

# Bancos Comunales de la Región San Martín:

Resultados de una estrategia para la igualdad de género



CRÉDITO

TRABAJO

FORTALECIMIENTO  
DE  
CAPACIDADES





# Bancos Comunales de la Región San Martín:

Resultados de una estrategia  
para la igualdad de género



Documento elaborado a partir del informe:  
Una aproximación a la medición de Impactos  
desde metodologías cualitativas,  
de Yesenia Sánchez Correa

Noviembre 2011



**Movimiento Manuela Ramos**  
**Av. Juan Pablo Fernandini 1550, Pueblo Libre**  
**Lima 21 – Perú**  
**Teléfono: (01) 423-8840**  
**E-mail: Postmast@manuela.org.pe**  
**www.manuela.org.pe**

**Edición: Mariella Sala Eguren**

**Revisión:**  
**Dona Osorio Ruiz. Especialista Educativa**  
**Gloria Díaz Campoblanco. Gerente CrediMUJER**  
**María Jennie Dador Tozzini. Directora Manuela Ramos**

**Fotografía: Archivo fotográfico CrediMUJER**

**Diseño: Julissa Soriano Nunja**

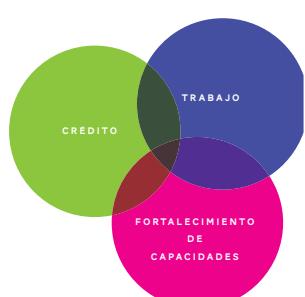
**Impresión: Servicios Gráficos JMD S.R.L.**  
**Av. José Gálvez 1549 / Jr. Francisco Lazo 1537, Lince**

**Primera edición: 500 ejemplares.**  
**Lima, junio 2012.**

**Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú Nro. 2012-07127**

# Índice

	Pág.
<b>Presentación</b>	<b>5</b>
<b>Introducción</b>	<b>9</b>
<b>Capítulo I      Objetivos y Metodología</b>	<b>10</b>
	<b>16</b>
<b>Capítulo II      Marco conceptual</b>	
<b>Capítulo III      Cambios en las socias a nivel personal</b>	<b>22</b>
1. Proyecto de vida	28
2. Toma de decisiones en el ámbito personal	32
3. Participación, movilización y libertad de expresión	42
<b>Capítulo IV      Cambios en las socias a nivel familiar</b>	<b>54</b>
1. Reconocimiento de la importancia del trabajo doméstico no remunerado	55
2. Percepción de las responsabilidades en el hogar	58
3. Tiempo que destinan las mujeres al trabajo doméstico y al negocio	61
4. Toma de decisiones en las relaciones de pareja	63
<b>Capítulo V      Cambios en las socias a nivel del negocio</b>	<b>70</b>
1. Acceso y generación de recursos	71
2. Ingresos	77
3. Toma de decisiones en el ámbito del negocio	82
<b>Capítulo VI      Percepción de las socias sobre los Bancos Comunales</b>	<b>94</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>100</b>
<b>Recomendaciones</b>	<b>103</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>104</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>108</b>
1. Características de la Región San Martín y población directa del proyecto	109
2. Indicadores de género	112
3. Guía de entrevistas a profundidad	114
4. Guía de Grupo Focal	117





# Presentación

El Movimiento Manuela Ramos (MMR), es una organización feminista sin fines de lucro que desde hace 33 años trabaja por una sociedad justa y equitativa para mujeres y hombres. Realiza trabajos de asesoría, capacitación, investigación, difusión y defensa de los derechos a una vida libre de violencia, derechos económicos, sociales, políticos, sexuales y reproductivos de las mujeres de las diversas culturas que habitan en el Perú.

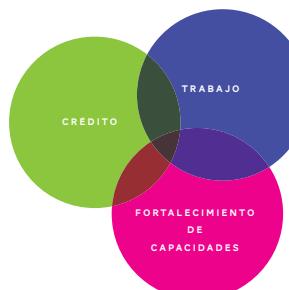
La intervención del Movimiento Manuela Ramos está organizada en función a cuatro líneas temáticas: Derechos a una vida sin violencia, Derechos Económicos, Derechos Políticos y Ciudadanía, y Derechos Sexuales y Reproductivos a través de las cuales se ha atendido a más de 1'224,230 beneficiarias/os a nivel nacional, desde su fundación.

En el marco de la línea temática de Derechos Económicos, el MMR, asume el compromiso institucional de contribuir al desarrollo humano y a la consolidación de la democracia con igualdad de género, mediante el empoderamiento de las mujeres, su desarrollo económico y la capacidad para controlar sus propias vidas. Reconoce que el crédito es un instrumento de desarrollo y un mecanismo eficaz en la lucha contra la pobreza, así como un recurso del cual está excluida la gran mayoría de las mujeres pobres. Este compromiso se hace posible, a través de su unidad especializada de microfinanzas, CrediMUJER, que opera desde enero de 2001 otorgando financiamiento a mujeres de escasos recursos, a la par que desarrolla mecanismos para fortalecer sus capacidades personales y empresariales en una perspectiva de desarrollo integral.

CrediMUJER facilita el acceso al crédito a mujeres emprendedoras, utilizando la metodología de Bancos Comunales, en los que la garantía solidaria y el control social son las bases de su funcionamiento. En este proceso, se adapta a las necesidades de las mujeres y a cada realidad. Actualmente, los préstamos bajo un mismo banco comunal pueden diferenciarse por montos, plazos y tasa de interés según la gradualidad de créditos y el historial de las socias. CrediMUJER también apoya la formación de los denominados *Grupos Mientras Tanto*, conformado cada uno por un grupo de 6 a 10 socias, que se fortalecen conjuntamente hasta que puedan crecer y conformar un banco comunal.

**Los productos que actualmente ofrece CrediMUJER, son:**

- Bancos Comunales.
- Grupo Mientras Tanto.
- Crédito Paralelo: Complementario a la Cuenta Externa.
- Crédito de Cuenta Externa “Promocional”.
- Créditos Paralelos: Credi-Campaña, Credi-Escolar, Manuela piensa en ti y Manuela paga por ti.





CrediMUJER facilita servicios integrados de crédito con capacitación, por ello también dentro de los productos ofrecidos a las mujeres socias de los Bancos Comunales se encuentran las actividades de fortalecimiento de sus capacidades empresariales y personales, generando espacios de reflexión e información para las socias. Así, se llevan a cabo sesiones educativas donde se desarrollan módulos sobre gestión empresarial y de desarrollo personal con la metodología de *Aprendizaje de Género a través de la Acción GALS*, talleres de gestión empresarial y crédito, técnico-productivos, ferias de servicios sociales, ferias de productos y talleres asociativos.

Desde el ámbito de intervención del fortalecimiento de capacidades, se desarrolló en la Región San Martín, el Proyecto “Mejorando la Participación Económica de las Mujeres Rurales de la Región San Martín-Perú”, financiado por la Comunidad de Madrid (febrero 2010 a febrero 2011). Este proyecto tuvo como objetivo general el contribuir a *mejorar la calidad de vida de las mujeres rurales en situación de pobreza de la Región de San Martín fortaleciendo su participación económica, para su desarrollo con igualdad de género*. Como objetivo específico busca *fortalecer los emprendimientos económicos de las mujeres rurales de la Región de San Martín, a través de un modelo de intervención integral, que favorezca el éxito de sus negocios*.

Así mismo, el proyecto se orienta a los siguientes resultados:

- Mujeres emprendedoras acceden a productos crediticios innovadores y eficientes. (meta: 1000 socias)
- Mujeres adquieren y refuerzan capacidades productivas de gestión y personales. (meta: 1000 socias)
- Mujeres emprendedoras amplían y mejoran su intervención en el mercado. (meta: 20 mujeres participantes del Taller de Asociatividad y Comercialización y la Feria de Productos Regional)

Para el cumplimiento de estos resultados se realizaron las siguientes actividades:

- **Sesiones Educativas.**- desarrolladas en las reuniones de los Bancos Comunales y *Grupos Mientras Tanto* con temas de desarrollo personal y de gestión empresarial. Las sesiones educativas se desarrollan en reuniones de aproximadamente 30 minutos y su número varía de acuerdo a la metodología: las Herramientas GALS, en nueve sesiones, el Módulo *Aumente sus Ventas* en siete y *Maneje el Dinero de su Negocio* en ocho. Estas sesiones estuvieron dirigidas no sólo a las 1590 mujeres objeto de intervención del proyecto, sino al universo de socias de CrediMUJER, puesto que estas sesiones ya forman parte de la programación del componente educativo.

# Presentación



- **Talleres de Asistencia Técnico Productiva.-** sesiones de 3 a 4 horas de duración orientadas al desarrollo y fortalecimiento de capacidades productivas en las socias. Se planificó el desarrollo de 32 talleres con una asistencia de 30 socias por cada uno de éstos, priorizando la asistencia de las socias ingresantes en los años 2009 y 2010. De estas socias se priorizó el seguimiento de 200 provenientes de las provincias con mayor población ingresante en ese período de las provincias de Mariscal Cáceres, Moyobamba, Picota, Rioja y San Martín.

Los talleres de asistencia técnico-productivos fueron orientados en las líneas de Gastronomía (repostería y preparación de buffets), Confección de Sábanas y Carteras, Buenas Prácticas de Manipulación y Conservación de Alimentos y Productos en Bodegas y Bazares, Estrategias de Marketing; considerando las actividades económicas a las que se dedican las socias, así como los resultados de las encuestas aplicadas.

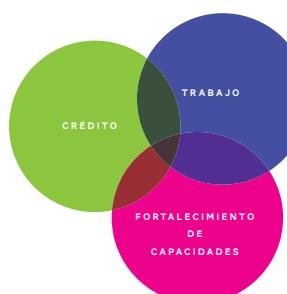
- **Taller de Gestión Empresarial.-** estas sesiones estuvieron dirigidas a las 200 mujeres seleccionadas para los talleres de asistencia técnico-productivas. Se desarrollaron tres sesiones considerando la formación de siete grupos de las provincias mencionadas.

La finalidad de este taller fue la de facilitar conocimientos teórico-prácticos sobre Liderazgo, Mercado, Estructura de Costos y Precios, así como el uso de Registros Básicos, que permitan mejorar la administración de su negocio, mejorar sus ventas e incrementar sus ganancias.

- **Taller de Asociatividad y Comercialización.-** El taller fue desarrollado en dos sesiones, orientadas a brindar los conocimientos teórico-prácticos sobre asociatividad, fomentar la importancia de asociarse entre las socias y poder realizar actividades comerciales en conjunto de manera formal.

Se planteó realizar este taller con 40 mujeres que hubieran participado en talleres productivos y en el taller de gestión empresarial.

La unidad de microfinanzas CrediMUJER, a través de su intervención, y conjuntamente con este tipo de proyectos, busca promover el empoderamiento de las mujeres, a partir del éxito económico, cuyo impacto se visualiza en la valoración social de la mujer, suscitándose cambios positivos en su vida personal y su negocio, contribuyendo así a mejorar su calidad de vida.





# Introducción

La posibilidad de mejorar la vida de las mujeres en términos de relaciones de género más igualitarias a partir del apoyo de fondos económicos para desarrollar empresas, resulta un objetivo imprescindible para los proyectos de microcréditos. A su vez, estos no tendrían ningún impacto si no acarrearan conjuntamente una mayor autonomía de las mujeres en todos los órdenes de la vida cotidiana.

El presente estudio responde a la necesidad de evidenciar los cambios logrados en la vida de las mujeres socias de Bancos Comunales de la Región San Martín, desde el proyecto denominado “Mejorando la participación económica de las mujeres rurales de la Región San Martín” bajo la intervención de la Unidad de Microfinanzas de CrediMujer. La población objetivo del estudio son las empresarias socias de los Bancos Comunales beneficiadas con el proyecto en mención.

Por lo tanto, conocer qué cambios a nivel personal, familiar y del negocio se han logrado en la vida de las mujeres que participan de este proyecto y cómo se han desarrollado estos cambios, son preguntas imprescindibles que se han intentado responder a lo largo de este estudio a partir de la investigación cualitativa que también permitirá identificar ajustes necesarios para la retroalimentación respectiva.

El estudio, además, se basa en gran parte en los resultados comparativos obtenidos mediante una encuesta socioeducativa aplicada en los años 2009 y 2010. Cabe precisar que las socias consideradas en la línea de base del proyecto (Noviembre, 2009) ingresaron a los bancos comunales desde 2008 por tanto ya han recibido sesiones de capacitación en las líneas antes mencionadas.

Al inicio del desarrollo de este informe se presentan los objetivos y la metodología del presente estudio y el marco teórico conceptual dentro del cual se evalúan los resultados de éste.

En los capítulos 3, 4 y 5 se analizan y desarrollan los cambios de las socias a nivel personal, a nivel familiar y a nivel del negocio, respectivamente. En el último capítulo se recogen las percepciones de las socias sobre los Bancos Comunales y sus sugerencias para mejorar el trabajo. Finalmente se registran las conclusiones y recomendaciones a las que lleva este análisis.



# Capítulo I

## OBJETIVOS Y METODOLOGÍA DEL ESTUDIO CUALITATIVO DE BANCOS COMUNALES



## Objetivos

### Objetivo General:

Desarrollar un estudio cualitativo que permita medir los cambios en la vida de las mujeres socias de Bancos Comunales de la Región San Martín, a partir del Proyecto “Mejorando la Participación Económica de las Mujeres Rurales de la Región San Martín-Perú”, así como desde la intervención de la Unidad de Microfinanzas CrediMUJER; en base a los resultados comparativos obtenidos mediante la encuesta socioeducativa aplicada entre los años 2009 y 2010.

### Objetivos Específicos:

- Medir cualitativamente los cambios a nivel personal y familiar en la vida de las mujeres socias de Bancos Comunales de la Región San Martín.
- Evaluar en forma cualitativa los cambios a nivel del negocio de las mujeres socias de Bancos Comunales de la Región San Martín.

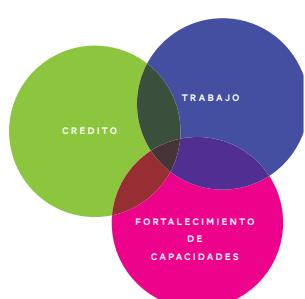
## Metodología

### 1. Selección de informantes:

Del universo de socias beneficiadas del proyecto al mes de noviembre del 2010 (1,590 socias), se determinó una muestra de carácter intencional teniendo en cuenta que, “*de acuerdo con Patton (1990), todos los tipos de muestreo en la investigación cualitativa deberían encuadrarse bajo el rótulo general de muestreo intencional...El muestreo intencional o selectivo se refiere a una decisión hecha con anticipación al comienzo del estudio, según la cual el investigador determina una muestra inicial de informantes que posean un conocimiento general amplio sobre el tópico a indagar* (BONILLA CASTRO, Elssy; RODRÍGUEZ SEHK, Penélope; 2005: 137-138).

Es decir, de la población total de las 1590 socias se seleccionó a aquellas que guardaran los siguientes criterios de inclusión a fin de poder medir los resultados de la intervención:

- 2 socias representantes por cada una de las cinco provincias con mayor población de la Región San Martín (Mariscal Cáceres, Moyobamba, Picota, Rioja y San Martín) para las entrevistas a profundidad.
- 11 socias representantes de las 5 provincias para la participación en el focus group.
- Área de residencia (urbano y rural).
- Grupo etáreo, antigüedad de la socia en el programa
- Participación en sesiones educativas: Herramientas GALS
- Participación en talleres de gestión empresarial
- Participación en talleres de asistencia técnico-productivo
- Participación en talleres de asociatividad y comercialización
- Participación en las Ferias de Productos.



La muestra estuvo compuesta por 31 informantes:

- 10 socias participantes de la entrevista a profundidad
- 11 socias participantes del grupo focal
- 10 socias participantes de entrevistas no estructuradas o conversaciones informales (asistentes a la feria social y reuniones de los bancos comunales)

## 2. Método

Este estudio, se realizó utilizando la metodología de investigación cualitativa desde una perspectiva de género, teniendo como base la participación de las socias de los bancos comunales, con la finalidad de analizar en forma individual y grupal los cambios a nivel personal, familiar y del negocio, experimentados a partir del Proyecto “Mejorando la Participación Económica de las Mujeres Rurales de la Región San Martín-Perú”, así como desde la intervención de la Unidad de Microfinanzas CrediMUJER.

Esta metodología ha permitido identificar los cambios en la vida de las mujeres, a partir de sus propias percepciones, a través de la comparación de dos momentos en el tiempo: la situación de la mujer antes y después de su participación en los bancos comunales de Manuela Ramos. En este escenario, se han desarrollado dos tipos de triangulaciones:

- Triangulación de espacio: Recolección de datos sobre el cambio en la vida de las mujeres socias de los bancos comunales, en cinco provincias distintas y dos áreas: rural y urbana.
- Triangulación de personas: Recolección de datos con informantes a nivel individual (entrevista a profundidad) y grupal (grupo focal).

La investigación se desarrolló para conocer los siguientes aspectos:

- Conocimiento: Nivel y profundidad del conocimiento existente sobre género, gestión empresarial y fortalecimiento de banco communal.
- Percepciones y Opiniones: Valoraciones existentes hacia los resultados del proyecto y la unidad de microfinanzas.
- Creencias: Ideas o prejuicios existentes sobre género, gestión empresarial y bancos comunales.
- Actitudes: Predisposiciones y tendencias de las mujeres socias sobre género, gestión empresarial y bancos comunales.
- Comportamientos: Hábitos en el ejercicio de roles de género, gestión empresarial y crédito.

La información primaria utilizada para el estudio proviene de los resultados comparativos obtenidos durante los meses de noviembre del 2009 y noviembre del 2010 (Ver anexo N° 03), puesto que se consideró que habiendo recogido CrediMUJER información desde antes de iniciado el proyecto como línea de base para la medición de los resultados de sus indicadores de género, era conveniente realizar un análisis comparativo con los resultados obtenidos en noviembre del 2010 a partir de la medición de los resultados de proyecto, lo que nos permitió tener una visión más

amplia, es decir de un período de un año, de los resultados obtenidos durante la intervención de todo el proyecto y por tanto también desde CrediMUJER.

Es así que el estudio realizado parte de estos resultados y la búsqueda de la profundización, explicación y análisis de éstos.

Respecto a los resultados de la investigación, éstos han sido presentados y analizados desde una perspectiva de género considerando las siguientes dimensiones: acceso y control de recursos y generación de ingresos, toma de decisiones (ámbito personal, de pareja y de negocio), roles de género y distribución del trabajo doméstico, considerando además los indicadores planteados en el anexo N° 01.

### 3. Técnicas

#### I. Entrevista a profundidad

Entendida como “*aquella que aborda al individuo in extenso, por un periodo de tiempo considerable, luego del cual se espera tener un conocimiento relativamente acabado de la opinión...aborda lo profundo que está debajo de la superficie*” (Arroyo Menéndez, Millán, Baer, Alejandro y col; 2009:113)

Esta técnica permitió explorar con mayor profundidad en forma individual, con cada socia de los diferentes bancos comunales sobre los aspectos de: Nivel de conocimiento, creencias y actitudes sobre género, gestión empresarial y fortalecimiento de banco comunal; percepciones y opiniones hacia los resultados del proyecto y la unidad de microfinanzas; así como, los hábitos en el ejercicio de roles de género, gestión empresarial y crédito; todo esto, considerando el factor tiempo, relacionado a los momentos anterior y posterior a la participación en Manuela Ramos.

Se aplicaron 10 entrevistas a profundidad en cinco provincias distintas, donde la investigación se realizó “insitu”, es decir, tanto en los hogares como en los mismos negocios de las socias, con una duración promedio de 100 minutos. La entrevista fue grabada, pero también se utilizó un cuaderno de notas para tomar los apuntes respectivos.

#### II. Grupo focal

“*Técnica que propicia la exploración de un tema a partir de la interacción entre los participantes, alentada por un coordinador*” (Arroyo Menéndez, Millán, Baer, Alejandro y col; 2009:144).

Esta técnica se desarrolló con el propósito de que a partir de la interacción de las socias de los bancos comunales, se pueda explorar aspectos como: La aplicación de los conocimientos de género, gestión empresarial y fortalecimiento de banco comunal en su vida diaria; percepciones y opiniones hacia los resultados obtenidos a nivel personal, familiar y de negocio, teniendo en cuenta el “antes” y “después” de su participación con Manuela Ramos; y creencias, actitudes y comportamientos sobre género, gestión empresarial y crédito.



El desarrollo del grupo focal permitió triangular la información obtenida, porque se obtuvo datos desde un punto de vista individual con la entrevista a profundidad, y desde un punto de vista grupal con esta técnica, donde se suscitaron discusiones espontáneas de los participantes, conducidas mediante preguntas introductorias, exploratorias y concluyentes sobre temas claves que se seleccionaron del conjunto de preguntas de la entrevista a profundidad, considerando aquellos temas que fueran apropiados para desarrollarlos en grupo. La interacción desarrollada motivó la participación activa de los y las asistentes.

La técnica se desarrolló con 11 informantes provenientes de las cinco provincias antes mencionadas, con una duración de 180 minutos. Fue filmada y grabada, pero al igual que en la entrevista a profundidad, también se utilizó un cuaderno de notas.

### III. **Observación**

La observación se constituyó en una estrategia básica de la investigación, y de incalculable valor para reunir los datos que con las entrevistas no se puede obtener con precisión, permitiendo observar realidades de la vida personal, familiar y del negocio de las socias entrevistadas, obteniendo información sobre sus actitudes y comportamientos sobre género, gestión empresarial y crédito.

La observación se desarrolló durante las entrevistas y grupo focal, utilizando un cuaderno de notas para los apuntes correspondientes.

### IV. **Entrevista no estructurada (conversación informal)**

Esta técnica de carácter abierta y flexible permitió conocer las percepciones y opiniones de las socias de los bancos comunales, sobre los resultados del proyecto y la unidad de microfinanzas. Con la información obtenida a través de esta entrevista, se complementó los datos obtenidos en el trabajo de campo con la entrevista a profundidad, la observación y el grupo focal.

La entrevista no estructurada fue guiada por temas claves, cuyas preguntas se fueron determinando en el desarrollo de la misma. Se aplicó a 10 socias que participaron de la feria social desarrollada en San José de Sisa, y de las reuniones de los bancos comunales.

## 4. **Instrumentos**

Para la aplicación de las técnicas anteriormente mencionadas, se diseñaron los siguientes instrumentos (Ver anexo N° 3 y 4)

- Guía de entrevista a profundidad
- Guía de grupo focal
- Guía de observación

# Capítulo I

Dichos instrumentos fueron adecuadamente validados antes de iniciar la investigación, a través de la prueba piloto.

## 5. Procedimiento

El estudio en la Región San Martín, se desarrolló en tres fases:

### Fase 1: Planificación del Estudio:

- 1.1 Determinación de los antecedentes del proyecto con el objetivo de obtener los temas claves obtenidos de los resultados de las encuestas socioeducativas aplicadas a las socias beneficiarias durante el mes de noviembre del 2009 (línea de base) y evaluación de la línea de base de noviembre 2010, que se utilizaron como base para la elaboración de instrumentos.
- 1.2 Elaboración de un marco conceptual en relación con las microfinanzas con enfoque de género.
- 1.3 Diseño de los instrumentos, correspondientes a las técnicas anteriormente mencionadas, considerando las dimensiones e indicadores que se detallan en los anexos 3 y 4
- 1.4 Selección de socias participantes de los bancos comunales para las entrevistas a profundidad y grupo focal.

### Fase 2: Recolección de Datos:

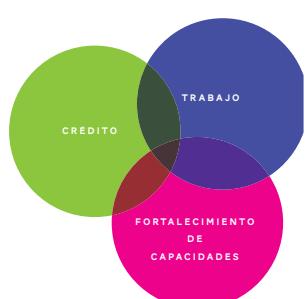
- 2.1 Aplicación de prueba piloto de las guías de entrevista con la finalidad de validar los instrumentos de recolección de datos cualitativos.
- 2.2 Aplicación de las técnicas de entrevista a profundidad, grupo focal, observación y entrevista no estructurada.

### Fase 3: Análisis de Datos:

En esta fase se desarrolló los siguientes pasos:

- 3.1 Transcripción de información para la obtención de documentos primarios, utilizando el programa informático F4.
- 3.2 Codificación de los documentos primarios, mediante el software Atlas.ti
- 3.3 Análisis descriptivo y comparativo, organizando los significados encontrados, y teniendo como referencia los resultados de la encuestas socioeducativas de los meses de junio y noviembre del 2010.
- 3.4 Discusión de resultados significativos, utilizando referencias teóricas, y elaborando las conclusiones y recomendaciones respectivas.

### Fase 4: Elaboración del informe final.



# Capítulo I

## MARCO CONCEPTUAL



En las últimas décadas, en América Latina, el incremento de las microfinanzas ha ido en aumento, más aún en el Perú, que es el país que ocupa el primer lugar, según el Foro Interamericano de la Micro Empresa (Foromic 2010). Al mismo tiempo, muchos estudios de impacto muestran que las mujeres son muy eficientes administradoras de dinero y pequeños negocios, y que además son efectivas para lograr el bienestar de otros. (Fuertes Medina, 2006: 29). Sin embargo, no son muchos los programas de microfinanzas con un enfoque de género y que se centren en mejorar la vida personal de las mujeres. Por esta razón, estudios como el presente que se pregunta por los cambios no sólo a nivel económico de las socias de los bancos comunales, sino a nivel de su salud, autonomía y autoestima, son fundamentales para demostrar en qué medida los créditos a mujeres pueden mejorar su posición y condición dentro de la sociedad.

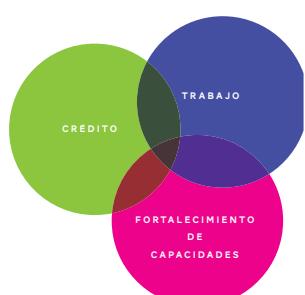
## Microfinanzas

La literatura económica y financiera especializada ha puesto un creciente énfasis en la importancia de las microfinanzas como factor de desarrollo y reducción de la pobreza. Estas tienen su origen en los últimos años de la década de los años 70, con trabajos pioneros como el del profesor Mohammad Yunus, creador del Grameen Bank (“banco de la aldea”), en Bangladesh. La experiencia demostró que se podía prestar dinero a personas pobres, especialmente mujeres, sin acceso a créditos bancarios, además que estas personas devolvían puntualmente el dinero prestado y mejoraban sus condiciones de vida. Se probó, además, que la garantía física del préstamo, podía ser reemplazada por la presión de los compañeros del grupo.

La historia de las microfinanzas en el Perú también data de la década de los años 70, pero es en los 80 y 90, debido a la crítica situación económica, que las mujeres empiezan a incorporarse en mayor escala al mercado laboral, generalmente informal, para generar mayores ingresos para sus familias y también a formar parte de las organizaciones sociales de su comunidad, donde empiezan a recibir los primeros créditos de las ONG con el objetivo de promover que las mujeres generen sus propios ingresos.

Las organizaciones que trabajan en el rubro de microfinanzas, especialmente las organizaciones sociales, empiezan a utilizar la metodología de bancos comunales en beneficio de mujeres pobres, pero emprendedoras. Los bancos comunales son considerados como “*pequeñas organizaciones económicas locales, constituidos principalmente por mujeres (15 a 30), se inician con la prestación de servicios de microfinanzas, y logran cubrir otros requerimientos y actividades de las socias. En una visión integral, a través de estas organizaciones se brinda servicios no financieros, de gestión y desarrollo empresarial (productivo), autoestima, género (empoderamiento), salud, etc. Facilitan el mejoramiento del ingreso personal y familiar, la gestión de las pequeñas unidades económicas familiares, y permiten asumir el desafío de empoderamiento, liderazgo y autonomía en el entorno local.*”<sup>1</sup> En ese sentido, los bancos comunales tendrían una doble función; por un lado, como instrumento social y por otro, como instrumento financiero.

<sup>1</sup> Consorcio Promoción de la Mujer y la Comunidad –PROMUC. (2008). Disponible en [www.mintra.gob.pe/contenidos/.../desafios\_bancos\_comunales.pdf] (27/11/10)



El crédito otorgado a las mujeres de escasos recursos implica una oportunidad crucial para muchas de ellas, en tanto nunca tuvieron la posibilidad de poder generar sus propios recursos y disponer de éstos libremente para la atención de sus necesidades personales y familiares. Ello representa para las mujeres un primer nivel de autonomía y empoderamiento, ya que pueden decidir en forma independiente sobre el uso de esos recursos y de las ganancias generadas por el negocio, lo que les permitirá tomar mejores decisiones en su vida personal.

Sin embargo, el crédito siendo un instrumento necesario para promover el empoderamiento de las mujeres, no es suficiente. Desde la microfinanzas con enfoque de género, el crédito debe ir acompañado de un sistema de fortalecimiento de capacidades que les permita desarrollar habilidades y destrezas en la administración de sus negocios, manejo del dinero, y sobre todo, ayudarlas en su desarrollo personal y familiar.

## Enfoque de género: roles y estereotipos

El término género, hace referencia a las características y cualidades atribuidas social y culturalmente a lo femenino y lo masculino, e implica la relación entre ambos. Como lo define Narda Henríquez:

***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 experiencia directa de las personas... (en: Fuertes Medina, 2006:30)***

Para efectos de este estudio vamos a incidir en la definición de roles y estereotipos que son dos obstáculos con los que se tienen que enfrentar las mujeres que quieren cambiar su posición y condición en la sociedad.

## Roles

Patricia Fuertes Medina, en el estudio de impacto de los Bancos Comunales de Puno y San Martín, *Desafíos de género hacia la inclusión financiera*, explica que la condición de desventaja social y económica de las mujeres a partir de los roles “ha coincidido 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 la economía” (Fuertes Medina, 2006:30)

Así, tanto mujeres como varones desempeñan roles determinados (o más bien predeterminados).

# Capítulo II

## Rol reproductivo

Como lo indica Caroline Moser (1995: 52), el rol reproductivo “**comprende las responsabilidades de crianza y educación de los hijos y las tareas domésticas emprendidas por la mujer, requeridas para garantizar el mantenimiento y la reproducción de la fuerza de trabajo. No sólo incluye la reproducción biológica sino también el cuidado y el mantenimiento de la fuerza de trabajo (infantes y niños en edad escolar).**”

La autora señala que en la sociedad patriarcal, muchas veces se suele designar como responsable de este rol a la mujer, mientras que al varón, en tanto el jefe de la familia, se le asigna el rol del protector del hogar. Sin embargo, en el marco de la igualdad, las actividades de reproducción biológica, crianza, educación, atención y cuidado de los miembros de la familia, y la organización y mantenimiento del hogar, son responsabilidad del hombre y la mujer que tienen a su cargo la conducción de un hogar.

