del perfil de las socias: número de negocios, movilidad espacial, cambio de giro del negocio.

Contar con indicadores y una línea de base para monitorear y evaluar los impactos del crédito en la vida de las mujeres. Los indicadores que se han construido en este estudio a partir de la visión de las propias mujeres constituyen el punto de partida para levantar una línea de base.

### ***Seguir apostando por mensajes y actitudes incluyendo los de género***

Abordar el **beneficio social** que las mujeres esperan, de una manera que no implique costos mayores y que marque la diferencia con la etapa pasada. Un éxito del programa sería en ese sentido que pudieran contar con un **Plan anual de temas clave en género** que hoy son parte de la problemática que enfrentan las mujeres. Temas a ser tratados con ellas en sus reuniones de pago, principalmente incentivando al **intercambio de experiencias y**

**testimonios** entre sí<sup>41</sup>. Varios temas clave han surgido del testimonio de las mujeres, por ejemplo: cómo manejo mi tiempo, salud, apariencia personal. La promotora debe y puede ir delegando tareas al Comité administrativo de cada banco en el desarrollo de la sesión de manera que sea posible tocar estos temas sin necesidad de ir más allá de la sesión.

Otra acción simple y directa es llevar un calendario de género y celebrar reflexionar con la mujeres en la sesión sobre cada fecha significativa.

Algunos de los temas que se sugiere poner en **calendario** a la luz de los resultados de este estudio son:

- Promoción de nuevos acuerdos en la pareja para reducir presión sobre el tiempo de las mujeres
- Promoción de una distribución del gasto (de los ingresos generados por el acceso al crédito) que beneficie la salud de las mujeres
- Promoción de una actitud más clara en las mujeres con respecto a la violencia
- Promoción de nuevos acuerdos en la pareja orientados hacia una distribución más equitativa de las labores reproductivas.
- Promoción de una mayor efectividad y calidad (capitalización) del tiempo que actualmente las mujeres designan a la familia y hogar.
- Promoción de equidad en las inversiones en la educación de hijos e hijas, a favor de estas últimas en SM.
- Promoción de la proyección comunal más clara de los BC (que no lleven lo comunal solo de nombre).

Otra línea de desarrollo del **beneficio social** es el de la actualización de los negocios por sectores. Los banquitos cuentan con pequeñas cajas chicas con las que las socias podrían financiar espacios de intercambio a experiencias innovadoras. Potenciar el “modelling”, destacar la figura de mujeres exitosas no sólo en el negocio, sino de aquellas que tienen éxito en el manejo de cualquiera de los temas arriba identificados (la que planifica mejor su tiempo, la que se proyecta mejor en su comunidad etc.)

#### ***Nuevos acuerdos institucionales y sinergia entre programas MMR***

El aporte del MMR al programa durante los primeros 3 años de su instalación ha sido crucial y el retorno de tal inversión a la institución resulta de toda lógica. Dicho retorno podría en cambio hacerse en tramos y en montos más flexibles, y ser evaluado anualmente con relación al crecimiento y viabilidad futura del sistema. Esto podría hacerse a partir de nuevos acuerdos institucionales que contemplen el logro de la **sinergia con los otros programas del MMR**, tanto en lo que respecta a la experiencia de crédito individual como los aspectos de género que están pendientes en el trabajo de acceso al crédito.

Es necesario también que el programa CREDIMUJER asuma una actitud más decidida en términos de incorporar nuevas alternativas y fuentes financieras.

FIN

---

<sup>41</sup> Las promotoras podrían ejercitarse en dinámicas de grupo, juegos de roles, socio -dramas, ejercicios de visualización.



Av. Juan Pablo Fernandini N°1550  
Lima 21 - Perú  
Telf.: (51)(1) 423 8840 - Fax: (51)(1) 431 4412  
postmast@manuelaramos.org.pe  
www.manuela.org.pe

