UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

**ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA
AGRONÓMICA, ALIMENTARIA Y DE BIOSISTEMAS**

**PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL DESARROLLO
DE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS PROMOVIDOS
POR MUJERES DE ESCASOS RECURSOS: APLICACIÓN AL
VALLE DE CAÑETE – PERÚ**

TESIS DOCTORAL

Milagros del Pilar Panta Monteza
Lic. en Administración

2019

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID
ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA
AGRONÓMICA, ALIMENTARIA Y DE BIOSISTEMAS

PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL DESARROLLO
DE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS PROMOVIDOS
POR MUJERES DE ESCASOS RECURSOS: APLICACIÓN AL
VALLE DE CAÑETE – PERÚ

Milagros del Pilar Panta Monteza
Lic. en Administración

Director:
José Luis Yagüe Blanco
Dr. en Planificación y Proyectos

2019

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

TRIBUNAL NOMBRADO POR EL MGFCO. Y EXCMO. SR. RECTOR DE LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID, EL DÍA _____ DE _____ DEL 2019.

Presidente: _____

Vocal: _____

Vocal: _____

Vocal: _____

Secretario _____

Suplente _____

Suplente _____

Realizado el acto de defensa y lectura de la tesis el día _____ de _____ del 2019, en la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica, Alimentaria y de Biosistemas.

EL PRESIDENTE

LOS VOCALES

EL SECRETARIO

AGRADECIMIENTOS

Estoy convencida que cuando hablamos de proyectos personales, éstos no lo son tanto, ya que su realización implica a la familia, los compañeros de trabajo, los amigos o todos. Si bien la decisión de emprender una acción sí es personal, su ejecución involucra a muchas personas, quienes, de manera incondicional y llenos de paciencia, generosidad, cariño, animan y brindan un completo apoyo en acciones con valor trascendente. En mi caso, estas personas confiaron en mí más que yo misma, impulsándome en todo momento a llegar hasta el final.

Los primeros fueron mis papás. Sin su sacrificio constante y su capacidad de trabajo que vi desde niña, no hubiera tenido el referente que han guiado mis pasos. Los he tenido muy cerca en todo momento y han aportado valores que son impronta imborrable en todas mis decisiones. Aunque mi papá no logró ver la tesis terminada, siempre confió en mis capacidades.

Luego, a la Junta Directiva de la Entidad Promotora y al Consejo de Dirección de Condoray, institución donde trabajé los últimos 14 años, quienes me enseñaron a valorar el gobierno corporativo, trabajar en base a la confianza y pensar en la persona y su dignidad. La ayuda inestimable de Dña. Diana Celi y Dña. Patricia Muñante junto a su comprensión y cariño, hicieron posible mi dedicación durante meses completos a realizar esta tesis, quedándome tranquila mientras ellas asumían las funciones directivas en mis constantes y prolongadas ausencias.

Al Dr. José Luis Yagüe, mi director de tesis, por su dedicación, paciencia, exigencia y acompañamiento en Lima y Madrid, hasta hacerme operar un cambio importante en mi forma de pensar y argumentar. Su preocupación por aprender de la tesis y aportar al desarrollo de mi país desde mi experiencia; sus sugerencias y críticas a mis avances; su insistencia a crearme y crecerme con mi investigación, sus puntos de vista que enriquecían un apartado concreto, etc. fueron un estímulo constante que me hicieron ver la investigación con nueva perspectiva. Suelo valorar sugerencias, opiniones o situaciones de quienes vienen, por ello su motivación fue determinante para concluir esta tesis.

Al Dr. Adolfo Cazorla y al Dr. Ignacio de Los Ríos, por desarrollar las competencias de las mujeres y apostar por ellas con respeto infinito, conscientes del valor que representan para la sociedad en que vivimos. Ha sido muy grato verles trabajar por la mujer de mi país y promover acciones conducentes a la formación de miles de ellas, entre las que me incluyo.

A las fuentes cooperantes: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el desarrollo, Comunidad de Madrid, Generalitat de Valencia, Universidad Politécnica de Madrid, Fundación Limmat Stiftung, ACTEC ONG, Fundación del Valle, Fundación Albihar, Fundación Reina Sofía y Fundación Promoción Social, por confiar en Condoray, hacer posible el emprendimiento femenino en Cañete y financiar proyectos para trabajar estrategias dirigidas a conseguir la igualdad y equidad de la mujer.

No puedo dejar de agradecer al equipo docente, administrativo y de mantenimiento de Condoray, con quienes conviví en Cañete, siendo mi motivo y motivación en esta tarea.

Por último, a todas las mujeres emprendedoras del Valle de Cañete, especialmente a las promotoras rurales por enseñarme de su generosidad, entrega, disponibilidad y sacrificio y siempre, sonriendo.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	15
ABSTRACT	17
PRIMER CAPÍTULO:	19
MOTIVACIÓN, PRESENTACIÓN, OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN, HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA.....	19
1.1 MOTIVACIÓN.....	20
1.2 PRESENTACIÓN	25
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	26
1.4 HIPÓTESIS.....	27
1.5 METODOLOGÍA DE TRABAJO	27
SEGUNDO CAPÍTULO: LA MUJER: SU PARTICIPACIÓN, INCLUSIÓN Y FORMACIÓN PARA DESARROLLAR SUS EMPRENDIMIENTOS.....	33
2.1 CUATRO CONFERENCIAS MUNDIALES PARA EL ADELANTO DE LOS DERECHOS DE LA MUJER	35
2.1.1 Primera Conferencia Mundial: México 1975	36
2.1.2 Segunda Conferencia Mundial: Copenhague 1980	38
2.1.3 Tercera Conferencia Mundial: Nairobi 1985	39
2.1.4 Cuarta Conferencia Mundial: Beijing 1995	41
2.1.5 Beijing+5	44
2.1.6 Conferencias Regionales en América Latina y el Caribe.....	49
2.1.7 Otras Cumbres de ámbito internacional.....	54
2.1.8 Los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la agenda al 2030: Una oportunidad para América Latina y el Caribe	57
2.2 LA EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN EN LA MUJER, MEDIOS IMPRESCINDIBLES PARA LA SOSTENIBILIDAD DE SUS EMPRENDIMIENTOS	63
2.2.1 Educación y capacitación.....	64
2.2.2 Impactos a favor de la educación de la mujer	65
2.2.3 Alfabetización: Condición necesaria para el avance de la mujer.....	73
2.2.4 Educación emprendedora y capital social.....	77
2.2.5 Definición de emprendedor, empresario y emprendimiento.....	84
2.2.5.1 Definición de emprendedor y empresario	84
2.2.5.2 Definición de emprendimiento	87
2.3 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LA MUJER	90
2.3.1 Inclusión y participación de la mujer en la actividad emprendedora	91
2.3.2 La Actividad Emprendedora	96
2.3.3 Perfil de las mujeres emprendedoras	101
2.3.3.1 Perfil de las emprendedoras en América Latina.....	102
2.3.3.2 Perfil de la emprendedora peruana	108
2.3.4 Factores que actúan sobre el proceso emprendedor	114
2.3.4.1 Factores que favorecen el proceso emprendedor.....	115
2.3.4.2 Factores que limitan el proceso emprendedor	118
2.4.- EMPODERAMIENTO Y AUTONOMÍA ECONÓMICA PARA EL LOGRO DE LA EQUIDAD DE LA MUJER .	123
2.4.1 Empoderamiento.....	124
2.4.2 Autonomía económica.....	129
CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO.....	131
TERCER CAPÍTULO: LAS MICROFINANZAS COMO ESTRATEGIA PARA ESTIMULAR EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MUJERES.....	134

3.1 LAS MICROFINANZAS Y SU DESARROLLO	135
3.1.1. <i>Concepto de microfinanzas y microcrédito</i>	<i>139</i>
3.1.2 <i>Las microfinanzas y su rol socio económico</i>	<i>142</i>
3.1.3 <i>Desarrollo de las microfinanzas en América Latina</i>	<i>145</i>
3.1.4 <i>Las microfinanzas en el Perú.....</i>	<i>151</i>
3.2 LA MUJER Y SU ACCESO A MICROCRÉDITOS PARA LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS CONDUCENTES A SU EMPODERAMIENTO.....	155
3.2.1 <i>¿Cómo acceden las mujeres a fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus emprendimientos?.....</i>	<i>160</i>
3.2.2 <i>Factores que obstaculizan el acceso de la mujer a servicios financieros.</i>	<i>163</i>
3.2.3 <i>La mujer en el contexto de las microfinanzas y su empoderamiento: experiencias en otros territorios.....</i>	<i>164</i>
3.2.3.1 <i>Experiencias de la mujer en el contexto de las microfinanzas y el empoderamiento.....</i>	<i>164</i>
3.3 OTRAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS	172
3.3.1 <i>Grupos Solidarios.....</i>	<i>173</i>
3.3.2 <i>Los bancos comunales.....</i>	<i>175</i>
3.3.3. <i>El Crédito.....</i>	<i>177</i>
3.3.4 <i>Los fondos rotatorios</i>	<i>181</i>
CONCLUSIONES DE CAPÍTULO	185
CUARTO CAPÍTULO:	187
PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS PROMOVIDOS POR MUJERES DE ESCASOS RECURSOS DEL VALLE DE CAÑETE.	187
4.1 BASES CONCEPTUALES DE LA PROPUESTA	188
4.2 PRINCIPIOS QUE DEFINEN LA PROPUESTA	194
4.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA PARA EL VALLE DE CAÑETE	197
4.3.1 <i>Fase de Diagnóstico</i>	<i>199</i>
4.3.2. <i>Fase de Sensibilización y selección inicial.....</i>	<i>200</i>
4.3.3 <i>Fase de Capacitación y segunda selección.....</i>	<i>202</i>
4.3.4 <i>Fase de asesoría para la creación de negocios y tercera selección – seguimiento</i>	<i>203</i>
4.3.5 <i>Fase de asesoría en el sitio de trabajo</i>	<i>205</i>
4.3.6 <i>Fase de Acceso al Crédito.....</i>	<i>206</i>
CONCLUSIONES DE CAPÍTULO	208
QUINTO CAPÍTULO: APLICACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA EN COMUNIDADES DEL VALLE DE CAÑETE – PERÚ	211
5.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y SOCIOECONÓMICA DE LA REGIÓN LIMA.....	213
5.2 SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA MUJER EN LA PROVINCIA DE CAÑETE	220
5.2.1 <i>Población femenina, sexo del jefe de hogar, población en edad de trabajar y tasa de crecimiento.....</i>	<i>223</i>
5.2.2 <i>Educación</i>	<i>229</i>
5.2.3 <i>Incorporación de la mujer en la actividad económica y sectores donde se desempeña</i>	<i>234</i>
5.2.4 <i>Categoría de ocupación y actividad emprendedora</i>	<i>236</i>
5.3 LA MUJER DE CAÑETE Y SU ACCESO AL MICRO CRÉDITO	241
5.4 EL CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL PARA LA MUJER CONDORAY	245
5.5 APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA EL VALLE DE CAÑETE	250
5.5.1 <i>Proyectos financiados con fondos de la Cooperación Internacional no reembolsable con los que se ensaya la metodología</i>	<i>250</i>
5.5.2 <i>Aplicación de las fases de la propuesta</i>	<i>260</i>
5.5.2.1 <i>Fase de Diagnóstico de las necesidades de capacitación</i>	<i>260</i>
5.5.2.2 <i>Fase de Sensibilización y selección inicial</i>	<i>264</i>
5.5.2.3 <i>Fase de Capacitación y segunda selección</i>	<i>268</i>
Malla curricular.....	268
Programación de cursos	269
Lugares donde se desarrolló la capacitación	270

Cursos impartidos.....	270
Evaluación de la capacitación técnica	273
5.5.2.4. Fase de Asesoría para la creación de negocios y tercera selección - seguimiento.....	274
5.5.2.5 Fase de Asesoría en el sitio de trabajo.....	283
5.5.2.6. Acceso al Microcrédito	287
5.5.2.6.1 Créditos de educativos	287
5.5.2.6.2 Créditos para creación de empresas.....	288
5.5.2.6.3 Los créditos de capital de trabajo y activo fijo	288
5.6 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	293
5.6.1 <i>Análisis en función a las debilidades y fortalezas de la metodología aplicada.....</i>	<i>293</i>
5.6.2 <i>Análisis en función a las hipótesis planteadas</i>	<i>298</i>
CONCLUSIONES DE CAPÍTULO	316
SEXTO CAPÍTULO: CONCLUSIONES GENERALES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	320
6.1 CONCLUSIONES GENERALES	321
6.2 FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	323
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	325
ANEXOS	359

Índice de Tablas

TABLA N° 1: CONFERENCIAS MUNDIALES REALIZADAS PARA EL ADELANTO DE LA MUJER	46
TABLA N° 2: OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE RELACIONADOS CON LA EDUCACIÓN DE LA MUJER	58
TABLA N° 3: ESTUDIOS EMPÍRICOS QUE MUESTRAN LOS IMPACTOS DE MEJORAR EL NIVEL EDUCATIVO DE LA MUJER	68
TABLA N° 4: POBLACIÓN CENSADA DE 15 AÑOS Y MÁS, QUE NO SABE LEER Y ESCRIBIR, SEGÚN SEXO, ÁREA URBANA Y RURAL CENSO 2007 - 2017.....	75
TABLA N° 5: PERÚ: POBLACIÓN CENSADA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE NO SABE LEER NI ESCRIBIR, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE) ...	76
TABLA N° 6: NÚMERO DE REFORMAS DE LAS REGULACIONES EMPRESARIALES PUESTAS EN MARCHA EN LOS AÑOS 2011, 2013 Y 2018	100
TABLA N° 8: FRACCIÓN DE MICROEMPRESARIOS CUYO CRÉDITO MÁS IMPORTANTE ES FORMAL.....	180
TABLA N° 9: POBLACIÓN CENSADA Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL, SEGÚN PROVINCIA, 2007 – 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE).....	214
TABLA N° 10: VIVIENDAS PARTICULARES CON OCUPANTES CRECIENTES, SEGÚN ÁREA URBANA Y RURAL SEGÚN ABASTECIMIENTO DE AGUA 2007 – 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE)	215
TABLA N° 11: REGIÓN LIMA: VIVIENDAS PARTICULARES CON OCUPANTES PRESENTES, SEGÚN DISPONIBILIDAD DE ALUMBRADO ELÉCTRICO POR RED PÚBLICA, ÁREA URBANA Y RURAL, 2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE).....	216
TABLA N° 12: REGIÓN LIMA: VIVIENDAS PARTICULARES CON OCUPANTES PRESENTES, SEGÚN ÁREA URBANA Y RURAL Y DISPONIBILIDAD DE SERVICIO HIGIÉNICO 2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE).....	217
TABLA N° 13: ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO CAÑETE.....	219
TABLA N° 14 REGIÓN LIMA: HOGARES EN VIVIENDAS PARTICULARES CON OCUPANTES PRESENTES, POR SEXO DEL JEFE DE HOGAR, 2007 – 2017	225
TABLA N° 15 REGIÓN LIMA: POBLACIÓN CENSADA, POR AÑOS CENSALES SEGÚN SEXO Y GRUPOS DE EDAD, 1993,2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJES).....	226
TABLA N° 16: REGIÓN LIMA: PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN CENSADA EN EDAD DE TRABAJAR, SEGÚN PROVINCIA 2007 Y 2017. (ABSOLUTO Y PORCENTAJE)	227
TABLA N° 17: REGIÓN LIMA: POBLACIÓN CENSADA EN EDAD DE TRABAJAR, SEGÚN SEXO Y ÁREA URBANA Y RURAL, 2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE)	228
TABLA N° 18: REGIÓN LIMA: POBLACIÓN MASCULINA Y FEMENINA CENSADA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD POR NIVEL DE EDUCACIÓN ALCANZADO SEGÚN PROVINCIA, 2007 (PORCENTAJE)	230
TABLA N° 19: REGIÓN LIMA: POBLACIÓN CENSADA EN EDAD DE TRABAJAR POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO, SEGÚN PROVINCIA, 2017 (PORCENTAJE)	232
TABLA N° 20: REGIÓN LIMA: POBLACIÓN CENSADA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE NO SABE LEER NI ESCRIBIR, SEGÚN SEXO, ÁREA URBANA Y RURAL, 2007 Y 2017 (ABSOLUTO Y PORCENTAJE)	233
TABLA N° 21: REGIÓN LIMA: TASA DE ACTIVIDAD POR SEXO SEGÚN PROVINCIA, 1993, 2007 Y 2017 (POBLACIÓN DE 14 Y MÁS AÑOS DE EDAD)	235