## Rol productivo

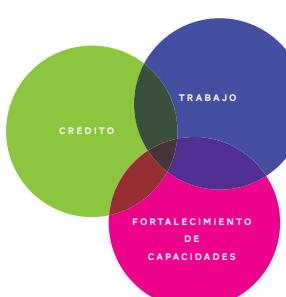
El rol productivo involucra actividades que producen ingresos personales y para el hogar, y que lo realizan hombres y mujeres para satisfacer sus necesidades. Al respecto, Moser (1995: 55), indica que “**el rol productivo comprende el trabajo realizado por mujeres y hombres por un pago en dinero o especies. Incluye tanto la producción para el mercado con valor de cambio, y la producción de subsistencia doméstica con valor de uso real, pero también con valor de cambio potencial**”.

Si bien actualmente las mujeres también ejercen el rol productivo, muchas veces encuentran limitaciones al no tener las mismas oportunidades en cuanto a condiciones laborales (oportunidades, cargos, salarios).

Asimismo, las actividades domésticas que ella realiza en el hogar no son remuneradas pero tienen un valor económico como aporte de la mujer en la economía familiar. Pero éste no es valorado ni por la misma familia ni por la sociedad, ya que se considera que este es su rol natural por su condición de mujer, lo que significa para ella, además de una sobrecarga de trabajos, que no pueda desarrollar una vida con bienestar.

## Rol de gestión comunal

El rol de gestión comunal comprende actividades que se realizan para apoyar el desarrollo de la organización o de la comunidad. Por tanto, puede desarrollarse a través de un trabajo voluntario u organizativo dentro de las estructuras formales de una organización, gremio, etc. Generalmente, el desempeño de este rol “**es para asegurar la provisión y mantenimiento de los escasos recursos de consumo colectivo, como el agua, la salud y educación. Es un trabajo voluntario no remunerado, emprendido durante el “tiempo libre”**”. (Moser, 1995: 59)



Algunos autores hacen mención al triple rol de la mujer, ejercido por muchas mujeres pobres, quienes deben desempeñar los tres roles (reproductivo, productivo y comunal) en una misma jornada. Sobre este asunto Caroline Moser (Moser, 1995: 50), manifiesta que este triple rol ***“hace referencia al trabajo que realiza la mujer como ama de casa, como proveedora de ingresos económicos en la familia y como participante en la gestión de su comunidad, situación que tiende a sobrecargar de tareas a las mujeres”***.

## Estereotipos de género

Como se mencionó anteriormente, los roles de género implican una serie de actividades que les atan tanto a varones como mujeres; sin embargo, el cumplimiento de estos roles son influenciados y se retroalimentan por los estereotipos de género, conocidos como creencias de las personas de una sociedad específica acerca de las características y roles que desempeñan las mujeres y varones.

*Para Amador y Monreal (Amador Muñoz, Luis V., Monreal Gimeno, María del Carmen; 2010:75) “El término estereotipo de género alude a las creencias culturalmente compartidas sobre las características psicosociales consideradas prototípicas de estas dos categorías excluyentes: hombres y mujeres”.*

Según Moser (1995: 34), estos estereotipos suelen referirse a las siguientes circunstancias:

- a. El hogar está conformado por una familia nuclear de esposo, esposa y dos o tres hijos.
- b. El hogar funciona como una unidad socioeconómica dentro de la cual hay igualdad en el control de los recursos y el poder de toma de decisiones entre todos los miembros adultos en asuntos que influyen en el sostenimiento del hogar.
- c. Dentro del hogar hay una clara división sexual del trabajo basada en el género. El hombre como proveedor económico de la familia, está principalmente dedicado al trabajo productivo fuera del hogar, mientras que la mujer como madre de familia y ama de casa se responsabiliza por lo general del trabajo reproductivo y doméstico que acarrea la organización del hogar.

## Microfinanzas y perspectiva de género

Actualmente, las microfinanzas con enfoque de género se convierten en un mecanismo muy importante de lucha contra la pobreza, una estrategia de empoderamiento que permite a la mujer acceder a recursos económicos y así satisfacer sus necesidades y las de su familia, ayudándola también a revalorarse como mujer, y por tanto, mejorar su calidad de vida.

Reconociendo la importancia que tiene el enfoque de género para lograr un impacto en el cambio de vida de las mujeres que reciben créditos de los Bancos Comunales, la pregunta que queda por resolver es cómo se logra este impacto.

# Capítulo II

Para lograr un real impacto que mejore el status de las mujeres y les permita vivir con bienestar y autonomía es necesario, según Patricia Fuertes “atacar los elementos que determinan las desigualdades de género que hasta hoy han limitado su desarrollo en determinadas esferas” Por tanto, ella propone un conjunto de cambios en el mapa de relaciones y planos de desarrollo de las mujeres que será necesario tomar en cuenta. (Fuertes, 2006:33)

Dado que su propuesta ha sido considerada en las preguntas de los dos estudios, tanto en el estudio cuantitativo como en las entrevistas y grupos focales que conforman esta publicación, nos parece necesario citarla una vez más:

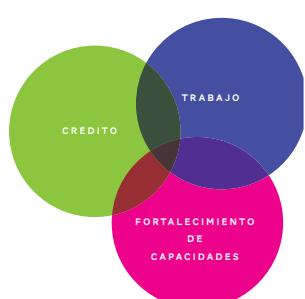
Fuertes nos advierte que las acciones para eliminar las desigualdades de género estarán relacionadas a la capacidad que la acción muestre para afectar, planificada y positivamente a favor de la mujer, los siguientes elementos:

- 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
- d) La valoración social de los distintos roles.

En el presente estudio veremos los avances logrados por las socias de los Bancos Comunales de San Martín en estos aspectos.

## Resultados

Este estudio ha realizado la medición de los cambios en la vida de las mujeres socias a través de la percepción que tienen de su situación y condición anterior y posterior a su incorporación en los Bancos Comunales. Se ha considerado el análisis de los resultados en tres niveles: personal, familiar y a nivel del negocio. Para el presente estudio se considerará como información de referencia los resultados comparativos de la encuesta socioeducativa aplicada en noviembre de 2009 y noviembre de 2010.



# Capítulo III

## *"Antes pensaba distinto"* CAMBIOS EN LAS SOCIAS A NIVEL PERSONAL



# Capítulo III

Un componente importante del proyecto CrediMUJER es la sensibilización de las socias de los bancos comunales para promover cambios en las percepciones de las mujeres y para generar cambios a nivel de estructura. Estos cambios son el resultado de un proceso individual en el que las socias empiezan a aceptarse, valorarse, tener una meta en la vida y luchar por ella.

Las sesiones de información y reflexión impartidas a través de la implementación de las Herramientas GALS,<sup>2</sup> han contribuido a cambiar la visión de las socias sobre sí mismas, promoviendo su autonomía y empoderamiento a partir de la reflexión y sensibilización sobre su condición y posición.

En muchos casos, la percepción de las socias sobre sí mismas y sobre su condición de mujer ha ido cambiando a partir de su inserción en los Bancos Comunales. Antes de participar como socias, no habían tenido la responsabilidad de conducir un negocio y si la tenían, carecían de los conocimientos para administrarlo adecuadamente. Ahora se sienten con mayor seguridad para tomar sus decisiones y para administrar mejor sus negocios, sienten que cuentan con mayor información y mayor autonomía debido a que tienen sus propios recursos gracias al acceso al crédito.

María, de 40 años, expresa: *“antes pensaba distinto...porque no trabajábamos en eso, en esas responsabilidades...más nos dedicábamos en nuestras casas...”*

Muchas de las entrevistadas manifestaron que si bien el tener un negocio propio y administrarlo, les genera mayores responsabilidades también les permite obtener ingresos económicos y consecuentemente tener una mayor autonomía para tomar sus propias decisiones tanto en el ámbito personal como familiar. Además, reconocen que las ayuda mucho tener un espacio como los de las reuniones del Banco Comunal.

Por otro lado, el desempeñar el rol de madre tiene gran significancia para las socias. Es así que las mujeres entrevistadas manifiestan lo siguiente:

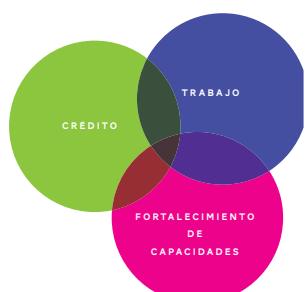
**“... (me gusta) ser madre de mis hijos, yo a mis hijos los he criado con mucho cariño amor...yo más me dedico a mis hijos y a mi negocito que tengo acá en la casa”**

**(Rosaura, 53 años)**

**“...a mí lo que me gusta,...voy a trabajar igual que un hombre porque voy a desempeñar mi cargo igual, si yo le pongo mi empeño...hombres o mujeres tenemos los mismos derechos...yo me dedico para todo, me doy tiempo estoy con mi hija, estoy con mi esposo, y al mismo tiempo me dedico al trabajo también....”**

**(Sonia, 32 años)**

<sup>2</sup> Metodología de aprendizaje participativo, que promueve la reflexión de las mujeres acerca de su condición y situación de género, contando con mayor información para que puedan tomar decisiones. Asimismo promueve su autonomía y empoderamiento en los distintos ámbitos en los que se desenvuelve. Este módulo consta de 5 Herramientas que se implementan a través de 9 sesiones: Diamante de la Identidad de Género, Camino de Vida, Arbol de Retos, Diamante del Banco Comunal, y Arbol de Retos del Banco comunal



“...bueno, como te digo...me gusta más...ser una mujer sobresaliente, una mujer empeñosa, quiero hacer mi meta...”

(Rosa, 39 años)

Sin embargo, la valoración que tienen las mujeres de sí mismas, no se circumscribe a su rol de madre, también es muy importante su rol de mujeres negociantes con mayor poder de decisión tanto en el ámbito del negocio como en el familiar. A ello han contribuido los talleres de reflexión e información promovidos por Manuela Ramos, a través de las Herramientas GALS. De estas herramientas, ha aportado especialmente la llamada Sesión del diamante de la identidad de género, donde las socias identifican las cualidades, características y habilidades que más les gustan del ser mujer.

Es importante señalar que si bien las mujeres valoran mucho el poder ser madres y criar a sus hijas e hijos, las entrevistadas manifiestan que su sobrecarga de trabajo, genera en muchos casos situaciones de estrés, debido al escaso apoyo que tienen en la familia con las actividades del hogar. “La redefinición del lugar de ellas en el afuera no ha sido acompañada hasta el momento por una redefinición equivalente del lugar de ellos en el adentro, lo que significa para las mujeres extenuantes jornadas de trabajo doméstico que se suman al extra doméstico” (WAINERMAN, Catalina.; 2003: 80).

De esta manera, se promueven espacios de reflexión acerca de su condición y situación de género, donde las oficiales de crédito juegan un rol importante mediante los mensajes que transmiten promoviendo la sensibilización de género, contribuyendo así a su autonomía y empoderamiento.

Las mujeres entrevistadas comentan:

“A veces nos cansamos...a veces no queremos hacer las cosas que hay en la casa, mucho trabajo, pero tenemos que hacerlo porque es una responsabilidad que hay en el hogar...”

(Irma, 23 años)

“Cocinar (risas) cocinar, lavar,...con el trabajo no hay quien me apoye aquí.”

(Nilda, 44 años)

“...de que a veces hay que pensar todos los días qué se va a comer...el hombre no piensa eso no, él con salir a la calle a trabajar y viene, y uno a pesar que trabaja también piensa qué se va a comer, y hay que venir a preparar... ¿Por qué solamente tiene que esperar a la mujer?, eso es lo que no me gusta de ser mujer, que solamente me esperen a mí como mujer...”

(Soty, 50 años)

# Capítulo III

“...el estrés del trabajo señorita, es que todo el día trabajas, encima tienes que estar pendiente de tu hija, y a veces del esposo, y eso estresa bastante...”

(Sonia, 32 años)

“Trabajar...para la mujer es una responsabilidad muy grande...la cocina es más chamba (risas) y tienes que estar pendiente...”

(Rosa, 39 años)

En ese contexto, algunas mujeres se comparan en términos de libertad con su pareja, y se observa en alguna de ellas su malestar sobre dicha desigualdad:

“...no se puede salir ran ran nomás, pues no se está como el hombre, de vuelta el hombre ran ran sale, pero uno hay que estar esperando al marido pa’ pedir permiso...”

(Bernith, 36 años).

“...digo más bien hubiera sido hombre con eso saldría a la calle a trabajar sin estar preocupándose en la casa...”

(Rosaura, 53 años)

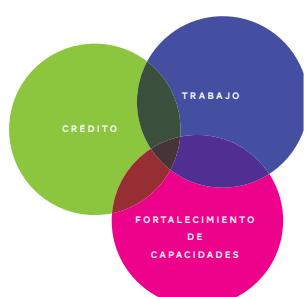
A partir de los comentarios recogidos desde las mujeres en los grupos focales y las entrevistas a profundidad, se puede apreciar que ellas cuestionan su condición y situación de género, pues perciben que tienen a cuestas una sobrecarga de trabajo y han ido ganando espacios al interior de su familia, donde ya empiezan a compartir las tareas domésticas con sus parejas, reconociendo que deben compartirlas porque ambos aportan económicamente en el hogar.

Por otro lado, las mujeres no sólo se visualizan a ellas mismas sino también a sus parejas, y en ese sentido las respuestas que ellas plantean tienen que ver en gran medida con la necesidad de la satisfacción de las necesidades biológicas (alimentación, bebida, refugio, sexo, protección contra el dolor, etc.), y las necesidades de seguridad “relacionada con la necesidad de estar libre de amenazas y protección contra los daños físicos y emocionales” (Arbaiza Fermini, Lydia; 2010: 154).

En tal sentido las mujeres comentan:

“...mi esposo es un hombre responsable, él también está viendo las necesidades del hogar está viendo qué nos falta, que él ve si estamos enfermos, estamos sanos, es muy responsable.”

(Irma, 23 años)



“...que sea responsable en todo aspecto, cariñoso, responsable con su pareja, su hogar...por eso a mis hijos yo les incentivo así a mi hijito...”

(Nilda, 44 años)

“...hay algunos varones que sí son bien caballeros son bien responsables, pero hay otros varones también que no...”

(Soty, 50 años)

Esta necesidad de seguridad de las mujeres, va de la mano con la necesidad de afecto, que buscan encontrar en sus parejas.

“...me gusta que debe ser cariñoso...”

(María, 40 años)

“...que sean respetuosos y cosa que no la mayoría son pues...”

(Genoveva, 27 años)

Estas cualidades que valoran las mujeres en los hombres están relacionadas a los roles y estereotipos asignados socialmente a estos. Según se cumpla con dichos roles serán calificados como buenos o malos hombres.

Sin embargo, las mujeres también señalan que lo que menos les agrada es la actitud machista de sus parejas, la cual está relacionada principalmente con la poca participación de éstas en las actividades domésticas, generando conflictos en las relaciones del hogar y malestar en la familia. Las socias manifiestan:

“...no me gusta que son a veces hombres machistas,...mi esposo es bien machista... trabaje o no trabaje,... se cree libre, se va con mujeres sólo porque quizás ganan un par de soles, no le interesa sus hijos, se larga, come, toma en la calle, viene solo a la merienda, sólo a dormir...”

(Rosaura, 53 años)

“...un poquito que ellos no se dan cuenta que a veces hay muchos trabajos que hacer, a veces nos descuidamos de una cosa y un poquito se reniegan, dicen ¿Qué, no avanzas rápido las cosas?...¿qué harás?...”

(Irma, 23 años)

# Capítulo III

“...que el hombre tome mucho, le pegue a su mujer, es lo que no me gusta eh, que sea un hombre mujeriego porque eso no da la felicidad...”

(Soty, 50 años)

“...te ven que estás tú trabajando y están bien sentados, que te miran, y eso a mí no me gusta, me da cólera porque digo, cómo puede estar bien sentado sabiendo que una está afligida...”

(Rosa, 39 años)

Con estas expresiones se puede inferir que las socias cuestionan actitudes que demuestran cómo se dan las relaciones de poder al interior de la pareja. En la práctica las relaciones aún no son equitativas, este cambio es parte de un proceso en el que intervienen otros actores sociales, lo que se analizará con mayor detenimiento más adelante.

La mujer no sólo se ve a sí misma y a su pareja sino también dentro de las relaciones de poder que se generan entre ambos. Las socias, particularmente, observan cambios promovidos a partir de su participación en las sesiones de desarrollo personal y por tanto en el banco comunal, mientras que antes muchas de ellas percibían que había muchas diferencias entre ambos. Una socia nos decía: “*Pensaba distinto...que somos diferentes por la fuerza...porque no trabajábamos en eso, en esas responsabilidades (negocio)...más nos dedicábamos en nuestras casa...*” (María, 40 años)

A partir de las reflexiones promovidas en las reuniones de los bancos comunales, las mujeres perciben que les asisten los mismos derechos que a los hombres de progresar y crecer como mujeres y empresarias.

Frente a la pregunta de cuáles son las diferencias entre mujeres y hombres las mujeres respondieron lo siguiente:

“...lo que no pueden ellos es tener hijos, la mujer puede alimentar a los hijos, el hombre no.”

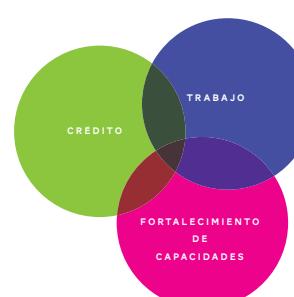
(María, 40 años)

“...lo que tenemos es la vagina y el hombre el pene...porque...el resto somos iguales...”

(Bernith, 36 años)

“...somos iguales...porque debemos trabajar igual, igual que el hombre trabaja la mujer también trabaja...”

(Rosaura, 53 años)



De igual manera, se obtuvo similares respuestas en el grupo focal:

“...la mujer no es débil...débil eres porque tú quieres serlo, porque no tienes autoestima,...nosotros somos tan igual como los hombres, tenemos derechos...”

(Grupo Focal: Mercedes, 42 años)

“...ahorita ya no hay diferencia señorita,...la única diferencia es más en el sexo...solamente en fuerza nada más...”

(Soty, 50 años)

“...la diferencia es el sexo...pero en algunas cosas sí porque la mujer no puede hacer mucha fuerza,...no nos hemos acostumbrado a tener eso desde que nos crían de la forma débil,...”

(Victoria, 36 años)

“...el hombre tiene más fuerza que la mujer, y siempre cuando hay violencia, la mujer sale maltratada porque no tiene la misma fuerza que el hombre...”

(Grupo Focal: Maritza, 33 años)

La mayoría de las mujeres aprecian la igualdad de derechos aunque no llegan a formular un cuestionamiento de género más elaborado quizás por el tipo de pregunta que se les hizo en torno a la diferencia de mujeres y hombres en el aspecto biológico y fisiológico. En cualquier caso, ellas reconocen que pueden desarrollar las mismas capacidades y habilidades que los varones.

## Proyecto de Vida

### a. Control de las decisiones sobre su propia vida

“Hoy me siento una persona libre, si quiero me voy a un sitio si no quiero no me voy y también cuando tengo así un dinero...”.

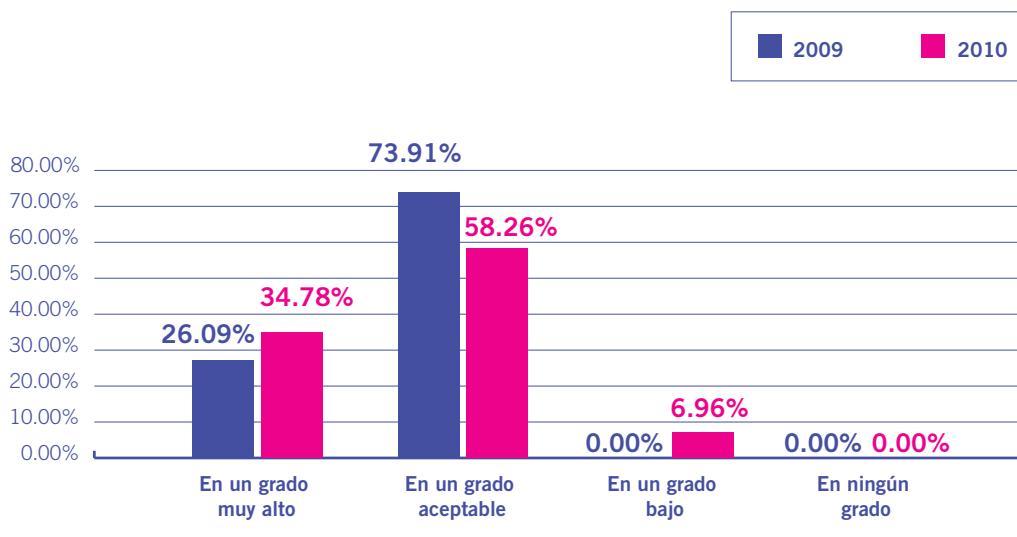
(Grupo Focal: Exilda, 32 años)

# Capítulo III

Como lo expresa Exilda y se puede apreciar en el Cuadro N° 1, ha mejorado el porcentaje de socias que señala que sienten en un grado muy alto el control de las decisiones de su propia vida, ya que en noviembre de 2009 fue del 26.09%, mientras que en el 2010 del 34.78%.

## CUADRO 1

### GRADO EN QUE LAS MUJERES SIENTEN QUE TIENEN CONTROL DE LAS DECISIONES SOBRE SU PROPIA VIDA



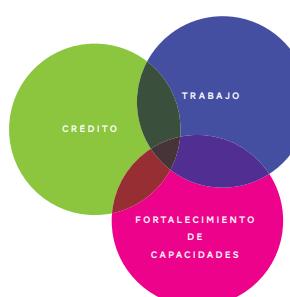
Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

A partir de estos resultados, se puede inferir que las socias de los Bancos Comunales cada vez tienen un mayor grado de control sobre las decisiones de su propia vida. Como lo expresa Exilda, el grupo focal.

El acceso al crédito ha facilitado que las mujeres tengan sus propios recursos y así propiciar su autonomía en la toma de decisiones tanto en el ámbito personal como del negocio. Si bien la intervención de MMR es un primer nivel de incidencia, puesto que existen otras condicionantes sociales y culturales que hacen que las mujeres continúen en la relación de dependencia con la pareja, el hecho de percibirse como libres es cualitativamente un gran paso hacia su autonomía personal.

## b. Aspiraciones de superación personal

Asimismo, las mujeres demuestran tener aspiraciones de superación personal que se revela en el hecho de plantearse metas claras para su futuro. Según las entrevistas realizadas, las metas de las socias están ligadas al desarrollo de sus negocios y al bienestar de sus familias. Ellas señalan:



“Cuando mis hijos no necesiten mucho de mí, tener un local y vender allí, y tener un negocio estable y trabajar los dos...mis hijos, todos juntos... y después tener un capital,...y no estar viajando todo el día porque eso cansa...”

(Irma, 23 años)

“...de salir más adelante, poner alguna empresa...que aumente mi negocio...no quiero lavar porque cansa eso mata de la lavandería y te pagan miserias, no te pagan bien...”

(María, 40 años)

“Mi meta es hacer por ejemplo mi taller de tres pisos, mi casa también que ya tiene primer piso quiero hacer el segundo piso...”

(Victoria, 36 años)

“Mi meta es tener un negocio más grande, o sea de mí mismo, por ejemplo vender yo, tener una casa grande ¿no?, y allí exhibir todos mis muebles...vender más bien a las personas ya a crédito...”

(Sonia, 32 años)

“...hacer...mi casa...ya quiero armarme ya un buen restaurant... poner un negocito más sobresaliente..”

(Rosa, 39 años)

Por otro lado, la percepción que tienen las socias sobre el cumplimiento de sus metas, tiene que ver con el incremento de los ingresos de su negocio, lo que les ha permitido en muchos casos, mejorar sus viviendas y sus negocios.

“Ya me queda un mes nomás ya...sí porque he mandado a cerrar las tablas,...ya para arreglar me falta el piso, ya hemos instalado el desagüe todo, y quiero reordenarlo, quiero abrir la juguería...quiero cumplir con esa meta...”

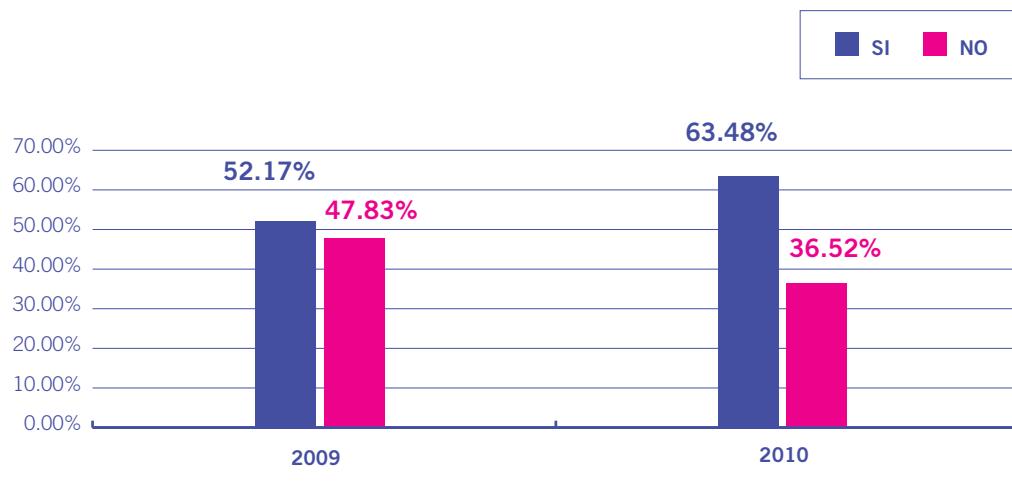
(Rosa, 39 años)

# Capítulo III

## c. Participación en cursos de capacitación:

CUADRO 2:

DURANTE EL ÚLTIMO AÑO SE INSCRIBIÓ EN ALGÚN CURSO DE CAPACITACIÓN



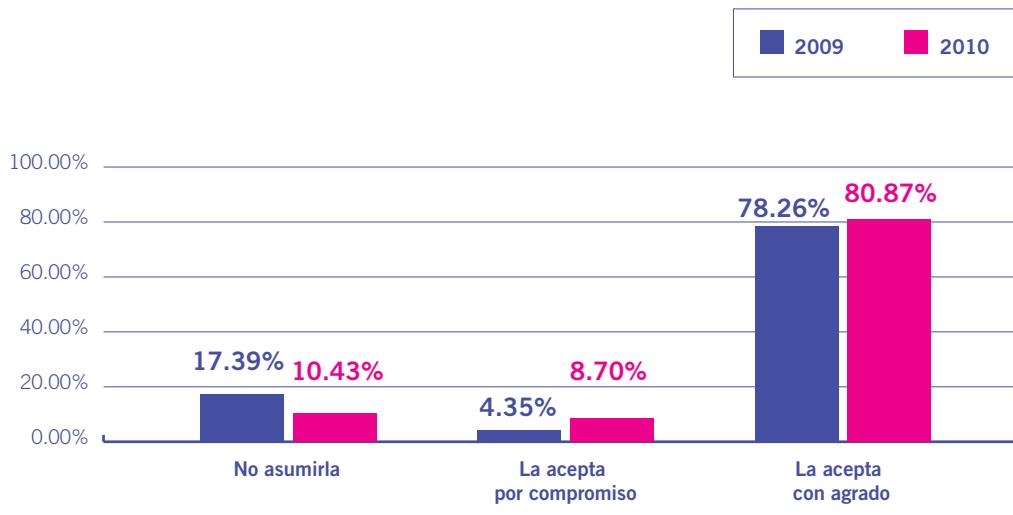
Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Este cuadro es elocuente en cuanto a la actitud emprendedora de las socias de los Bancos Comunales. Se puede ver que el interés por capacitarse ha aumentado en más de un diez por ciento en 2010 con respecto al año anterior. El hecho de que ellas estén accediendo a más cursos, demuestra su interés por desarrollar y fortalecer sus capacidades empresariales que la ayudarán a mejorar la administración de sus negocios y a fortalecer su autonomía en el negocio.



## d. Mujeres asumen responsabilidad:

**CUADRO 3:**  
SI LE ENCOMIENDAN UNA RESPONSABILIDAD QUÉ PREFIERE



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Se le preguntó a las mujeres en la encuesta socioeducativa, qué sucedía cuando alguien les quería encomendar una responsabilidad. Se observa que ha mejorado el porcentaje de mujeres que aceptan responsabilidades en el último año. Así, en noviembre de 2009 el 78.26% señaló que la aceptaría con agrado, mientras que en el 2010 fue del 80.87%. Se puede observar que las mujeres asumen con mayor decisión los cargos que se le encomienda, puesto que se sienten con mayor seguridad y conocimiento para tomar mejores decisiones y conducir grupos. Esta respuesta es consistente con la del cuadro 1 puesto que asumir una responsabilidad que sale del ámbito del hogar expresa claramente que las socias tienen mayor control sobre sus decisiones.

## Toma de decisiones de las socias en el ámbito personal:

### a. Atención a su propia salud

#### Conocimiento sobre derechos sexuales y reproductivos:

Muchas de las socias entrevistadas manifiestan conocer sus derechos sexuales y reproductivos básicamente en los temas de la libre elección para tener relaciones sexuales con su pareja, y en el número de hijos a tener.

# Capítulo III

*Victoria nos dice "...qué le digo...mis derechos, si yo quiero lo hago (relaciones sexuales) si no lo quiero no hago, y los derechos de mis hijos, yo he decidido cuántos hijos quiero tener".*

En la atención de la salud de la mujer, también es importante conocer lo relacionado al examen de papanicolaou y mamas, como un tema de prevención en la salud.

## Práctica del examen de papanicolaou :

En el Cuadro 4, puede apreciarse que hay muy poca diferencia en el número de socias que se han practicado el examen de Papanicolaou en 2009 y 2010, variando del 43.48% al 44.35% respectivamente. Este podría ser un punto a reforzar en el futuro.

**CUADRO 4:**  
PRÁCTICA DEL EXAMEN DE PAPANICOLAU



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Casi la mitad de las entrevistadas se somete al examen de papanicolaou, lo que demuestra que tienen un aceptable nivel de autocuidado; asimismo que un buen porcentaje de las socias está sensibilizada sobre la importancia de realizarse dicho examen como medida preventiva de su salud.

Es importante destacar además, cómo el participar en un programa como el de Bancos Comunales está constantemente alertando a las socias sobre la necesidad de preocuparse por su salud. La realización de ferias donde se ofrecen servicios de salud en coordinación con los establecimientos del Ministerio de Salud, Liga de Lucha contra el Cáncer, entre otras instituciones, promueve la importancia de hacerse el papanicolaou y el examen de mamas como un derecho de las mujeres a tener una salud sexual y reproductiva de calidad.



Sobre este tema, las mujeres manifiestan:

“Sí, papanicolaou me han hecho diez veces...ya y el martes me hicieron otra vez en la tarde...en el hospital del MINSA...”

(Rosaura, 53 años)

“...cada vez que me llaman del centro de salud (risas), ya me dicen tal fecha vence tu papanicolau”

(Victoria, 36 años)

“Sí, con la Manuela me hicieron el de papanicolaou...”