TABLA N° 22: REGIÓN LIMA: POBLACIÓN CENSADA ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 14 Y MÁS AÑOS DE EDAD POR SEXO Y RAMA DE ACTIVIDAD 2007- 2017.....	236
TABLA N° 23: REGIÓN LIMA: PEA OCUPADA CENSADA POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN, SEGÚN PROVINCIA, 2007 (POBLACIÓN DE 14 Y MÁS AÑOS DE EDAD)	237
TABLA N° 24: REGIÓN LIMA: PEA OCUPADA CENSADA POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN, SEGÚN PROVINCIA, 2017 (POBLACIÓN DE 14 Y MÁS AÑOS DE EDAD).....	238
TABLA N° 25: REGIÓN LIMA: PEA OCUPADA CENSADA POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN, SEGÚN PROVINCIA Y SEXO, 2017 (POBLACIÓN DE 14 Y MÁS AÑOS DE EDAD).....	239
TABLA N° 26: PROYECTOS EJECUTADOS POR CONDORAY ENTRE 2007 Y 2011, FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y FECHAS DE EJECUCIÓN	251
TABLA N° 27: TIPOS DE NEGOCIOS REQUERIDOS EN LA ZONA DE INTERVENCIÓN.....	263
TABLA N° 28: NÚMERO DE MUJERES SENSIBILIZADAS Y SELECCIONADAS PARA INICIAR LA CAPACITACIÓN	267
TABLA N° 29: MALLA CURRICULAR DE CURSOS PROPUESTOS EN FUNCIÓN AL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAPACITACIÓN.....	269
TABLA N° 30: NÚMERO DE CURSOS IMPARTIDOS SEGÚN INTERVENCIONES.....	271
TABLA N° 31: NÚMERO DE MUJERES CAPACITADAS SEGÚN INTERVENCIÓN.....	272
TABLA N° 32: NÚMERO TOTAL DE MUJERES QUE CULMINARON LA CAPACITACIÓN TÉCNICA.....	273
TABLA N° 33: NÚMERO DE MUJERES QUE FINALIZARON LA CAPACITACIÓN Y RECIBIERON ASESORÍA PARA LA CREACIÓN DE NEGOCIOS	279
TABLA N° 34: NÚMERO DE NEGOCIOS FORMADOS	280
TABLA N° 35: PORCENTAJE DE SECTORES EN LOS QUE INCIDE LA FORMACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS DE LAS MUJERES	282
TABLA N° 36: NÚMERO DE HORAS ASIGNADAS A LA ASISTENCIA TÉCNICA POR NEGOCIO	285
TABLA N° 37: NÚMERO DE MUJERES QUE RECIBIERON ASESORÍA EN EL SITIO DE TRABAJO	287
TABLA N° 38: COMPOSICIÓN DE LOS CRÉDITOS	292
TABLA N° 39: MONTOS DE CRÉDITOS OTORGADOS EN NUEVOS SOLES.....	292
TABLA N° 40: ACCESO AL EMPRENDIMIENTO DESPUÉS DE LA CAPACITACIÓN EN MUJERES EVALUADAS.....	300
TABLA N° 41: ASOCIACIÓN ENTRE MICROCRÉDITO Y EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DE LA PRUEBA DE CHI-CUADRADA	300
TABLA N° 42: ASOCIACIÓN ENTRE MICROCRÉDITO Y EMPRENDIMIENTO MEDIANTE TABULACIÓN CRUZADA	301
TABLA N° 43: PRUEBA DE NORMALIDAD PARA EL GRUPO CONTROL.....	303
TABLA N° 44: PRUEBA DE NORMALIDAD PARA EL GRUPO EXPERIMENTAL.....	304
TABLA N° 45: PRUEBA DE MUESTRAS INDEPENDIENTES: NIVEL DE EMPODERAMIENTO	304
TABLA N° 46: ESTADÍSTICAS DE GRUPO: NIVEL DE EMPODERAMIENTO	305
TABLA N° 47: PRUEBA DE MUESTRAS INDEPENDIENTES.....	312
TABLA N° 48: ESTADÍSTICAS DE GRUPO: ACCESO AL CRÉDITO	313

TABLA N° 49: DIFERENCIAS EMPAREJADAS.....	313
TABLA N° 50: ESTADÍSTICAS DE MUESTRAS EMPAREJADAS: ACCESO AL CRÉDITO	314

Índice de Figuras

FIGURA N° 1: FASES DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA.....	30
FIGURA N° 2: ACCIONES FORMULADAS EN EL MARCO DE LAS CONFERENCIAS MUNDIALES QUE CONECTAN CON EL COMPONENTE DE CAPACITACIÓN DE LA PROPUESTA.	49
FIGURA N° 3: PRUEBA PISA 2015: NIVELES DE DESEMPEÑO EN CIENCIAS, ESTUDIANTES DE 15 AÑOS POR REGIÓN	72
FIGURA N° 4: ALFABETIZACIÓN EN EL MUNDO.....	74
FIGURA N° 5: PROCESO EMPRENDEDOR SEGÚN GEM PERÚ, 2016-2017.....	88
FIGURA N° 6: PROCESO EMPRENDEDOR SEGÚN KANTIS.....	89
FIGURA N° 7: MONTO POR VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PERUANAS EN NUEVOS SOLES - 2017	95
FIGURA N° 8: FASES DEL DESARROLLO ECONÓMICO	98
FIGURA N° 9: PAÍSES QUE INTERVIENEN SEGÚN LA FASE DE DESARROLLO Y REGIÓN GEOGRÁFICA DEL CUAL PROCEDEN GEM PERÚ 2016-2017.....	99
FIGURA N° 10: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA (TEA) POR PAÍS GEM PERÚ 2012	106
FIGURA N° 11: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA (TEA) POR PAÍS, GEM 2016-2017	107
FIGURA N° 12: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA Y DE LOS EMPRENDEDORES ESTABLECIDOS SEGÚN EDAD – GEM PERÚ 2012 Y 2016-2017.....	108
FIGURA N° 13: DISTRIBUCIÓN POR GRUPOS DE EDAD DE LOS EMPRENDEDORES EN ETAPA TEMPRANA Y DE LOS EMPRESARIOS ESTABLECIDOS, SEGÚN SU MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER, GEM PERÚ 2012 Y 2017	110
FIGURA N° 14: EVOLUCIÓN DEL RATIO TEA OPORTUNIDAD/TEA NECESIDAD POR GÉNERO GEM PERÚ 2004-2016	111
FIGURA N° 15: NIVEL EDUCATIVO DE LOS EMPRENDEDORES EN ETAPA TEMPRANA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO GEM PERÚ, 2016-2017	111
FIGURA N° 16: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE EMPRENDIMIENTOS EN ETAPA TEMPRANA SEGÚN GÉNERO GEM PERÚ, 2016-2017	112
FIGURA N° 17: EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESCONTINUACIÓN DE NEGOCIOS GEM PERÚ, 2016-2017	113
FIGURA N° 18: PRINCIPALES RAZONES DE DESCONTINUACIÓN DE NEGOCIOS GEM PERÚ 2016-2017	113
FIGURA N° 19: OPINIÓN DE EXPERTOS ACERCA DE LOS FACTORES QUE FAVORECEN Y LIMITAN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA GEM, PERÚ 2012, 2016-2017	120
FIGURA N° 20: PORCENTAJE DE LOS EXPERTOS QUE OPINARON ACERCA DE LOS FACTORES QUE ACTUALMENTE APOYAN O LIMITAN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, GEM PERÚ, 2016- 2017	121
FIGURA N° 21: PRINCIPALES ASPECTOS QUE AFECTAN POSITIVA O NEGATIVAMENTE EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO, GEM PERÚ 2016-2017	122
FIGURA N° 22: PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL EMPODERAMIENTO SEGÚN FRIDE	128

FIGURA N° 23: TRAYECTORIA DEL CRECIMIENTO DE LOS CLIENTES MÁS POBRES ALCANZADOS, 2005 - 2015	150
FIGURA N° 24: OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MICROFINANZAS DEL CONSORCIO COPEME	158
FIGURA N° 25: DISTRIBUCIÓN DE AGENCIAS ENTRE ZONAS RURALES Y URBANAS.....	158
FIGURA N° 26: PERFIL DE LOS CLIENTES DE MICROFINANZAS	159
FIGURA N° 27: ESQUEMA METODOLÓGICO	198
FIGURA N° 28: FASE DE DIAGNÓSTICO	199
FIGURA N° 29: FASE DE SENSIBILIZACIÓN Y SELECCIÓN INICIAL	201
FIGURA N° 30: FASE DE CAPACITACIÓN Y SEGUNDA SELECCIÓN.....	203
FIGURA N° 31: FASE ASESORÍA PARA LA CREACIÓN DE NEGOCIOS Y TERCERA SELECCIÓN -SEGUIMIENTO	204
FIGURA N° 32: FASE ASESORÍA EN EL SITIO DE TRABAJO PARA MUJERES CON NEGOCIO EN MARCHA.....	206
FIGURA N° 33: FASE DE ACCESO AL CRÉDITO.....	208
FIGURA N° 34: MAPA DE LA REGIÓN LIMA PROVINCIAS	213
FIGURA N° 35: ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO A NIVEL PROVINCIAL.....	218
FIGURA N° 36: PIRÁMIDE DE POBLACIÓN 2007 - 2017.....	224
FIGURA N° 37: INTEGRACIÓN DE LOS PROYECTOS EN EL TIEMPO	252
FIGURA N° 38: ACTIVIDADES DE PLAN DE NEGOCIO, MONTAJE Y SEGUIMIENTO.....	275
FIGURA N° 39: NÚMERO Y PORCENTAJE DE MUJERES QUE TRANSITAN POR FASES Y PORCENTAJE DE CADA UNA DE LAS FASES EN FUNCIÓN A LOS NEGOCIOS FORMADOS.	281
FIGURA N° 40: PROCESO DE SOLICITUD Y APROBACIÓN DEL CRÉDITO.....	290
FIGURA N° 41: PROCESO DE DESEMBOLSO DE LOS CRÉDITOS.....	291

RESUMEN

El emprendimiento femenino continúa siendo un área muy poco desarrollada en América Latina, lo que insta a distintos organismos a conocer sus características, tipos, formas de acceso, comprensión del tema, motivación al momento de emprender y, sobre todo, el aporte que pueden realizar al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza.

Por lo general, los emprendimientos más tradicionales, caracterizados por la informalidad, bajos niveles de capital humano y productividad, deficiente infraestructura tecnológica, nula protección social y con dificultad para acceder a recursos financieros, son aquellos que suelen generar autoempleo y representan la mayoría de las iniciativas emprendedoras en el Perú. En este contexto, se hace necesario un gran esfuerzo del estado y sociedad civil para superar las deficiencias, más aún cuando la participación femenina en el mercado de trabajo va en aumento. Si bien es cierto que todavía persisten limitaciones para acceder a los beneficios del desarrollo y en consecuencia a una mejora de los ingresos de las mujeres, una forma de acceso al trabajo digno es promover sus emprendimientos.

Esta investigación aborda el problema que atraviesa la mujer en el Valle de Cañete en el fomento de nuevos emprendimientos, caracterizada por su falta de empoderamiento, cuyo origen está en sus bajos niveles educativos y su falta de acceso al crédito. Para ello se diseña, propone y aplica una metodología que se ensaya con 4 proyectos financiados con fondos de la Cooperación Internacional que tienen en común los componentes de capacitación y crédito. La institución que la ejecuta cumple un rol vertebrador en el desarrollo local y da soporte a propuestas como las del caso de estudio. La metodología que se caracteriza por ser articulada, participativa, secuencial y por fases, produce interacciones en todo el proceso e identifica a través de filtros un perfil femenino con potencial e intención de emprender, articulando el **crédito** con la financiación en **capacitación** e inversión (binomio c-c) desde el acceso. Las fases no garantizan que todas las mujeres culminen con éxito el proceso, pero sí es necesario para que muchas con potencial lo consigan. Por último, la validación de la metodología realizada a 5 años de finalizadas las intervenciones, muestra que el binomio c-c influye en el emprendimiento femenino, mejora el nivel de empoderamiento de las mujeres, sus emprendimientos reportan mayor sostenibilidad y que la metodología descrita, permite identificar y seleccionar mujeres con potencial emprendedor a lo largo del proceso.

ABSTRACT

Female entrepreneurship continues to be a very poorly developed area in Latin America, which urges different organizations to know their characteristics, types, forms of access, understanding of the subject, motivation at moment to start up a micro entrepreneurship, and above all, the contribution to economic growth and poverty reduction.

In general, the most traditional enterprises, characterized by informality, low levels of human capital and productivity, poor technological infrastructure, no social protection and difficulty accessing financial resources, are those that tend to generate self-employment and represent the majority of entrepreneurial initiatives in Peru. In this context, is necessary a great effort by the state and civil society to overcome the deficiencies, especially when women's participation in the labor market is increasing. While it is true, there are still limitations on accessing the benefits of development and, consequently, on improving the income of women, one way of accessing decent work is to promote their enterprises.