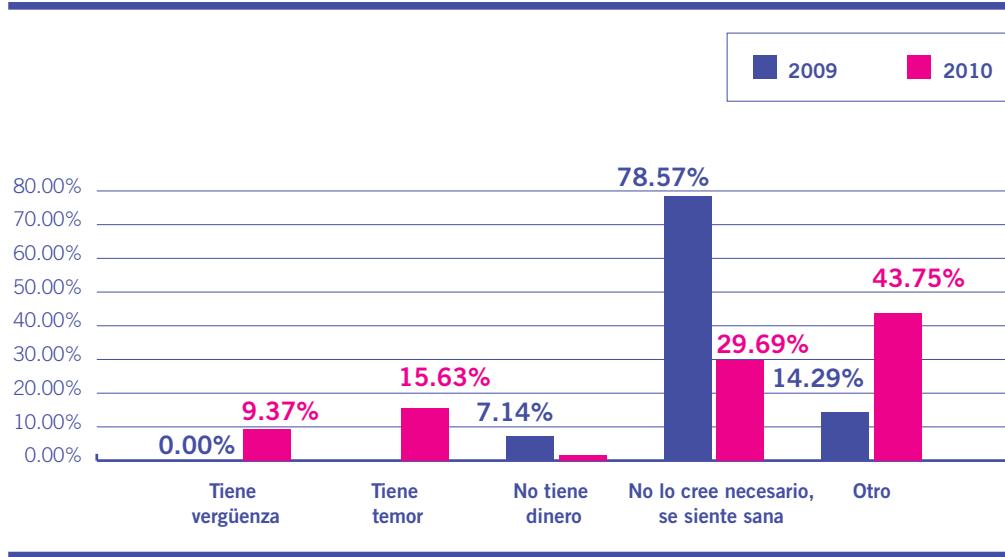
(Genoveva, 27 años)

“Sí hace dos años señorita...el papanicolaou sí nos hacen anual, me hacen a mi cada mes de junio...”

(Sonia, 32 años)

En el cuadro 5 se puede observar la disminución del porcentaje de socias que no lo considera necesario, de lo cual se puede deducir que las socias están más sensibilizadas respecto a esta problemática.

**CUADRO 5:**  
MOTIVO PARA NO PRACTICARSE EL EXAMEN DE PAPANICOLAOU



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Según manifestaciones de las socias entrevistadas, los motivos para no realizarse estos exámenes han tenido que ver con la desconfianza hacia el personal médico de la zona, por miedo a que los resultados sean difundidos en su comunidad.

El temor que manifiestan las socias se debe a la posibilidad de obtener resultados negativos y a los comentarios de familiares y vecinos sobre “el dolor” que se siente al

# Capítulo III

realizarse dicho examen. Si se compara con las respuestas del año 2009, vemos que las entrevistadas ya se sienten en más confianza para expresar sus sentimientos de vergüenza y temor, frente a las respuestas evasivas que dieron el año pasado donde el pretexto del dinero y no creerlo necesario, eran razones para evitar el examen.

Las respuestas de “tiene vergüenza” (9.37%) y “tiene temor” (15.63) en el año 2010 demuestran que las mujeres han empezado a visibilizar sus temores y que están dispuestas a expresarlos, lo que obliga a pensar en estrategias para que ellas superen estos obstáculos en el futuro próximo.

Por último, el aumento de la opción “otros” proviene de diversas respuestas como la de “haberse olvidado” de hacérselo o “no tener la edad para realizárselo”. Sin embargo, estas respuestas podrían ser una manera de justificar su negativa a practicarse dicha prueba por la desconfianza o el temor, un tema que habría que profundizar en próximas encuestas o estudios.

“...no lo hice...por descuido de repente...a veces me da temor, he preguntado si duele, mi cuñada se hizo, y dice que desde que se hizo eso, sólo para con descensos... y le dije cómo se hace y me contó que te ponen una máquina, te hacen abrir tus piernas y lo jalan con pinzas...pensando eso me da miedo...”

(Irma, 23 años)

“...no, porque me da miedo, temor a que me digan qué tengo, de repente un cáncer general... y he dicho que me lo voy a hacer este año...”

(Nelly, 28 años)

“Si, hace dos años,..ya me hubiese hecho, pero tengo temor...que me van a hacer doler, y temor a que me digan tienes esto..”

(Rosa, 39 años)

“...en cualquier momento nos están viendo las enfermeras, porque yo pido en privado solamente con la obstetra nada más, si no yo me voy a Tarapoto...nos están viendo en cualquier momento, es un pueblo chico...”

(Nilda, 44 años)

“...no pues, porque a veces en este hospital te miran, a veces están con eso que nos divultan aquí...por eso uno no quiere venir, nos ven y están que comentan...por eso algunos van directamente a Tarapoto, pero eso cuando tienen dinero, cuando no, aguantamos pues...”

(Feria social: Idelsa, 39 años)



Es importante, también resaltar, que algunas mujeres sobre todo de las zonas rurales, como en el caso de las socias entrevistadas en la feria social realizada en San José de Sisa en Noviembre del 2010, no se realizan este examen porque siente vergüenza de ser vistas por un médico hombre.

Si decidieron acudir al servicio de ginecología de la feria organizada por Manuela Ramos, fue porque se enteraron que quien las iba a atender era una mujer, según manifestaron.

“...yo pido mujer, porque da vergüenza hombres señorita...”  
(Nilda, 44 años)

“...es que nos miran los hombres, eso no me gusta, prefiero que me atienda una mujer doctora, ahí hay confianza...ahora me ha atendido la doctora”

(Feria social: Edfid, 42 años)

“...tenía ese temor, también porque me han dicho que el doctor era mujer, por eso he venido...”

(Feria social: Idelsa, 39 años)

### Práctica del examen de mamas:

**CUADRO 6:**  
PRÁCTICA DEL EXAMEN DE MAMAS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

En el Cuadro 6 se puede observar que se ha incrementado el porcentaje de mujeres que se han realizado el examen de mamas, del 13.04% en el 2009 al 17.39% en el 2010.

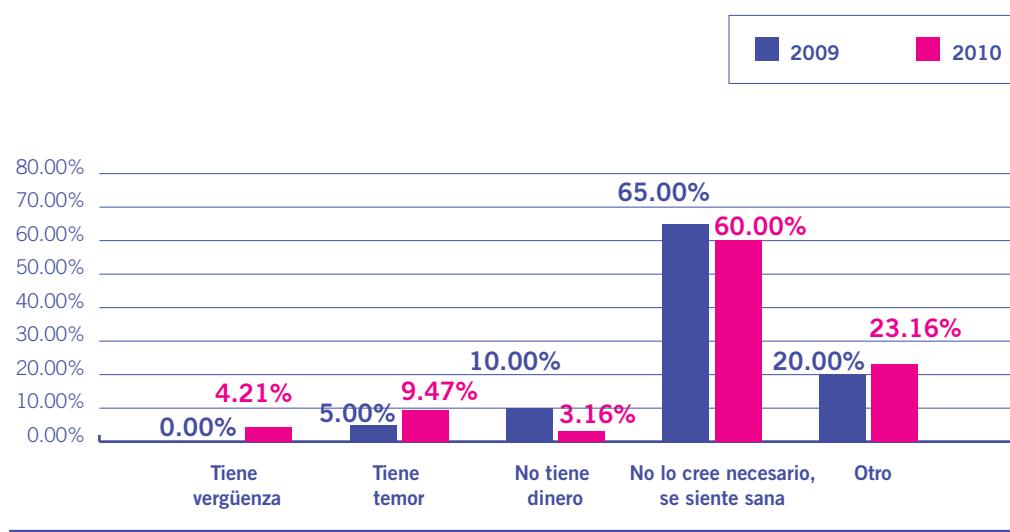
# Capítulo III

Aunque es un aumento bastante moderado, expresa una tendencia que probablemente proviene del respaldo institucional y motivacional del MMR. Este servicio se proporciona en las ferias de servicios sociales de Manuela Ramos, como expresan algunas socias:

“...con la Manuela me hicieron el de mamas...”

(Genoveva, 27 años)

**CUADRO 7:**  
MOTIVO PARA NO PRACTICARSE EL EXAMEN DE MAMAS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Los motivos para no practicarse este examen son similares a los motivos por lo que no se realizan el papanicolaou, según lo manifestado por las socias en las entrevistas a profundidad. Sin embargo, el MINSA no aplica la misma rigurosidad en el seguimiento de este examen. María dice “...cuando hay campañas ahí le he hecho, en este tiempo no he escuchado de mamas, estoy para hacérmelo recién porque ahora está que me duele mis senos...antes no tenía nada de molestias...”.

Si bien es cierto que las socias reconocen la importancia de brindar mayor cuidado a su salud sexual y reproductiva, lo que las limita es el temor al examen, por lo doloroso que resultaría para ellas y por los resultados que traería consigo, si les detectaran un cáncer. Asimismo, también tienen vergüenza porque los exámenes a veces son realizados por médicos varones, o porque ellos o los(as) enfermeros(as) son de la misma comunidad y temen que sus resultados sean divulgados a otras personas.

Así, aunque desde instituciones como Manuela Ramos se promueve la importancia del cuidado de su salud, para las mujeres existen obstáculos en el acceso a los servicios de salud de instituciones públicas y privadas que no sólo van relacionados al tema de costos, sino también a la calidad del servicio y la confidencialidad de los resultados.



## b. Atención frente a la violencia de género:

### Opinión de las socias sobre cómo resolver la violencia familiar

Antes de que las mujeres participaran en los bancos comunales, la actitud de muchas de ellas ante la violencia de género se inclinaba hacia la resolución del problema en el espacio privado, conversando con el agresor en casa. Lo que, naturalmente, no provocaba mayores cambios, tratándose de la violencia familiar. Además, ellas tenían escasa o nula información y capacitación al respecto. Sobre este tema, las socias manifiestan:

“...Yo pensaba solucionarlo en la casa nomás pues...ahora porque te dan más capacitaciones, más charlas y uno tiene más experiencia ya pues...”

(María, 40 años)

“...no...pensaba, si me pega, le pego, no me dejo pegar, y si maltrata a mis hijos yo los defiendo, o sea que no se puede porque si no se agranda...así no se logra nada...”

(Rosa, 39 años)

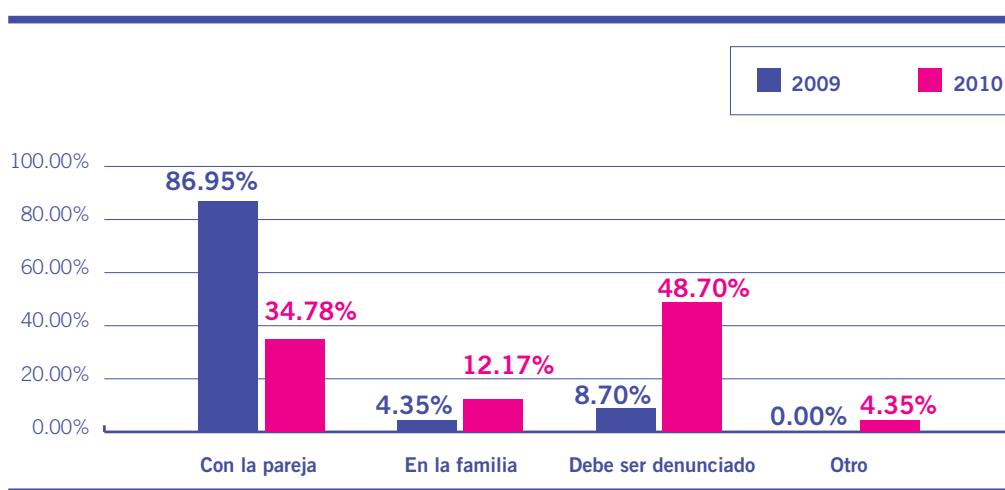
“...cuando le reclamaba, salía mi suegra, me decía que el hombre es así, que el hombre es hombre y cuando se acuerda de su casa va a volver, yo vivía en mi casa solita...”

(Grupo Focal: Exilda, 32 años)

Esta situación ha ido cambiando según el cuadro N° 8, ya que en el año 2009 sólo el 8.7% señalaba que un caso de violencia debería ser denunciado, mientras que para el año 2010 este porcentaje se incrementa considerablemente a un 48.7%.

### CUADRO N° 8:

### OPINIÓN DE LAS SOCIAZ SOBRE CÓMO RESOLVER LA VIOLENCIA FAMILIAR

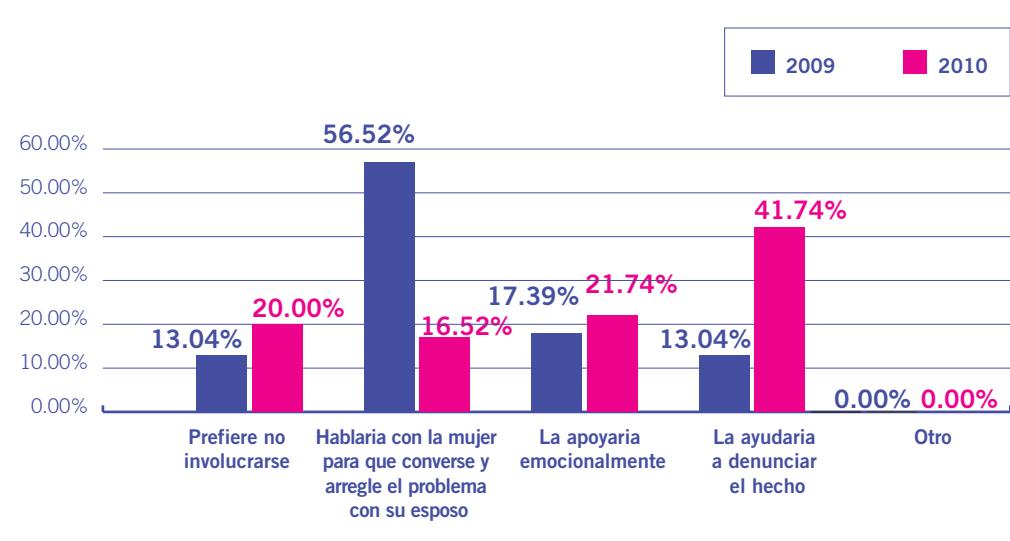


Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

# Capítulo III

## CUADRO N° 9:

OPINIÓN DE LAS SOCIAS SOBRE LO QUE HARÍAN EN EL CASO DE UNA MUJER VIOLENTEADA



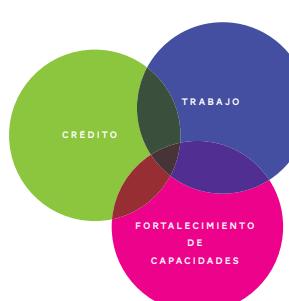
Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Se les preguntó a las socias respecto a qué actitud tomarían frente a un caso de violencia hipotético. Las respuestas varían considerablemente entre el año 2009 y el 2010. Así, mientras en 2009 el 13.04% señalaba que ayudaría a denunciar el hecho, para el año 2010 este porcentaje había aumentado al 41.74%, lo que evidencia que las mujeres han tomado mayor conciencia del problema de la violencia familiar, que ésta debe ser denunciada y el agresor recibir la sanción correspondiente. Vemos como ocurre en muchos estudios similares que en cuestión de violencia física o psicológica hay un claro avance de las mujeres en defender sus derechos a la salud y a la vida.

Por esta razón, la gran parte de las socias entrevistadas, expresan que la violencia familiar debe ser denunciada ante las autoridades, particularmente con la DEMUNA en tanto nexo para asistir a los Centros de Emergencia Mujer, que es la institución en la que más confían.

“...le agarraría lo llevaría a la DEMUNA, a la comisaría...esa clase de gente que maltrata no evita nunca, mientras que uno no se les da su golpe no cambia...mi hijo le dice a su papá...yo soy así porque tú le has tratado así a mi mamá...”

(Nilda, 44 años)



También hay testimonios provenientes del grupo focal:

“...se ven casos en el que el hombre está en estado etílico, llega, le pega a la mujer, por eso las mujeres debemos hacernos respetar, hacernos valorar, y estos casos debemos denunciarlos a la DEMUNA...”

(Grupo Focal: Tatiana, 48 años)

Las mujeres comentan que algunas de ellas acudirían a la DEMUNA y a los CEM antes que a la policía porque no confían en el apoyo de la policía.

“...el que da el golpe como se dice va a ser el que gana... denunciar quizás... no sé si en la policía, porque ahora con lo corrupta que es Ea la juez de paz que tenemos acá...”

(Genoveva, 27 años).

Como Genoveva, muchas mujeres desconfían de la policía lo que las inhibe a denunciar la violencia en los establecimientos policiales. Ciertamente, la policía con frecuencia justifica la agresión de la que es víctima la denunciante por “un supuesto mal comportamiento de la mujer con su pareja”, o porque consideran que “es mejor que solucionen los problemas con la pareja en casa”. Otras veces, el agresor no recibe ningún tipo de sanción luego de ser denunciado y retorna al círculo de la violencia contra la mujer, quien sale perdiendo nuevamente.

Esta es la razón por la que muchas mujeres recurren a instancias como la DEMUNA y CEM, programa que funciona dentro de los Municipios, donde las mujeres encuentran asesoría y apoyo legal, psicológico y social gratuito. Si bien este servicio puede presentar deficiencias, les da más confianza y seguridad a las mujeres frente a la autoridad policial o judicial.

Es importante señalar que muchas socias cuando se trata de la violencia ejercida por sus hijos o contra sus hijas, aconsejan no maltratar a las mujeres. Este puede ser otro indicio de los cambios en las percepciones de las socias sobre la violencia en la práctica diaria. Se puede observar que los cambios promovidos desde la intervención institucional propician un mayor bienestar para las mujeres al empezar ellas a hacerle frente a la violencia familiar, facilitando así cambios en futuras generaciones. Las socias manifiestan:

“...si es para entendernos se soluciona en nuestra casa nomas así sin denuncias, porque yo lo he vivido en vida,...yo a mi hijo le digo...cuando tengas tu mujer y le veo que le estás tratando así, yo le voy a decir deja hasta aquí nomás, déjale a mi hijo,... no les estés aguantando,... no es el único hombre...”

(Bernith, 36 años).

# Capítulo III

”... por eso le digo a mi hijita que no permita el maltrato de nadie, que nadie le humille, que quizá si yo lo he permitido fue por falta de conocimiento...el amor se acaba con los maltratos...

(Grupo Focal: Exilda)

Las actitudes de las socias en contra de la violencia familiar se han desarrollado, en gran parte, desde que las mujeres participan en los Bancos Comunales y acceden a los créditos. El acceso a estos recursos, el permitirles tener un sustento económico propio y la independencia económica de muchas de estas mujeres, así como adquirir nuevos conocimientos tanto para la administración de sus negocios como para su desarrollo personal, ha permitido fortalecer sus capacidades para enfrentar en forma adecuada las situaciones que se presenten en su vida. Así lo documentan los testimonios a continuación:

“...la pareja con la que estaba no me daba para el diario... cuando empecé con el negocio, empecé a sacar crédito y empecé a superar poco a poco... con eso me fui capacitando un poco más, estudiando una y otra cosa... ahorita me siento capaz de todo, ya nadie va a humillarme y si alguien lo ha hecho eso quedó atrás y jamás lo volverán a hacer”

(Grupo Focal: Maritza, 33 años)

“...en Manuela recibimos bastante capacitación... antes de eso yo vivía como animal con mi esposo, sí...ahora me sé comprender...pero ahora de lo que yo he entrado allá he dicho ya soy mujer con todos mis derechos...

(Grupo Focal: Corina, 37 años)

Por otro lado, también encontramos algunas socias que siguen permitiendo el maltrato de la pareja bajo el supuesto ya sea de la dependencia económica o porque sus negocios no le reporten ingresos suficientes o porque tienen mayores necesidades personales que hacen que dependan económicamente de la pareja. Este argumento es el que las detiene para tomar la decisión de reaccionar ante la violencia. En otros casos, lo que las hace tolerar la violencia es el miedo a estar solas o la necesidad de “afecto”.

Un caso concreto, es el de Rosaura quien reconoce que su marido no tiene derecho a maltratarla, pero lo soporta porque necesita del dinero de su esposo para pagar los estudios de su hijo y que pueda llegar a ser un profesional. Así, su sacrificio por lograr el sueño de tener un hijo profesional, es aceptar la agresión física contra ella.

“...yo le he denunciado porque me quiso matar un día ahorcándome... yo señorita le soporto todo por querer que me siga apoyando por el ultimo mi hijito que tengo...”

(Rosaura, 53 años).



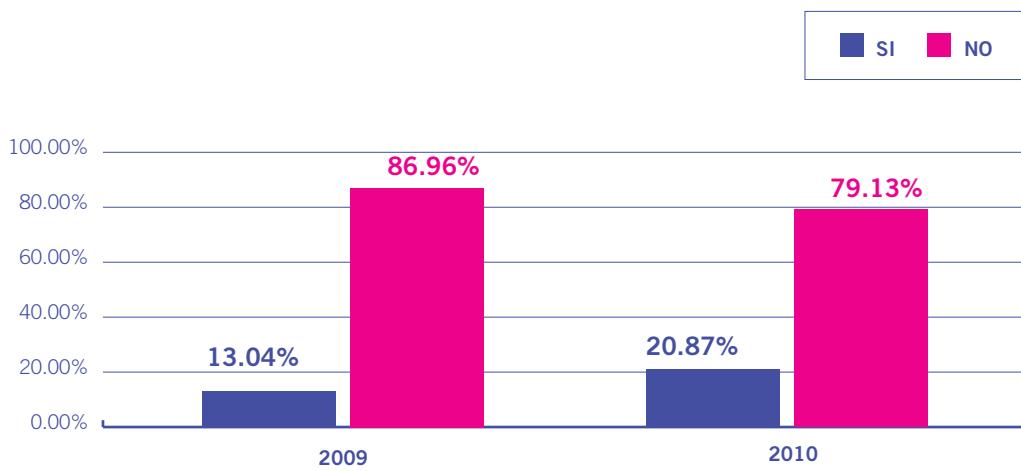
# Participación, movilización y libertad de expresión de las socias

## a. Movilidad para realizar actividades vinculadas al negocio:

Por las características de la mayoría de los negocios que generalmente funcionan en los domicilios de las socias, no son muchos los casos de las socias que se movilizan para vender sus productos, aunque como se puede evidenciar en el Cuadro N° 10 el porcentaje de socias que requieren movilizarse a otra ciudad o pueblo para realizar sus negocios ha incrementado del 13.04% en el 2009 al 20.87% en el 2010.

### CUADRO N° 10:

NECESIDAD DE LAS SOCIAS DE TRASLADO A OTRA CIUDAD O PUEBLO POR MOTIVOS DE NEGOCIO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

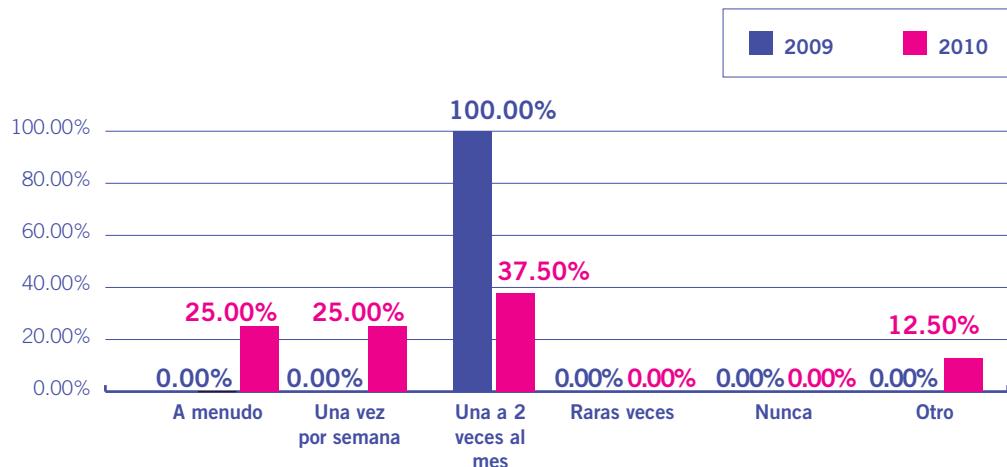
### Frecuencia de movilidad:

Tal como se puede ver en el Cuadro N°11, la movilidad de las socias para realizar actividades relacionadas con sus negocios se ha incrementado así como la frecuencia de ésta. En el año 2010 más socias se movilizan a menudo (25%) y una vez por semana (25%), en relación con el año 2009 donde el total de socias que respondió que era necesario movilizarse lo hacía una a dos veces al mes. Ello evidencia que ahora las socias se movilizan con mayor frecuencia para poder dinamizar su negocio.

Sería interesante indagar hasta qué punto esta salida del espacio doméstico les abre más posibilidades de socializar y ampliar su mundo, conociendo a otras personas.

# Capítulo III

**CUADRO N° 11:**  
FRECUENCIA DE TRASLADO A OTRA CIUDAD



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Se ha incrementado la movilidad de las mujeres a raíz de su participación en el Banco Comunal y el crecimiento de sus negocios. Antes, algunas socias no se movilizaban porque no tenían la responsabilidad del negocio y además, no se sentían en la capacidad de viajar solas. Ellas nos dicen “...él se va a Tingo María, a veces se va a Tocache, a veces se va a Lima, Tarapoto, pero él nomás viajaba, pues señorita, *yo no, me quedaba... no salía, o sea yo no podía salir, ir a ofrecer a alguien porque me daba vergüenza, mi esposo él salía...*” (Sonia, 32 años)

En el caso de las mujeres que se movilizan, esto responde a motivos de promoción y venta de sus productos, como lo manifiestan las socias entrevistadas:

**“Si, todos los días (se moviliza)...lunes es cobranza de mi pues...miércoles a traer los pedidos, jueves o viernes si no alcanza los jueves a entregar...sábado cobro,...y recorro, y como tengo mi motocar y con mi esposo salimos...”**

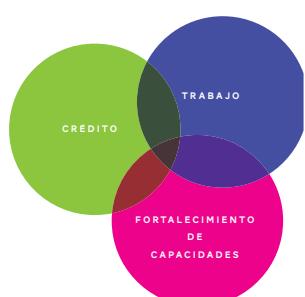
(Bernith, 36 años)

**“...voy si necesitan ventanas, en tal sitio necesitan instalaciones, tengo que ir con todas mis cosas...”**

(Victoria, 36 años)

**“...cuando yo me voy por ejemplo...viernes, sábado tengo que ver si el mueble se ha rayado, vuelta yo le laqueo otra vez, a veces el cliente no viene esa hora lo que te dice, viene más tarde...”**

(Sonia, 32 años)



Se puede observar que las socias van perdiendo el temor de movilizarse solas, porque como ellas lo mencionaban, antes lo hacían con sus maridos o ellos eran los que se trasladaban fuera del lugar de residencia para la realización de las actividades vinculadas al negocio. A partir de su incorporación a los bancos comunales, y en función a la capacitación recibida y el crecimiento de su negocio, es que las mujeres se sienten más seguras de sí mismas para trasladarse a otros lugares.

Además se evidencia que ahora este grupo de mujeres está abarcando nuevos mercados, está expandiendo sus zonas de comercialización, lo que le va a permitir incrementar sus ventas y por tanto sus ganancias

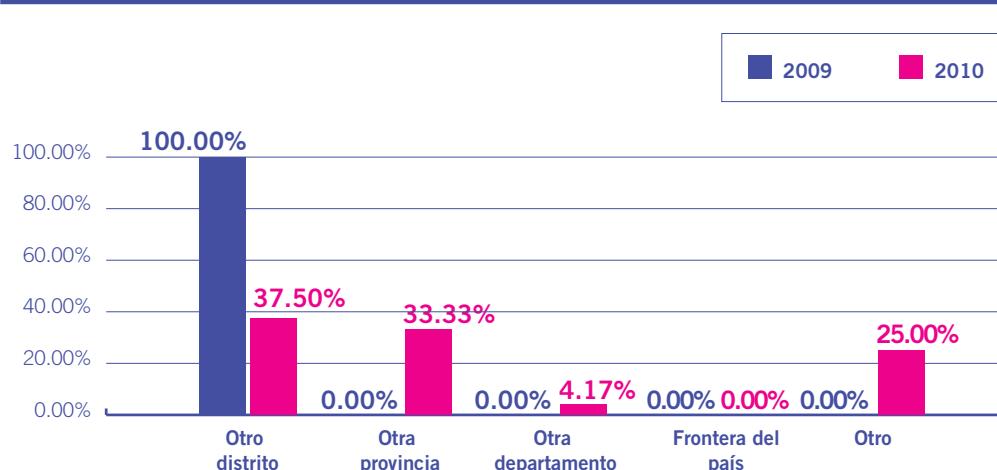
Esta nueva situación abona a la seguridad en sí mismas y a una auto percepción de independencia, ligada a la libertad de movimiento que les da la movilidad y que a su vez les permite romper con el encierro doméstico.

En relación a este aspecto como lo señala Marcela Lagarde a las mujeres “nos han enseñado a tener miedo a la libertad; miedo a tomar decisiones, miedo a la soledad. El miedo a la soledad es un gran impedimento en la construcción de la autonomía”, por ello es importante los logros que se van obteniendo con las mujeres a partir de esta movilidad que están logrando, que implica no sólo salir del encierro doméstico sino romper con los miedos y prejuicios que implica el ser una mujer que ejerce su libertad.

#### Lugares donde se moviliza:

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 12, para el año 2010 la mayoría de las socias que manifiestan trasladarse a otras zonas por sus negocios, señalan que lo hacen a otros distritos y a otras provincias, con un 37.50% y 33.33% respectivamente.

**CUADRO N° 12:**  
LUGARES DONDE SE TRASLADAN LAS SOCIAS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

# Capítulo III

Especificamente, las socias manifiestan en las entrevistas tener que movilizarse a lugares dentro de su misma provincia (a otros distritos), así como a otras provincias, aunque con mayor frecuencia a la ciudad de Tarapoto, por el movimiento comercial de la zona. Las socias comentan:

“...me voy a Nuevo Cajamarca, Juanjuí, Yurimaguas, Tarapoto...”  
(Irma, 23 años)

“...cuando no se vendía mucho teníamos que ir a Rioja,...por Moyobamba también llevaba yo...”