This research focus in the problem of the woman in the Cañete Valley to promote of new ventures, which are characterized by their lack of empowerment, origin is in their low educational levels and their lack of access to credit. To this end, a methodology that is tested with 4 projects financed with International Cooperation funds that have in common the training and credit components is designed, proposed and applied. The institution that executes has vertebral role in local development and supports proposals such as those the case study. The methodology that is characterized to be articulated, participatory, sequential and by phases, produces interactions throughout the process and identifies through filters a female profile with potential and intention to undertake, articulating credit with financing in training and investment (binomial c-c) from access. The phases don't guarantee that all women successfully complete the process, but it is necessary for many with potential to achieve it. Finally, the validation of the methodology carried out 5 years after the end of the interventions, shows that the binomial c-c influences female entrepreneurship, improves the level of empowerment of women, their ventures report greater sustainability and that the described methodology allows identifying and select women with entrepreneurial potential throughout the process.

PRIMER CAPÍTULO:

Motivación, presentación, objetivos de la investigación, hipótesis y metodología

1.1 Motivación

La mujer tiene un papel crucial en el desarrollo de la familia y la sociedad pues su formación trasciende generaciones, por lo que ambas necesitan de esa aportación especial que no es de ningún modo secundaria. Su aporte en la vida socioeconómica y política constituye una valiosa contribución, más aún si está formada integralmente.

El trabajo temporal agrícola en Cañete, ha sido una fuente de ingresos para ella en los últimos 30 años, vinculado al deshierbe, recolección y cosecha de cultivos. A partir de los años 90's se genera una fuerte presencia de la mujer en el mercado laboral; sin embargo, su falta de empoderamiento - debido a sus bajos niveles educativos y su falta acceso al sistema financiero - influyen en su actividad, a pesar de vivir en un valle rico en recursos naturales con una amplia diversidad en cultivos. El desarrollo de la industria de transformación de alimentos es escaso en la zona, debido al poco impulso de los organismos encargados de ello.

La problemática encontrada me llevó a reflexionar y analizar la forma de superarla. Investigué sobre los impactos que se generan en cualquier sociedad cuando las mujeres de toda condición social acceden a la formación. Esto unido a mi trabajo por un periodo de 5 años como responsable de los programas de desarrollo rural en contacto con mujeres que atraviesan esa dificultad y compartirla de cerca; por la necesidad de conocer a fondo el trabajo que realiza Condoray desde 1963 con la población de las áreas urbano rurales para proponer cambios que impacten social y económicamente; porque dirigí la institución durante los últimos 9 años (octubre 2010 - marzo 2019) y porque me identifiqué progresivamente con la misión y valores institucionales, decidí realizar esta investigación de manera que Condoray, cuyo reconocimiento como actor social es incuestionable, plantee soluciones y aporte al desarrollo local. Ese aporte que se focaliza en un trabajo dirigido a la mujer para que, con protagonismo auténtico, cambie la percepción de sí misma tomando control sobre su vida, la encamina al empoderamiento e incide en una mayor valoración y participación social.

Para lograrlo, entendí que no solo es necesaria una formación específica o técnica, sino una formación integral (personal, técnica-profesional y humana) que es nuclear en la misión institucional. El componente de integralidad, permite distinguirlo de otro tipo de formaciones que se dan en el país limitadas a dotar de competencias técnicas a las mujeres, dejando un vacío que se debe llenar.

Durante mi trabajo en Cañete a partir del año 2005, participé en 21 proyectos financiados con fondos de la cooperación internacional (Ver anexo 1); en 4 de ellos el objetivo fue dotar de formación a la mujer que vive en comunidades de escasos recursos y permitirle el acceso al crédito. Comprendí que el nivel de formación repercute directamente en su entorno principalmente en sus relaciones: familiares, personales, comunitarias o sociales (éstas últimas con mayor alcance y complejidad). Al incrementar el nivel de formación en ellas, se refuerza el capital social, entendido como el grado de cohesión o integración de un grupo o comunidad, facilitando logros que, de manera aislada, no se hubieran conseguido o hubiera costado mayor esfuerzo. Al darme cuenta de la falta del nivel formativo, pude entender las dificultades que sus organizaciones tienen para ordenarse, su carencia de autonomía económica y social, las situaciones de violencia familiar que atraviesan, su débil participación en la toma de decisiones, la razón de tener negocios precarios y de subsistencia, etc. También los factores que han obstaculizado su acceso al crédito, por su falta de garantías, frenando su bienestar.

Mi trabajo en la ejecución, dirección, evaluación interna y ex post de los proyectos, me permitió extraer lecciones y aprendizajes para dar respuesta a esta problemática, teniendo como laboratorio las comunidades urbano rurales de Cañete y como herramienta mi propia experiencia. Trabajar y vivir en Cañete me confirmaron 3 cosas: (a) que la prioridad otorgada a la formación, a la educación y mejora de las personas y al desarrollo de sus capacidades es realmente la riqueza de una comunidad y por tanto la de un país: una educación que hace a la persona más libre y por ello capaz de su propio desarrollo; (b) que el trabajo en base a la confianza promoviendo una participación auténtica de las mujeres, conlleva a acertar en mayor grado con la solución y repercute en un progreso efectivo de las personas y de su entorno social y (c) que la apuesta por la mujer para conseguir su promoción, equidad e igualdad de derechos tiene efectos e impactos profundos en la formación de futuras generaciones y por consiguiente en la sociedad.

Pude presenciar un cambio silencioso pero fecundo en las familias y en sus comunidades y percibir el liderazgo de muchas mujeres que influyeron en otras con su ejemplo, por ello pienso **que el desarrollo tiene necesidad de apoyarse en la formación y en las capacidades de las mujeres.**

Esto me llevó a valorar más mi trabajo desde los puestos que ocupé por la repercusión directa en la capacidad de mejora de las mujeres, traducida en: mejor nivel educativo, acierto para la crianza de sus hijos, comunicación asertiva, valoración socioeconómica de su trabajo, avance de sus relaciones interpersonales, inicio o ampliación de sus emprendimientos, inversión de infraestructura de sus viviendas, ser sujetos de crédito en la banca formal, etc. Me di cuenta que eso había sido posible por el equipo de trabajo que había implantado Condoray en el territorio desde 1963, y lo seguía haciendo con una nueva generación de profesionales. Por ello aprecié sus competencias profesionales, técnicas y humanas, su sensibilidad social, su capacidad de adaptarse al contexto, su trabajo desinteresado, etc. produciendo una transformación social que se ha extendido desde dentro hacia fuera y desde el ámbito personal y familiar hacia todo el grupo social.

Cuando inicié mi trabajo en Cañete en el año 2005, no había institución que dotara de educación emprendedora a la mujer de la zona, por lo que hubo que surcar el terreno para cambiar su mentalidad, mejorar su situación y tuvieran visión de futuro.

La sistematización de las lecciones aprendidas en el campo del emprendimiento, me llevaron a participar y asistir a Congresos Internacionales. El primer artículo presentado en el XIII Congreso Internacional de Ingeniería de Proyectos, en Badajoz España en el año 2009, titulado *“Metodología combinada para el impulso de proyectos productivos liderados por mujeres”*, da cuenta de los primeros resultados. Estos muestran que la sostenibilidad de los micro proyectos, guarda relación directa con el nivel de formación adquirido por las mujeres y que los filtros dispuestos en la metodología mejoran el compromiso de la mujer con el negocio a constituir como base para el éxito del mismo. El artículo está publicado en el libro de Actas del Congreso pp. 1273 – 1284.

En el año 2015 y tras la reflexión de lo que significaron los créditos educativos brindados a las mujeres que no habían tenido acceso a esta herramienta, participé de la 7th World Conference on Educational Science, que se realizó en Atenas del 5 al 7 de febrero del 2015. El artículo titulado *The Educational Microcredit as an Instrument to Enable the Training of Women*, refiere cómo el microcrédito orientado a la capacitación de la mujer otorga un conocimiento técnico-productivo a corto plazo, facilitando el desarrollo de su propio emprendimiento. El microcrédito se constituye en una herramienta positiva, innovadora, inclusiva, replicable y

sostenible, atenuante de la pobreza, contribuye a su empoderamiento y le permite adquirir habilidades y conocimientos que inciden sobre su mayor valoración y participación social. El artículo se publicó en *Procedia Social and Behavioral Sciences*, Vol 197, 25 de julio. 2015 pp.2478-2483.

En julio del 2016, participé del 20th Internacional Congress on Project Managment and Engineering en Cartagena España, del 13-15th July 2016 y presenté un tercer artículo basado en mi experiencia laboral. El artículo titulado “*From International Cooperation Projects to business Social Investmen Projects: An Experience In Cañete Peru*”, describe la experiencia en países que ascendieron a la categoría de “países de renta media” y experimentaron la retirada de los fondos de cooperación internacional. Entidades como Condoray tuvieron que abordar otras estrategias de trabajo y establecer sinergias con otros actores locales para acceder a financiamiento, entre ellos el sector empresarial a través de sus programas de responsabilidad social. La estrategia permitió seguir operando en la zona y cumplir los objetivos sociales y empresariales con responsabilidad. Este artículo se publicó en *Actas del Congreso pp. 2067-2076*. <http://dspace.aeipro.com/xmlui/handle/123456789/916>.

En el 2019 publiqué un cuarto artículo que se circunscribe al entorno español que al igual que en Cañete, ensaya una metodología que involucra a la población con estrategias que están diseñadas y evaluadas teniendo en cuenta los procesos participativos desde las primeras etapas de formulación. El Programa JESTeR: Jóvenes emprendedores para la sostenibilidad de las áreas rurales, permite identificar recursos potenciales para el emprendimiento rural. El artículo se tituló “*Rural entrepreneurship strategies: empirical experience in the northern sub-plateau of Spain*” y fue publicado en la revista *Sustainability* 2019, 11(5), 1243.

Por último, se tiene traducido un quinto artículo titulado: “*Training & Microcredit: A relationship for promoting entrepreneurship amongst women*”. *Case study in rural-urban communities in Valle de Cañete, Perú*”. Este artículo incluye la investigación en campo realizada a 5 años de haber concluido las intervenciones con las que se ensayó la propuesta y da a conocer los resultados de la experiencia de abordar el binomio capacitación – crédito en mujeres. Este artículo se enviará a la revista *Frontiers in Education*.

El primer artículo ha servido de base para la elaboración del segundo y tercer capítulo de este trabajo. El segundo, permitió reforzar el marco teórico del tercer capítulo relacionado con los

créditos. El tercer artículo es producto de la experiencia profesional que permite adaptar metodologías al contexto y dar respuestas a eventos adversos, viendo ahí una oportunidad. El cuarto, se basa en una experiencia empírica de una zona del norte de España que tiene entre uno de sus objetivos, promover proyectos de emprendimiento con un enfoque sostenible y respetuoso con el medio ambiente, para establecer sinergias entre los distintos actores en mejores condiciones.

El quinto artículo valida la propuesta metodológica en el Valle de Cañete a través de un diseño experimental, identificándose dos grupos equivalentes entre sí donde los sujetos fueron asignados de manera aleatoria. El universo fueron 51 mujeres quienes recibieron módulos de capacitación técnica más asesoría para la creación de negocios; 25 culminaron todas las fases de la propuesta accediendo al binomio (grupo de experimental), y 26 no (grupo de control). La metodología validada que es articulada, participativa, secuencial, y por fases, produce interacciones en todo el proceso e identifica a través de filtros, un perfil femenino con potencial e intención de emprender en contextos donde el emprendimiento no se promovía, articulando el crédito con la financiación en capacitación e inversión.

Con esta investigación se pueden sentar las bases para que en Cañete se aproveche el potencial inestimable que representan las mujeres cuando acceden a una formación integral que las forma como emprendedoras. La investigación también pone en valor instituciones como Condoray que son referentes en el conjunto de entidades públicas y privadas que trabajan por la persona y la sociedad y dan soporte a propuestas como las del caso de estudio, cumpliendo un rol vertebrador en el desarrollo social. Sus buenas prácticas, que se han llegado a concretar a lo largo de 56 años de trabajo, han derivado en un reconocimiento como actor socioeconómico local integrado en Cañete, cuya presencia y experiencia se basa en la participación colaborativa de la mujer como estrategia de trabajo.

1.2 Presentación

El emprendimiento es un proceso mediante el cual un individuo crea oportunidades para la innovación que lleva a contribuciones adicionales y novedosas a la sociedad; sin embargo, en el caso de las mujeres, estas oportunidades se ven limitadas por múltiples obstáculos al momento de iniciar sus emprendimientos personales: poseen bajos niveles educativos, les faltan garantías suficientes debido al reducido tamaño de sus activos productivos, tienen desigual acceso a servicios financieros, poco conocimiento de la banca formal que se relaciona con una mayor aversión al riesgo y el temor a solicitar un crédito, menos probabilidades de conseguir servicios de desarrollo empresarial, ingresos reducidos e inestables, deficientes condiciones laborales con ausencia de protección social para quienes se encuentran en la economía informal, excesivos trámites para registrar sus emprendimientos, poco acceso a redes y mercados para sus productos, entre otros. Son múltiples los factores que inciden en el emprendimiento femenino como se describe líneas arriba, por ello es importante identificar aquellos que inciden en el **acceso** para luego, abarcar los demás. Ante este escenario cabe preguntarse ¿el binomio capacitación - crédito, influye en el acceso al emprendimiento femenino?

Por muchas décadas las mujeres han estado privadas de activos productivos como capacitación, crédito, tierras, capital, etc. Esto la ha conducido a realizar actividades sin preparación y de baja productiva con la consecuente desvalorización económica y social de su trabajo, impidiéndole un mayor nivel de empoderamiento. Esta realidad nos conduce a preguntarnos: las mujeres que reciben el binomio e inician un emprendimiento, ¿están más empoderadas que antes de emprender?

Cañete es un territorio donde el emprendimiento no ha sido promovido y según los datos del censo 2017, el porcentaje de mujeres jefas de hogar representa el 35%, el crecimiento femenino de la fuerza laboral entre 15-64 años es 64.8% y la población femenina que constituye la PET en mujeres, es de 49.3%, casi la mitad de la población, por lo que se requiere una inversión en capacitación enfocada en mujeres de manera que sea mayor su grado de empleabilidad. Esta formación de capital humano puede brindarse en varios sectores de la economía, pero también puede enfocarse hacia una educación de la actividad emprendedora dada la vulnerabilidad del empleo formal en la zona, así como para aprovechar la energía emprendedora de la población, especialmente de las mujeres. Entonces, ¿es posible incorporar una metodología que permita

identificar mujeres con potencial emprendedor en el territorio? De ser posible, sus emprendimientos ¿serían sostenibles en el tiempo?

El progreso de la condición de las mujeres ha sido pleno en esfuerzos y logros, pero aun cuando las mujeres avanzan en algunos temas y en otros mantienen un mayor o menor rezago, no puede negarse que su situación está mejorando paulatinamente, aunque hace falta que la mejora sea con igualdad y equidad. La Agenda al 2030 en su objetivo N° 5, señala la necesidad de lograr la igualdad y empoderar a todas las mujeres y las niñas, por lo que es necesario desarrollar el conocimiento humano de las poblaciones que menos oportunidades tienen y contribuir a un desarrollo sostenible, duradero y humanizado.

1.3 Objetivos de la investigación

Objetivo General

El objetivo de la tesis es desarrollar y validar una propuesta metodológica local, que cubre una necesidad concreta para Cañete, factible de ser replicada en otros contextos, que tiene como protagonista a la mujer en el desarrollo de sus propios emprendimientos de manera que aporten al desarrollo local, generen oportunidades de crecimiento y mejoren su calidad de vida.

Objetivos específicos

- Analizar la trascendencia de la educación de la mujer en el crecimiento del país y en particular, en la mejora de las condiciones de vida de su familia.
- Resaltar el rol del crédito en el financiamiento de su capacitación e inversión para iniciar y gestionar sus propios emprendimientos, que le permitan hacer frente a situaciones adversas y de vulnerabilidad.
- Identificar las causas de la falta de empoderamiento de la mujer en el territorio que repercute en su acceso a la igualdad y equidad de derechos.
- Desarrollar y validar una propuesta metodológica para Cañete con efectos replicables a otros contextos.

1.4 Hipótesis

Las hipótesis dirigidas a validar la experiencia realizada están relacionadas con aspectos claves de la propuesta desarrollados en el segundo y tercer capítulo. Estos componentes serían los medios para acceder al emprendimiento de la mujer en un territorio en sus primeras etapas, generando mayores oportunidades de éxito, por ello nos planteamos las siguientes hipótesis:

1. El binomio capacitación- crédito influye realmente en el emprendimiento de la mujer.
2. Las mujeres que recibieron el binomio y accedieron al emprendimiento, reportan mayores niveles de empoderamiento.
3. Una metodología secuencial y por fases permite identificar mujeres con potencial emprendedor a lo largo del proceso.
4. Los emprendimientos de las mujeres reportan mayor sostenibilidad.

1.5 Metodología de trabajo

La investigación parte de la identificación de un problema en Cañete relacionado con la falta de empoderamiento de la mujer. Para llevar a cabo la investigación, primero se indaga las causas del problema, entre los que se encuentran la falta de acceso de la mujer a activos productivos como la capacitación (segundo capítulo) y su acceso al crédito (tercer capítulo) y se buscan las bases conceptuales y antecedentes de estos componentes. Luego, lo aprendido en ambos capítulos permite **proponer y describir** una metodología (cuarto capítulo) como nueva forma de trabajo, la cual es **aplicada y validada** en Cañete, (quinto capítulo). Por último, se incluyen las conclusiones y futuras líneas de investigación (sexto capítulo).

La aplicación se hace a través de un caso de estudio que ensaya la metodología con 4 proyectos financiados por la Cooperación Internacional que tuvo entre sus componentes el acceso a la capacitación técnica y la puesta en marcha de un fondo rotatorio de crédito para que las mujeres puedan iniciar sus emprendimientos. La validación tiene en cuenta dos consideraciones: (i) los puntos fuertes y débiles de la propuesta y (ii) las hipótesis de trabajo planteadas. La metodología de análisis aplicada para contrastar las hipótesis identifica dos grupos equivalentes entre sí donde los sujetos fueron asignados de manera aleatoria. El universo fueron 51 mujeres quienes recibieron módulos de capacitación técnica más asesoría

para la creación de negocios; 25 culminaron todas las fases de la propuesta accediendo al binomio capacitación-crédito (grupo de experimental), y 26 no (grupo de control). A ambos grupos se les aplicó una encuesta para medir las distintas variables dependientes tenidas en cuenta en la investigación. Bajo estas dos consideraciones se muestran unos resultados y discusión.

La metodología de trabajo descrita, se estructura en los siguientes capítulos:

Las bases conceptuales de los componentes claves de la propuesta como son capacitación y crédito, se describen en el segundo y tercer capítulo. A continuación, se detalla lo que se hace en cada uno de ellos.

Segundo Capitulo: La Mujer: Su participación, inclusión y formación para desarrollar sus emprendimientos.

Este capítulo recoge una revisión de las Resoluciones y sus anexos de las Cuatro Conferencias Mundiales más importantes desarrolladas desde la década de los 70 a través de las cuales se establecieron compromisos de la comunidad internacional con la mujer y su desarrollo, sentando las bases para avanzar en la igualdad y equidad de derechos. Se incluye una breve explicación de cada conferencia y los principales resultados. Luego se hace una revisión bibliográfica de estudios empíricos de países en desarrollo, que recogen el impacto que conlleva capacitar a una mujer en variables como: mortalidad infantil, PBI per cápita, tasas de crecimiento económico de largo plazo, asistencia de los hijos a la escuela, salario, ingresos futuros, gasto familiar futuro, nutrición, salud, entre otros. También se recopilan datos de la cantidad de mujeres analfabetas en el mundo y en el Perú, ya que poner el acento en mejorar su acceso a la capacitación, pasa por atender el problema del analfabetismo que obstruye su paso al desarrollo y a los mercados. Enseguida se menciona la problemática que atraviesa la mujer en el fomento de nuevos emprendimientos y la importancia de la educación emprendedora que tendrían especial incidencia en ella, en su toma de decisiones y en la cohesión de su grupo social, fortaleciendo el capital social. Se realiza una revisión bibliográfica de los términos emprendedor y empresario que suelen ser usados indistintamente y del término emprendimiento como proceso, que sustenta mejor la propuesta metodológica del cuarto capítulo.

Por último, se aborda el proceso de su inclusión en la actividad emprendedora, los perfiles emprendedores de la mujer en general, de la mujer latinoamericana y de la mujer peruana, para identificar puntos de conexión con las emprendedoras del caso de estudio y con el contexto socio demográfico del territorio donde se propone. Se consulta literatura sobre los factores que actúan sobre el proceso emprendedor estimulándolo o limitándolo ya que incidiría en la metodología a proponer. Por último, se hace una revisión bibliográfica del término “activos” como medio para aprovechar las oportunidades y reducir la vulnerabilidad de la mujer, y también de los términos empoderamiento y autonomía ya que ambos se vinculan con el logro de la equidad en derechos y oportunidades.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

El capítulo define las microfinanzas, en concreto el microcrédito como herramienta al que acceden las mujeres, para gestionar sus emprendimientos, incrementar sus ingresos y por lo tanto su consumo, mejorando su nivel de vida y el de su familia. Se hace referencia a los efectos positivos que tienen las Instituciones Micro Financieras y su rol socioeconómico destacando que en América latina ha tenido un sesgo más urbano dirigido a personas con alguna actividad productiva, distinto a África y Asia, donde el microcrédito se ha centrado en áreas rurales y mujeres pobres y el rol socio económico ha sido mayor.

Posteriormente se toca el tema del empoderamiento de la mujer en relación a ser sujeto de crédito y se analizan **experiencias en otros territorios** donde el componente de microcrédito, en algunos casos, ha posibilitado una mejora en el nivel de empoderamiento. Estas experiencias inciden en que la micro financiación, en concreto el microcrédito, no empodera a las mujeres; ni el empoderamiento es un proceso automático que se genera con la entrega del préstamo, aunque se aprecia cierto empoderamiento cuando las mujeres son capaces de emplearlo de manera productiva. Es necesario otros servicios no financieros para conseguir el empoderamiento y con él la inclusión de la mujer en los procesos de desarrollo.

Por último, se describen los distintos tipos de tecnologías crediticias por su relación con el crédito aplicado en el caso de estudio.

Sobre las bases conceptuales del segundo y tercer capítulo se plantea una propuesta metodológica que articula los componentes de capacitación y crédito para facilitar el acceso de la mujer al emprendimiento, que se detalla en el cuarto capítulo:

Cuarto capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete.

El primer apartado inicia describiendo las bases conceptuales de la propuesta metodológica con una constante referencia a los dos primeros capítulos. Posteriormente se describe los 4 principios en los que se asienta la propuesta: (1) el fin de la metodología son las personas, (2) la innovación como proceso de desarrollo comporta una importante dimensión social colectiva, (3) se consolidan los saberes y mejoran las herramientas de implementación y (4) mejora el funcionamiento organizacional de los emprendimientos.

Por último, se describen las fases de la propuesta y su forma de implementación: (1) fase de diagnóstico, (2) fase de sensibilización y selección inicial, (3) fase de capacitación y segunda selección, (4) fase de asesoría para la creación de negocios y tercera selección – seguimiento, (5) fase de asesoría en el sitio de trabajo y (6) fase de acceso al crédito.

Figura N° 1: fases de la propuesta metodológica

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico de la propuesta

En la propuesta se producen interacciones durante todo el proceso, que inciden en el empoderamiento de la mujer.

Quinto Capítulo: Aplicación y validación de la propuesta metodológica en comunidades de San Vicente de Cañete - Perú

La Aplicación se realizó en el Valle de Cañete - Perú, a través de 4 proyectos financiados con fondos de la Cooperación Internacional no reembolsable que incluyeron como componentes principales la capacitación y el acceso al crédito. Primero se hizo una revisión de las bases reguladoras de la concesión de las subvenciones por parte de la Cooperación Internacional, se revisaron los informes semestrales, finales y evaluaciones internas y externas de los 4 proyectos. En el primer apartado se describen las acciones desarrolladas por cada intervención, número de participantes, fechas de ejecución, dificultades encontradas, modo de vincularse a la financiación y procedimientos para solicitud, aprobación y desembolso del crédito. En paralelo se explican los resultados obtenidos en cada una de las 6 fases aplicadas a los proyectos. En el segundo apartado se hace una breve descripción de la situación geográfica y socioeconómica de la provincia con el objetivo de visualizar los problemas existentes y se analiza la situación de la mujer de la zona sujeto de estudio en función de algunas variables para determinar su relación con la problemática encontrada. Las variables consideradas, tomando datos del censo 2007 y comparándolos con el censo 2017, fueron: condición de jefe de hogar, participación en la fuerza laboral, tasa de actividad, nivel educativo, rama de actividad económica, sectores donde focaliza su trabajo y categoría de ocupación. Los comentarios se hacen sobre algunos cambios en la situación de la mujer que amerita resaltar. El tercer apartado describe la situación de la mujer respecto a su acceso al crédito en la zona y en el cuarto la institución que aplicó los proyectos con los que se ensaya la propuesta, caracterizada por una fuerte implantación en el territorio, que cuenta con el respaldo y conocimiento del colectivo de mujeres al cual se dirige y que tiene un fuerte reconocimiento como actor social. El quinto apartado describe cómo se aplicó la propuesta metodológica siguiendo las fases descritas en el capítulo anterior.

La validación se aborda desde 2 puntos de vista: (i) en base a las fortalezas y debilidades de la metodología donde se identifican elementos de mejora que no se integraron desde el inicio y (ii) en base a las hipótesis de partida. La metodología de análisis aplicada para contrastar las hipótesis identifica dos grupos equivalentes entre sí donde los sujetos fueron asignados de

manera aleatoria, usando variables dependientes y una independiente asignada a la capacitación. El universo fueron 51 mujeres quienes recibieron módulos de capacitación técnica más asesoría para la creación de negocios; 25 culminaron todas las fases de la propuesta accediendo al binomio capacitación-crédito (grupo de experimental), y 26 no (grupo de control). Se aplicó una encuesta estructurada en 3 secciones: datos generales, capacitación y acceso al crédito y nivel de empoderamiento. Las preguntas formuladas fueron cerradas en todas las secciones, excepto en nivel de empoderamiento que se usó una escala de Liker. Para finalizar el capítulo, se hace el análisis y discusión de resultados más relevantes en base a las dos consideraciones. Se toma en cuenta el análisis descriptivo de frecuencias y porcentajes de la encuesta y las experiencias en otros territorios.

Por último, en el sexto capítulo se indican las conclusiones focalizadas en los aportes de la investigación y las futuras líneas de acción.

**SEGUNDO CAPÍTULO: La Mujer: Su
participación, inclusión y formación para desarrollar
sus emprendimientos**

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Las mujeres han logrado avances significativos en la defensa de sus derechos y en la búsqueda de la igualdad de oportunidades, tanto a nivel nacional como internacional.

Su origen radica en parte, en la celebración de las Conferencia Mundiales dedicadas expresamente a tratar la problemática de las mujeres cuyas Declaraciones y Planes de Acción se han traducido en compromisos de los estados miembros para avanzar en la igualdad y equidad.

Por ello, el segundo capítulo inicia haciendo referencia a las cuatro Conferencias Mundiales **más importantes** desarrolladas desde la década de los 70. Se incluye una breve explicación de cada conferencia y los principales resultados. Se desarrolla brevemente el contenido del Foro a nivel mundial sobre Educación celebrado en Dakar, Senegal donde se concluye que la **educación es el eje central del desarrollo humano sostenible**, punto donde se apoya esta investigación. El marco de acción de Dakar puso énfasis en la necesidad que los gobiernos expandieran su compromiso financiero con la educación.

Luego se hace un análisis de la educación de la mujer y su impacto en la mejora de las generaciones futuras, como medio para conseguir un desarrollo sostenible, duradero y humanizado, incidiendo en la capacitación para el emprendimiento. Posteriormente se aborda el proceso de su formación para el emprendimiento, ya que las 2 últimas décadas se han caracterizado por una fuerte irrupción de la mujer en el mercado laboral. Se incluye también la importancia de factores que favorecen y limitan el proceso emprendedor y del seguimiento como medio que garantiza el éxito del negocio.

El apartado sobre actividad emprendedora empieza con una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas como componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Se muestra la tasa de participación y desempleo femenino que sigue siendo menor que la de los hombres y no ha sufrido variación en el quinquenio 2012-2017, justificándose así la necesidad de nuevas formas de trabajo que reviertan esta situación. Se introduce el emprendimiento juvenil como una vía principal para mejorar la empleabilidad y la movilidad social en ese grupo etáreo en América Latina y se hace referencia a la situación de las micro y pequeñas empresas en el país. Luego se incide en la actividad emprendedora a pequeña escala, la motivación para emprender, los perfiles de las mujeres emprendedoras y sus dificultades para poner en marcha sus emprendimientos. Se hace una clasificación de las economías de los países de acuerdo con la fase de desarrollo económico en que se encuentran pues se vincula con la actividad emprendedora. Antes de terminar, se describen los factores que la favorecen y

limitan tomando en cuenta el reporte GEM del año 2012 y 2017 para el Perú, por tener relación con la fecha que terminan los proyectos y con la validación del estudio de caso, respectivamente. Se observa cierta continuidad según la encuesta a expertos que hace el propio reporte. A lo largo del apartado, se hace referencia a los aspectos más significativos de la actividad emprendedora.