(Genoveva, 27 años)

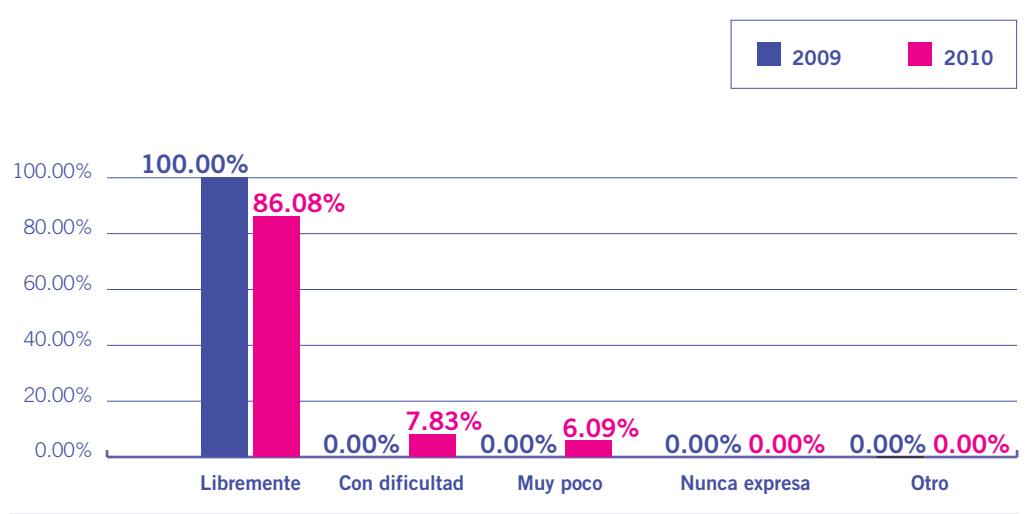
“Yo me voy por Tarapoto, Saposoa acá cerca nomás...”  
(Sonia, 32 años)

## b. Capacidad (y libertad) de expresión:

Socias que sienten que pueden proponer y expresar sus opiniones:

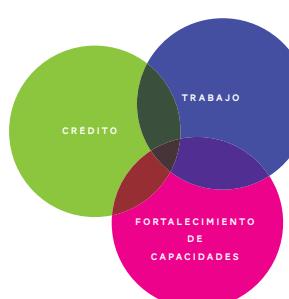
**CUADRO N° 13:**

OPINIÓN DE LAS SOCIAS SOBRE SU PERCEPCIÓN DE PODER EXPRESAR SUS IDEAS Y OPINIONES



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

En el año 2009 el total de las socias encuestadas manifestaron que sentían que podían expresar libremente sus ideas y opiniones, mientras que para el 2010 este porcentaje había disminuido al 86.08%. Este aparente descenso en su capacidad de expresarse libremente, podría deberse a que algunas de ellas están ampliando su concepto de lo que es expresarse con libertad y formular opiniones propias. En el caso específico del



14% que señala ya no expresarse con libertad podría indicar una mayor conciencia de las propias limitaciones al hacer escuchar su voz, lo que sería interesante indagar en la siguiente encuesta. Esto sería consistente con la opinión de la mayoría de la mujeres tanto en las entrevistas a profundidad como en el focus group quienes señalan que antes de participar en los bancos comunales tenían muchas dificultades para expresarse en público, relacionadas básicamente con la poca confianza en sí mismas, la timidez y el temor a la vergüenza. Así, se puede observar en las manifestaciones de algunas socias:

“...no (se expresaba en público)...porque era tímida, no teníamos ese tipo de capacitaciones que nos daba confianza, desenvolverse, opinar,...bien cerradita metidita solamente para mi casita...yo he aprendido bastante de Manuela y doy gracias.”

(Nilda, 44 años)

“No tanto... (participaba) por el miedo, la timidez de expresarme, de hablar o de dialogar o de preguntar no,...quería esconderme en el grupo para que no me pregunten..”.

(Rosa, 39 años)

“...no tanto, así he participado...me he corrido de ese...no se quizás sea el temor a la opinión de los demás que van a opinar esto, siempre hay, en cambio en la Manuela no hay mucho...nos han dado también eso de la igualdad de género... hasta ahorita, la promotora Kelly dice yo soy bonita, yo soy importante, entonces yo digo yo soy mejor, o sea eso nos ha ayudado bastante...”

(Genoveva, 27 años)

El espacio de las reuniones mensuales de los bancos comunales, a través del informe del estado del crédito otorgado, así como de las sesiones de reflexión y con los mensajes transmitidos por las oficiales de crédito ha promovido que las socias tengan más confianza en ellas mismas y se valoren cada vez más como mujeres.

Las mujeres entrevistadas manifiestan sentirse más seguras de sí mismas y que han desarrollado ciertas habilidades para poder expresarse en público:

“...hemos aprendido a desenvolverse, si fallamos, fallamos, nadie somos perfectos.”

(Nilda, 44 años)

# Capítulo III

“Sí, yo no tengo vergüenza, no pienso que estoy hablando bien o mal... salgo al frente me gusta participar en eso...

(Bernith, 36 años)

“...cuando yo entré al banquito, yo nunca salí al frente a decir algo, medio temerosa, los nervios me agarraban, pero...cuando ya nos preguntan algo, ya tengo valor siquiera responder algunas cosas...”

(Linda, 33 años)

En las reuniones de los bancos comunales y en los espacios de encuentro generados por CrediMUJER se propicia que todas las socias puedan participar en la reunión, expresando libremente sus opiniones, promoviendo el respeto hacia, desde y entre las socias, quedando claro que todas las ideas son respetadas y valoradas; y que la reunión sea un espacio de aprendizaje y reflexión donde todas las participantes, tanto la promotora como las socias retroalimentan sus conocimientos

## c. Participación en el Banco Comunal

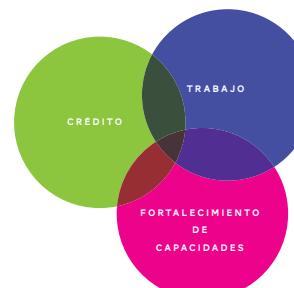
### Participación en el Comité de Administración:

Cada vez es mayor el número de socias que participan en los Comités de Administración de los Bancos Comunales, como se puede apreciar en el Cuadro N° 14, del 34.78% en el 2009 se incrementó al 40.87% en el 2010.

**CUADRO N° 14:**  
PARTICIPACIÓN DE LAS SOCIAS EN EL COMITÉ DE ADMINISTRACIÓN  
DEL BANCO COMUNAL



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)



La participación de las socias en los Comités de Administración del Banco Comunal es crucial para el fortalecimiento de su desarrollo como líderes, porque a través de su capacitación y el desempeño de sus cargos obtienen mayor seguridad sobre sí mismas, perdiendo la vergüenza de participar y desarrollando su capacidad de propuesta.

Este ligero aumento de la participación de las socias en el año 2010 (6%) es por tanto propicio pues revela un mayor desarrollo del liderazgo de las socias y por lo tanto la adquisición de nuevas habilidades para asumir cargos directivos.

“...en las reuniones he tenido oportunidad de ser tesorera, de pertenecer a la mesa que todos van a hablar, entonces, antes quizá no era así, he hablado, poco... en cambio estando en la mesa ya he sabido responder...

(Genoveva, 27 años)

“...soy la presidenta...y yo estoy viendo... yo estoy allí pendiente de qué hacen ...

(Sonia, 32 años)

“...primero, como te digo, a veces nos da temor asumir un cargo, porque decimos cómo será, de repente quedo mal, de repente fallo y me van a rechazar las demás compañeras, pero a veces a la promotora le preguntamos qué se va a hacer, nos guía pues, y botamos el temor, el miedo que lo vamos a hacer mal...

(Rosa, 39 años).

La mayor participación de las socias en los Comités de Administración demuestra que se sienten más preparadas para asumir cargos directivos. Cabe resaltar que el Banco Comunal es un espacio democrático donde se promueve la participación de todas las socias. En éste, ellas representan a su organización, conducen las reuniones, presentan propuestas, y aseguran que las decisiones se tomen democráticamente. Esta práctica fortalece sus capacidades de liderazgo ya no sólo para el Banco Comunal sino también para sus familias y comunidad. Asimismo, tienen mayor reconocimiento por parte de las socias puesto que la identifican como las líderes de su organización, y por tanto sienten mayor afianzamiento sobre sus cualidades y capacidades personales.

#### **d. Participación en otras Organizaciones Sociales de Base:**

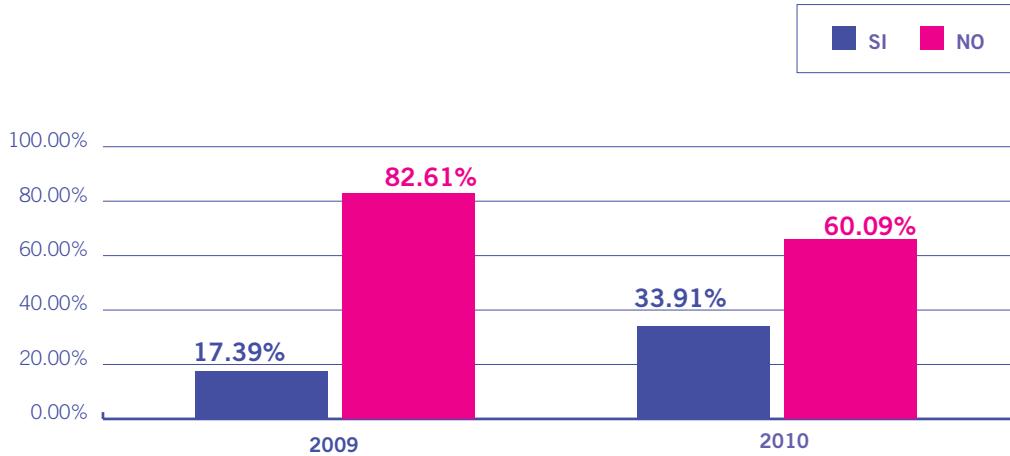
Según el Cuadro N°15, la participación de las socias en otras Organizaciones Sociales de Base (OSB), se ha incrementado del 17.39% en el 2009 al 33.91% en el 2010.

# Capítulo III

CAMBIOS EN LAS SOCIAS A NIVEL PERSONAL

## CUADRO N°15:

PARTICIPACIÓN DE LAS SOCIAS EN OTRAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE BASE



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

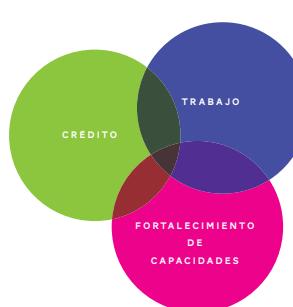
De igual manera, se ha incrementado el número de socias que desempeñan un cargo en otra Organización Social de Base según el Cuadro N° 20, del 13.04% en el 2009 al 33.04% en el 2010.

## CUADRO N° 16:

PARTICIPACIÓN EN OTRAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE BASE  
A TRAVÉS DE UN CARGO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)



La participación activa de las socias en los bancos comunales, influye en el incremento de este porcentaje, porque las mujeres se sienten con mejor actitud y mayor capacidad para poder desempeñarse en cargos de gestión comunal, social o política.

Las socias entrevistadas manifiestan que desempeñan cargos como secretaria, vocal, vicepresidenta, entre otros, en organizaciones como las APAFA, Vasos de Leche, Clubes de madres. Este aumento de un 20% en la participación en las OSB, podría tener relación con la leve disminución en el porcentaje del cuadro 15 en relación a su participación en los acuerdos de las asambleas del Banco Comunal.

**“...ahora en el Vaso de Leche soy vicepresidente...en el colegio de la directiva soy vocal no más de una de las secciones...”**

(María, 40 años)

**“...participo en el club de madres...soy secretaria...nosotros hacemos nuestra reunión mensual...”**

(Bernith, 36 años)

**“...secretaria del club de madres, a veces estamos en el municipio donde capacitan...”**

(Victoria, 36 años)

No deja de sorprender, sin embargo, cómo en un solo año un 20 % más de socias ocupa los cargos que señalan los testimonios anteriores, especialmente si se tiene en cuenta que al ocupar cargos en otras OSB las mujeres adquieren mayor confianza y seguridad en sí mismas, propiciando así su empoderamiento.

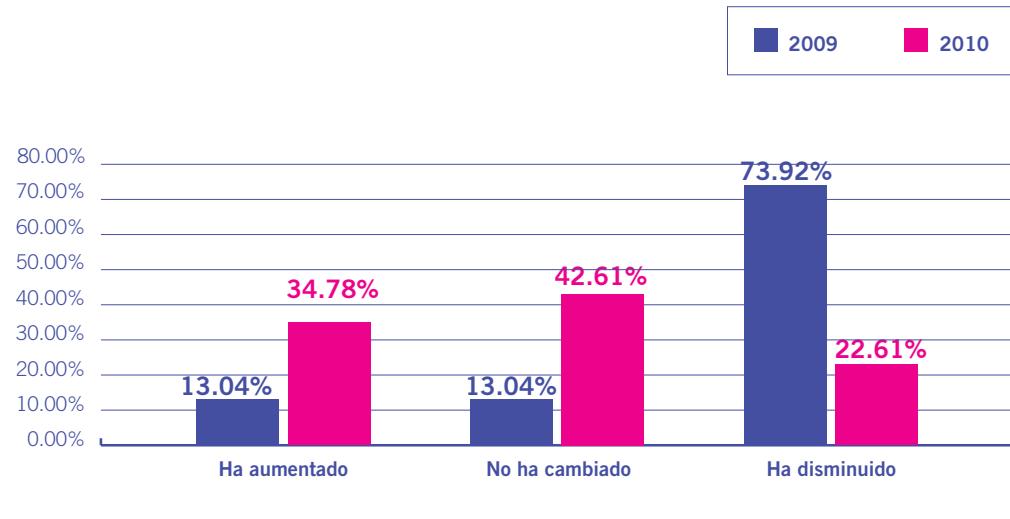
## e. Recreación

Un elemento importante en la vida de las mujeres, son los espacios que tienen para la recreación, especialmente porque la misma dinámica del trabajo doméstico por su carácter permanente y continuo, además de repetitivo, deja pocas posibilidades para el ocio creativo y recreativo de las mujeres. Así, saliendo de la rutina y distrayéndose, no sólo satisface una de las necesidades básicas del ser humano, el ocio, sino que le permite un momento para ella misma, que es un importante indicador en la capacidad de autoestima personal.

Como se puede observar en el Cuadro N° 17, el tiempo que las socias dedican a su descanso y recreación se ha incrementado en el último año, puesto que en el 2009 solo el 13.04% le dedicaba un tiempo, mientras que en el 2010 fue del 34.78%.

# Capítulo III

**CUADRO N° 17:**  
TIEMPO DE LAS SOCIAS DESTINADO A SU DESCANSO Y RECREACIÓN



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Las socias sienten que la recreación es un derecho, lo cual es un avance hacia una percepción de mayor autoestima. Sin embargo, todavía las socias suelen recrearse saliendo con su familia y en menor caso con sus amigas.

“...ya a veces digo hoy es sábado, no voy a vender quiero salir con mi amiga... a la cumba me voy...es una discoteca...me voy con mi amiga nomás, de vez en cuando salimos con mi esposo, pero él es un seco no quiere salir, ah ya le digo entonces me iré con mi amiga le digo”

(Nilda, 44 años)

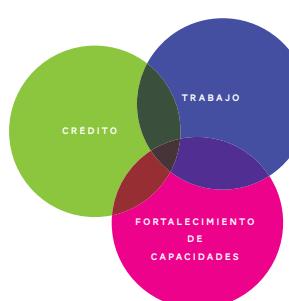
“...yo para los domingos por ejemplo salgo...estamos saliendo de Picota, y de allá venimos recién a las dos de la tarde, nos vamos a pasear, a visitar a su mamá...yo también necesito descanso pues señorita...”

(Bernith, 36 años)

Así también lo manifestaron las socias en el grupo focal:

“...salgo con alguna amiga a pasear... siempre salgo con mis hijos...”

(Grupo focal: Exilda, 32 años)



“... como tengo mi moto agarro a mis 2 hijas y nos vamos juntas, podemos ir al río o a la piscina y de regreso como nos gusta bailar nos vamos a una discoteca...”

(Grupo Focal: Yajaira, 30 años)

Otras socias prefieren quedarse en casa a ver televisión y descansar del trabajo de toda la semana, nos dicen:

“... prendo mi radio en radio programa, ya veo mi novela, ...y me distraigo un rato y ya nada más...”

(Soty, 50 años)

También otro grupo de socias manifiestan que prefieren distraerse asistiendo a las actividades de las organizaciones de las que forman parte, como es el caso de Manuela Ramos, convirtiéndose estas reuniones en espacios no sólo de reflexión e información, sino también de recreación para las socias, por salir fuera del ambiente de casa y compartir con otras personas, especialmente mujeres como ellas con quienes pueden intercambiar experiencias de vida.

“... las vacaciones no son vacaciones, a veces cuando se sale con el esposo, con los hijos, pucha te estresa de todas maneras...al final haces todas las cosas de todas maneras (risas)...¿sabes adónde me voy a distraer más?, bueno pertenezco a la asociación del cementerio de aquí de La Banda, ...me voy a cultivar cada dos meses, y en eso que sudo, que estoy ahí trabajando ahí me distraigo...también en Manuela... porque ahí vas a ir a comentar como salir de ese hueco que estás (risas) de los problemas que tienes, porque la mayoría de mujeres tiene ese tipo de problemas...”

(Victoria, 36 años)

“...yo de salir salgo, cuando a veces hay algún evento por ejemplo la Manuela Ramos, ha hecho una feria en Tarapoto, yo me he ido allá, para como quien a divertirme un poco a despejar mi mente...”

(Rosaura, 53 años)

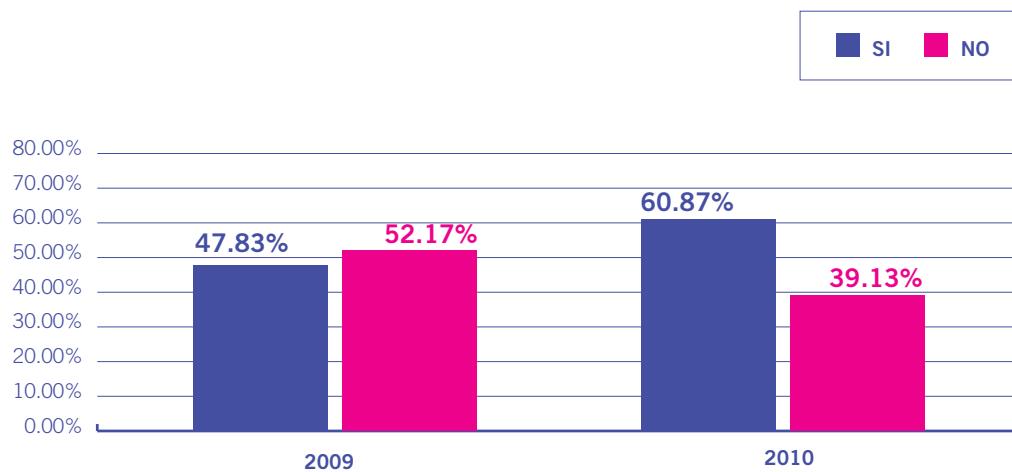
Es importante que las socias hayan incrementado el tiempo para su descanso y recreación, puesto que ello representa un indicador de que las mujeres se están preocupando más por su propio bienestar, es decir están cuidando más su salud, y reconocen que así como tienen sus obligaciones en el negocio y las tareas de la casa, también tienen el derecho de gozar de momentos de recreación y de descanso.

# Capítulo III

Asimismo según el Cuadro N° 18, se puede observar que durante el último año se ha incrementado el número de socias que han desarrollado actividades recreativas, deportivas o artísticas, del 47.83% en el 2009 al 60.87% en el 2010, ello evidencia que son más mujeres las que reconocen la importancia de desarrollar otras actividades que les permiten gozar de momentos de esparcimiento y recreación, en beneficio de ellas mismas y de sus familias.

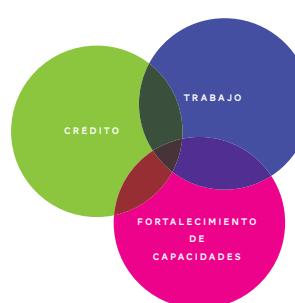
## CUADRO N° 18:

### SOCIAS QUE SEÑALAN HABER PARTICIPADO EN ALGUNA ACTIVIDAD RECREATIVA, DEPORTIVA O ARTÍSTICA DURANTE EL ÚLTIMO MES



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

La percepción que tienen las mujeres sobre los cambios en su vida personal, a partir de su participación en los bancos comunales, están ligados a un cambio de actitud en sus percepciones sobre sí mismas, desarrollando una mayor autoestima, generación de habilidades y destrezas para administrar adecuadamente su negocio y participar en forma activa en otras organizaciones sociales, propiciando además su autoafirmación y empoderamiento en la toma de decisiones sobre su propia vida.



# Capítulo IV

*“Yo soy la que decide”...*

## CAMBIOS EN LAS SOCIAS A NIVEL FAMILIAR



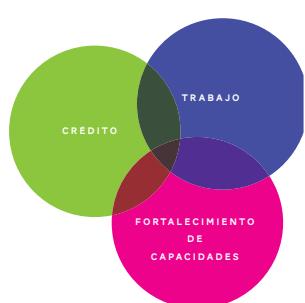
Lograr cambios a nivel de la cultura, entre ellos las relaciones de género, requiere un largo proceso que dura varias generaciones. A pesar de ellos las mujeres socias de los bancos han ido ampliando sus horizontes hacia una mayor independencia tanto económica como de movilidad y participación con voz en diversas organizaciones. Es decir han ganado una mayor presencia en ámbitos públicos, rompiendo los muros de la vida doméstica y familiar. ¿Les ha permitido ello liberarse de las tareas domésticas o modificar las relaciones familiares a favor de ellas? Por estas interrogantes se consideró necesario indagar sobre su percepción de los cambios a nivel familiar.

## Reconocimiento de la importancia del trabajo doméstico no remunerado

La visión que tienen las mujeres sobre el trabajo doméstico es un tema central cuando se analiza en el contexto familiar.

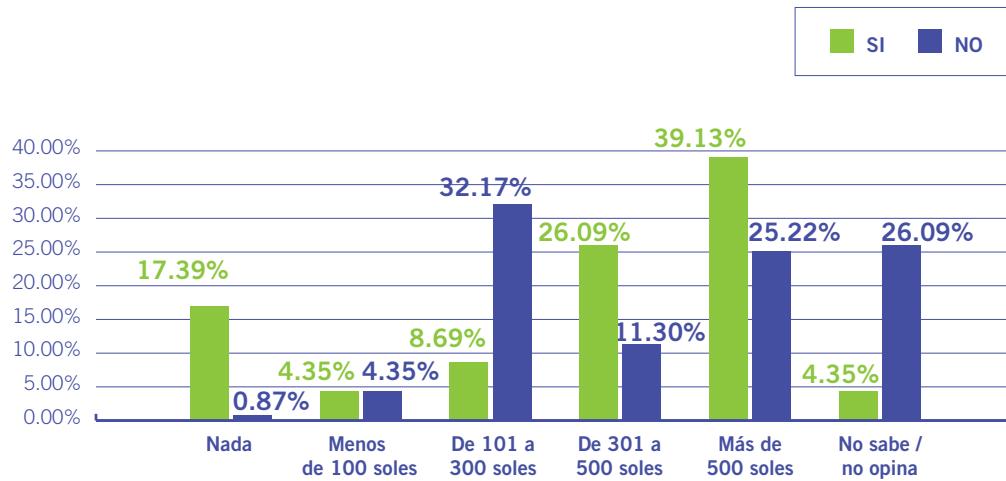
El trabajo doméstico ha sido considerado como una simple extensión de la actividad de la mujer en razón de su género y consecuentemente poco valorado frente al trabajo remunerado. Este tema es un indicador clave para medir la forma como la sociedad valora a las mujeres y específicamente las tareas asignadas a su género. En la diferencia de trabajo reproductivo y productivo, se expresa claramente la desigualdad de género.

A parte de no ser considerado un “trabajo” y por lo tanto no tener valor social, es una tarea que no tiene horario y que promueve el confinamiento de las mujeres dentro de sus casas, en una suerte de encierro doméstico. Esta situación hace que la pregunta por el valor que las socias asignan al trabajo doméstico que realizan, sea un indicador de su reconocimiento sobre la necesidad de la igualdad de género.



**CUADRO N° 19**

SOCIAS QUE CONSIDERAN QUE SE DEBE RECIBIR UN PAGO POR LAS LABORES DOMÉSTICAS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Como se puede observar en el Cuadro N° 19, tanto en el año 2009 como en 2010 alrededor del 75% de las socias encuestadas consideran que sí se debería recibir un pago por las labores domésticas realizadas. Es interesante resaltar que en tan solo un año, la respuesta que las mujeres no deben recibir ninguna remuneración descendió a un escaso 0.87% frente al 17.39% que optó por esta respuesta el año anterior, 2009. Esta respuesta sugiere que existe un reconocimiento generalizado del valor del trabajo doméstico como una actividad que debería ser remunerada. Es decir, las tareas domésticas como cualquier trabajo deberán tener un precio en el mercado.

Es interesante notar cómo ha variado, de un año a otro, el monto de lo que ellas consideran debería ser el pago. Mientras ha aumentado el porcentaje de mujeres que indicó no saber cuánto será el pago, ha descendido el porcentaje de mujeres que expresaron que el pago debería ser un monto mayor de 500 soles. Estos cambios podrían indicar que las socias reconsideran de manera más práctica y realista las cantidades que debería pagarse pero de ningún modo han cambiado la opinión de que sí debería valorarse económicalemente el trabajo doméstico.

Las socias entrevistadas reconocen la importancia de su trabajo en el desempeño de su rol reproductivo. Algunas de ellas manifiestan que sus parejas valoran el trabajo que hacen en la casa ya sea porque les agradecen o porque “las ayudan” con el trabajo.

**“Sí, mi esposo valora...cuando cocino, porque él sabe que no me gusta, a veces cuando cocino me agradece por lo que les he dado de servir...en la casa tienes más trabajo que cuando estás afuera...”**

(Victoria, 36 años)

# Capítulo IV

“...mi esposo sí, me lo dice siempre...que lo hago bien, que está contento con lo que hago, entonces&creo que sí es valorado... por el resto no sé...hay muchos hombrecitos que no se lavan un plato eso sí es feo&creo que eso viene de la crianza desde chiquitos...”

(Genoveva, 27 años)

“...en mi caso mi esposo cuando estoy cansada o me siento mal, él me dice yo te voy a ayudar, él si me valora, pero la sociedad no...”

(GF, Corina, 37 años).

Otras socias no comparten esta percepción; manifiestan sentirse cansadas por la responsabilidad del hogar y del negocio sin que su pareja y familia valore su trabajo.

“...el trabajo de ama de casa es más peor, más trabajo, yo le digo así a mi esposo cuando él viene, tú agarras tus cosas y te vas y yo me quedo aquí... algunas personas no estiman, dicen ay haragana paras en la casa, no haces nada, así dicen algunos”.

(Irma, 23 años)

“...no valoran porque nosotros no ganamos nada de lo que hacemos en nuestra casa (risas),...y vuelta el hombre tiene un solo trabajo, el hombre se va hace su tarea y ya tiene, recibe su plata...”

(María, 40 años)

“No, señorita, yo pienso que no valoran, especialmente mi esposo, por ejemplo, él dice que yo no hago nada en la casa...”

(Rosaura, 53 años)

“...no valoran porque no parece pues el trabajo, tanto te matas trabajando...pero si tú ese trabajo le dieras a otra persona cuánto te cobraría, y sí lo valorarían...”

(Soty, 50 años).

En las opiniones vertidas en el grupo focal, la mayoría de las socias coincide en afirmar que su labor como ama de casa no es valorado y que además tienen que trabajar todo el día para cumplir con las responsabilidades del negocio y del hogar.



“No valoran...el hombre ha de hacer un solo trabajo en todo el día, pero nosotras desde que amanece estamos en la cocina, de allí entramos a los cuartos, a la sala a asear, de allí juntar la ropa para lavar, de allí de nuevo viene la hora del almuerzo, les servimos y otra vez recién descansamos tal vez 2 horas, de allí otra vez a la cena...”

[GF: Silvia, 40 años].

Definitivamente hay una gran brecha entre lo que perciben las socias, donde sí se observan cambios importantes promovidos a partir de las capacitaciones y mensajes de las promotoras y lo que acontece en la práctica. Mientras ellas piensen que las actividades domésticas son importantes y deben ser valoradas, al interior de la familia no se las valora.

Sin embargo, esta situación refleja el cambio todavía incipiente que se presenta como parte de un proceso que tendrá que concretarse en transformaciones a nivel de las relaciones familiares. Por ello se hace necesario un cambio a nivel de la estructura social lo que implica la implementación de políticas públicas y sociales con un enfoque de género.

Lo importante es que se va generando conciencia sobre la condición y posición de género, y sobre todo, se va mejorando la situación de las socias. En este sentido, es importante mencionar la Ley N° 29700 que valoriza en las cuentas nacionales el trabajo doméstico.

## Distribución del trabajo doméstico: percepción de las responsabilidades en el hogar

Así lo manifiestan las socias entrevistadas:

“...cocinar, eso no, él no se preocupaba, ni decir voy a lavar nada (risas) el de lavar no, no me ayudaba...no lo dejaba lavar (risas)...así, cuando me decía: yo te ayudo a tender tu ropa, ya me ayudaba a tender mi ropa...”

[María, 40 años]

“...todo el servicio doméstico...yo todo, todo le ponía a mi marido...”

[Nilda, 44 años]

# Capítulo IV

“... él decía que era tonterías...que la mujer es para su casa... que la mujer no debe estar así, que aprende malas cosas...pero yo le digo que no es así...ahora ha cambiado bastante...”

(Rosa, 39 años)

A partir de la participación de las mujeres en las reuniones de los bancos comunales y las actividades realizadas por CrediMUJER, se ha promovido que las socias entrevistadas reconozcan que la pareja debe ser responsable también de las labores de la casa, porque ambos trabajan y tienen los mismos derechos y obligaciones:

“El hombre también puede hacer lo que hace la mujer porque sí es igualE el hombre tiene derecho de ayudar haciendo su casa.”

(María, 40 años)

“... es de los dos señorita,.. si los dos trabajamos.. por ejemplo tenemos harta ropa, es un día martes o miércoles en la noche lavamos los dos..”

(Sonia, 32 años)

En el grupo focal, las socias expresaron que ellas enseñan a sus hijos varones y mujeres a ser responsables de las labores del hogar:

“.. mis hijos son 4 (3 varones y una mujer) y ellos desde niños han aprendido a compartir los quehaceres del hogar,.. no es ningún pecado que el hombre sepa cocinar y lavar...”

(Grupo Focal: Tatiana, 48 años)

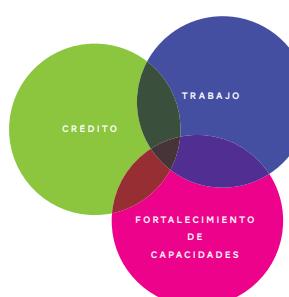
Existen también algunas posiciones divergentes, donde las socias opinan que las actividades domésticas deben ser de responsabilidad de la mujer sobre todo cuando permanecen un mayor tiempo en el hogar por el tipo de negocio que tienen o cuando las mujeres no realizan una actividad económica remunerada:

“.. yo digo más de la mujer, cuando.. la mujer para más en la casa (negocio ubicado en el domicilio de la familia)... y el hombre se va de la casa a trabajar..”