Se finaliza con una revisión de la literatura del concepto de empoderamiento y autonomía como medio para propiciar la equidad e igualdad.

2.1 Cuatro conferencias mundiales para el adelanto de los derechos de la mujer

En junio de 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) estableció la Comisión sobre el Estatus de la Mujer (CEM) para garantizar la facultación de la mujer y la igualdad de género (Resolución: E/RES/2/11, 21 de junio de 1946), y para proveer recomendaciones al Consejo sobre los obstáculos referentes a sus derechos en los campos político, económico, civil, social y educativo.

Esta Comisión, desde sus orígenes ha hecho de las legislaciones nacionales uno de sus aspectos de mayor interés y a partir de sus iniciativas, se han producido importantes insumos para los marcos jurídicos de los distintos países (CEPAL, 2010a).

A lo largo de los años, la CEM ha organizado diversas conferencias a fin de conocer la problemática de la mujer y reafirmar y mejorar sus derechos. A la fecha, se han realizado cuatro conferencias internacionales sobre el tema de las mujeres (PNUD, 2004): México, 1975; Copenhague, 1980; Nairobi, 1985; y Beijing, 1995 y una reunión de seguimiento de la última conferencia en Nueva York, 2000. Otras reuniones de Naciones Unidas, como la Cumbre Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo (Río de Janeiro, 1992), la Conferencia Mundial de Derechos Humanos (Viena, 1993), la Conferencia Mundial sobre Población y Desarrollo (El Cairo, 1994) y la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social (Copenhague, 1995), lo mismo que la Cumbre sobre Financiación para el Desarrollo (Monterrey, 2001) han incluido en su agenda el tema de las mujeres y han introducido la perspectiva de género en sus conclusiones.

Las conferencias han buscado unificar a la comunidad internacional con una serie de objetivos comunes y con un plan de acción eficaz para el adelanto de la mujer en todas partes y en todos los ámbitos de la vida pública y privada. Pero quizás lo que mejor puede demostrar su

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

trascendencia, es el compromiso que la materia ha alcanzado en las agendas y discusiones de las cuatro conferencias mundiales de la mujer que se han realizado desde 1975 hasta 1995 y las reuniones de seguimiento Beijing+5 y luego Beijing+10 (CEPAL, 2010a).

A partir de la obra de Ester Boserup, “La Mujer y el desarrollo económico” (1970), comienza a abrirse camino la corriente de Mujeres en el desarrollo (MED). Se habla entonces del desarrollo social y se pone en marcha dos enfoques: el de antipobreza y el de igualdad de oportunidades. En ese sentido, el desarrollo debía aprovechar el recurso humano que significaban las mujeres para la lucha contra la pobreza y para ello era importante la igualdad de oportunidades.

2.1.1 Primera Conferencia Mundial: México 1975

En el documento “La Mujer y el Derecho Internacional: conferencias internacionales” elaborado por la PNUD (2004) indica que la Primera Conferencia sobre la condición jurídica y social de las mujeres se realizó en la Ciudad de México del 19 de junio al 2 de julio de 1975. Coincidió con el Año Internacional de la Mujer de las Naciones Unidas y dio origen al mandato por el cual la Asamblea General proclamó al período 1975-1985 como el Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer. La Conferencia fue convocada por la Asamblea General como la primera de una serie de reuniones cuyo objeto era comprometer a los Estados a adoptar estrategias y planes de acción para transformar la condición social de las mujeres considerándolas, no como meras receptoras de apoyo, sino como participantes activas en este proceso.

En la Declaración Política emanada de la Conferencia, los gobiernos subrayaron que las mujeres y hombres de todos los países deben tener iguales derechos y deberes, y que incumbe a todos los Estados crear las condiciones necesarias para que aquéllas los alcancen y puedan ejercerlos, ya que la utilización insuficiente del potencial de aproximadamente la mitad de la población mundial es un grave obstáculo para el desarrollo económico y social (p.11)

La integración de las mujeres en todas las actividades de la sociedad en condiciones de igualdad y la erradicación de su discriminación jurídica y de facto, requería de compromisos concretos por parte de los Estados. Por ello, el Plan de Acción Mundial identificó tres objetivos básicos que debían ser alcanzados en el período 1975-1980: La plena igualdad entre hombres y mujeres y la eliminación de la discriminación por motivos de sexo; la plena participación y la integración de las mujeres al desarrollo y la contribución de las mujeres al fortalecimiento de la

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

paz mundial (Resolución A/RES/3520 (XXX) de la Asamblea General durante el trigésimo periodo de sesiones del 15 de diciembre de 1975).

El mismo documento, sostiene que el Plan de Acción incluyó metas que se centraban en garantizar **el acceso equitativo de las mujeres a recursos como la educación, las oportunidades de empleo y actividad económica**, la participación política, los servicios de salud, vivienda, nutrición, familia, participación de las mujeres en la dinámica demográfica y otros asuntos. Los compromisos se refirieron a todos los aspectos de la vida social; no sólo a los públicos sino también a los relacionados con la necesidad de transformar las funciones y papeles asignados a cada sexo dentro de la familia y la comunidad. Con objeto de permitir a las mujeres una participación igualitaria en todas las actividades sociales y evitar su discriminación, debían elaborarse programas que vincularan sus diferentes papeles como ciudadanas, trabajadoras y madres en los espacios políticos, laborales y familiares. Para el logro de estos objetivos, los Estados se comprometieron a reformar sus leyes y a establecer servicios para aliviar las cargas domésticas.

La Conferencia de México fue el escenario mundial en donde las propias mujeres desempeñaron un papel fundamental en la orientación de los debates. De las 133 delegaciones de Estados Miembros reunidas allí, 113 estaban encabezadas por mujeres. Las mujeres también prepararon un foro independiente: la Tribuna del Año Internacional de la Mujer, que atrajo aproximadamente a 4,000 delegadas y delegados. A partir de esta experiencia, un foro no gubernamental ha coincidido con las conferencias de las Naciones Unidas, lo que ha permitido una mayor participación de las mujeres en la orientación y preparación de las políticas de la organización. La conferencia de México también dio lugar al establecimiento del Instituto Internacional de Investigación y Capacitación para la Promoción de la Mujer (INSTRAW) y del Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM), que sirven de marco institucional para la investigación, capacitación y actividades en la esfera de la mujer y el desarrollo.

En la conferencia de México, un grupo de diez mujeres comenzó a planificar la institución Women's World Banking, que posteriormente abrió filiales en todo el mundo, incluidas las de República Dominicana y Colombia. El Banco Grameen y muchas instituciones de microfinanzas de América Latina, especialmente en el sector de las ONG, aún hoy apuntan a las mujeres como principal grupo de clientes (Berger, Goldmark, Miller, 2007).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

De las conclusiones de la conferencia surgió la iniciativa de elaborar una Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra las Mujeres, que fue adoptada en 1979 y que tiene carácter vinculante. Dicha Convención señaló los derechos tutelados por ésta y los compromisos que adquieren los Estados Partes para salvaguardarlos. En los artículos iniciales, las partes condenan enérgicamente todas las formas de discriminación hacia las mujeres y se comprometen a tomar las medidas necesarias para evitar que se sigan violando sus derechos. Se puso énfasis en la modificación de los patrones socioculturales de la conducta de hombres y mujeres y en garantizar que la educación familiar incluya una comprensión adecuada de la maternidad como función social y el reconocimiento de la responsabilidad común de hombres y mujeres en la educación de los hijos.

El informe elaborado por la ONU (1976, citado por CEPAL 2010a, p. 15), se urgía a los gobiernos a revisar la legislación en todo aquello que pudiera afectar la posición de las mujeres a la luz de los principios y estándares sobre derechos humanos consagrados internacionalmente. Señalaba que se derogara o actualizara la legislación donde fuese necesaria, para colocarla en correspondencia con tales principios.

A pesar de propulsar objetivos ambiciosos, la conferencia de México tuvo como resultado, que hacia fines del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer (1975-1985), 127 Estados habían reformado leyes y establecido mecanismos para investigar y para transformar la situación de las mujeres (PNUD, 2004).

2.1.2 Segunda Conferencia Mundial: Copenhague 1980

Las recomendaciones formuladas en esa oportunidad, fueron retomadas y ampliadas en algunos casos, en las Conferencias posteriores. Tal como ocurrió cinco años más tarde en la Segunda Conferencia Mundial de la Década de las Naciones Unidas para la Mujer, realizada en Copenhague del 14 al 30 de julio de 1980. El propósito principal de la Conferencia fue evaluar los logros alcanzados y los obstáculos encontrados en la primera mitad de la década (CEPAL, 2010a).

El informe de la Conferencia Mundial del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer. Igualdad, el Desarrollo y la Paz (ONU, 1980) reconoció que había disparidad entre los derechos garantizados y la capacidad de las mujeres para ejercerlos por distintos factores, entre ellos: falta de participación adecuada del hombre en el mejoramiento del papel de la mujer en la

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

sociedad, voluntad política insuficiente, falta de reconocimiento del valor de las contribuciones de la mujer a la sociedad, escasas de mujeres en la toma de decisiones, insuficientes servicios para apoyar el papel de la mujer en la vida nacional tales como cooperativas, guarderías y servicios de crédito, **ausencia total de los recursos financieros necesarios** y falta de conciencia entre las mujeres sobre las oportunidades disponibles para ellas. Es decir, en muchos países se había logrado la igualdad jurídica, pero no la igualdad en la práctica, en la vida cotidiana.

Para abordar esa inquietud, la Conferencia estableció tres esferas en las que era indispensable adoptar medidas concretas para alcanzar las metas determinadas por la Conferencia de México. Esas tres esferas fueron: **la igualdad de oportunidades en la educación y en la capacitación, igualdad de oportunidades en el empleo** e igualdad en el establecimiento de servicios adecuados de atención a la salud.

El Programa de acción exhortó a los Estados a que adoptaran medidas que garantizaran el derecho de las mujeres a la nacionalidad, a la propiedad, al control de sus bienes, a la herencia y a la patria potestad. El Programa reconoció, por primera vez, que la violencia contra las mujeres, incluyendo la violencia doméstica, constituye una violación a sus derechos humanos y es un asunto de orden público. Antes de la conferencia, el tema se trataba generalmente como un asunto del ámbito privado donde el Estado no podía intervenir (PNUD, 2004 p.13).

La Conferencia también abogó por el desarrollo de legislaciones dedicadas a la protección de la maternidad especialmente en los aspectos de salud y tiempo para el cuidado de los hijos e hijas en el período de la crianza temprana (CEPAL, 2010a).

2.1.3 Tercera Conferencia Mundial: Nairobi 1985

En Nairobi, del 15 al 26 de junio de 1985, se desarrolló la tercera gran Conferencia Mundial sobre la Mujer. La Conferencia reconocía que los tres objetivos del decenio: igualdad, desarrollo y paz, estaban indisolublemente ligados a tres subtemas: empleo, salud y educación y que las mejoras en la situación de las mujeres del mundo en desarrollo habían sido, en el mejor de los casos, marginales, debido a la falta de recursos para invertir en servicios que aliviaran su excesiva carga de trabajo y promovieran la igualdad de oportunidades (CEPAL, 2010a; PNUD 2004). Por ello la Conferencia de Nairobi recibió el mandato de buscar nuevas formas de superar los obstáculos para alcanzar los Objetivos del Decenio.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

La conferencia instó a los países a garantizar la igualdad. Los datos del informe elaborado por la ONU (1986) en los párrafos 10 y 11 garantizan la igualdad no sólo en el sentido de la igualdad jurídica - la eliminación de la discriminación *de jure* - sino también de la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades para la participación de las mujeres en el desarrollo, como beneficiarias y como agentes activos (p.7).

Para lograr la integración de las mujeres en condiciones de igualdad, las estrategias de Nairobi reconocieron que la participación de las mujeres en la adopción de decisiones no sólo constituía un derecho legítimo, sino que se trataba de una necesidad social y política que tendría que incorporarse en todas las instituciones y esferas de la sociedad. Las medidas recomendadas a los gobiernos abarcaron una amplia gama de temas que requerían la participación de las mujeres en la toma de decisiones. Se solicitó a los Estados tomar las medidas necesarias para garantizar su participación en temas de salud, educación y empleo, además se reconoció que la violencia hacia las mujeres, particularmente la violencia doméstica, es un problema extendido y en aumento y que representa un obstáculo para la igualdad y una ofensa a la dignidad humana. Para superar este problema, se pidió a los gobiernos intensificar sus esfuerzos para establecer programas y medidas específicas que permitieran a las mujeres el acceso a formas de defensa efectivas.

En esta Conferencia se menciona, por primera vez, la relación entre la crisis económica internacional y los consiguientes programas de ajuste, que en general se realizan a un alto costo social y se establece que las limitaciones económicas debidas a los factores macroeconómicos imperantes contribuyeron a agravar la situación en el plano nacional, y que el escaso valor asignado a las funciones de producción y procreación que cumple la mujer, explica que se le otorgue poca prioridad en el desarrollo. Lo anterior define los factores históricos que restringen su acceso al empleo, la salud y la educación. Se advierte que es necesario que los países adopten medidas antiinflacionarias, además de impulsar el comercio exportador. Sin embargo, se reconoce que la pobreza es resultado del imperialismo, el colonialismo, el apartheid y las relaciones internacionales injustas. Fueron numerosas las reflexiones y recomendaciones que se hicieron en torno a la necesidad de actualizar las legislaciones especiales sobre trabajo y empleo, derechos civiles y familia. (CEPAL, 2010a; PNUD, 2004).

El acuerdo al que llegaron los delegados y delegadas de la conferencia mundial de Nairobi en 1985, fue que el desarrollo económico por sí solo no beneficiaría automáticamente a la mujer, y

que las políticas económicas y medidas asistenciales no constituirían soluciones adecuadas a menos que las incorporen efectivamente en la toma de decisiones. A partir de esta conferencia se invitó a participar a las mujeres de los países del tercer mundo.

Como manifiesta Pastizzi (1989) la conferencia se propuso propugnar el mejoramiento de la situación de la mujer a través de la búsqueda de alternativas de desarrollo basada en el crecimiento con equidad.