(Irma, 23 años)

“Yo creo que es de la mujer por lo menos cuando no trabaja (espacios libres donde no tienen actividades del negocio)..”

(Genoveva, 27 años)



Hoy la mujer siente que cuenta con mayor apoyo de su pareja, hijos e hijas en las labores de la casa, pero sigue siendo ella la principal responsable de estas actividades, y la labor de la pareja se concibe como un apoyo, mas no como una responsabilidad compartida. Ellas dicen:

**“Él aunque ha renegado pero está cambiando.. mi esposo ha cambiado en todo, porque él siempre me escucha cuando digo vamos a hacer así.. y dice ya pues.. el ya se responsabiliza de ir al mercado temprano.. mis hijos me cuidan harto a mí..”**

(Nilda, 44 años)

**“.. tengo a alguien que me viene apoyar acá en la casa.. de todas maneras siempre hay un conflicto justamente por todas esas orientaciones que me han dado en Manuela Ramos (risas).. porque él.. dice que la mujer que ya tiene su esposo, sus hijos ya no tiene que estar metida en esos tipos de compromisos en las cuales esta Manuela Ramos,.. pero... al final yo hago lo que es conveniente”**

(Victoria, 36 años)

**“Yo, sí.. mis hijos sí colaboran.. a veces cuando yo no estoy, tengo un compromiso, ellos mismos lavan su ropa, ellos en las tardes cocinan, limpian la casa, ahora he tenido que salir (por reunión del Banco Comunal) y he venido a mi casa y están haciendo la limpieza..”**

(Rosaura, 53 años)

En el grupo focal, las socias manifestaban que las parejas e hijos las ayudan, a partir de la sensibilización que reciben en Manuela Ramos, y que ellas comparten con su familia, insistiendo en la ayuda que deben darles. *“...en mi caso él sale a las 8 y en las mañanas mientras hago el desayuno él cambia a la bebe, él siempre me ha ayudado... le voy acostumbrando hasta cuando tenga 60 años (risas)... (Grupo Focal: Exilda, 32 años).*

A partir de las reuniones en los bancos comunales, las mujeres reflexionan sobre su condición y sobre la importancia de compartir el trabajo doméstico con otros miembros de la familia. Es importante reconocer, sin embargo, que los grandes cambios al interior de la familia, tendrán que partir de un cambio profundo de la estructura patriarcal de la familia que sigue vigente en nuestra sociedad.

## Tiempo que destinan las mujeres al trabajo doméstico y al negocio:

Anteriormente, muchas de las socias cuando no habían obtenido el crédito con Manuela Ramos y no tenían un negocio, se dedicaban a las actividades del hogar y a participar en las organizaciones de su comunidad.

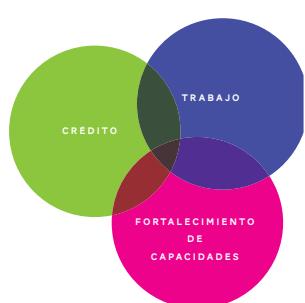
“.. antes era a coser y para ayudar en la casa, en el hogar.. ”  
(Nilda, 44 años)

“.. más estaba con mi comunidad, como te digo que la iglesia me eligió un cargo.. ”  
(Bernith, 36 años)

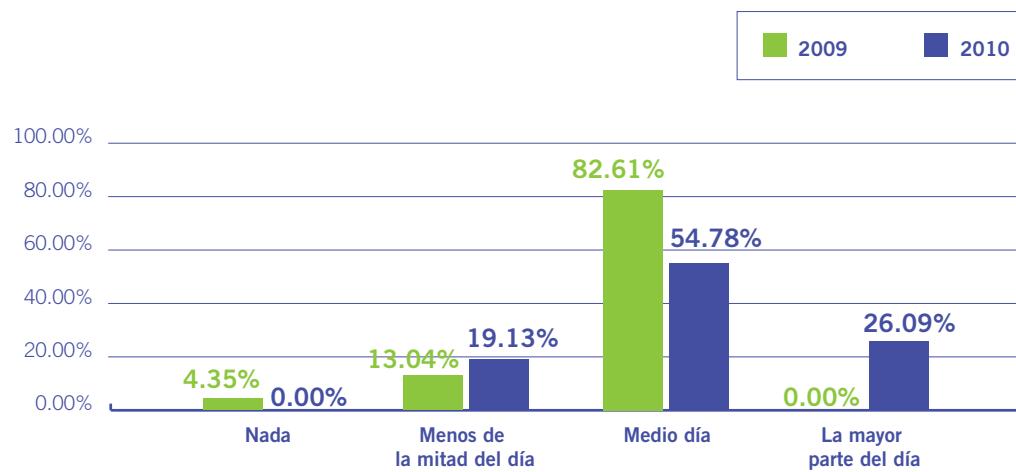
Las socias que ya tenían un negocio, pero no la obligación de pagar el crédito ni la capacitación que brindan los bancos comunales, le dedicaban poco tiempo a sacar adelante su negocio, ocupándose mayormente de las actividades del hogar.

“.. a la casa porque en ese tiempo pues no sabía todavía cómo es la administración del negocio, a veces se cerraba, no me importaba si voy a vender o no.. ”  
(Rosaura, 53 años)

Hoy, como se observa en los cuadros N° 20 y 21, las socias dedican la mayor parte de su tiempo (medio día) a las actividades del hogar y del negocio. Se puede ver en el cuadro 21 cómo ha incrementado el número de mujeres que dedican la mayor parte del tiempo a las actividades del negocio del año 2009 con un 17.39% a 2010 donde ya aparecen un aumento del 45.22 %.

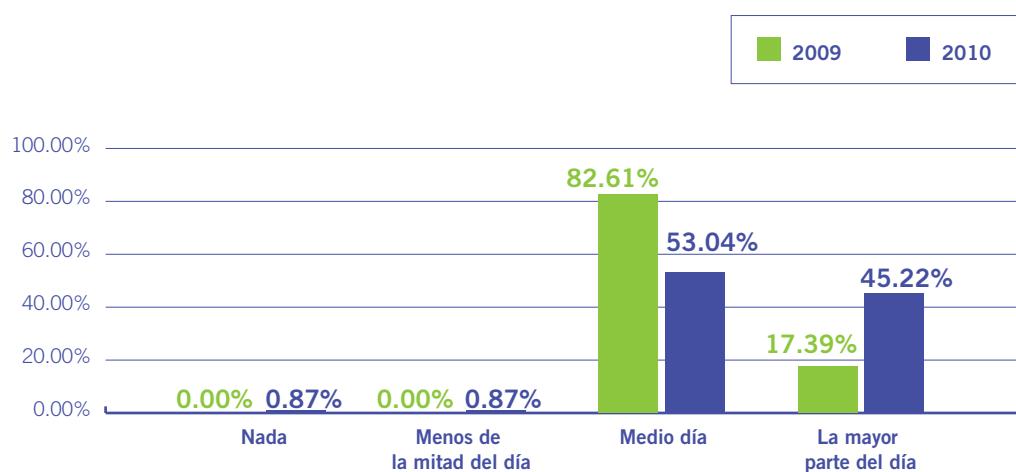


**CUADRO N° 20:**  
TIEMPO DESTINADO A LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL HOGAR



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

**CUADRO N° 21:**  
TIEMPO DESTINADO A LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

El hecho de que las socias dediquen más tiempo a sus negocios, tiene correlación directa con el hecho de que la mayor parte de los negocios funcionan en los domicilios, lo que facilita a la mujer combinar ambas actividades, atendiendo también las labores de la casa. En estos casos resulta en una sobrecarga de labores.

# Capítulo IV

Las mujeres comentan:

“Más al negocio...me levanto a las 5 o 4:30 a.m... el día que me toca hacer mi juaneada...a las 7:30 p.m. ya estoy vendiendo como hacer mi merienda, ya... termino muy cansada...”

(María, 40 años)

“...a mi negocio le doy vida, de ocho de la mañana hasta las dos de la tarde señorita... luego vengo a hacer lo que es en mi casa,...el día que no salgo a vender me siento enferma...”

(Bernith, 36 años)

“...al negocio, serán unas 6 horas, puro día, en la noche que a veces me voy hasta las 10, 11 de la noche...los domingos es el día para mi casa, pero los días de semana del desayuno lavo el servicio y al tejido más tiempo al negocio Ese podría decir...”

(Genoveva, 27 años)

“...desde las 4 de la mañana los dos al negocio... hasta las 6 o 7 de la noche...de allí vuelta me voy a la cocina ya yo tengo que hacer la merienda...todo el día es cansado...”

(Sonia, 32 años)

A través de la dinámica “el reloj de la rutina”, desarrollada en el grupo focal, las socias manifestaron que el mayor tiempo (un promedio de 8 horas) lo dedican al negocio, pero que también se organizan para poder cumplir con las responsabilidades del hogar.

“...me levanto a las 5 de la mañana y alisto a mis hijas, las dejo en el colegio y desde allí empiezo a trabajar hasta las 12, hora en que las voy a recoger, almorzamos y vuelvo a ir a trabajar hasta las 6 de la tarde...”

(Grupo Focal: Yajaira, 30 años)

## Toma de decisiones en el ejercicio de la sexualidad y la reproducción

Como se analizó en el capítulo anterior, existen muchas barreras que superar para que las mujeres tomen conciencia del cuidado de su salud sexual y reproductiva y acudan a los servicios de salud. Entre estos, el temor y la vergüenza aparecen como los principales motivos para no acudir.

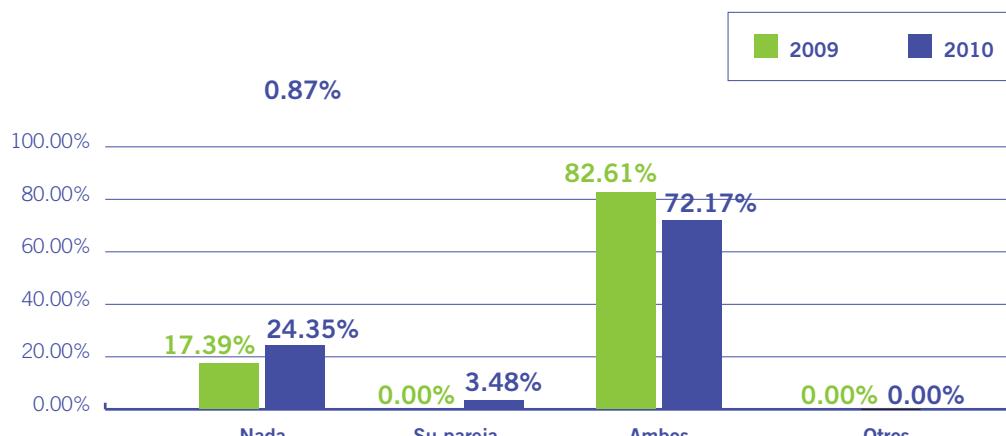
En este acápite se muestra hasta qué punto las mujeres están ganando iniciativa y autonomía al interior de la familia, en los temas del derecho a decidir cuántos hijos tener y cuándo tener relaciones sexuales.



## a. Mujeres que deciden el número y espaciamiento de los hijos:

Según el Cuadro N° 22, son ambos en la pareja quienes deciden el número y espaciamiento de los hijos, pero aunque esta cifra ha disminuido (82.61% en el 2009 y 72.17% en el 2010), se ha incrementado el porcentaje de mujeres que toma la decisión en forma independiente del 17.39% en el 2009 al 24.35% en el 2010.

**CUADRO N° 22:**  
RESPONSABLE EN LA FAMILIA DE DECIDIR CUÁNDO Y CUÁNTOS HIJOS TENER



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Es importante mencionar que anteriormente a la participación de las socias en los bancos comunales, esta situación era diferente en mujeres que ahora oscilan entre los 40 a más años, justamente por el contexto de hace 25 años, donde los programas de planificación familiar no se desarrollaban como es ahora, y no había acceso a las capacitaciones que tienen en la actualidad. Ellas dicen:

“...él, porque antes no sabías...media inocente [risas]...  
muchachos pues... 16 años...”

(María, 40 años)

“...yo he sido ciegas...he tenido una vida bien horrible,...  
era recontra celoso...él me decía cómo te vas a cuidars... la  
mujer que se cuida ess...porque le burla de su marido decía,  
ignorante pues era yo...yo callada era, porque si le contestaba  
me metía golpes...”

(Nilda, 44 años)

# Capítulo IV

La mayoría de mujeres entrevistadas, fundamentan la decisión del número de hijos en factores económicos, cuyas limitaciones impiden la adecuada crianza de varios hijos:

“Los dos, yo, una parte también porque me hicieron cesárea...”  
(Irma, 23 años)

“...ambos tienen que ser pues. Si quieres tener dos, en esos dos te quedas, si quieres completar la media docena, la media docena van pues...”

(María, 40 años)

“Los dos señorita, él también está de acuerdo, yo también estoy de acuerdo porque tener un hijo es un gasto...”

(Sonia, 32 años)

“...yo soy lo que decido señorita...porque de tener hijos se pueden tener pero cuando quieren estudiar no te alcanza señorita...”

(Bernith, 36 años)

“...he decidido desde el principio cuántos hijos quiero tener, por ejemplo mi amor quiso tener otro bebe, pero ya no porque si a veces con dos nomás padecemos, traer otro más...y eso le quita a los tres niños que tenemos...”

(Victoria, 36 años)

“...yo decidí solo tener 4 porque él solo trabajaba y decía que no voy a poder tener más hijos porque la educación me va a costar más cara...”

(Rosaura, 53 años)

Estos resultados demuestran que la mujer va ganando autonomía en la toma de decisiones del ámbito personal. El cuidado de no quedar embarazada se debe a los gastos económicos que genera la manutención de un mayor número de hijos y, por tanto, que no se les brinde la crianza adecuada. En otros casos se debe a cuestiones de salud, en tanto un nuevo embarazo puede implicar un riesgo para ella o simplemente porque ya no desea tener un mayor número de hijos.

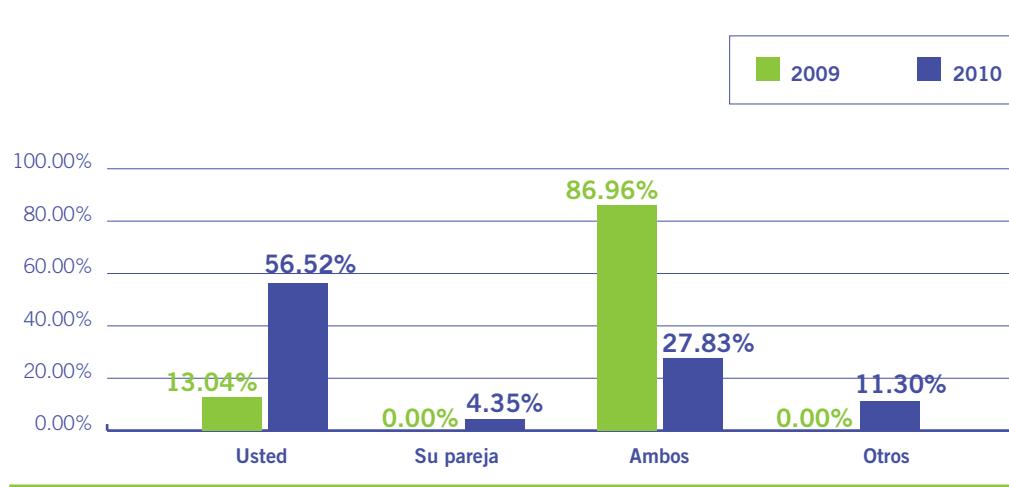
## b. Medidas para no quedar embarazada:

La utilización de métodos anticonceptivos es generalmente una decisión de las mujeres. Como se observa en el cuadro 23, para el año 2010, el 56.52% de las mujeres encuestadas señalaba que son ellas las que deciden cuándo utilizar estos métodos. Contrastado con la respuesta del año anterior cuando solo el 13.04% manifestaba tomar



la decisión, se trata de un avance en el control sobre su cuerpo. En compensación, la respuesta del año 2009 en la que casi el 87% manifestaba que ésta era una decisión compartida, ha descendido al 27.83%

**CUADRO N° 23:**  
RESPONSABLE EN LA FAMILIA DE DECIDIR SOBRE LA UTILIZACIÓN DE MÉTODOS ANTICONCEPTIVOS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Para este tipo de decisiones, generalmente, la mujer se informa en el programa de planificación familiar de los centros de salud de sus comunidades. Las socias entrevistadas manifiestan que se cuidan principalmente con métodos como la ampolla o se han realizado la ligadura de trompas:

“...con ampolla porque con la píldora parecía que tenía infecciones urinarias, me engordaba más, mis brazos se hacían bolitas blancas, y ahora con la ampolla estoy ya normal,...ya me dijo él...”

(Irma, 23 años)

“Me cuidaba con ampollas...antes con las píldoras pero mucho me chocaba...yo decidí...en el hospital...”

(María, 40 años)

“Me he ligado...yo decidí justamente porque no quería tener más hijos...cuando asisto a los controles que hay en el hospital te dan a escoger qué es lo que quieras...”

(Victoria, 36 años)

Sin embargo, algunas mujeres utilizan métodos naturales entre los que figura la medicina tradicional:

# Capítulo IV

“...primero...me cuidaba con mi regla, y después con lo que es la maravilla... con caldo de coco...una viejita me ha enseñado...”

(Bernith, 36 años)

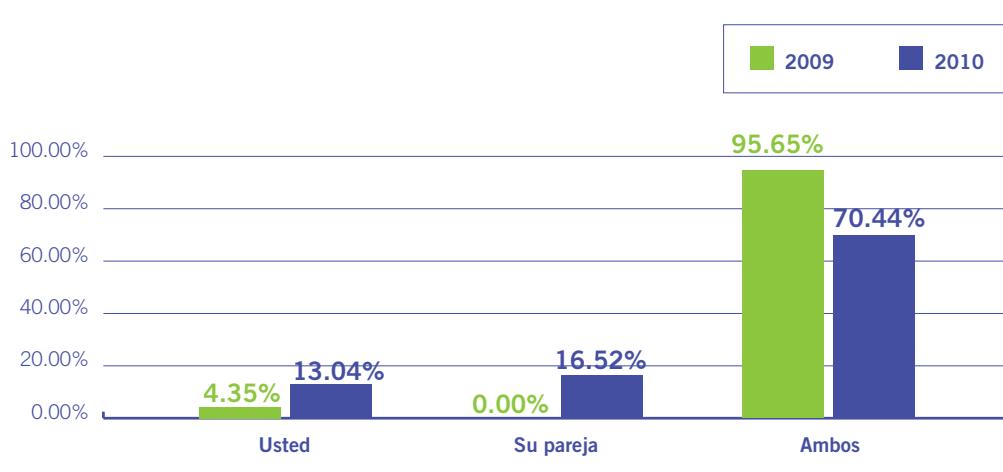
Estos resultados demuestran que estas mujeres están tomando decisiones propias respecto a su cuerpo.

A pesar de las concepciones culturales que mantienen la creencia que la mujer que se cuida está siendo infiel al esposo o que “es un pecado” utilizar métodos anticonceptivos, las mujeres empiezan a utilizarlos, toman decisiones más informadas y reconocen la importancia de no concebir un embarazo no deseado.

## c. Mujeres que deciden cuándo tener relaciones sexuales:

Según el Cuadro N° 24, la decisión sobre cuándo tener relaciones sexuales, corresponde a un acuerdo de ambos (95.65% en el 2009 y 70.44% en el 2010). Mientras en 2010 baja el porcentaje con respecto a 2009, en esta respuesta, se incrementa el número de mujeres que decide sobre este asunto (del 4.35% en 2009 al 13.04% en 2010), lo que tiene relación con el mayor nivel de autonomía que van alcanzando las socias.

**CUADRO N° 24:**  
QUIÉN DECIDE CUÁNDO TENER RELACIONES SEXUALES



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

En el cuadro queda la interrogante de un 16.52% de mujeres que respondió en el año 2010 que son los hombres los que deciden y que contrasta con el 0% por cierto que tuvo esta respuesta en el año anterior. Sin embargo, esta respuesta puede deberse a un mayor sinceramiento de la realidad de las mujeres quienes podrían no haberse atrevido a responder en los casos que los hombres decidieran.

Esto se confirma con los testimonios a continuación, en los que algunas socias expresan haber sido obligadas por sus maridos a tener relaciones sexuales, quienes muchas veces



se imponían mediante la violencia. Ellas manifestaron que esto se debía principalmente al desconocimiento de sus derechos sexuales y reproductivos. Ellas refieren:

“...anteriormente él lo hacía así, yo no quería, es feo, así no,...a veces a la mujer le discriminan bien feo porque no accede a los gustos del hombre...él, se amargaba, decía eres una mañosa, estás con otro, por los suelos nos ponen...no hay ese afecto, ese amor, yo creo que a la fuerza no, a veces es una violación...”.

(Rosa, 39 años)

“Como te digo, yo pienso que hay que hacerlo con amor, no solamente por hacer...antes él exigía y yo aceptaba qué más,... era una tonta...ahora no...”

(Nilda, 44 años).

“Él señorita...él era exigente...porque a veces decía él que se va a largar de la casa, se va a ir...”

(Rosaura, 53 años).

Muchas de las socias manifiestan que ahora, cuando no quieren tener relaciones sexuales, las parejas ya no las fuerzan y en cambio llegan a un acuerdo mutuo:

“Decidimos los dos...Si yo no tengo ganas, él duerme y no se molesta (risas)”.

(Irma, 23 años)

“Yo señorita (es quien decide), porque ando demasiado cansada, no se puede... es más comprensible ahora...”

(Nilda, 44 años)

“...los dos...porque si uno no quiere no se insiste la otra parte,...”

(Genoveva, 27 años)

Otras mujeres, a pesar de que saben que eso va en contra de sus derechos, se someten a la decisión de la pareja. Ellas explican que lo hacen por complacer a la pareja, pero les genera un sentimiento de malestar que va atentando paulatinamente contra su relación.

“...mi esposo...me dice, día sábado debes darme sin renegar, yo le digo ¿por qué?, porque te he dado toda la plata a ti... pasa eso y nos sentimos feo, quizá piense que tu le correspondes, pero es solo por cumplir.”

(Grupo Focal: Exilda, 32 años)

# Capítulo IV

“Cuando yo no quiero, no quiero...a veces se molesta...a veces trato de complacerlo...a veces me siento contenta de poder complacerlo...y otras veces no, porque mi cuerpo no quiere, no se puede hacer una cosa que no se quiere...”

(Victoria, 36 años)

Sin embargo, un avance que destaca en las socias de los bancos comunales, es que demuestran una mayor autonomía, como puede verse en el Cuadro 24, en el que el 13% de las mujeres señaló que son ellas las que deciden cuándo tener relaciones sexuales con su pareja, mientras que un 70% indicó que lo deciden los dos en pareja. Esto es importante porque demuestra que ahora las mujeres son más conscientes del derecho de decidir sobre su propio cuerpo y que nadie (ni la pareja) le debe imponer alguna acción que vaya en contra de su voluntad. Ello significa un claro avance en un contexto en el que la mujer debe cumplir con la voluntad del marido, lo que hace que muchas mujeres cedan ante la insistencia del hombre simplemente porque es su obligación como esposas o para que “él no se busque a otra”. Estos esquemas que son muy difíciles de romper, parecen empezar a resquebrajarse gradualmente con los resultados que se van obteniendo a través de mensajes como los vertidos en las actividades realizadas por Manuela Ramos y la intervención de otras instituciones.

Finalmente, se puede concluir en que la salud sexual y reproductiva de la mujer sigue siendo un problema difícil de abordar, dado que es considerado como un tema del ámbito privado y de la intimidad. Sin embargo, en los resultados obtenidos tanto en las encuestas como en las entrevistas y grupos focales desarrollados, las mujeres cada vez ganan más espacios en la toma de sus propias decisiones.

Los cambios experimentados en las socias a nivel familiar, a partir de su participación en los bancos comunales, se manifiesta en el mayor apoyo de los miembros de la familia en las labores de la casa, mejor comunicación y mayor toma de decisiones por parte de la mujer en el ámbito personal y familiar, obteniendo con ello una mayor autonomía y empoderamiento.

Así lo explica Sonia: “...[ha aprendido] cómo estar en familia los dos, o sea con nuestros hijos aprendernos a tratar, comunicarse para seguir adelante, porque si no tenemos comunicación entre sí...entre familia, no se puede salir adelante, y entonces eso es lo que te enseña Manuela Ramos...”

(Sonia, 32 años).

Como se puede ver a través de las encuestas, entrevistas a profundidad y grupos focales, existen concepciones tradicionales muy arraigadas en las mujeres, lo que implica un proceso lento de sensibilización y cambio de actitudes de algunas mujeres frente a su condición y posición de género. Asimismo, se requiere de la intervención del Estado para que genere políticas públicas y sociales que realmente propicien la igualdad de género.



# Capítulo V

*“Yo soy la dueña”...*

## CAMBIOS EN LAS SOCIAS A NIVEL DEL NEGOCIO



## Acceso y generación de recursos

Las mujeres reconocen en Manuela Ramos, a la institución que les dio el apoyo cuando más lo necesitaban, es decir que “apostó por ellas”, a diferencia de otras instituciones crediticias donde se les cerraba las puertas. Por ello, estas mujeres guardan un sentimiento de lealtad no sólo hacia la institución sino principalmente hacia su Banco Comunal, que les dio la oportunidad de obtener un crédito y de crecer como empresarias y mujeres.

¿Cómo llegó el Movimiento Manuela Ramos a estas mujeres? En las entrevistas a profundidad, algunas socias expresaron haber empezado a manejar un crédito con el Banco Comunal, a raíz de la invitación de sus amigas:

“...con Manuela gracias a Dios,...no tenía las puertas abiertas de ningún banco, porque no teníamos para empezar y gracias a Dios que nació un grupo de mujeres y ahí pues salió manuelita y de ahí ha empezado un poquitito...”

(Nilda, 44 años)

“Yo empecé así a sacar crédito en Manuela cuando una amiga me invitó...”

(Bernith, 36 años)

Las mujeres reconocen que CrediMUJER, les brinda la oportunidad de contar con un préstamo para poder impulsar o hacer crecer sus negocios, sean pequeños o grandes, con un mínimo de requisitos, sin garantías, apostando por el desarrollo de la mujer de zonas rurales y urbano-marginales.

### Información-capacitación

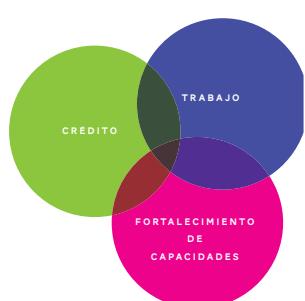
En relación a la capacitación en temas vinculados a género, gestión empresarial y fortalecimiento del Banco Comunal, las socias expresaron que cuando no pertenecían a los bancos comunales y no recibían las capacitaciones de éstos, tenían serias dificultades en el manejo de sus negocios. Algunas de éstas se debía a que gastaban el dinero del capital del negocio en necesidades personales. Ello las dejaba sin el dinero con el cual invertir. También señalaron tener dificultades para atender adecuadamente a los clientes y por tanto no tener buenas ventas. Ellas nos dicen:

“antes...a nuestra manera nomás se le atendía al cliente...”

(Bernith, 36 años)

“...antes si lo gastaba ya por ahí lo reponía... o sea no separaba, lo que ahora no mezclo ya mi capital...”

(Genoveva, 27 años)



“...yo antes no podía tratar, porque alguien venía y yo me metía adentro porque a mí me daba vergüenza conversar con alguien...”

(Sonia, 32 años)

Las socias han recibido capacitaciones en temas de género y gestión empresarial, mediante sesiones de información y reflexión. Sobre éstas, ellas expresan que les han permitido desarrollar y fortalecer sus capacidades en el plano personal y especialmente en la administración de sus negocios, para incrementar sus ventas y obtener mayores ganancias.

Los módulos de gestión empresarial que se desarrollan en los bancos comunales son dos: *Maneje el Dinero de su Negocio* y *Aumente sus Ventas*.

De las lecciones aprendidas, las socias relatan que han puesto en mayor práctica temas sobre atención al cliente, marketing, manejo adecuado del dinero, utilización de registros, organización y fortalecimiento organizacional:

“...se aprende en la capacitación cómo hacer crecer nuestro negocio,...ver a quién vamos a dar crédito,...también cómo podemos tener más clientes,...de repente dando un calendario, tú me compras 10, yo te doy 1,...es importante tratar bien al cliente porque tienen ganas de venir otra vez...anoto las novedades que salen más, o sea las láminas que salen más....y eso me sirve para poder hacer más pedidos y seguir vendiendo...”

(Irma, 23 años)

“...que podemos poner nuestra empresa solas o en grupo, así por ejemplo acá estamos en grupo nosotras en Picota,...para vender en ferias así mensual...saco mis cuentas también en algo, (para saber) cuánto estoy ganando, si pierdo y cuánto se ha invertido”

(Nilda, 44 años)

“...me han enseñado a conocer nuevos clientes...paciencia con los clientes, saber llegar a los clientes,...lo que yo no sabía... ahorita con estas capacitaciones los clientes vienen donde mí ya, porque yo les visito...así como nos dieron la charla... mi hija mete en su laptop, archivo todo...me va haciendo mi inventario...”

(Bernith, 36 años)

# Capítulo V

“...en separar mi capital que antes no hacía,...es decir que lo mantengo como se dice para seguir aumentando... no dar al crédito porque hay un montón de cosas que pasan con el crédito...de repente no me pagarían...”

(Genoveva, 27 años)

“... organizarme un poquito más, cosas que no pensaba que tengo que hacer como hacer mis cuentas (risas)... sirve bastante, por ejemplo para saber el precio de las maquinas,...cuánto se debe cobrar por las herramientas también, los costos...”

(Victoria, 36 años).

En la reunión del grupo focal, algunas socias resaltaron el poner en práctica lo que habían aprendido sobre marketing.

“...nos han enseñado la ubicación del negocio, plaza y el local, eso debe ser principal, que debe de ser así nos han dicho señorita... debe de entregar un buen producto de buena calidad...”

(Grupo Focal: Maritza, 33 años)

En las reuniones de los bancos comunales, la socias manifestaron haber aprendido temas relacionados con los valores y principios para continuar con el fortalecimiento del grupo.

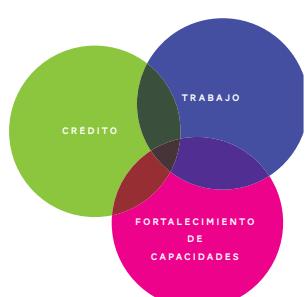
“La reunión del banquito ha estado bonito... hemos dicho la responsabilidad de cada persona...hay que trabajar todos juntos, ser responsable más que todo... en la ollita ha servido para cómo podemos ser...los ingredientes de la ollita de lo que hemos hecho un inshicapi, puede ser nuestro banquito, todos los ingredientes que tiene, así debemos ser nosotros también...”