La Conferencia de Nairobi reconocía que la igualdad de la mujer no era algo aislado, sino que abarcaba toda la esfera de la actividad humana; que era preciso contar con su participación en todas las cuestiones, no sólo en las relativas a la mujer.

2.1.4 Cuarta Conferencia Mundial: Beijing 1995

Por último, se tiene la Conferencia de Beijing realizada del 4 a 15 de septiembre de 1995, la cual suscitó una renovación de los compromisos de 189 estados en relación con la potenciación del papel de la mujer en todas partes, además atrajo una atención internacional sin precedente.

Si bien los esfuerzos de los dos decenios anteriores, contados a partir de la Conferencia de México, habían contribuido a mejorar la situación de las mujeres, la realidad mostrada por las estadísticas señalaba que, hacia la parte final del milenio, aún no se había podido cambiar la estructura básica de desigualdad en las relaciones entre hombres y mujeres (OIT, UNIFEM, PNUD, 2004).

En el Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer elaborado por la ONU (1996), se indica que la Conferencia aprobó por unanimidad la Declaración y la Plataforma de Acción de Beijing, que era en esencia un programa para la potenciación del papel de la mujer y representó un momento decisivo para el adelanto de la mujer en el siglo XXI.

En la Plataforma de Acción se identificaban 12 áreas de especial preocupación que se consideraba que representaban los principales obstáculos al adelanto de la mujer y que exigían la adopción de medidas concretas por parte de los gobiernos y la sociedad civil: pobreza, educación y formación, salud, violencia, conflictos armados, economía, toma de decisiones, mecanismos institucionales, derechos humanos, medios de comunicación, medio ambiente y las niñas. Como indica el informe de las Naciones Unidas (ONU, 1996 citado en PNUD 2004, p. 33) más que retomar a los sectores vulnerables, la plataforma de Acción retoma los temas

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

estratégicos para impulsar la equidad y la igualdad mediante la realización de acciones que integren un análisis profundo de las relaciones entre los hombres y las mujeres en cada sector con el objetivo de empoderar a las mujeres.

Aparece entonces el tema del empoderamiento como un medio y un fin para lograr la equidad entre hombres y mujeres. La Plataforma de Acción se define entonces como una agenda para empoderar a las mujeres.

Otro avance relevante de esta Conferencia, es que, por primera vez, y en respuesta a las coyunturas internacionales, los compromisos adquiridos van más allá de los propios gobiernos como actores y tomadores de decisiones en la política pública y se incluyen además a las instituciones financieras multilaterales, las organizaciones civiles, los sectores académicos y el sector privado, con compromisos específicos (PNUD, 2004, p.33).

El Anexo 1, punto 35 de la Declaración indica: Estamos decididos a garantizar el acceso de las mujeres en condiciones de igualdad a los recursos económicos, incluidos la tierra, **el crédito**, la ciencia y la tecnología, **la capacitación profesional**, la información, las comunicaciones y los mercados, como medio de promover el adelanto de las mujeres y las niñas y la potenciación de su papel, incluso mediante el aumento de su capacidad para disfrutar de los beneficios de la igualdad de acceso a esos recursos para lo que se recurrirá a, entre otras cosas, la cooperación internacional (p.5).

En el Capítulo IV, punto B sobre la educación y capacitación de la mujer indica en el párrafo 69 lo siguiente: La educación es un derecho humano y constituye un instrumento indispensable para lograr los objetivos de la igualdad, el desarrollo y la paz. La educación no discriminatoria beneficia tanto a las niñas como a los niños y, de esa manera, conduce en última instancia a relaciones más igualitarias entre mujeres y hombres. La igualdad de acceso y la obtención de educación son necesarias para que más mujeres se conviertan en agentes de cambio. La alfabetización de la mujer es importante para mejorar la salud, la nutrición y la educación en la familia, así como para habilitar a la mujer para participar en la adopción de decisiones en la sociedad. Ha quedado demostrado que la inversión en la educación y la capacitación formal y no formal de las niñas y las mujeres, que tiene un rendimiento social y económico excepcionalmente alto, es uno de los mejores medios de lograr un desarrollo sostenible y un crecimiento económico a la vez sostenido y sostenible (p.26).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Y el párrafo 73 señala lo siguiente: La mujer debería poder seguir adquiriendo conocimientos y aptitudes pasada su juventud. Este concepto de aprendizaje permanente incluye los conocimientos y las aptitudes adquiridas en la educación y la capacitación formal, así como el aprendizaje informal, por ejemplo, en las actividades voluntarias, el trabajo no remunerado y los conocimientos tradicionales (p.27).

La conferencia fue cuidadosamente preparada y tuvo como propósito contar con recomendaciones menos generales y más cercanas a los hechos (CEPAL, 2010a), por ello entre las medidas a adoptarse para cumplir el Plan de Acción propuesto en cuanto al Objetivo estratégico B.3 sobre “Aumentar el acceso de las mujeres a la formación profesional, la ciencia y la tecnología y la educación permanente”, la Conferencia instó a los gobiernos a adoptar las siguientes medidas:

- a) Elaborar y aplicar políticas de enseñanza, capacitación y readiestramiento para las mujeres, en particular las jóvenes y las que retornen al mercado de trabajo, para impartirles conocimientos que permitan satisfacer las necesidades de un contexto socioeconómico cambiante, a fin de mejorar sus oportunidades de empleo;
- d) Formular programas de enseñanza y capacitación para mujeres desempleadas a fin de proporcionarles nuevos conocimientos teóricos y prácticos que incrementen y amplíen sus **oportunidades de empleo, incluido el empleo por cuenta propia, y el desarrollo de su capacidad empresarial;**
- e) Diversificar la formación profesional y técnica y aumentar el acceso y la retención de niñas y mujeres en la enseñanza y la formación profesional en los campos de las ciencias, las matemáticas, la ingeniería, la ciencia y la tecnología ambientales, la tecnología de la información y la alta tecnología, así como la capacitación en materia de gestión (p.30).

El cambio más profundo a través de las conferencias de Naciones Unidas se produjo en Beijing pues se pasa de una concepción fuertemente arraigada de las mujeres como centro y accionar de las políticas diseñadas, ya sea como beneficiarias pasivas o como beneficiarias activas de programas que antes eran realizados por el Estado, a una visión más integral con respecto a la situación de las mujeres, las relaciones que guardan y las estructuras en las que se encuentran (OIT, UNIFEM, PNUD, 2004, p.31).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

De esta forma, el resultado de la conferencia de Beijing fue la exigencia a que se examinara nuevamente la estructura de la sociedad en su totalidad. Para ello, se reafirmó el compromiso de establecer o reforzar los mecanismos nacionales que se habían establecido para promover el mejoramiento de la condición jurídica y social de las mujeres.

2.1.5 Beijing+5

Cinco años después de la Cuarta Conferencia Mundial de la Mujer, se llevó a cabo, en la sede de las Naciones Unidas, en Nueva York Beijing+5, una reunión de seguimiento de los compromisos asumidos en Beijing. En esa ocasión se renovó el compromiso con los acuerdos alcanzados en la Plataforma de Acción de la Cuarta Conferencia y se fortalecieron algunos puntos acordados en Beijing, a partir de acciones más precisas y de la asunción de nuevos compromisos que habían surgido o ganado mayor importancia en los últimos cinco años.

Uno de los mayores progresos de la reunión fue haber alcanzado importantes acuerdos en materia de derechos de las mujeres y de violencia contra las mujeres. El documento señala la necesidad de crear un entorno que no tolere violaciones a los derechos de las mujeres y las niñas. Los países acordaron revisar sus legislaciones para eliminar toda norma discriminatoria antes del año 2005, así como subsanar lagunas legales que dejan a mujeres y niñas sin protección legal efectiva o recurso contra actos de discriminación (PNUD, 2004).

En el Informe sobre el 54° período de sesiones (13 de marzo y 14 de octubre de 2009 y 1 a 12 de marzo de 2010) de la Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer de las Naciones Unidas que incluye la aprobación de la Resolución 54/4 sobre el empoderamiento económico de la mujer, (ONU, 2010a, p. 20), **observó que existían crecientes indicios de que la inversión en las mujeres y las niñas tiene un efecto multiplicador en la productividad, la eficiencia y el crecimiento económico sostenido y de que el fomento del empoderamiento económico de la mujer es fundamental para el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, en particular para la erradicación de la pobreza.**

En el punto 4, la Resolución exhorta a los Estados a que: Emprendan reformas legislativas y administrativas para que las mujeres tengan acceso pleno en igualdad de condiciones a los recursos económicos, incluidos los derechos a la herencia y la posesión de tierras y otras propiedades, el crédito, los recursos naturales y las tecnologías apropiadas (p.22)

Y en el punto 24, expresa su preocupación: Por el hecho de que las mujeres empresarias, especialmente en las etapas iniciales de las empresas que han establecido, encuentren dificultades para sostener sus negocios, entre otras cosas, debido a la falta de acceso a los mercados. Alienta a todas las partes interesadas pertinentes del ámbito de la economía a que fortalezcan la competitividad de la mujer con el fin de garantizar su acceso a los mercados nacionales e internacionales, haciendo hincapié en las mujeres de bajos ingresos, así como para incluir a las mujeres empresarias en sus cadenas de suministros, como un modo de encauzar una corriente permanente de ingresos a los negocios establecidos y dirigidos por mujeres (p. 26).

La tabla N° 1 se hace una síntesis de las principales conferencias mundiales, sus objetivos, compromisos, metas y resultados y su conexión con uno de los principales componentes de la investigación.

Tabla N° 1: Conferencias Mundiales realizadas para el adelanto de la mujer

Nombre, lugar, fecha y N° de estados participantes	Objetivos	Metas	Compromisos de los estados miembros	Resultados
Primera Conferencia sobre la condición jurídica y social de las mujeres México del 19 de junio al 2 de julio de 1975 N° estados: 133	<p>Plena igualdad, eliminación de la discriminación por motivos de sexo.</p> <p>Plena participación e integración de las mujeres al desarrollo y</p> <p>Contribución al fortalecimiento de la paz mundial.</p>	Garantizar el acceso equitativo de las mujeres a recursos como la educación, las oportunidades de empleo y actividad económica.	Reformar sus leyes (en todos los aspectos de la vida social) y establecer servicios para aliviar las cargas domésticas de las mujeres.	Hacia 1985, 127 Estados habían reformado leyes y establecido mecanismos para transformar la situación de las mujeres, sin que esto se traduzca en acciones concretas en la práctica.
Segunda Conferencia Mundial de la Década de las Naciones Unidas para la Mujer Copenhague del 14 al 30 de julio de 1980 N° estados: 145	<p>Igualdad de oportunidades en educación y en capacitación, igualdad de oportunidades en el empleo e igualdad en el establecimiento de servicios para la atención a la salud.</p>	Examinar y evaluar logros, obstáculos y disparidades en los derechos de las mujeres y su capacidad para ejercerlos durante la primera mitad de la década.	Adoptar medidas para garantizar el derecho de las mujeres a la nacionalidad, propiedad, control de sus bienes, herencia y a la patria potestad.	La violencia contra las mujeres, incluyendo la violencia doméstica, es una violación a sus derechos humanos y es un asunto de orden público (hasta ese momento, la violencia doméstica se consideraba de derecho privado)
Tercera Conferencia Mundial sobre la Mujer. Nairobi del 15 al 26 de junio de 1985	Buscar nuevas formas para mejorar el acceso al empleo, salud y educación	Garantizar no sólo igualdad jurídica sino también de la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades para la participación de las	Tomar medidas para garantizar la participación de la mujer en temas de salud, educación y empleo.	Reconocer que la igualdad de la mujer no es algo aislado, sino que abarca toda la esfera de la actividad humana y es preciso contar con su

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Nº estados 157		mujeres como beneficiarias y agentes activos en el desarrollo.		participación en todas las cuestiones. Reconocer que la violencia hacia las mujeres, particularmente la violencia doméstica, es un obstáculo para la igualdad y una ofensa a la dignidad humana.
Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer Beijing Del 4 al 15 de septiembre de 1995 Nº de estados participantes: 189	Empoderar a las mujeres. Orientas acciones en 12 esferas: pobreza, educación y formación , salud, violencia, conflictos armados, economía, toma de decisiones, mecanismos institucionales, derechos humanos, medios de comunicación, medio ambiente y las niñas	Potenciar el papel de la mujer. Representó un momento decisivo para el adelanto de la mujer en el siglo XXI.	Adoptar medidas concretas con compromisos específicos	Examinar nuevamente la estructura de la sociedad en su totalidad Transición de una concepción de la mujer como centro y accionar de las políticas diseñadas, a una visión más integral como miembro activo. La sociedad civil (instituciones financieras multilaterales, las organizaciones civiles, los sectores académicos y el sector privado), se unen a los compromisos asumidos por los estados
Beijing+5 New York Del 5 al 9 de junio de 2000	Hacer de seguimiento a los compromisos asumidos en Beijing.	Crear un entorno que no tolere violaciones a los derechos de las mujeres y las niñas.	Los países acordaron revisar sus legislaciones para eliminar toda norma discriminatoria antes del año 2005, así como subsanar lagunas legales que dejan a	Renovación de los compromisos con los acuerdos alcanzados en la Plataforma de Acción de la Cuarta Conferencia Fortalecimiento de algunos puntos

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

			<p>mujeres y niñas sin protección legal efectiva o recurso contra actos de discriminación (PNUD, 2004).</p>	<p>acordados en Beijing, a partir de acciones más precisas y de la asunción de nuevos compromisos que habían surgido o ganado mayor importancia en los últimos cinco años. Se alcanzaron importantes acuerdos en materia de derechos de las mujeres y de violencia contra las mujeres.</p>
--	--	--	---	--

Fuente: elaboración propia en base a informe de OIT, UNIFEM & PNUD, 2004

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Las cuatro conferencias mundiales generaron planes de acción para conseguir los objetivos comunes, donde cada estado miembro se comprometió con su consecución. Algunas acciones formuladas en las Declaraciones emanadas durante los periodos de sesiones, guardan relación con uno de los componentes de la propuesta que es el acceso a la capacitación. El gráfico siguiente muestra esa relación.

Figura N° 2: Acciones formuladas en el marco de las conferencias mundiales que conectan con el componente de capacitación de la propuesta.

Fuente: elaboración propia en base a las Declaraciones emanadas de las 4 Conferencias mundiales

2.1.6 Conferencias Regionales en América Latina y el Caribe

Por otro lado, América Latina ha realizado 13 Conferencias Regionales que han sido por cuatro décadas, importantes foros inter-gubernamentales para avanzar y consolidar la agenda de la igualdad y derechos de las mujeres en la región. Las sedes en orden cronológico han sido: La Habana (1977), Venezuela (1979), México (1983), Guatemala (1988), Las Antillas Neerlandesas (1991), Mar del Plata (1994), Santiago de Chile (1997), Lima (2000), México

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

(2004), Quito, (2007), Brasilia (2010), Santo Domingo (2013) y Montevideo (2016). La conferencia de Santiago de Chile en 1997, inauguró la fase de los “Consensos” en las Conferencias Regionales, que recogen las recomendaciones de estas convocatorias, no solo en el formato, sino en su contenido y las reorientan hacia rutas muy concretas vinculadas a compromisos de ejecución de políticas públicas, en temas de igualdad, derechos humanos, institucionalización de la perspectiva de género en el aparato público, entre otros lineamientos fundamentales. La siguiente conferencia se celebrará en el 2019 en Santiago de Chile.

El consenso de Quito (2007, citado por CEPAL, 2010a) reafirma la necesidad de formular políticas e incentivos económicos dirigidos a garantizar el trabajo decente a mujeres sin ingresos propios en igualdad de condiciones que los hombres para asegurar en la región la autonomía y el ejercicio de sus plenos derechos y alienta su participación en sectores de trabajos creativos, innovadores y que supere la segregación laboral sexista.

El consenso de Brasilia (CEPAL, 2010c), celebrado en el marco de la XI Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe del 13 al 16 de julio del 2010, decidió a fin de enfrentar los desafíos para la promoción de la autonomía de las mujeres, elaborar y aplicar políticas y planes de educación a lo largo de toda la vida con recursos suficientes, con metas medibles, especialmente dirigidos a mujeres jóvenes y adultas, a fin de reforzar el ejercicio pleno de su ciudadanía. En el Punto 1 referido a “Conquistar una mayor autonomía económica e igualdad en la esfera laboral”, el acápite k) indica:

Promover la adopción de políticas y programas de formación profesional para las mujeres, urbanas y rurales, en áreas competitivas y dinámicas de la economía, para lograr el acceso a las tecnologías y el reconocimiento a las tecnologías tradicionales y una participación femenina más amplia, diversa y calificada en el mercado de trabajo, considerando además las limitaciones impuestas por la doble jornada de trabajo ; y el acápite l) señala: garantizar el acceso de las mujeres a activos productivos, incluidos la tierra y los recursos naturales y el acceso al crédito productivo, tanto urbano como rural (p.5).

En el acápite n) el consenso se comprometió a: promover la autonomía económica y financiera de las mujeres por medio de la asistencia técnica, del fomento a la capacidad empresarial, el asociativismo y el cooperativismo, mediante la integración de las redes de mujeres a procesos económicos, productivos y de mercados locales y regionales (p.5).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

En la XII Conferencia Regional se aprobó el Consenso de Santo Domingo (CEPAL, 2013), en el cual se han hecho consideraciones muy importantes y precisas para adelantar en la problemática de la mujer secundando los compromisos adoptados en la Plataforma de Beijing. Los delegados acordaron en relación al Apartado A. Igualdad de Género, Empoderamiento y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, párrafo 37 lo siguiente: promover la mejora del acceso de las mujeres al empleo decente, redistribuyendo las tareas de cuidado entre estado, mercado y sociedad y entre hombres y mujeres, y facilitando la capacitación y uso de la tecnología, el autoempleo y la creación de empresas en el sector científico-tecnológico, así como aumentar la proporción de mujeres que ocupan puestos en áreas en que se encuentran infrarrepresentadas, como los ámbitos académico, científico, tecnológico y de las tecnologías de la información y las comunicaciones (p.5).

El punto 40 señala lo siguiente: asegurar a mujeres empresarias y emprendedoras, incluidas las mujeres rurales, indígenas y afrodescendientes, mecanismos de comercialización de la producción y acceso al crédito para adquirir equipos e instrumentos tecnológicos que les permitan innovar y ampliar sus oportunidades de negocio y su participación en los procesos productivos para el desarrollo y en los emprendimientos auto gestionados (p.5)

Y el Apartado B. Igualdad de género y empoderamiento económico de las mujeres, el punto 60 indica lo siguiente: priorizar e intensificar las iniciativas encaminadas al empoderamiento económico de la mujer a nivel de la comunidad, por medios como la educación empresarial y las incubadoras de empresas para mejorar su situación y reducir así la vulnerabilidad a la violencia (p.7).

Por último, el punto 64 indica: tomar medidas para formalizar el empleo, asegurando la protección social y de la salud, así como para ampliar la autonomía económica y financiera de las mujeres a través del acceso a capital de trabajo, lo que incluye facilidades de crédito, así como asesoría técnica y tecnologías de punta, y fomentar la capacidad emprendedora, el cooperativismo y otras formas de asociación incluidas las auto gestionadas.

La XIII Conferencia Regional tuvo como tema principal la igualdad de género con la mirada puesta en el cumplimiento de los 17 ODS en los próximos 15 años, en los cuales la igualdad de género y la autonomía de las mujeres son un objetivo transversal.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Estas han sido las principales Conferencias y Foros mundiales y regionales en los que se ha expresado, en forma repetida, el compromiso de la comunidad internacional con la mujer y su desarrollo para avanzar hacia la equidad e igualdad, instando a los gobiernos a adoptar medidas puntuales y concretas para la participación plena de la mujer.

En esta línea, las Conferencias Regionales también han aportado su cuota instado a los gobiernos de América Latina a priorizar en sus planes de acción, programas encaminados a fomentar la actividad emprendedora y el empleo por cuenta propia y disponer de mecanismos para que se sorteen las dificultades que encuentran las mujeres empresarias especialmente en las etapas iniciales de sus emprendimientos, de manera que la mujer se constituya en agente de su propio desarrollo y reducir así la vulnerabilidad a la pobreza y a la violencia que recae sobre ella.

Un importante Foro a nivel mundial sobre Educación fue el celebrado del 26 al 28 de abril de 2000 en Dakar, Senegal. El foro adoptó el Marco de Acción de Dakar - Educación para Todos: Cumplir Nuestros Compromisos Comunes. Los participantes en el Foro reiteraron su acuerdo con la perspectiva de la Declaración Mundial sobre Educación para Todos adoptada hace diez años en Jomtien – Tailandia (UNESCO, 1990)¹. En ese foro se planteó la educación básica como un derecho fundamental reconocido en la Declaración Universal de Derechos Humanos. Los Estados participantes se comprometieron a crear sus planes nacionales de acción, a fin de lograr los objetivos de la educación para todos en el año 2015. Estos objetivos fueron: i) extender y mejorar la protección y educación integrales de la primera infancia, especialmente para los niños más vulnerables y desfavorecidos; ii) velar por que antes del año 2015 todos los niños, y sobre todo las niñas y los niños que se encuentran en situaciones difíciles, tengan acceso a una enseñanza primaria gratuita y obligatoria de buena calidad y la terminen; iii) velar por que las necesidades de aprendizaje de todos los jóvenes y adultos se

¹ En la Conferencia de Jomtien donde se suscribió la “Declaración Mundial sobre Educación para Todos: Satisfacción de las necesidades básicas de aprendizaje”, se sitúa la problemática de la alfabetización en el contexto más vasto de la satisfacción de las necesidades educativas fundamentales de todos –niños, jóvenes y adultos–, al proclamar que estas necesidades abarcan tanto las herramientas esenciales para el aprendizaje –lectura, escritura, expresión oral, cálculo, solución de problemas– como los contenidos básicos del aprendizaje –conocimientos teóricos y prácticos, valores y actitudes– necesarios para que los seres humanos puedan sobrevivir, desarrollar plenamente sus capacidades, vivir y trabajar con dignidad, participar plenamente en el desarrollo, mejorar la calidad de su vida, tomar decisiones fundamentadas y continuar aprendiendo.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

satisfagan mediante un **acceso equitativo** a un aprendizaje adecuado y a programas de preparación para la vida activa; iv) aumentar de aquí al año 2015 el número de adultos alfabetizados en un 50%, en particular tratándose de mujeres, y facilitar a todos los adultos un acceso equitativo a la educación básica y la educación permanente; v) suprimir las disparidades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria de aquí al año 2005 y lograr antes del año 2015 la igualdad entre los géneros en relación con la educación, en particular garantizando a las jóvenes un acceso pleno y equitativo a una educación básica de buena calidad, así como un buen rendimiento; vi) mejorar todos los aspectos cualitativos de la educación, garantizando los parámetros más elevados, para conseguir resultados de aprendizaje reconocidos y mensurables, especialmente en lectura, escritura, aritmética y competencias prácticas esenciales.

Se prestó una atención especial a las actividades en los ámbitos definidos en Dakar, a saber: la lucha contra el VIH/SIDA, la primera infancia, la salud en la escuela, la educación de las niñas y las mujeres, la alfabetización de adultos y la educación en situaciones de crisis. (UNESCO, 2000)

En el Marco de Acción Regional para las Américas (UNESCO, 2000) los países expresaron su convicción de que la **educación es el eje central del desarrollo humano sostenible**, estimulando la ampliación de la oferta de oportunidades educativas de calidad, y promoviendo en sus ciudadanos y ciudadanas, la conciencia de sus derechos y responsabilidades.

Posteriormente, el Fórum Mundial de la Educación 2015, la reunión mundial sobre el derecho a la educación más importante que se ha celebrado en los últimos 15 años, es la continuación de las reuniones de Jomtien de 1990 y de Dakar de 2000, siendo su principal objetivo fijar las líneas directrices y objetivos de la educación hasta 2030. La Declaración de Incheon aprobada en ese Foro en mayo del 2015, representa el firme compromiso de los países y la comunidad mundial de la educación con una agenda única y renovada para el sector educativo, Educación 2030, que es integral, ambiciosa y recoge la aspiración de no dejar a nadie rezagado. La declaración se reafirma en primer lugar en la concepción de la educación como un **bien público, un derecho humano fundamental y la base para garantizar la realización de otros derechos**. El documento no obvia la importancia de la educación como herramienta para el desarrollo. No obstante, es muy importante desde la perspectiva de un enfoque de derechos y dignidad del ser humano que la educación no sea vista como un instrumento, si no como un derecho.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

El texto hace igualmente mención a las **oportunidades de aprendizaje de calidad a lo largo de toda la vida** y señala tres objetivos: 1° Mayor acceso en condiciones de igualdad a la enseñanza y formación técnica y profesional, y a la educación superior, sin menoscabar la calidad. 2° El ofrecimiento de vías de aprendizaje más flexible, facilitando asimismo el reconocimiento y validación de los conocimientos adquiridos tanto vía educación formal, como no formal. 3° El compromiso de todos los países a que todos sus ciudadanos adquieran los niveles de excelencia en alfabetización, tanto técnica como aritmética.

La declaración recuerda el papel de la educación como piedra angular para la **inclusión y la equidad** e indica que la educación tiene una función de empoderamiento. El derecho a la educación es un derecho de todos, independientemente del nivel socioeconómico, el género, raza etc. La Declaración compromete a las partes interesadas –inclusive estados- a luchar contra la exclusión, marginación, disparidades, desigualdades en el acceso, la participación y los resultados en el aprendizaje. (UNESCO, 2015).

Los Foros sobre educación realizados desde el año 1990 en Jomtien, en el 2000 en Dakar y en el 2015 en Incheon, orientan las políticas y planes de los países hacia la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y conectan con la investigación al considerar que la educación es el eje central del desarrollo humano sostenible. La declaración de Incheon recuerda el papel de la educación como piedra angular para la inclusión y la equidad y que la educación tiene una función de empoderamiento. **Inclusión, equidad y empoderamiento** son términos que constituyen puntos de llegada de esta investigación que busca impulsar los emprendimientos femeninos y se enmarcan en la discusión de los organismos multilaterales de cara a la consecución de los Objetivos de desarrollo sostenible, que se desarrolla en el siguiente apartado.

2.1.7 Otras Cumbres de ámbito internacional

La Cumbre Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro en septiembre de 1992, advirtió que el desarrollo económico y social y la protección del medio ambiente son elementos necesarios e interdependientes del desarrollo sustentable y señaló que se debe asegurar a los pobres, en particular a las mujeres, la posibilidad de utilizar debidamente los recursos ambientales. Lo interesante de esta conferencia es que estableció un vínculo entre la degradación ambiental, la pobreza y las mujeres identificando uso de los recursos e impactos diferenciados entre los hombres y mujeres. La Conferencia destacó que la degradación del

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

medio ambiente y los desastres naturales tienen una repercusión directa sobre las mujeres, su salud y su calidad de vida. Por ello, se instó a los países a tomar medidas urgentes para evitar la degradación ambiental y para ampliar las aptitudes de las mujeres en educación ambiental, defensa y vigilancia adecuada de los recursos naturales. Asimismo, se hizo un llamado para impulsar la participación de la mujer en la toma de decisiones de los órganos normativos a nivel comunitario, nacional, regional e internacional (PNUD, 2004)

Durante esta década se produjeron otros eventos importantes a nivel internacional. En 1993 se celebró en Viena, Austria, la Conferencia Internacional sobre derechos humanos que tuvo el mérito de ampliar el concepto de derechos humanos y los derechos que eran considerados en la Declaración Universal; tuvo también la virtud de que se aceptara que los derechos de las mujeres eran también derechos humanos. La Conferencia reconoció los derechos de las mujeres y las niñas como parte inalienable, integrante e indivisible de los derechos humanos fundamentales y, como parte de ello, reafirmó a la violencia contra las mujeres como una violación de sus derechos humanos.

En el documento Declaración y Programa de Acción de Viena elaborado por la Asamblea General de Naciones Unidas (ONU, 1993) se advierte que la democracia, el desarrollo y el respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales son conceptos interdependientes que se refuerzan mutuamente. En consonancia con ello, se reconoció la interdependencia de los derechos civiles y políticos, con los derechos económicos, sociales y culturales, como el **derecho a la alimentación, la salud, la vivienda, la educación, el empleo y la justa distribución de los ingresos**; incorporando así el derecho al desarrollo como parte integrante de los derechos humanos universales. La Declaración en su párrafo 79, indica que los Estados deben tratar de eliminar **el analfabetismo y deben orientar la educación hacia el pleno desarrollo de la personalidad humana** y el fortalecimiento del respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales (p.20)

A partir del reconocimiento de que la violencia contra las mujeres en sus diversas formas - física, psicológica o sexual - es un problema extendido en todo el mundo, la Conferencia adoptó la Declaración sobre la Eliminación de la Violencia contra la Mujer, que reconoce la urgente necesidad de una aplicación universal de los derechos y principios relativos a la libertad, igualdad, seguridad, integridad y dignidad de todos los seres humanos (OIT, 2004).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

En 1994 la conferencia de Población y Desarrollo realizada en el Cairo, en septiembre 1994, respaldó una nueva estrategia en la que se destacaron numerosos vínculos existentes entre la población y el desarrollo y centró la atención en la satisfacción de las necesidades del hombre y la mujer particularmente más que en el logro de objetivos demográficos.