(Cecilia 38 años)

La metodología que utiliza CrediMUJER para desarrollar las sesiones de información y reflexión a través de dinámicas, el uso de medios didácticos y el carisma de las promotoras son un apoyo fundamental para el proceso de aprendizaje de las socias de los bancos comunales, como medio para promover la autonomía y empoderamiento de la mujer, puesto que la educación se concibe “como vía principal para reducir, solucionar o evitar situaciones de discriminación o exclusión” (Amador y Monreal, 2010: 176).

Actualmente se desarrollan las Herramientas GALS<sup>3</sup>, que propician un espacio de reflexión y sensibilización sobre temas de género en las mujeres a fin de que reconozcan la diferencia sexual (biológica) y la diferencia de género (social y cultural). A través de

<sup>3</sup> Diamante de la Identidad de Género, Camino de Vida, Árbol de Retos, Diamante del Banco Comunal y Árbol de Retos del Banco Comunal



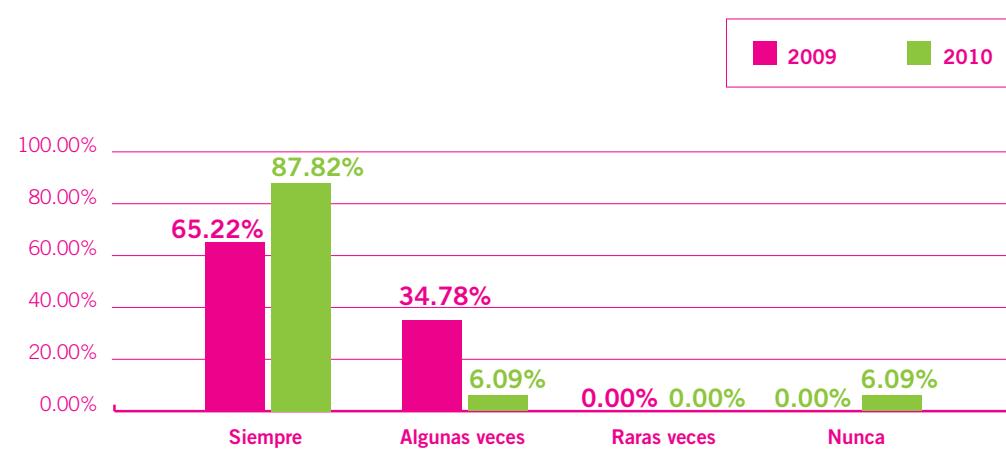
ellas, se informan también sobre la existencia de un marco legal nacional y tratados internacionales que reconocen sus derechos y promulgan la erradicación de todo acto de discriminación contra la mujer.

Estas sesiones, en la medida que promueven la reflexión acerca de su condición y posición de género, permiten que la mujer pueda cuestionar la situación en la que se encuentra brindándole información clara y oportuna que le permita tomar mejores decisiones en forma autónoma, propiciando así su empoderamiento.

### Personas con las que las socias comparten lo aprendido:

Como se puede observar en el Cuadro N° 25, en el año 2010 se incrementó a 87.82%, el porcentaje de socias que comparten siempre las sesiones educativas recibidas en las reuniones mensuales del Banco Comunal.

**CUADRO N° 25:**  
FRECUENCIA CON LA QUE COMPARTEN SESIONES RECIBIDAS EN EL BANCO COMUNAL



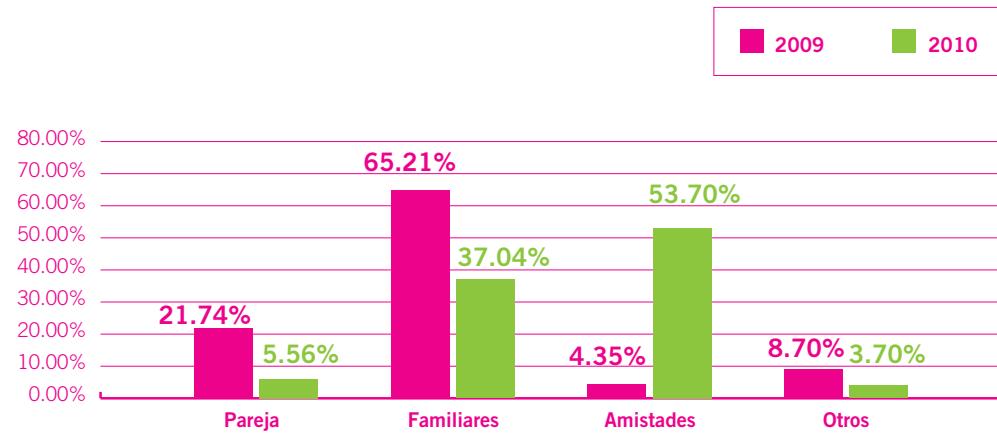
Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Las personas con las que mayormente comparten las socias lo aprendido en las sesiones educativas en el año 2010, son sus familiares (37.04%) y sus amistades el (53.70%).

# Capítulo V

CUADRO N° 26:

PERSONAS CON LAS QUE LAS SOCIAS COMPARTEN LO APRENDIDO EN LAS SESIONES EDUCATIVAS



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

En las entrevistas, las socias expresan que comparten con sus familias y amistades temas como el manejo adecuado del crédito, la atención de clientes, marketing, entre otros.

“...yo me voy a las reuniones y tengo que venir a decirle a mi esposo... cómo debemos trabajar con el préstamo,...mis cuñadas...preguntan ellas, le digo cómo tratar a nuestros clientes, así como tenerlo nuestro negocio para que se pueda vender más el producto, el producto de la bodega (debe) estar bien ordenadito...”

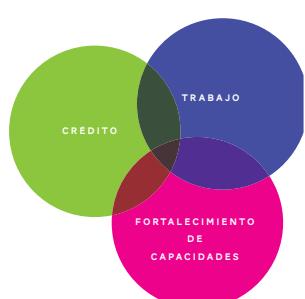
(Irma, 23 años)

“...yo le digo a él, que aprendan a atender a la gente con manera, sean cariñosos, sean bien atentos, bien vestiditos... así nos enseñan en Manuela...”

(Nilda, 44 años)

“Si yo les voy invitando... les he hecho partícipes a todos,... les he dicho que Manuela Ramos es una organización que nos apoya especialmente a las mujeres, de que si nosotros como mujeres estamos esperando solamente del esposo,...puedes hacer una pequeña empresita en tu casa nomás,...” .

(Soty, 50 años)



Incluso la socias manifiestan que con ello se ha mejorado la comunicación en la familia.

**“...hay temas de conversación para la familia, incluso con mi esposo...”**

(Soty, 50 años)

La participación de las mujeres en los bancos comunales y grupos *mientras tanto* implica la oportunidad de poder recibir un crédito sin mayores requisitos para emprender o fortalecer sus negocios, generar y administrar sus propios recursos, fortalecer sus capacidades empresariales y personales, intercambian experiencias con otras mujeres como ellas y con las promotoras, promueven su autonomía en la toma de sus decisiones, y consecuentemente, también mejoran sus relaciones familiares.

### **Capacitación en actividades técnico-productivas**

Asimismo la participación de las socias en los bancos comunales les da la posibilidad de capacitarse en los talleres técnicos productivos, los cuales propician el fortalecimiento y desarrollo de sus habilidades para el crecimiento o ampliación de sus negocios. Es así que, el número de socias beneficiadas con los talleres técnicos productivos durante el 2010 ha sido de 1,410.

Asimismo se ha facilitado a un grupo de socias los conocimientos teórico prácticos sobre la asociatividad y comercialización, promoviendo además la realización de ferias de productos, en las cuales las socias han promocionado y vendido sus productos, contribuyendo a la satisfacción de la socia y a un mayor bienestar familiar.

Ellas manifiestan:

**“...de repente algún día pueda yo independizarme, mi esposo trabaje con sus láminas y yo pueda hacer carteras y vender...”**

(Irma, 23 años)

**“...a preparar platos típicos, el ninajuane, el juane, la patarashca, el relleno de rocoto...eso nos sirve para hacer comidas para vender, yo vendo afuera también...”**

(Rosaura, 53 años)

# Capítulo V

“...ese taller de repostería me ha servido para hacer dos buffets, uno ha sido en unas bodas de oro de mi mamá...y otro ha sido de un cumpleaños pequeño...pero ya lo he aplicado, en cuanto a las sábanas ya estamos aplicando para confeccionar...estamos haciendo los mantelitos, estamos haciendo las funditas, hay unas almohaditas tipo huesitos, yo también ya le hice para mi casa... en la feria me salió y bien...”

(Soty, 50 años)

En el grupo focal, las socias resaltaron el ingreso adicional que les genera vender los productos aprendidos en estos talleres:

“...poder tener otro negocio podría darnos un poco más de ingresos, poder pagar nuestros préstamos y tener un poco más de ganancia para poder comprar lo que necesitamos... aprendí a hacer sábanas, a hacer almohadas y de vez en cuando por ejemplo vendí un juego de sábanas...”

(Grupo Focal: Yajaira, 30 años)

“...sé hacer pastel pero no sé decorar, no sabía decorar, ahora ya si justamente ayer o antes de ayer creo que, he vendido una torta de mi especialidad...”

(Grupo Focal: Mercedes, 42 años)

“...al menos siquiera podemos, así hasta dos, tres oportunidades he decorado tortitas en quince años, ya pues al menos ya hay una entrada más...”

(Grupo Focal: Exilda, 32 años)

## Ingresos

### Incremento de los ingresos del negocio

Las socias expresaron que la situación era distinta cuando no tenían la capacitación ni el capital de trabajo que ahora tienen en el Banco Comunal y muchas veces gastaban el capital del negocio en otras cosas que no les permitía recuperarlo, por lo tanto los ingresos eran bajos. Ellas refieren:

“...no aumentaba, porque a veces era nuestro capital de nosotros y no teníamos ninguna responsabilidad,... nos íbamos a gastar en



paseo...y hay veces se iba el capital...ya no teníamos para pedir...  
así quebramos..."

(Irma, 23 años)

"Antes de Manuela casi no tejía, más me dedicaba sólo a la casa... antes no sabía, como se dice y producía poco y tenía menores ingresos..."

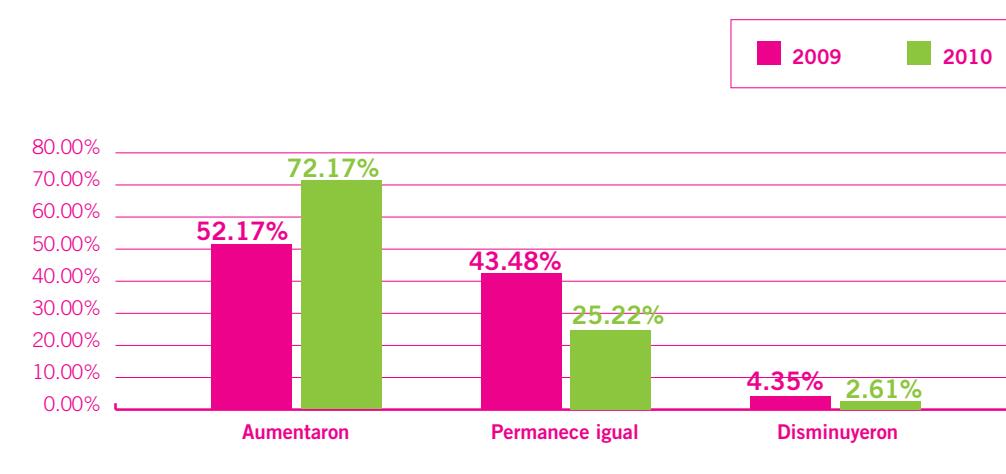
(Genoveva, 27 años)

"...un poco bajo, porque hacía una sola cosa, dos, y si quería lo hacía y sino, no vendía una semana..."

(Rosa, 39 años)

En el siguiente cuadro, se puede observar que las socias perciben que sus ingresos han aumentado durante el último año, ya que en el 2009 el 52.17% señalaba ello, mientras que este porcentaje se incrementó en el 2010 al 72.17%.

**CUADRO N° 27:**  
DURANTE EL ÚLTIMO AÑO PERCIBE QUE LOS INGRESOS DE SU NEGOCIO...



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

El incremento en los ingresos debido a los créditos otorgados en el Banco Comunal y las capacitaciones recibidas provienen del incremento de las ventas lo que les da un mayor poder adquisitivo:

"...está produciendo más...ahora tengo una meta ya trazada que lo tengo que cumplir, no importa tejiendo toda la noche..."

(Genoveva, 27 años)

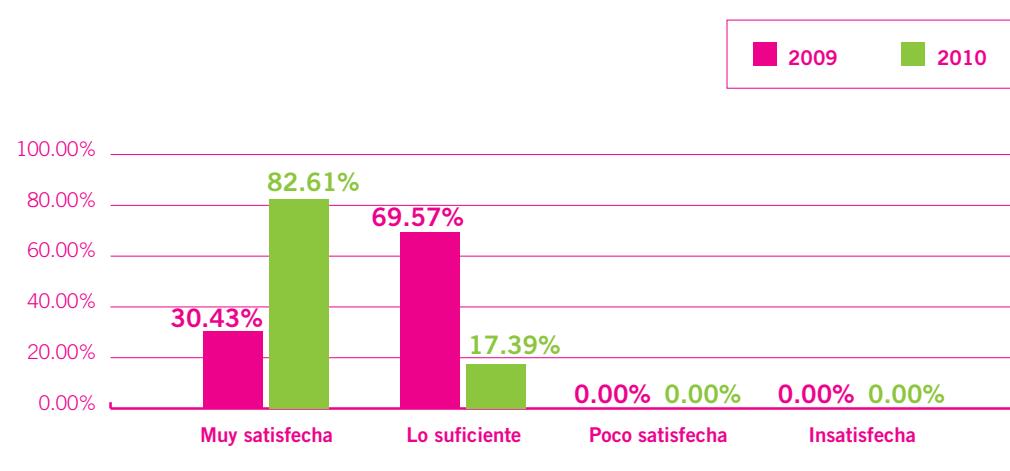
# Capítulo V

“Sí bastante he avanzado, con eso tengo ahora con qué mantenerlos a mis hijos...cuando yo he empezado, de la primera letra 300 soles, ya he empezado a trabajar comprando gallinas, plátanos, trataba de aumentarle mi plata ¿no? pero ahora ya que saco mil soles ya estoy subiendo un poco,...y de eso me siento contenta,...nunca yo pensaba sacar plata...”

[Linda, 33 años]

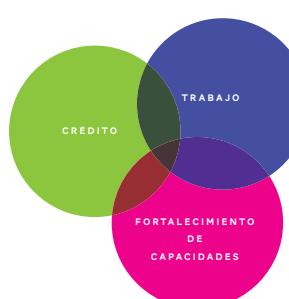
La percepción de la mayoría de las socias respecto a que sus ingresos han aumentado durante el último año, propicia que se sientan muy satisfechas y suficientemente satisfechas con sus ingresos, evidenciándose además que el porcentaje de socias que se sienten muy satisfechas con los ingresos generados en sus negocios ha incrementado considerablemente, del 30.43% en el año 2009 al 82.61% en 2010. Esto constituye un claro avance en la mejora de su condición económica, con lo cual se abren más posibilidades de una mayor autonomía para ellas y capacidad de negociación tanto en su comunidad como al interior de la familia. Asimismo, la mejora de los ingresos aunada a la consecuente autonomía, redundan en una mayor autoestima.

**CUADRO N° 28:**  
GRADO DE SATISFACCIÓN DE LAS SOCIAIS CON LOS INGRESOS GENERADOS EN SUS NEGOCIOS DURANTE EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Las socias se sienten muy satisfechas con los ingresos de sus negocios, porque les permite cubrir sus necesidades básicas, vinculadas generalmente con la crianza de los hijos, pero también porque les da una mayor independencia económica de la pareja.



Ellas dicen:

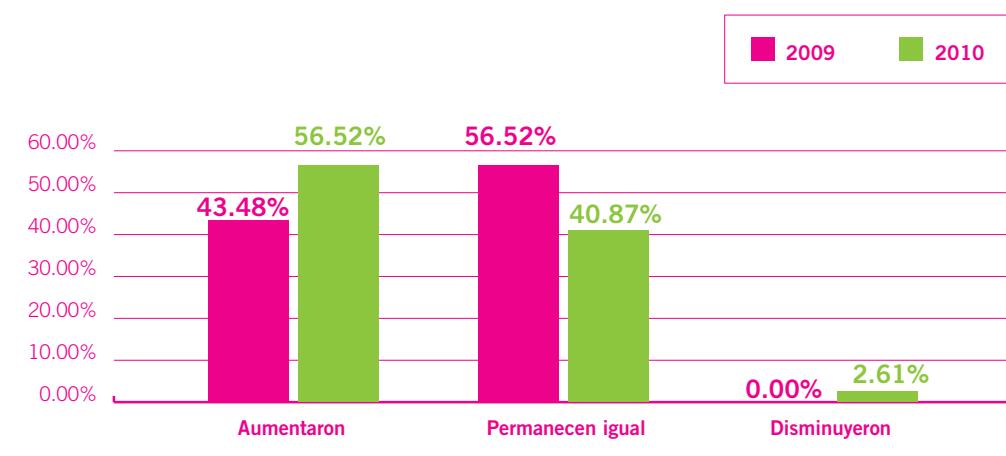
“...ahora me siento mejor... por eso ahora me alcanza para pagar...ha aumentado regular, regular...”

(Rosaura, 53 años)

## Estrategias de las socias para incrementar sus ingresos

Como se puede observar en el cuadro N° 29, las socias refieren que la situación de los bienes y enseres de su negocio se ha incrementado durante el último año, del 43.48% en el año 2009 al 56.52% en 2010.

**CUADRO N° 29:**  
SITUACIÓN DE LOS BIENES Y ENSERES DE SU NEGOCIO DURANTE EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Las socias utilizan parte de sus ganancias en implementar mejor sus negocios y así poder seguir obteniendo mayores ganancias.

Por otro lado, las socias desarrollan estrategias prácticas, producto de lo aprendido en las sesiones educativas, cuya lección principal es separar el dinero y no gastar el capital para volver a invertir, aparte de realizar acciones de marketing y de atención al cliente. Ellas comentan:

“...fueras del negocio tienes que trabajar aparte para que aumente más pues...tienes que tener otro negocito pa’ poder vender y lo vuelvo a invertir, de ahí mismo sale plata pa’ comer pues, pa’ el diario (osea de las ganancias)...”

(María, 40 años)

# Capítulo V

“No tocar el capital que se pone, porque se puede ir a la quiebra el negocio...si has empezado a hacer una cosa, hay que seguirla hacia adelante... ser perseverante...”

(Victoria, 36 años)

“...todo lo que vendo, todo voy invirtiendo, sigo comprando lo que falta...que todo debemos apuntar para controlar el producto que se compra y cuánto se gana, cuánto se ha gastado y cuánto vas a ganar en cada cosa...”

(Rosaura, 53 años)

Las socias en el grupo focal, también manifestaron que habían aprendido a utilizar cajas para separar su dinero y no gastar el capital del negocio. Asimismo, aprendieron a cuidar la calidad del producto que se ofrece e incorporar a la familia en el negocio realizando un trabajo en equipo. Ellas comentan:

“...tú tienes que tener tres cajitas, uno tu ahorro, uno para el gasto y otro para que sigas comprando más producto, puede ser comida, porque si tú comes de la bodega...sacas tú misma, baja el negocio...”

(Grupo Focal: Charito: 33 años)

“...también tener buen producto, para poder vender siempre...”

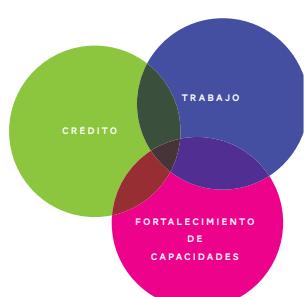
(Grupo Focal: Jady, 22 años)

## Socias en actividades económicas de mayor rentabilidad

El hecho de que las mujeres puedan contar con recursos propios generados por sus negocios promueve que ellas tomen decisiones en forma autónoma y que se valoren como personas, haciendo que también los demás las valoren y el trabajo que realizan.

Las mujeres identifican claramente los cambios suscitados después de tener su negocio. Antes de ello, se sentían dependientes de la pareja, y temerosas de emprender algo por sí solas. Una socia nos manifiesta: “...anteriormente yo era una ciega, vivía solamente esperanzada de mi marido...decía Dios mío cómo voy a trabajar decía, cómo así... porque no sabía nada de cuestión de administrar un negocio nada...anteriormente trabajaba con un pequeño negocio pero lo administraba mi esposo....” (Nilda, 44 años)

Todas las socias entrevistadas, manifiestan ser propietarias de los negocios y administrarlos; se observa también claramente la diversidad de los negocios, caracterizados por ser generalmente pequeños y, en algunos casos, de tamaño regular. Es importante resaltar que la mayoría de los negocios operan en los mismos hogares de las familias, lo que permite a las mujeres tener mayor facilidad para combinar las tareas del hogar con las del negocio.



Asimismo, se observa, la incursión de algunas socias en actividades “no tradicionales” para las mujeres, como carpintería o vulcanización, que les genera regulares y buenos ingresos, y que representan un modelo para las demás socias de los bancos y las mujeres de su comunidad. El desarrollo de este trabajo involucra la participación de la mujer desde la obtención de la materia prima e insumos, hasta la venta misma de los productos, situación que se ajusta al enfoque de género y desarrollo, el cual “pone énfasis en analizar las relaciones de género como relaciones desiguales de poder y de distribución de espacios y riquezas en detrimento de la participación de las mujeres” (Carballo de la Riva, 2006:38).

Estas actividades no representan el abandono de la mujer de su hogar, al contrario, ella se organiza de tal forma que también cumple con su casa, aunque esto le genere al final del **día un gran cansancio, pero también satisfacción personal**. Ellas comentan:

**“Yo soy dueña de una vulcanizadora...trabajo en vulcanizado y cerrajería, también tejo muebles...”**

(Victoria, 36 años)

**“Yo soy la dueña... vendemos muebles, fabricamos muebles y vendemos también al por mayor y menor...”**

(Sonia, 32 años)

## Toma de decisiones en el ámbito del negocio

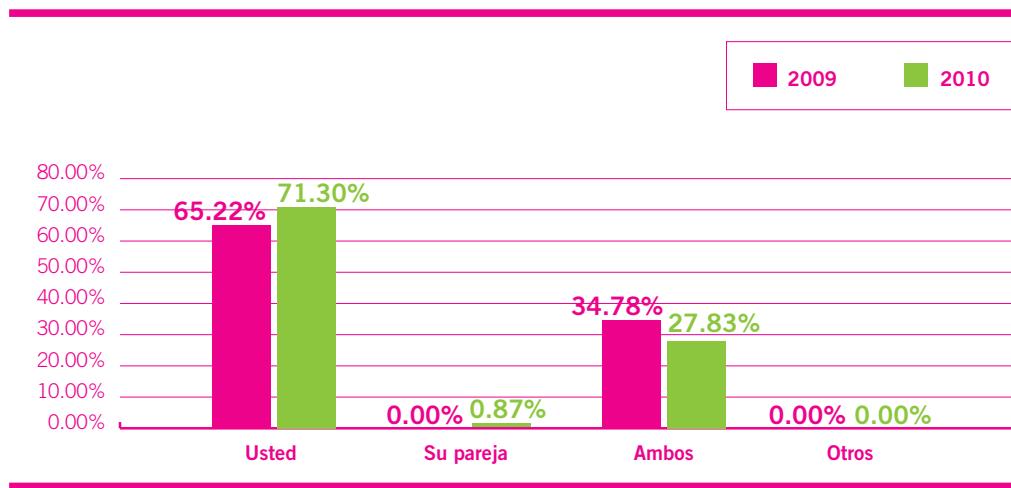
### Decisión de la mujer sobre el uso del crédito

Como se puede apreciar en el cuadro N° 30, prácticamente la totalidad de las socias decide qué uso le dará al crédito recibido en el Banco Comunal, menos del 30% lo decide con su pareja y el resto, individualmente. Este porcentaje se ha incrementado del 65.22% en el 2009 al 71.30% en el 2010.

# Capítulo V

## CUADRO N° 30:

QUIÉN DECIDE EN LA FAMILIA SOBRE EL USO DEL CRÉDITO RECIBIDO EN EL BANCO COMUNAL



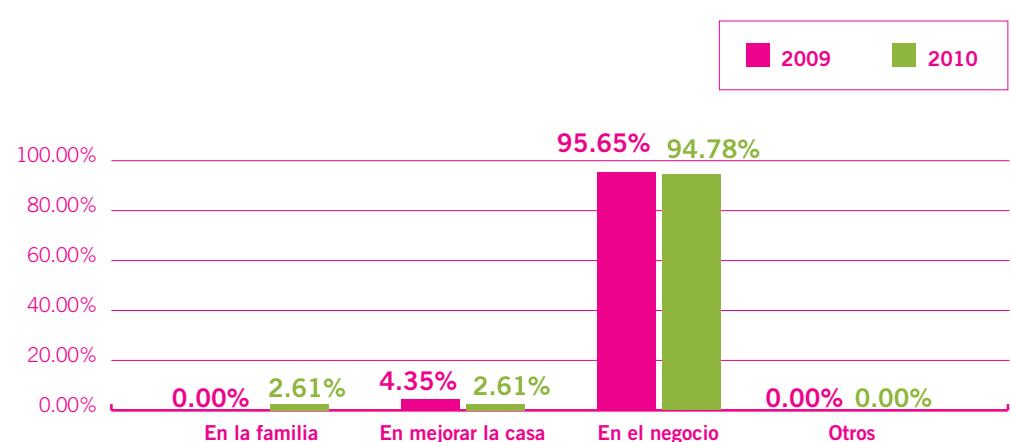
Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Los créditos que reciben las mujeres para mejorar sus negocios, oscilan entre cien y tres mil nuevos soles, dependiendo de su comportamiento crediticio y necesidades financieras. Si bien existe un porcentaje de negocios que son familiares, el 71% de las socias deciden sobre el uso del crédito, en tanto el préstamo les es otorgado a ellas. Por esta razón son ellas quienes toman la decisión de su uso de forma autónoma con lo que se promueve que tenga mayor poder de decisión con información más clara y oportuna.

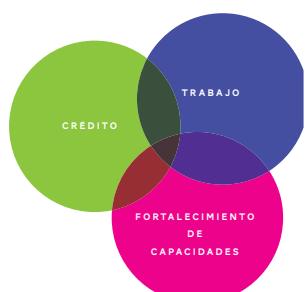
Según el cuadro N° 31 casi la totalidad de las socias (alrededor de 95%) utilizan el crédito recibido en su negocio, lo cual demuestra la importancia que le otorgan las socias a su préstamo y que es su deber invertirlo en el negocio.

## CUADRO N° 31:

EN QUÉ UTILIZAN EL CRÉDITO RECIBIDO EN EL BANCO COMUNAL

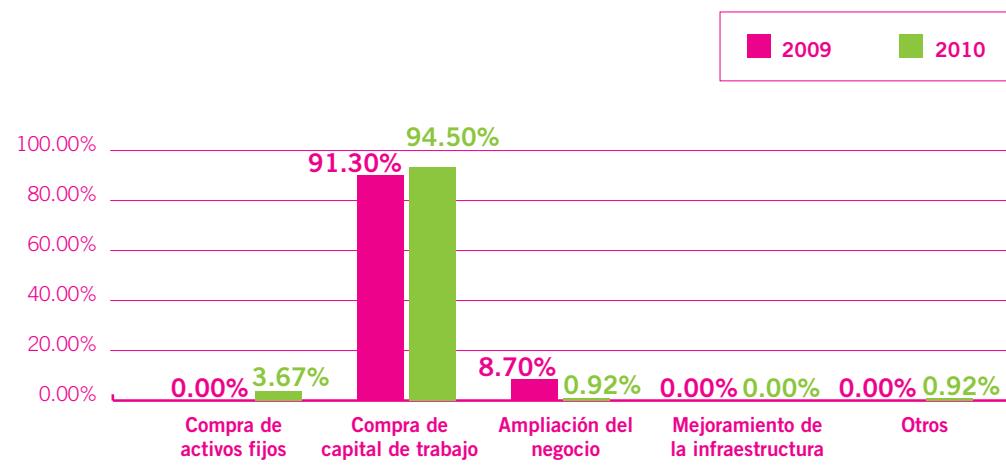


Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)



Según el cuadro N° 32, del total de socias que señaló que invertía el crédito en su negocio, la mayoría lo invierte en compra de capital de trabajo, incrementándose éste del 91.30% en el 2009 al 94.50% en el 2010.

**CUADRO N° 32:**  
**SI LO INVIRTIÓ EN SU NEGOCIO, EN QUÉ LO UTILIZÓ**



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Según algunas socias, antes de su ingreso al Banco Comunal, esta inversión no se realizaba de la misma forma por falta de capacitación. En cambio, ahora al destinar su crédito al negocio, invierten en capital de trabajo, referido a la inversión que necesitan para poder operar, como materiales, equipos o insumos, dependiendo del giro del mismo. Ellas comentan que lo utilizan así:

**“...en láminas y en posters educativos... todo lo invertimos, después sacamos ya lo que necesitamos de las ganancias...”**  
(Irma, 23 años)

**“...compro cerveza, gaseosa, golosinas...todo lo invierto ahí, compramos nosotros nuestro arroz pa’ vender nuestros juanes...entonces tu ganancia es aparte y de esa ganancia ya llevas pa’ tu comida”**  
(María, 40 años)

**“Para los repuestos de las motos, eso sí he empezado recientemente...ahorita vendo repuestos y da buena ganancia los repuestos...”**  
(Victoria, 36 años)

# Capítulo V

Así también lo señalan los testimonios de las mujeres obtenidos en los grupos focales:

“...saco mi préstamo en Manuela, un poco lo invierto en mi bodega y otro poco en pastillas como tengo farmacia...”

(Grupo Focal: Corina, 37 años)

“...gracias a Manuela he podido comprar lo que es mis utensilios necesarios para poder vender y aumentar mi negocio...”

(Grupo Focal: Yajaira, 30 años)

“...me he comprado una moto gracias a Manuela,...porque necesitaba para movilizarme para ir a hacer mis compras, para mi negocio...”

(Grupo Focal: Yajaira, 30 años)

## ¿Cómo se siente al decidir sobre el uso de su crédito?:

Anteriormente cuando la mujer no participaba del Banco Comunal, la satisfacción de las necesidades de alimentación, vestido y educación que tenía la socia dependía de lo que podía dar la pareja, haciéndolas sentir afligidas y en algunos casos maltratadas mientras que ahora las mujeres cuentan con su propio dinero, del cual pueden disponer según sus necesidades familiares o personales. Ellas manifiestan:

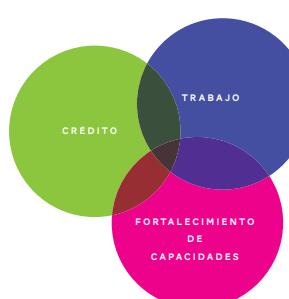
“...antes yo me dedicaba sólo a mi casa, a mis hijos, a veces él llegaba tarde, a veces no me dejaba para el mercado, mis hijos querían comer...no tenía de dónde darles, me tenía que ir a la amiga a prestar...a veces el hombre te maltrata por lo que uno exige un derecho ¿no?, pero ya pues mejor tomé una decisión...ahora mi esposo no está y yo pongo...”

(Rosa, 39 años)

El tener la libertad de decidir sobre el uso del crédito, hace sentir a la socia satisfecha, contenta, tranquila, libre, y sobre todo sentirse productiva, teniendo la oportunidad de manejar sus propios ingresos y decidir sobre su persona, su negocio, y participar en la toma de decisiones en su familia; además se siente con mayor responsabilidad al tener que cumplir con sus compromisos adquiridos por voluntad propia, lo que le genera también un alto grado de satisfacción.

“...me siento un líder en mi negocio, en mi hogar más que todo... poder ordenar, decir esto vamos a hacer o esto no,...”

(Nilda, 44 años)



“Me siento bien de lo que recibo algo que es para el beneficio... no estoy pidiendo nada a nadie, puedo comprar las cosas que yo quiero para mis hijos...”

(Victoria, 36 años)

“Yo me siento contenta, me siento más segura y tengo para disponer en cualquier momento..., más bien gracias a Manuela yo tengo esa oportunidad de manejar este dinero...”

(Soty, 50 años)

“...me siento tranquila, porque ahora no me siento esclavizada...”

(Grupo Focal: Tatiana, 48 años)

El “sentirse útil”, tiene que ver con la valoración personal de la mujer, que implica una motivación para progresar y luchar por ella misma y su familia, y el manejar su propio dinero le da la oportunidad de mejorar su negocio para obtener mayores ingresos y cubrir sus necesidades, así como tener más espacio en la toma de decisiones de pareja y de la familia.

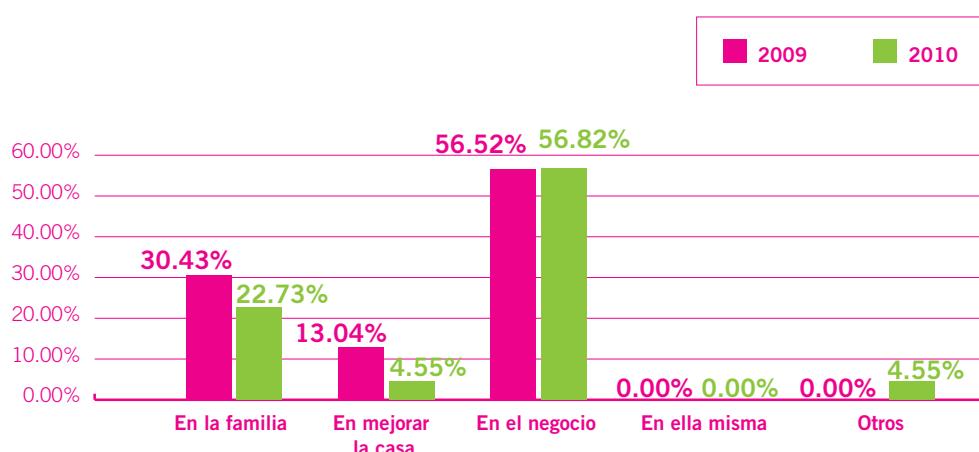
“...mi esposo, yo no sabía qué es plata en mi mano señorita, él era, hacía y deshacía con su plata... para la educación,...yo nomás era la de salud antes...en la vivienda, no tanto...”

(Bernith, 36 años).

## Utilización de ahorros

### CUADRO N° 33:

EN QUÉ HA UTILIZADO LOS AHORROS RECIBIDOS EN EL BANCO COMUNAL DURANTE EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

# Capítulo V

Las mujeres mayormente suelen destinar sus ahorros para reinvertirlos en el negocio como se puede observar en el cuadro N°33, en que hay un ligerísimo incremento de un sólido 56.52% en el año 2009 a un 56.82% en 2010, que no hace sino ratificar las respuestas del año anterior.

Es importante destacar que para el año 2010, un 11.36% de las socias encuestadas manifiestan que han utilizado los ahorros en ellas mismas. Este es un buen indicador que demuestra que la socia está empezando a ocuparse de su propio bienestar, teniendo en cuenta que el año anterior nadie optó por esta respuesta.

Por otro lado, las socias entrevistadas manifiestan en su mayoría no haber utilizado sus ahorros en este último ciclo, prefiriendo tener un mayor monto para destinarlos al negocio y atención de sus hijos.

**“No, nunca los he retirado porque quiero que aumente...  
he pensado cuando los retire que lo puedo destinar en mi taller...en repuestos, y luego en mis hijos...para su posible universidad...”**

(Victoria, 36 años)

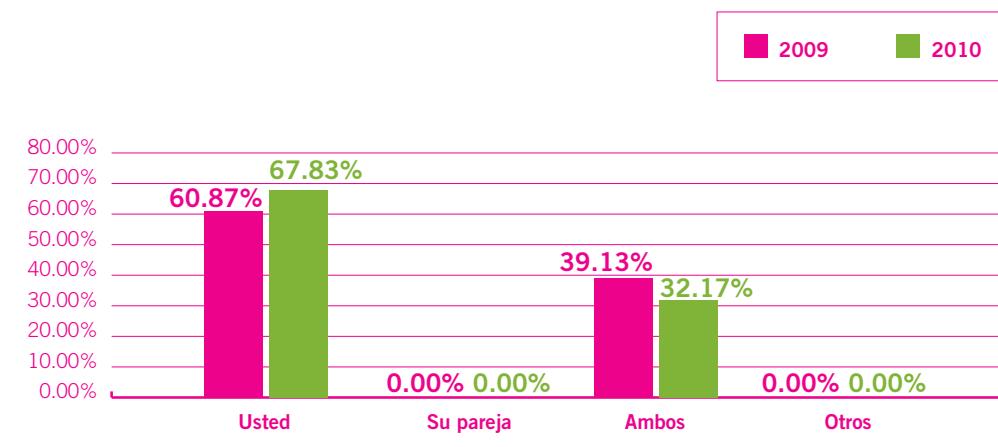
**“Bueno mi ahorro de Manuela, yo no le he sacado ahorita para nada, eso está ahí... he retirado esta vez último...para comprar calaminas...quiero ampliar más un poquito para mi negocio... tengo un hijito que está estudiando, el último que me queda quiero hacerle estudiar, con esa finalidad...”**

(Rosaura, 53 años)



## Decisión de las mujeres sobre la utilización de los ingresos económicos

CUADRO N° 34:  
EN SU NEGOCIO, ¿QUIÉN DECIDE SOBRE EL USO DE LAS GANANCIAS?



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Como se puede observar en el cuadro N° 34, se ha incrementado el porcentaje de socias que deciden ellas solas sobre el uso de las ganancias generadas en su negocio, del 60.87% en el año 2009 al 67.83% en 2010. Asimismo, en 2010 un 32.17% señala que ambos (pareja) deciden sobre el uso de las ganancias, en tanto un porcentaje de los negocios son familiares.

Las mujeres distribuyen las ganancias generadas por sus negocios, según sus prioridades y necesidades, que en la mayoría de casos está vinculada con el pago de la cuota del crédito, la reinversión en el negocio y la satisfacción de las necesidades familiares como la alimentación, el vestido de los hijos y la vivienda. Las mujeres comentan:

**“...de ahí pagamos nosotras al banco pues, de ahí pagamos nuestros ahorros, pa’ nuestra comida...se gasta más en la comida, porque en al vestido se compra una vez, dos veces al año, vuelta la comida es diario...”**

(María, 40 años)

**“...en comida se gasta más... gracias a la Manuela he podido comprar mi solar también,...y a veces allí nomás está la letra del solar y la letra de la Manuela...”**

(Irma, 23 años)

# Capítulo V

También refieren respecto a la reinversión en el negocio:

“Todas las ganancias he ido invirtiendo en otras cosas, ir comprando otras cosas del negocio, para mi hogar...yo hago mis otros trabajitos aparte...crío mis gallinas, crío mi cuy, hago mi comidita también...”

(Rosaura, 53 años)

“Para otros avances...por ejemplo se puede decir que he adquirido el motocar...también tengo el carrito sanguchero, estoy ahorrando más porque quiero construir mi casa...y he comprado también por abajo unos terrenitos...”

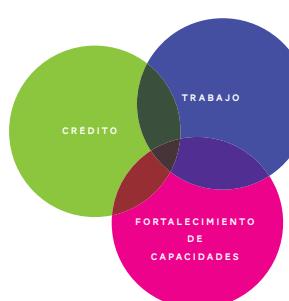
(Genoveva, 27 años)

“...si yo tengo una ganancia lo tengo que guardar eso, porque se me quema algún motor, se me quema la otra máquina, y eso tengo que comprar, y esa inversión no menos es de dos mil soles...”

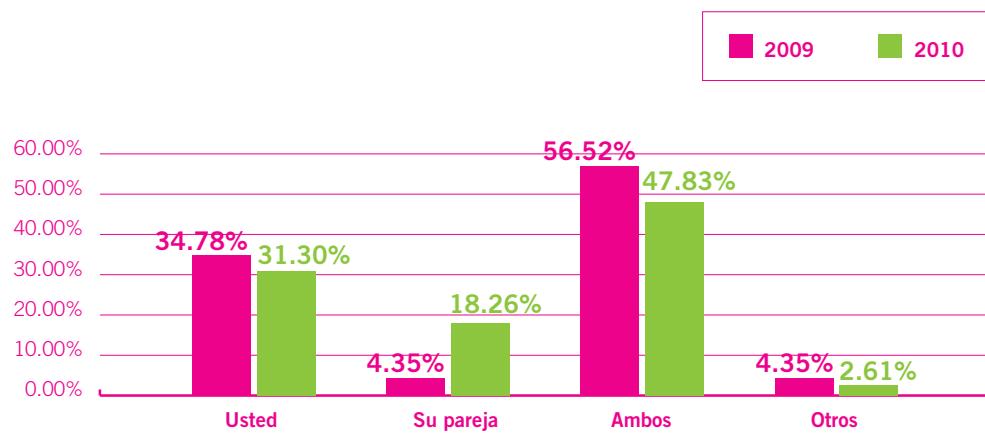
(Sonia, 32 años)

## Decisión sobre los gastos del hogar

Según el Cuadro N° 35, se observa una disminución sobre las decisiones de los gastos en el hogar, a cargo de ambos del 56.52% en el 2009 al 47.83% en el 2010. Sin embargo, aún se mantiene un 31.30% de socias que deciden ellas sobre los gastos de la familia. Como se puede observar sólo el 18.26% de las familias del total de socias encuestadas, señalan que son las parejas quienes deciden sobre los gastos de la familia. Al respecto, estos resultados nos generan inquietudes en relación a los otros cuadros que demuestran que las mujeres han logrado mayor autonomía, como por ejemplo en el Cuadro 1 donde el 34.78% manifiesta que tiene el control de las decisiones sobre su propia vida en un grado muy alto, y el 58.26% en un grado aceptable. Definitivamente queda por explorar a qué se debe esta disminución en la decisión de las mujeres sobre el gasto de la familia.



**CUADRO N° 35:**  
QUIÉN DECIDE SOBRE LOS GASTOS DE LA FAMILIA



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Según informan en las entrevistas a profundidad y los grupos focales, antes de que las mujeres ingresaran a los bancos comunales y administraran su propio negocio, las decisiones del hogar, especialmente sobre la distribución de los gastos de la familia, estaban centradas mayormente en la pareja. Excepcionalmente, las decisiones sobre la educación y salud, seguían estando a cargo de la mujer, por la mayor cercanía que tiene ella con los hijos y según los pensamientos de la gente, por ser consideradas “actividades que suelen encargarse a las mujeres”.

**“...mi esposo decidía,... yo era calladita...pero también señorita,...no me bastaba, por eso me he visto obligada a poner mi pequeño negocito... para poder disponer...”**

(Nilda, 44 años)

Por otro lado, según los comentarios vertidos por las socias tanto en las entrevistas a profundidad como en el focus group, en el ámbito de la salud, la educación y la vivienda, se ha incrementado el porcentaje de socias que toman la decisión ellas solas; y en el aspecto de la recreación se ha incrementado el porcentaje de socias que señalan que ambos son los que deciden.

Este incremento en el espacio de la toma de decisiones, se debe fundamentalmente a que las mujeres también trabajan con sus propios negocios y las familias tienen por estas circunstancias que distribuir las responsabilidades. El hecho de aportar en la economía del hogar, por cierto, propicia un mayor poder en la mujer para tomar decisiones. Ellas refieren:

# Capítulo V

“Yo decido...yo he tratado de mejorar mi vivienda...a veces me voy un sábado, con mi amiga me voy [risas], claro pues hay que salir a divertirse siquiera un rato...”

[Nilda, 44 años]

Además, según los testimonios de algunas socias entrevistadas ellas toman las decisiones generalmente en el rubro de la salud y educación, temas más ligados al cuidado de los hijos:

“...ambos en la educación...salud yo, si un día tenía que correr a verlos a mis hijos a hacerlos curar, sobre mi casa ambos...”

[María, 40 años]

“Si señorita...él no puede gastar solo porque no trabaja solo, le guste o no le guste el tiene que conversar conmigo si puede gastar, y si yo quiero gastar tengo que preguntarle a él si me va a salir bien o no...en la educación yo señorita...porque yo estoy más pendiente con mi hija...en el tema de la vivienda los dos...”

[Sonia, 32 años]

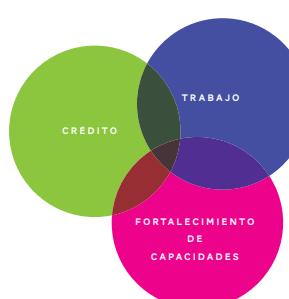
Sin embargo, según la reunión del grupo focal, hay mujeres que luchan por involucrar más a la pareja en la educación de los hijos.

“En la educación, mi esposo, lo hago para la responsabilidad de él,... ahora quien va a las reuniones del colegio es él, en el caso cuando se va a trabajar yo voy, lo hago para que se entere de las cosas del colegio...”

[Grupo Focal: Jady, 22 años]

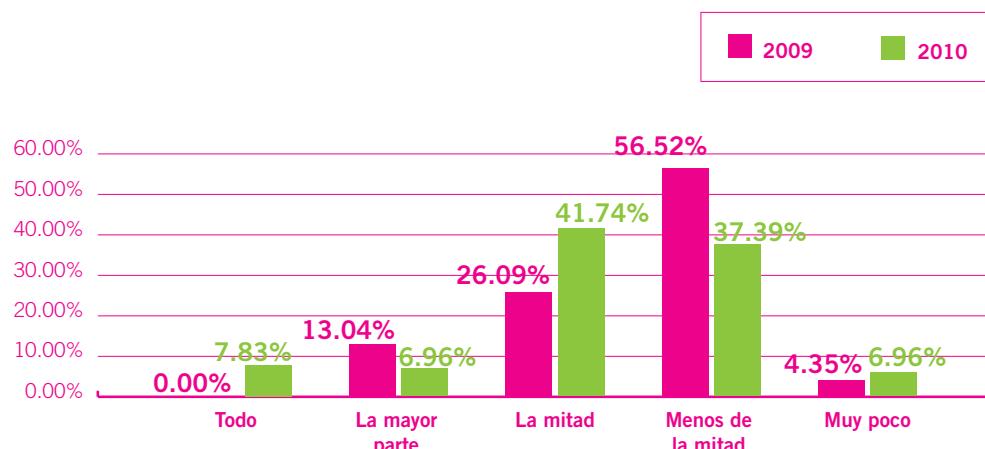
## El aporte económico de la mujer al ingreso familiar

Como se puede apreciar en el cuadro N° 36, se ha incrementado el número de mujeres que señalan que aportan la mitad del ingreso familiar, del 26.09% en 2009 al 41.74% en 2010. Por otro lado, para el año 2010 encontramos que hay un 7.83% que señala que aportan la totalidad del ingreso familiar.



CUADRO N° 36:

¿CUÁNTO REPRESENTA EL APORTE DE LA MUJER EN EL INGRESO FAMILIAR?



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

De estos resultados se puede inferir que el aporte de la mujer a la economía del hogar, cobra mayor importancia en la familia, facilitándole el poder para la toma de decisiones sobre los gastos en casa, y proporcionándole un mayor nivel de bienestar para ella misma y su familia.

“...ayuda, bastante, porque hay...más ganancias y..., se puede comprar las cosas que necesitan nuestros niños, una misma se puede comprar...”

(Irma, 23 años)

“Demasiado importante...porque de eso yo vivo, yo no tengo sueldo,...los ingresos de mi esposo son bien bajos...por eso...yo trato de hacer...más ingresos...”

(Nilda, 44 años)

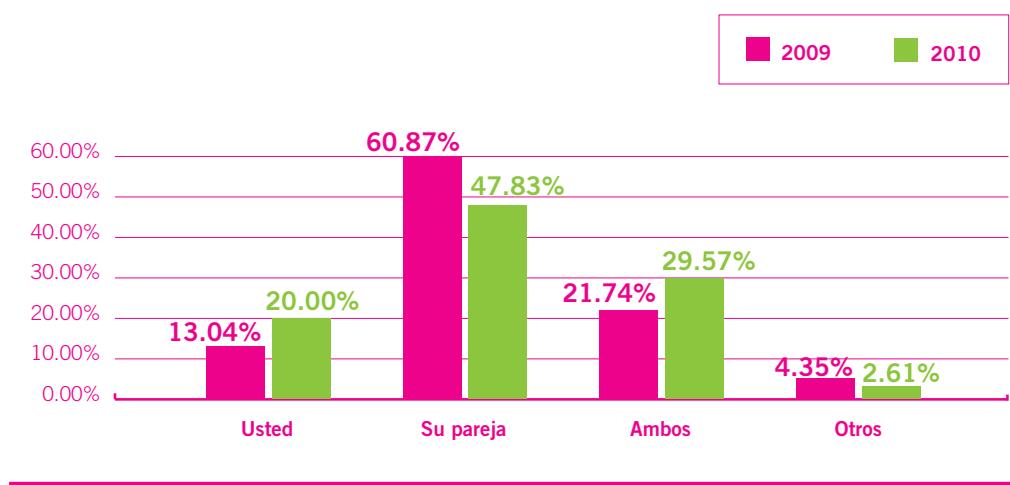
“Es importante...porque mira, es un ingreso que yo también traigo a mi hogar, no le estoy esperando solamente a mi esposo, yo también genero mis ingresos, yo traigo pues un apoyo para mi familia pues...”

(Bernith, 36 años)

## Aporte al ingreso familiar en comparación con el de la pareja

En el año 2009 las mujeres percibían que era la pareja quien aportaba un mayor ingreso en la economía familiar. Sin embargo, como se puede visualizar en el Cuadro N° 46, ese porcentaje ha disminuido del 60.87% al 47.83%; puesto que en 2010 se ha incrementado el porcentaje de socias que señalan que ambos aportan en igualdad de condiciones (del 21.74% en 2009 al 29.57% en 2010). Asimismo, se ha incrementado el porcentaje de socias que señalan que ellas son las que más aportan al ingreso familiar (del 13.04% en 2009 al 20% en 2010).

**CUADRO N° 37:**  
¿QUIÉN CONSIDERA QUE APORTA MÁS AL INGRESO FAMILIAR?



Fuente: Resultados Comparativos de la Encuesta Socio Educativa (Nov'09 - Nov'10)

Las mujeres suelen sentir bienestar por generar sus propios recursos y consideran muy importante su aporte en el ingreso familiar, porque ya no es sólo uno el responsable de los gastos.

**“Ahorita yo lo que aporto un poquito más,...ahorita que mis hijos están trabajando todos estamos aportando ya,...me siento más reconfortada, más aliviada en la carga familiar, cuando todos trabajan, todos nos sentimos bien, me voy desahogando un poco...”.**

(Soty, 50 años)

Por otra parte, habría que sumar al aporte económico de la mujer, el trabajo de ama de casa, puesto que como lo dijo la Señora Soty, si ellas no estuvieran allí, tendrían que pagar a una persona para que se encargue de esas tareas. Por lo tanto, la contribución de la mujer es mayor que la que se registra a través de sus ingresos, aunque ésta aún no sea costeada en términos económicos.



# Capítulo VI

## PERCEPCIÓN DE LAS SOCIAS SOBRE LOS BANCOS COMUNALES



# Capítulo VI

*“Manuela nos está enseñando a ahorrar, nos está enseñando a valorar que nosotras podemos, que no dependemos ni de ti, ni de nadie, sino de nosotras mismas”*

La metodología de los bancos comunales promueve el empoderamiento de la mujer para que mejore sus condiciones de vida a través del acceso al crédito y de la capacitación recibida. En este sentido, las socias perciben a Manuela Ramos más que como una entidad que otorga créditos, como una entidad que se preocupa por ellas y las apoya a salir adelante.

## ¿Qué es lo que más les gusta del Banco Comunal?:

Las socias entrevistadas manifiestan que lo que más les gusta de los bancos comunales es la posibilidad de poder acceder a un crédito sin mayores requisitos, el poder ahorrar y manejar su cuenta interna. Así como las capacitaciones recibidas porque aprenden a manejar adecuadamente su negocio y a valorarse a sí mismas, los talleres productivos y la ferias de servicios sociales. Además, les gusta el trato del personal que las motiva a seguir trabajando, y valoran mucho el espacio que se genera para compartir entre ellas, que constituye un momento para distraerse y relajarse de la rutina diaria. Ellas nos comentan sobre qué es lo que más les gusta de su Banco Comunal:

*“...las capacitaciones, porque aprendemos cómo debemos manejar la plata,...a ser respetada, a valorarnos, a respetarnos uno mismo, nos enseñan a hacer crecer nuestro negocio, cómo debemos obtener más ganancias...”*

(Irma, 23 años)

*“Excelente, porque no tenemos problemas de pago...todos están en orden, todos pagan al día, todas somos unidas, y a veces que nos apoyamos por ejemplo 10 soles cada una... también estas escuelitas que nos dan, los talleres, claro voy aprendiendo”*

(Nilda, 44 años)

*“Las charlas que dan valorando a la mujer... reunirme con las chicas que son como tus amigas... feliz de participar...hay más mujeres que quieren ser valoradas, y ahí están dando un valor a la mujer, están apoyando a la mujer que en otros lados no apoyan...”*

(Victoria, 36 años)

*“...más me agrada, que también vea por la salud integral de la mujer... hay esa confraternidad, hay esa reunión siquiera una vez al mes nos vemos las caras ¿no?, conversamos, compartimos...eso es lo que me gusta...distraerse un poco... me gusta que nos enseñan cosas productivas...”*

(Soty, 50 años)



“...nuestra promotora también, que nos habla sin pelos en la lengua, ella nos dice chan, chan, chan, y listo...o sea hay transparencia...”

(Rosa, 39 años)

“Manuela nos está enseñando a ahorrar, nos está enseñando a valorar que nosotras podemos, que no dependemos ni de ti, ni de nadie, sino de nosotras mismas, lo que sí tenemos es que ganar clientes, que vender más nuestros productos y eso es todo y tratar de ver nuestro tiempo y saber administrar nuestro dinero...”

(Grupo Focal)

“...compartimos juntos...Manuela Ramos nos hace que nos demos confianza entre todos, opinar, respetar las decisiones... las enseñanzas que nos da la promotora...”

(Grupo Focal)

### **¿Qué es lo que menos le gusta del Banco Comunal?:**

Las socias entrevistadas manifiestan que no les agrada la impuntualidad de las demás compañeras porque ello propicia que las reuniones se dilaten mayor tiempo. Así mismo no les agrada la impuntualidad en los pagos porque ello perjudica al Banco Comunal, en tanto existe la garantía solidaria. Además algunas socias piden algunas consideraciones en los plazos para devolver el préstamo recibido, a fin de brindar mayores facilidades a las socias y prevenir el retiro de algunas socias del banco por tal motivo.

“A veces nos hacen esperar, a veces también ni llegan las socias, a veces el que nos cita demora en llegar...”

(Irma, 23 años)

“Que te hagan demorar mucho, quizás a veces en esas reuniones por lo que no llegan puntuales... a veces media hora, es que como hay varios banquitos también, a veces se juntan y se demoran más ellos y nosotros entramos más tarde...”

(Victoria, 36 años)

“...es que las socias se quejan de los préstamos...que son muy cortos, quisieran más larguitos...por ejemplo yo quisiera sacar 3,000, pero en cuatro meses no lo voy a poder pagar ese monto, tengo que bajar mi monto porque el plazo es corto...y hay socias que se van por ese motivo...sólo los préstamos paralelos son los que nos dan a 8 meses, 6 meses, allí hay un

# Capítulo VI

poquito de opción, pero para que te den paralelo tienes que ser trome, no haber fallado ni nada”

(Rosa, 39 años).

Si bien es cierto, existen algunos aspectos que no son del agrado de las socias, como los referidos a los montos y plazos para la devolución del crédito, es necesario mencionar que como una de ellas mismas lo señala, existe también una calificación de la socia para determinar cuánto es el monto que se le puede otorgar y plazos según la antigüedad y conformación en grupo o banco, tratando de asegurar así que según esta calificación las socias puedan cumplir con la devolución del préstamo, y ello no afecte en la calificación del grupo o banco y en su continuidad.

## Diferencia con otras entidades de microfinanzas

Las diferencias que perciben las socias entre Manuela Ramos - CrediMUJER y otras entidades financieras, radican principalmente en el otorgamiento del crédito con facilidades, sin mayores requisitos, así como el desarrollo de capacitaciones y por tanto, la preocupación de la institución por su desarrollo personal. Además también valoran la posibilidad de ahorrar y de ganar con los intereses. Ellas comentan:

“...en Manuela, ahí nuestros ahorros ganan intereses y cada cierre nos dan los intereses de nuestros ahorros...”.

(Bernith, 36 años)

“...en Manuela reciben a mujeres de todo tipo de recursos, no están mirando si tiene o no tiene, si sabe o no sabe, si no a la que quiere trabajar..., las charlas que dan, o sea capacitan lo que es repostería, sábanas, de bocaditos...es más fácil entrar al banco...solamente basta que las demás socias te acepten...”

(Victoria, 36 años)

“...hay una relación de amistad, la promotora conoce a todas, en otros lugares no, casi todos donde me ven ahí me saludan...”

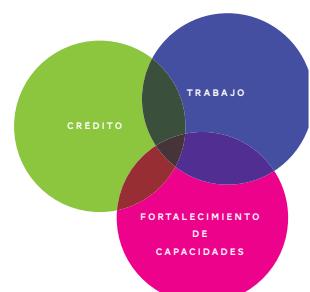
(Victoria, 36 años)

“...si yo saco mi préstamo en el banco, yo solamente voy a pagar ahí mi cuenta nada más, mientras en Manuela Ramos quieras o no, está primeramente tu ahorro...uno separa ya pues con todo nuestro ahorro; otro beneficio es que nos dan capacitaciones pues mensual, en otros bancos no...”

(Rosaura, 53 años)

“...como que la Manuela está más pendiente de nosotros...”

(Genoveva, 27 años)



“...no solamente voy a saber qué día voy a pagar, sino te dan un tema por decir hoy día...empresarial, para mejorar tu vida o para mejorar tu negocio, te dan casos que ahí es como un espejo que hay que ver...”

(Soty, 50 años)

“... en Manuela te dan un capital pequeño, pero tú lo vas a saber invertir, porque en los otros te dan así pun de golpe y quedas mal; aparte que te dan el capital, te dan talleres, te orientan, te enseñan a ser responsable, la hora es la hora”

(Rosa, 39 años)

“... las promotoras son amables, saben dialogar con uno, los otros bancos no, los porcentajes de los créditos son bajos comparados con otros, después los ahorros... cada cierre nos dan nuestro interés, la diferencia es que en otros bancos te dan la plata, pero lo que es cuestión de talleres no. De gente, de persona... por ejemplo la señorita Kelly es para nosotros nuestra mano derecha...además Manuela no pide título de propiedad, lo único tu DNI...”

(Grupo Focal).

## Sugerencias para mejorar el trabajo

Las sugerencias de las socias para mejorar el trabajo en los bancos comunales, se centra en la disminución de tiempo de las reuniones mensuales, continuar realizando los talleres de asistencia técnico productiva, así como tener un local apropiado para el desarrollo de las reuniones, entre otros.

“...sería traer más información, explicarnos más, sobre en qué podemos invertir, saber si en un negocio se puede invertir y cuánto se ganaría”.

(Irma, 23 años)

“De repente señorita, Manuela puede sacar otros tipos, otros métodos (risas)...para trabajar con negocio...también que nos puedan incrementar un poquito... seguir siendo, puntual, responsable...”

(Nilda, 44 años)

“...me gustaría seguir lo que es marketing, eso quiero, duro quiero aprender...también decoraciones esos son bonitos..”

(Bernith, 36 años)

# Capítulo VI

“Otro tipo de capacitación... para ver en qué hemos fallado y en qué no, en la asociación que estamos...organizar quizás como una fiesta, o entre toditas las socias para podernos conocer... como una gincana...”

(Victoria, 36 años)

“...de la asociación...de repente hay socias que por ejemplo en cada banquito de repente quieren entrar a nuestro grupo y quieren trabajar mejor, juntar a esas personas y seguir trabajando...”

(Sonia, 32 años)

“Yo creo que debe haber más capacitaciones y exigirles a las socias que participen para que no fallen...que haya más comunicación, por ejemplo hay madres que todavía son maltratadas....deben asistir las parejas también, porque le educarían al hombre, también para manejar el dinero porque hay hombres que no saben....nosotros que estamos en la asociación nos falta un poco más de talleres de repostería para poder presentar, aprender...”.

(Rosa, 39 años)

“...en las compras, cómo poder sacar el porcentaje de las ganancias, no nos han enseñado a fondo,... como Manuela Ramos no solo está en Tarapoto, de repente nos puede proporcionar una lista de precios...”

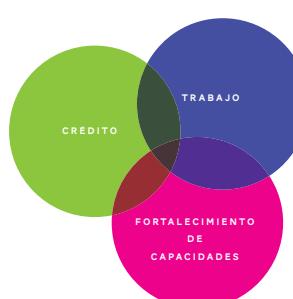
(Grupo Focal)

“...no tenemos un lugar adecuado para hacer las reuniones, tenemos las casas de las socias pero es chiquito y hace calor... somos 30...y hay que ver un local...todos los talleres que han enseñado deben darse en todos los banquitos, que todos sepamos los mismos talleres,... necesitamos de un psicólogo que pueda orientar a las mamás sobre su mente...”

(Grupo Focal)

“...me gustaría que vuelvan los médicos que nos revisan a las mujeres...quisiera que hubiera esa campaña...”

(Grupo Focal)



# Conclusiones

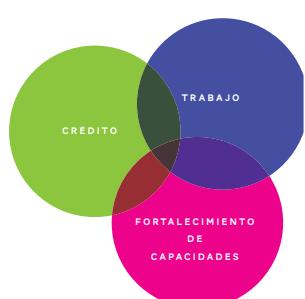
# Conclusiones

## Cambios en las socias a nivel personal

- Las socias de los bancos comunales perciben un mayor control sobre las decisiones de su vida, que involucra a su familia y el negocio, se sienten ahora capaces de tomar decisiones con mayor autonomía y participar activamente en su propio cambio.
- Han ganado en autoestima y cuidado de sí mismas. Ello se refleja en un aumento del número de mujeres que se realizan el examen de papanicolaou (de 43.48% en el 2009 al 44.35% en el 2010) y de mamas (del 13.04% en el 2009 al 17.39% en el 2010).
- Un mayor porcentaje de mujeres consideran que la violencia familiar debe ser denunciada (del 8.70% en el 2009 al 48.70% en el 2010), en tanto el agresor debe recibir la sanción que merece.
- La oportunidad de contar con sus propios ingresos, debido al acceso al crédito, ha permitido que las mujeres puedan tomar decisiones en forma autónoma, sin la dependencia de la pareja. Ello abona a una mejor autoestima y seguridad en sí mismas, lo que también facilitaría el evitar situaciones de maltrato no sólo físico sino también psicológico.
- A partir de su participación en CrediMUJER, la mayoría de las socias de los bancos comunales sienten que pueden expresar libremente sus ideas. Las socias van perdiendo el miedo a participar frente a un público, lo que las hace más seguras de sí mismas, y las motiva a participar en otras organizaciones, ocupando inclusive cargos directivos.
- Se ha incrementado el porcentaje de socias que participan en el Comité de Administración (del 34.78% en el 2009 al 40.87% en el 2010), aspecto muy importante para el fortalecimiento de las capacidades de liderazgo de las socias y que demuestra mayor seguridad sobre sí mismas y desarrollo en capacidad de propuesta.

## Cambios a nivel de la familia

- Desde su participación en los bancos comunales, las mujeres perciben con otra visión la responsabilidad de los roles domésticos, en tanto consideran que mujeres y hombres deben asumir la misma responsabilidad en la familia.
- Las socias dedican más tiempo a sus negocios que a las labores del hogar, frente a esta nueva situación, están propiciando en sus familias que se compartan las actividades domésticas, en tanto los dos integrantes de la pareja están aportando a la economía del hogar.
- Se está incrementando el número de mujeres que deciden el número y espaciamiento de los hijos de manera autónoma. Este es un indicador importante de autonomía y empoderamiento, puesto que la mujer está decidiendo libremente sobre su salud sexual y reproductiva.



- La decisión sobre tener o no relaciones sexuales también está siendo compartida habiendo muchas mujeres que deciden que no quieren tener relaciones sexuales y lo conversan con sus parejas.

### En relación al negocio:

- Las capacitaciones en temas de género, gestión empresarial y fortalecimiento del grupo, mediante sesiones de información y reflexión, les ha permitido mejorar su autoestima, administrar de una manera más adecuada sus negocios y su dinero, y fortalecer su autonomía en la toma de decisiones.
- Las socias perciben que sus ventas han incrementado, tienen mayores ganancias y por tanto mayor poder adquisitivo. Ellas lo adjudican a que en el Banco Comunal se propicia que las mujeres puedan ahorrar y a las capacitaciones y al capital de trabajo que obtienen por los créditos de los bancos comunales.
- Se observa la incursión de algunas socias en actividades no tradicionalmente femeninas que les genera regulares y buenos ingresos, y que representan un modelo para las demás socias de los bancos y las mujeres de su comunidad. El desarrollo de este trabajo involucra la participación de la mujer desde la obtención de la materia prima e insumos, hasta la venta misma de los productos, situación que se ajusta al enfoque de género y desarrollo.
- Las socias muestran una mejor administración de los recursos. Los ingresos generados por sus negocios, lo distribuyen según sus prioridades y necesidades, que en la mayoría de casos está vinculado con el pago de la cuota del crédito, la reinversión en el negocio, así como en la satisfacción de las necesidades básicas del hogar.
- El aporte de la mujer al ingreso familiar, se ha incrementado, lo que hace que se sientan más satisfechas consigo mismas y les da mayor poder decisión tanto en el ámbito personal como familiar.

# Recomendaciones

- Los resultados obtenidos a partir del estudio cualitativo realizado motivan a buscar la incidencia en las políticas públicas, puesto que como se observa la oportunidad de participar en los bancos comunales ha propiciado que las mujeres adquieran una mayor autonomía en tanto tienen acceso a recursos propios y se les ha fortalecido en sus capacidades. Sin embargo, se observa que desde el Estado y otras instituciones públicas y privadas se debe realizar una intervención a nivel de la familia y de la misma sociedad, puesto que aún rige una estructura patriarcal donde si bien se reconocen los derechos de las mujeres en el plano legislativo, en la práctica aún no existe una libertad plena para el ejercicio de sus derechos lo que impide su pleno desarrollo.
- Continuar con el desarrollo de las actividades de capacitación, específicamente los talleres de asistencia técnico productiva, ya que éstas propician el fortalecimiento de las capacidades de las mujeres para poder mejorar sus ventas e incrementar por tanto sus ganancias. Las socias sugieren su continuación. Se recomienda las capacitaciones sean por niveles, de acuerdo a la experiencia y requerimiento de las socias. Ellas sugieren, además, mejorar en la infraestructura y equipamiento en la realización de estos talleres que permita el aprendizaje práctico de todas las participantes.
- Es oportuno como parte de un estudio de impacto, investigar en qué medida los talleres productivos realizados, efectivamente fueron de utilidad tanto para mejorar la administración de sus negocios como para su ampliación.
- Por otro lado, se debe reforzar los mensajes transmitidos por las promotoras en las actividades realizadas por CrediMUJ ER, respecto a una distribución equitativa de los roles domésticos, para que éstos puedan ser compartidos entre los miembros de la familia, en tanto las socias si bien han incrementado el tiempo invertido en las actividades de su negocio, también están dedicando buena parte del día en las actividades del hogar, lo que les generaría una sobrecarga y malestar.
- Es importante reforzar la capacitación de los comités de administración para poder mejorar la organización del Banco Comunal de tal manera que fortalezca la participación de todas las socias. Asimismo, este fortalecimiento de las capacidades de las integrantes del comité permitirá que se constituyan como un apoyo para el trabajo de las promotoras, en la medida que podrán participar en el registro de información y cuadre de cuentas.



# Referencias bibliográficas

# Referencias bibliográficas

AMNISTÍA INTERNACIONAL (Editor). (2008). Defender los Derechos Humanos en un Mundo Cambiante. España: Amnistía Internacional.

AMADOR MUÑOZ, Luis V.; MONREAL GIMENO, María del Carmen. (2010). Intervención Social y Género. Madrid-España: NARCEA S.A.

ARÍSTEGUI, Carmen (2009). Entrevista con el Profesor Mohammad Yunus. Revista Negocios. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad privada Antenor Orrego (UPAO). Año III N° 07. Trujillo-Perú.

BENERIA, Lourdes (2004). "Gender, Development, and Globalization: Economics as if People Mattered". En GIRÓN, Alicia. (2009). Género y Globalización. Colección Grupos de Trabajo. (1ra.ed.). Buenos Aires – Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO.

BERGER Marguerite, GOLDMARK Lara, MILLER-SANABRIA, Tomás. (2007). El Boom de las Microfinanzas. El modelo Latinoamericano Visto Desde Adentro. Washington DC - Estados Unidos de América: Banco Interamericano de Desarrollo.

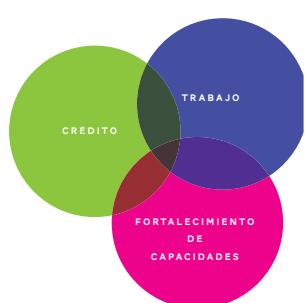
BONILLA CASTRO, Elssy; RODRÍGUEZ SEHK, Penélope. (2005). Más Allá del Dilema de los Métodos. La Investigación en Ciencias Sociales. (3ra edición). Bogotá-Colombia: Grupo Editorial Norma.

CARBALLO DE LA RIVA, Martha. (2006). Género y Desarrollo. El Camino hacia la Equidad. Madrid: Catarata.

CHÁVEZ CARAPIA, Julia del Carmen. (2004). Perspectiva de Género. Serie N° 1 Género y Trabajo Social. (1ra. ed.). México: Plaza y Valdés S.A.

DE LA CRUZ, Carmen (1998). "Guía Metodológica para Integrar la Perspectiva de Género en Proyectos y Programas de Desarrollo". España: Vitoria – Gasteiz Emakunde y Secretaría General de Acción Exterior del Gobierno Vasco.

DE VILLOTA; Paloma (Ed) (2003). Economía y Género: Macroeconomía, Política Fiscal y Liberalización: Análisis de Su Impacto Sobre Las Mujeres. Barcelona- España: ICARIA.



ESCUELA PARA EL DESARROLLO; 2001. Género y Desarrollo: De los Enfoques al Diagnóstico.

FUERTES MEDINA, Patricia (2006). Desafíos de Género hacia la Inclusión Financiera. Lima: Movimiento Manuela Ramos.

GARCÍA MARTÍNEZ, Alfonso. (2008). La Interculturalidad: Desafío para la Educación. España: Dykinson.

GIRÓN, Alicia. (2009). Género y Globalización. Colección Grupos de Trabajo. (1ra.ed.). Buenos Aires – Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). (2010). Brechas de Género. Insumos para la Adopción de Medidas a Favor de las Mujeres. Lima – Perú: INEI

MOSER, Caroline O. N. (1995). Planificación de Género y Desarrollo. Teoría, Práctica y Capacitación. (1ra ed.). Lima-Perú.

Oxfam 1997 en De la Cruz, Carmen: “Guía metodológica para integrar la perspectiva de género en proyectos y programas de desarrollo”. Vitoria – Gasteiz: Emakunde y Secretaría General de Acción Exterior del Gobierno Vasco, 1998. Pág. 28

VILDOSO, Carmen (2004). Microcrédito y Género en el Perú. Avances en las Microfinanzas y en la Equidad de Género: “Juntos pero no Revueltos”. En Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2004). Compendio “Aportes desde la Perspectiva de Género en la Promoción del Microempresariado para el Desarrollo Territorial en América Latina”. (1ra. ed.). Bogotá-Colombia: IICA.

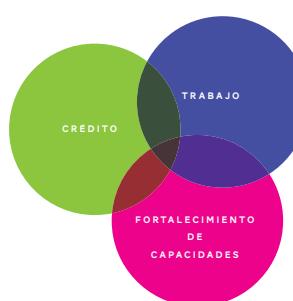
WAINERMAN, Catalina (compiladora) (2003). Familia, Trabajo y Género. Un Mundo de Nuevas Relaciones. (1ra. ed.). Buenos Aires-Argentina: Fondo de Cultura Económica de Argentina, S.A.

# Referencias bibliográficas

## LINKOGRAFÍA

Consorcio Promoción de la Mujer y la Comunidad –PROMUC. (2008). Disponible en [www.mintra.gob.pe/contenidos/.../desafios\_bancos\_comunales.pdf] (27/11/10)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2009). Perfil Sociodemográfico del Departamento de San Martín. Disponible en <http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0838/libro09/index.htm>



# Anexos

## Anexo 1

### Características de la Región San Martín

La Región de San Martín está situada en la parte Nor-Oriental del territorio Peruano, limitando por el Norte y por el Este con la Región Loreto, por el Sur con el departamento de Huánuco y por el Oeste con los departamentos de la Libertad y Amazonas, como se observa en el siguiente gráfico.

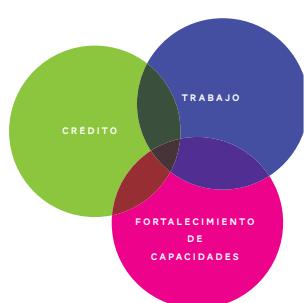
**GRÁFICO N° 01:**  
MAPA DE LA REGIÓN SAN MARTÍN



Fuente: INEI, censo nacional 2007.

Según el INEI<sup>1</sup> La Región San Martín Tiene una superficie territorial de 51,253,31 kilómetros cuadrados, que representa al 4% del territorio nacional.

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), disponible en <http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0838/libro09/index.htm>



Según la división política - administrativa el departamento de San Martín tiene 10 provincias y 77 distritos. Están unidas político - administrativas, según su tamaño poblacional, y se clasifican en tres estratos poblacionales:

- Con más de 100 mil habitantes en la cual se ubica la provincia de San Martín con 135,227 habitantes que representa el 21,0% de la poblacional regional.
- Entre 50 y menos de 100 mil habitantes están cinco provincias: Tocache con 87,578 habitantes (13,6%), Moyobamba con 83,278 habitantes (13,0%), Rioja con 81,844 habitantes (12,7%), Lamas con 74,734 habitantes (11,6%) y Mariscal Cáceres con 58,960 habitantes (9,2%). Este grupo constituye el (60,1%) de la población regional.
- Con menos de 50 mil habitantes están cuatro provincias: Bellavista con 40,659 habitantes (6,3%) Picota con 29,029 habitantes (4,5%), El Dorado con 27,402 habitantes (4,3%) y Huallaga con 24,522 (3,8%). Este grupo reporta al 18,9% de la población total.

La población del departamento de San Martín censada fue de 728 mil 808 habitantes en el año 2007. Según el Censo del 2007, la población masculina es de, 382 mil 517, que representan el 52,5% de la población censada y la población femenina, 346 mil 291, es decir el 47,5%. Esta estructura es similar al Censo del año 1993.

El índice de masculinidad (año 2007), es de 110.5 hombres por cada 100 mujeres.

La tasa de crecimiento promedio anual, en el periodo 1993-2007, fue de 2.0%, lo que indica que la población, en términos absolutos, se incrementó en 12 mil 602 habitantes en promedio, por año.

Cabe destacar que la Región San Martín es una región predominantemente de inmigrantes, donde los principales flujos corresponden a Cajamarca y Amazonas con volúmenes de 21 mil 601 y 10 mil 68 personas respectivamente, seguidos de Lima, Loreto, Piura, Lambayeque, Huánuco, La Libertad, Ucayali y Junín entre otros.

Con respecto a la pobreza en el año 2009, San Martín es considerada como una región altamente pobre y presenta carencias y necesidades en un porcentaje considerable de su población. Tal como se observa en el siguiente cuadro, el departamento de San Martín registró una tasa de pobreza de 44.1%, siendo mayor al promedio nacional (34.8%). Entre los años 2004 y 2009, la incidencia de la pobreza en este departamento se redujo en 7.8 puntos porcentuales.

# Anexos

**GRÁFICO N° 02:**  
SAN MARTÍN: INCIDENCIA DE LA POBREZA TOTAL, 2004-2009



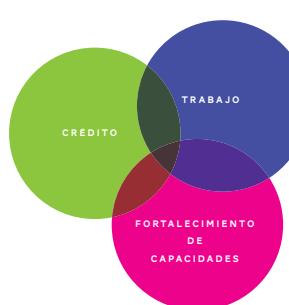
Fuente: INEI-Encuesta Nacional de Hogares (ENAH). 2004-2009

De otro lado, sus altos niveles de pobreza se ven reflejados en los indicadores de desarrollo humano, en los que ocupaba el puesto número 14 a nivel nacional en 2005.

La tasa de analfabetismo, en el período intercensal 1993-2007, según área geográfica el nivel de analfabetismo ha disminuido en 3.6 y 5.7 (año 2007: urbana, 5.7% y rural, 13.3%) puntos porcentuales en el área urbana y rural, respectivamente.

En cuanto a la población económicamente activa, según rama de actividad económica, en 2009 la PEA ocupada se concentra principalmente en el sector agricultura, pesca y minería (48.0%), comercio (14.8%), seguido por transporte y comunicaciones (6.1%), entre otras actividades.

En cuanto a producción, el departamento de San Martín, durante el 2009, fue el primer productor, a nivel nacional, de palma aceitera, pacae, coco, cacao y arroz cáscara. Así mismo, segundo productor de plátano y papaya y el tercer productor de café. Cabe destacar también que tiene un gran movimiento comercial aeroportuario y vial.



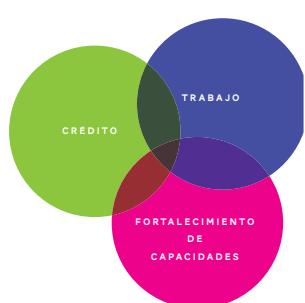
## Anexo N° 2

### Indicadores de Género

DIMENSIÓN	VARIABLE	INDICADOR
INTERNA - INSTITUCIONAL	Sensibilización en el enfoque de género en todas las actividades de capacitación, además de las mismas capacitaciones en el tema de género.	Una política de género aplicada en todas las intervenciones del programa de CrediMUJER.
ACCESO Y GENERACION DE RECURSOS	Crédito	Porcentaje de mujeres cuyo primer préstamo en el sistema financiero ampliado fue de Manuela Ramos
	Información - Capacitación	Porcentaje de mujeres que han sido capacitadas en actividades técnico-productivas.
	Ingresos	Porcentaje de mujeres que han recibido información en temas vinculados a género, gestión empresarial y fortalecimiento del Banco Comunal.
	Socias en Actividades Económicas de Mayor Rentabilidad	Porcentaje de socias que perciben que han incrementado los ingresos de su negocio.
	Uso del Crédito	Porcentaje de mujeres que deciden sobre el uso del crédito obtenido en el Banco Comunal.
CONTROL DE RECURSOS / TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO DE NEGOCIO	Uso de los Beneficios e Ingresos Generados del Negocio	Porcentaje de mujeres que deciden sobre la utilización de los ingresos económicos generados por sus negocios.
ROLES DE GENERO / DISTRIBUCION DEL TRABAJO DOMESTICO / TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO DE LA FAMILIA	Valoración de la labor doméstica como un trabajo que debe ser remunerado.	Porcentaje de socias que reconocen la importancia del trabajo doméstico y que debe ser remunerado y/o compartido con la pareja.
	Distribución del Trabajo Doméstico	Porcentaje de hogares que comparten las tareas domésticas con sus parejas e hijos.

# Anexos

DIMENSION	VARIABLE	INDICADOR
TOMA DE DECISIONES EN LAS RELACIONES DE PAREJA	Número de Hijos y espaciamiento entre ellos	Porcentaje de mujeres que deciden el número y espaciamiento de los hijos.
	Relaciones Sexuales	Porcentaje de mujeres que deciden cuándo tener relaciones sexuales.
TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO PERSONAL	Atención de la Salud de la Mujer	Nivel de conocimiento y consecuente ejercicio de las mujeres sobre sus derechos sexuales y reproductivos.
	Actitud Frente a la Violencia de Género	Porcentaje de mujeres que reconocen que la violencia familiar no es un asunto privado y hay que denunciarla.
	Proyecto de Vida	Grado en que las mujeres sienten que tienen control de las decisiones sobre su propia vida.
		Porcentaje de mujeres con aspiraciones de superación personal.
PARTICIPACION, LIBERTAD DE MOVIMIENTO Y EXPRESIÓN	Movilidad de las socias	Frecuencia de movilidad de las socias para realizar actividades vinculadas a su negocio.
	Capacidad de Expresión	Porcentaje de socias que sienten que pueden proponer y expresar sus opiniones.
	Grado de participación y liderazgo de las mujeres en Organizaciones Sociales de Base	Porcentaje de mujeres que participan en otras OSB y en el Comité de Administración.
		Porcentaje de comités de administración con nivel medio y alto de autogestión.



## Anexo N° 3

### Guía de Entrevista a Profundidad

Nombre de la socia entrevistada:.....

Estado civil:..... Edad:.....

Religión:.....

Grado de Instrucción: (precisar hasta qué grado ha llegado)

Nº de hijos que viven con ella: Menores de 18 años ( ) Mayores de 18 años ( )

Nombre del Banco Comunal: .....

Negocio: ..... Provincia: .....

Propietario del negocio:..... Administrador del negocio:.....

Institución que le otorgó su primer crédito:.....

Nombre de la  
entrevistadora:.....

Objetivo:.....

Fecha: ...../...../..... Hora de inicio: ..... Hora de Término:.....

#### I. ACCESO Y GENERACIÓN DE RECURSOS

##### 1. Información-Capacitación

- ¿Le ha sido útil la capacitación/información recibida en temas vinculados a género? ¿De qué manera?
- ¿Le ha sido útil la capacitación/información recibida en temas vinculados a gestión empresarial? ¿De qué manera?
- ¿Le ha sido útil la capacitación/información recibida en temas vinculados al manejo de crédito y ahorros de su Banco Comunal? ¿De qué manera?
- ¿Ha recibido capacitación técnica-productiva? ¿De qué manera le ha servido esta capacitación? (debe mencionar ejemplos concretos).
- ¿De qué manera ha compartido con otras personas las sesiones educativas recibidas en las reuniones de su Banco Comunal?

##### 2. Ingresos

- ¿Percibe que los ingresos generados en su negocio han mejorado en el último año?
- ¿Qué necesidades le permite cubrir los ingresos generados de su negocio?

#### II. CONTROL DE RECURSOS / TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO DE NEGOCIO

##### 1. Uso del crédito

- ¿Cómo se siente Usted decidiendo sobre el uso del crédito otorgado por el Banco Comunal?
- ¿Durante el último año, cómo ha utilizado el crédito otorgado por el Banco Comunal? ¿Por qué?

##### 2. Uso de los beneficios e ingresos generados del negocio

- ¿Cree que el aporte del negocio es importante para su ingreso familiar? ¿Por qué?\*
- ¿Considera Usted que los ingresos generados por su negocio han mejorado desde que pertenece al Banco Comunal? ¿Por qué?

# Anexos

- ¿Tanto usted como su pareja, aportan igualmente a la economía familiar? ¿Por qué?\* ¿antes de pertenecer al banco comunal era así? ¿Por qué?
- ¿Cómo ha utilizado sus ahorros que tiene en el Banco Comun

## III. ROLES DE GENERO / DISTRIBUCION DEL TRABAJO DOMÉSTICO / TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO DE LA FAMILIA

### 1. Nivel de aceptación de las mujeres sobre los roles domésticos compartidos

- ¿Considera Usted que las tareas del hogar son responsabilidad del varón y la mujer? ¿Por qué, y qué actividades? (especificar quién o quiénes se deben encargar de lavar, cocinar, limpiar y del cuidado de los hijos)\*
- ¿Está de acuerdo en que actividades como el manejo de vehículos, carpintería, ser regidor, gobernador, son más apropiados para los hombres? ¿Por qué?, ¿antes de ingresar al Banco Comunal pensaba igual? \*
- ¿Cree que el trabajo doméstico no remunerado es realmente valorado? ¿Por qué?

### 2. Distribución del trabajo doméstico

- En su hogar, antes de ingresar al Banco Comunal, ¿quién solía tomar las decisiones sobre los gastos, educación, salud, vivienda y recreación?, ¿es ahora diferente, por qué? (cuando se realice la pregunta especificar por aspectos, es decir: quién sobre gastos, quién sobre educación, etc).
- Antes de ingresar al Banco Comunal, ¿quién desarrollaba las actividades domésticas en su hogar? (especificar quién o quiénes realizaban los quehaceres y quién o quienes se encargaban del cuidado de los hijos)
- ¿Y cómo es ahora? ¿quién o quiénes lo hacen?
- Antes de pertenecer al Banco Comunal, ¿a qué le dedicaba más tiempo? Señalar por qué:
  - Al hogar (trabajo doméstico)
  - Al negocio.
  - A la labor comunal.
  - A la recreación.
- ¿Cuánto tiempo en el día suele dedicarle a las actividades domésticas y a las actividades del negocio? ¿Por qué?

## IV. TOMA DE DECISIONES EN LAS RELACIONES DE PAREJA

### 1. Número de hijos y espaciamiento entre ellos

- ¿Por qué es importante decidir cuándo y cuántos hijos tener? ¿Antes de pertenecer al Banco Comunal cómo tomaba este tipo de decisión, con quién? ¿Cómo es ahora?, ¿Por qué?
- ¿Cómo decide qué métodos anticonceptivos utilizar?

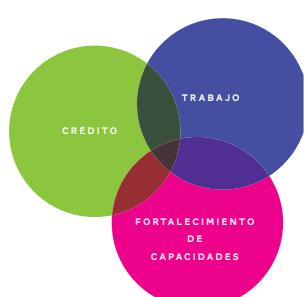
### 2. Relaciones sexuales

- ¿Quién decide cuándo tener relaciones sexuales? ¿Cómo cree que debería ser esa decisión?

## V. TOMA DE DECISIONES EN EL AMBITO PERSONAL

### 1. Atención de la salud de la mujer

- Mencione, ¿cuáles son sus derechos sexuales y reproductivos?



- ¿Qué hace para cuidarse y no quedar embarazada?
- ¿Qué motivos le dificultan realizarse examen de papanicolau y de mamas?

## 2. Actitud frente a la violencia de género

- Antes de ingresar al banco comunal, ¿qué pensaba usted sobre la violencia familiar? (si era un problema personal que se debería resolver al interior de la familia)
- A partir de la experiencia de ser socia del banco comunal, ¿cómo cree usted debe resolverse la violencia familiar? ¿Por qué?
- ¿Qué pasos se debe seguir para denunciar un acto de violencia familiar?
- Según la gente aquí en su comunidad, ¿cómo debe ser una mujer? ¿Usted qué opina sobre esto?

## 3. Proyecto de vida

- ¿Por qué cree Usted que se dice que las mujeres y hombres no pueden realizar el mismo tipo de trabajo? ¿Está de acuerdo o no, por qué? \*
- ¿Qué cambios ha notado en usted en su vida personal, familiar y de negocio, a partir de su participación en el banco comunal?
- Respecto a su meta personal, ¿ha logrado cumplirla o no? ¿Por qué? \*
- ¿Cómo se ve de aquí a cinco años?
- ¿Cuáles cree que son sus fortalezas para lograr sus sueños y metas en la vida?

# VI. PARTICIPACION

## 1. Movilidad de las socias

- ¿Con qué frecuencia se moviliza para realizar actividades vinculadas a su negocio? ¿Por qué? ¿Cómo se moviliza y hacia dónde? ¿Cuáles son las limitaciones que le impiden movilizarse
- Antes de pertenecer al banco comunal, ¿su esposo la dejaba salir sola?, ¿cómo es ahora?

## 2. Capacidad de expresión

- Antes de pertenecer al banco comunal, sentía Usted que podría expresarse fácilmente en público?
- ¿Cómo expresan sus ideas y opiniones en las reuniones de bancos comunales?

## 3. Participación de las mujeres en Organizaciones Sociales de Base

- ¿Cómo participa en las actividades y reuniones del banco comunal?
- ¿Cuáles son los principales compromisos que ha asumido con su banco comunal? ¿Cómo cree que los está cumpliendo?
- Aparte de su banco comunal, ¿participa Usted en alguna otra organización social de base? ¿ejerce algún cargo?
- ¿Cuáles son las principales dificultades para participar en alguna otra Organización social de Base? \*
- ¿Qué es lo que más le gusta de su banco comunal?
- ¿Cuáles son los aspectos que cree Usted se debe mejorar en su banco comunal?
- ¿Qué sugerencias pueda dar para mejorar el trabajo en el banco comunal?
- ¿Por qué usted sigue siendo socia del banco comunal del Programa Credi MUJER de Manuela Ramos?

## Anexo N° 04

### Guía de Grupo Focal

Fecha: ...../...../..... Hora de inicio: ..... Hora de Término:.....

Lugar: ..... Tiempo de duración: .....

Moderadora: .....

Encargado de tomar notas: .....

Objetivo:.....

Número de participantes: .....

#### Información/capacitación

- ¿Cómo les ha sido útil la capacitación/información recibida en el Banco Comunal?
- ¿En qué otros temas desean capacitarse como socias de los bancos comunales?

#### Ingresos

- ¿En su hogar quiénes deciden sobre el uso de sus ingresos, por qué? ¿Cómo suelen distribuir dichos ingresos?
- Perciben que luego de haber ingresado al banco comunal los ingresos de sus negocios han crecido?, ¿por qué?

#### Uso del crédito

- ¿Cómo se sienten Ustedes decidiendo sobre el uso del crédito otorgado por el banco comunal? ¿Cómo suelen utilizar este crédito?

#### Uso de los beneficios e ingresos generados del negocio

- ¿Tanto ustedes como sus parejas, aportan igualmente a la economía familiar? ¿Por qué? (se puede agregar la pregunta ¿cuál es la principal fuente de ingresos del hogar?)\*

#### Nivel de aceptación de las mujeres sobre los roles domésticos compartidos

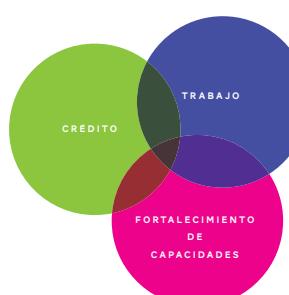
- ¿Qué opinan de la frase “que cuando la mujer se casa debe encargarse de las labores domésticas del hogar (quehaceres como lavar y cocinar, así como el cuidado de los hijos)? ¿están de acuerdo, cómo debería ser? ¿por qué?\*

#### Distribución del trabajo doméstico

- En su hogar, ¿Quién suele tomar las decisiones sobre los gastos, educación, salud, vivienda y recreación? ¿Por qué? (profundizar por separado)
- ¿Cuánto tiempo en el día suelen dedicarle a las actividades domésticas y a las actividades del negocio? ¿Por qué?

#### Número de hijos y espaciamiento entre ellos

- ¿Por qué es importante decidir cuándo y cuántos hijos tener? ¿Cómo toman este tipo de decisión con su pareja?



### **Relaciones sexuales**

- ¿Quién decide cuándo tener relaciones sexuales? ¿Cómo cree que debería ser esa decisión?

### **Atención de la salud de la mujer**

- ¿Qué hacen para cuidarse y no quedar embarazadas?
- ¿Qué motivos le dificultan realizarse examen de papanicolau y de mamas?

### **Actitud frente a la violencia de género**

- Si observan a una socia con rasgos de haber sido violentada, ¿Qué harían ante esa situación?

### **Proyecto de vida**

- ¿Cómo se ven ustedes de aquí a cinco años, en el plano personal, del negocio y familiar? ¿Cuáles son las fortalezas o limitaciones que tienen para llegar a ese sueño de futuro?

### **Capacidad de expresión**

- ¿Cómo expresan sus ideas y opiniones en las reuniones de bancos comunales?

### **Participación de las mujeres en Organizaciones Sociales de Base**

- ¿Qué es lo que más les gusta de su banco comunal?
- ¿Qué aspectos creen que debe mejorarse en su banco comunal, cuáles son sus sugerencias?
- ¿Cuáles son sus principales motivaciones para que ustedes sigan siendo socias del banco comunal del Programa CrediMUJER de Manuela Ramos? (señalar en orden de importancia)