Entre los objetivos señalados en el programa se encuentran: el crecimiento económico sustentable; la educación; la igualdad entre los sexos; la reducción de la mortalidad neonatal, infantil y materna; la erradicación de la violencia contra las mujeres y el acceso universal a los servicios de salud (PNUD, 2004)

En el Informe de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo ejecutado por la Asamblea General de la ONU (1994) que incluye el programa de Acción de la Cumbre Población y Desarrollo, en el Capítulo IV “Igualdad entre los sexos y habilitación de la mujer”, el punto A que trata sobre “Mejoramiento de la condición de la mujer”, hay menciones concretas al tema de educación y legislación en los siguientes párrafos:

4.2 La educación es uno de los medios más importantes para habilitar a la mujer con los conocimientos, aptitudes y la confianza en sí misma que necesita para participar plenamente en el proceso de desarrollo (p.20).

4. 13 Se insta encarecidamente a los países a que promulguen leyes y apliquen programas y políticas que permitan a los empleados de ambos sexos organizarse para poder cumplir sus responsabilidades familiares y laborales mediante horarios de trabajo flexibles, licencias para padres y madres, servicios de guardería, licencias de maternidad, facilidades para que las madres trabajadoras amamenten a sus hijos, seguro médico y otras medidas. Debería asegurarse el goce de derechos similares a quienes trabajan en el sector informal (p. 23).

Posteriormente, en 1995 tuvo lugar la Cumbre Mundial de Desarrollo Social realizada en Copenhague en el mes de marzo. En Copenhague, los Estados aprobaron una Declaración que contiene diez compromisos y un Programa de Acción, que representan un nuevo consenso sobre **la necesidad de situar al ser humano en el centro del desarrollo** (PNUD, 2004, p. 21).

En el Informe de la Cumbre Mundial elaborado por la ONU (1995a) donde se incluye la Declaración de Copenhague sobre Desarrollo Social y el Programa de Acción de la cumbre, los gobiernos reconocen que no se puede lograr un desarrollo social y económico sostenible sin la

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

plena participación de la mujer y que la igualdad y la equidad entre la mujer y el hombre constituye una prioridad para la comunidad internacional y, como tal, debe ser un elemento fundamental del desarrollo económico y social (p.5-6).

La declaración en el punto 16g, también ratificó lo siguiente: Más mujeres que hombres viven en la pobreza absoluta y el desequilibrio sigue aumentando con graves consecuencias para la mujer y sus hijos. Recae sobre la mujer una parte desproporcionada de los problemas que entraña el hacer frente a la pobreza, la desintegración social, el desempleo, la degradación del medio ambiente y los efectos de la guerra (p.8).

En el Programa de Acción se subraya que siendo el objetivo primordial del desarrollo social mejorar la calidad de vida de todas las personas, resultan fundamentales la equidad entre los sexos y la igualdad y plena participación de las mujeres en todas las actividades políticas, económicas, sociales y culturales. También se señala la necesidad de eliminar los obstáculos que restringen el acceso de las mujeres a la adopción de decisiones, la enseñanza, los servicios de atención de salud y el empleo (OIT, 2004).

2.1.8 Los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la agenda al 2030: Una oportunidad para América Latina y el Caribe

En el documento final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (Río+20), “El Futuro que Queremos”², se reconoció la necesidad de construir una agenda para el desarrollo después de 2015 a partir de un proceso más participativo, interdisciplinario y sistémico, que lograra abordar el desarrollo como un derecho, con la dignidad y la igualdad en el centro y la erradicación total de la pobreza extrema como su foco principal (Naciones Unidas, 2015).

Es así que, en septiembre del 2015, los 193 Estados miembros de las Naciones Unidas, dieron continuidad a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y aprobaron la Agenda 2030 hacia los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), como hoja de ruta a un nuevo paradigma de desarrollo en el que las personas, el planeta, la prosperidad, la paz y las alianzas toman un rol central. La Agenda 2030 cuenta con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y 169 metas de alcance global y 241 indicadores. La erradicación de la pobreza, la garantía de una educación inclusiva y equitativa de calidad y la reducción de desigualdades - prioridades para

² Resolución 66/288, de 27 de julio de 2012

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

América Latina y el Caribe - también son temas centrales en esta agenda (Naciones Unidas, 2018).

El informe de Naciones Unidas 2015, indica que, si bien se obtuvieron resultados positivos, ya que la región en su conjunto logró avances importantes en algunas metas, el avance fue desigual de un país a otro. En gran medida, la heterogeneidad entre países refleja la paulatina apropiación y adecuación de los ODM a las realidades nacionales y los esfuerzos realizados por los gobiernos, facilitados por las condiciones favorables que se dieron en el período de bonanza previo a la crisis. El siguiente cuadro muestra los logros de América Latina y el Caribe en función a los ODM que fueron el referente para esta investigación y los Objetivos de Desarrollo sostenible que es la nueva hoja de ruta para los próximos 15 años.

Tabla N° 2: Objetivos de Desarrollo del Milenio y de Desarrollo Sostenible relacionados con la educación de la mujer

Objetivos de desarrollo del Milenio (ODM)		Objetivos de Desarrollo sostenible (ODS)		
Objetivo	Logros	Objetivo	Metas	Indicadores
2: Lograr la enseñanza primaria y universal	<p>Tasa neta de matrícula regional, estimada al año 2015, es de casi el 94%.</p> <p>Nueve países³ de la región presentan tasas de matrícula en la educación primaria por debajo del 90% y solo seis⁴ superan el 98%.</p>	4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos	<ul style="list-style-type: none"> 4.1 De aquí a 2030, asegurar que todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria, que ha de ser gratuita, equitativa y de calidad y producir resultados de aprendizaje pertinentes y efectivos 	<p>4.1.1 Proporción de niños, niñas y adolescentes que, a) en los cursos segundo y tercero, b) al final de la enseñanza primaria y c) al final de la enseñanza secundaria inferior, han alcanzado al menos un nivel mínimo de competencia en i) lectura y ii) matemáticas, desglosada por sexo.</p> <p>4.3.1 Tasa de</p>

³ República dominicana, Guatemala, Antigua y Barbuda, Puerto Rico, Saint y Nevis, Bolivia, Paraguay, Suriname y Guyana

⁴ Uruguay, Belice, Aruba, Ecuador, Trinidad y Tobago y Granada.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

			<ul style="list-style-type: none"> • 4.3 De aquí a 2030, asegurar el acceso igualitario de todos los hombres y las mujeres a una formación técnica, profesional y superior de calidad, incluida la enseñanza universitaria • 4.4 De aquí a 2030, aumentar considerablement e el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento • 4.6 De aquí a 2030, asegurar que todos los jóvenes y una proporción considerable de los adultos, tanto hombres como mujeres, estén alfabetizados y tengan nociones elementales de aritmética. 	<p>participación de los jóvenes y adultos en la enseñanza y formación académica y no académica en los últimos 12 meses, desglosada por sexo.</p> <p>4.4.1 Proporción de jóvenes y adultos con competencias en tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), desglosada por tipo de competencia técnica</p> <p>4.6.1 Proporción de la población en un grupo de edad determinado que ha alcanzado al menos un nivel fijo de competencia funcional en a) alfabetización y b) nociones elementales de aritmética, desglosada por sexo.</p>
3: Promover la igualdad de género y la	Educación: La tasa de acceso de las niñas a la educación primaria es levemente menor que la de los niños,	5: Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas	<ul style="list-style-type: none"> • 5.1 Poner fin a todas las formas de discriminación contra todas las mujeres y las niñas en todo el mundo • 5.4 Reconocer y valorar los cuidados y el 	5.1.1 Determinar si existen o no marcos jurídicos para promover, hacer cumplir y supervisar la igualdad y la no discriminación por razón de sexo

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

<p>autonomía de la mujer</p>	<p>pero se mantiene dentro de los niveles definidos para considerar que se ha logrado.</p> <p>La meta (relación entre niñas y niños entre 0,97 y 1,03). La diferencia es mayor y muestra una mejor situación de las niñas en el acceso al nivel secundario (1,07) y al nivel terciario (1,29). Sin embargo, esta situación no es homogénea en los diversos países⁵.</p> <p>El nivel de analfabetismo entre las personas de 15 a 24 años del conjunto de la región descendió de 6,9% en 1990 a 1,7% en 2015, aunque sigue preocupando el analfabetismo funcional.</p> <p>Mercado</p>		<p>trabajo doméstico no remunerados mediante servicios públicos, infraestructuras y políticas de protección social, y promoviendo la responsabilidad compartida en el hogar y la familia, según proceda en cada país</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5.5 Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública • 5.a Emprender reformas que otorguen a las mujeres igualdad de derechos a los recursos económicos, así como acceso a la propiedad y al control de la tierra y otros tipos de bienes, los servicios financieros, la herencia y los recursos naturales, de conformidad con las leyes nacionales 	<p>5.4.1 Proporción de tiempo dedicado al trabajo doméstico y asistencial no remunerado, desglosada por sexo, edad y ubicación</p> <p>5.5.1 Proporción de escaños ocupados por mujeres en a) los parlamentos nacionales y b) los gobiernos locales</p> <p>5.5.2 Proporción de mujeres en cargos directivos</p> <p>5.a.1 a) Proporción del total de la población agrícola con derechos de propiedad o derechos seguros sobre tierras agrícolas, desglosada por sexo; y b) proporción de mujeres entre los propietarios o los titulares de derechos sobre tierras agrícolas, desglosada por tipo de tenencia</p> <p>5.a.2 Proporción</p>
-------------------------------------	---	--	---	--

⁵ Según los últimos datos disponibles, alrededor de 2013 todavía existían situaciones de desventaja para las niñas en el acceso a la educación primaria con valores menores de 0,97 en Antigua y Barbuda, El Salvador, Granada, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Suriname, aunque la mayoría de estos países presentan valores muy cercanos a la meta. La situación es similar en la educación secundaria, ámbito en el que Guatemala y San Vicente y las Granadinas presentan valores por debajo de 0,97, mientras que México no ha alcanzado la meta de paridad de género en la educación terciaria, en detrimento de las niñas.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

	<p>Laboral</p> <p>El salario promedio de una mujer que vive en zonas urbanas en América Latina es de 87 dólares por cada 100 que gana un hombre bajo el mismo concepto.</p> <p>La feminidad de la pobreza en mayor en las mujeres en todos los países excepto Honduras, presentan índices de feminidad de la pobreza extrema superiores a 100 y en algunos casos la tasa de pobreza femenina es más de un 50% mayor que la tasa masculina (República Dominicana y Uruguay).</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>En el ámbito político, en 2015 la proporción de mujeres en los</p>		<ul style="list-style-type: none"> • 5.b Mejorar el uso de la tecnología instrumental, en particular la tecnología de la información y las comunicaciones, para promover el empoderamiento de las mujeres • 5.c Aprobar y fortalecer políticas acertadas y leyes aplicables para promover la igualdad de género y el empoderamiento de todas las mujeres y las niñas a todos 	<p>de países cuyo ordenamiento jurídico (incluido el derecho consuetudinario) garantiza la igualdad de derechos de la mujer a la propiedad o el control de las tierras</p> <p>5.b.1 Proporción de personas que poseen un teléfono móvil, desglosada por sexo</p> <p>5.c.1 Proporción de países con sistemas para el seguimiento de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres y la asignación de fondos públicos para ese fin</p>
--	---	--	--	---

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

	parlamentos nacionales ascendió a 27,4%, cerca del umbral establecido para el logro de la meta (30%) ⁶			
		8: Promover el crecimiento económico sostenido, sostenible e inclusivo, el empleo pleno productivo y el trabajo decente para todos.	<ul style="list-style-type: none"> 8.3 Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros 8.6 De aquí a 2020, reducir considerablement e la proporción de jóvenes que no están empleados y no cursan estudios ni reciben capacitación 8.10 Fortalecer la capacidad de las 	<p>8.3.1 Proporción de empleo informal en el sector no agrícola, desglosada por sexo</p> <p>8.6.1 Proporción de jóvenes (entre 15 y 24 años) que no cursan estudios, no están empleados ni reciben capacitación</p> <p>8.10.1 a) Número de sucursales de</p>

⁶ La situación es muy diversa en los diferentes países latinoamericanos y caribeños. Solo nueve países de la región superan el valor establecido, tres países están muy cerca de alcanzarlo y Belice, el Brasil, Haití y Saint Kitts y Nevis son los países con menos de un 10% de mujeres en sus parlamentos nacionales.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

			instituciones financieras nacionales para fomentar y ampliar el acceso a los servicios bancarios, financieros y de seguros para todos	bancos comerciales por cada 100.000 adultos y b) número de cajeros automáticos por cada 100.000 adultos 8.10.2 Proporción de adultos (a partir de 15 años de edad) que tienen una cuenta en un banco u otra institución financiera o un proveedor de servicios de dinero móvil
--	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de Naciones Unidas 2015, 2018

La educación, la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres y la promoción de un crecimiento económico sostenido, sostenible e inclusivo, mantienen continuidad con los ODM al incidir en la formación profesional y el aumento de jóvenes y adultos con las competencias necesarias en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el **emprendimiento**.

Los siguientes apartados se centrarán en la educación y el acceso a activos productivos (propiedad, control de la tierra, **servicios financieros**, herencia y los recursos naturales), recursos que no han estado disponibles para las mujeres y han frenado su empoderamiento y bienestar.

2.2 La Educación y Capacitación en la Mujer, medios imprescindibles para la sostenibilidad de sus emprendimientos

En este apartado abordaremos las definiciones de educación y capacitación y fijaremos los objetivos a los que se dirigen cada una. Luego hablaremos acerca del desigual nivel educativo en hombres y mujeres y los impactos positivos que se genera en toda sociedad cuando las mujeres de toda condición social, acceden a la educación, ya que pueden hacer más rentable otros tipos de inversiones como compra de tierras, de activos productivos, puesta en marcha

de negocio, etc. Además, se aborda el efecto multiplicativo de la educación de las mujeres en los niveles educacionales futuros de las niñas.

Por último, se recoge un apartado sobre capacitación para el emprendimiento como medio para dotar a la mujer de mayores conocimientos y destrezas que la lleven a consolidar su idea de negocio.

2.2.1 Educación y capacitación

La Unesco (2000), define la educación como un derecho humano fundamental y como tal es un elemento clave del desarrollo sostenible, la paz y la estabilidad de cada país y entre las naciones, por consiguiente, un medio indispensable para participar en los sistemas sociales y económicos del siglo XXI, y la ONU (2005) precisa que educación puede ser uno de los principales mecanismos para evitar la reproducción y mantenimiento en el tiempo de las grandes desigualdades en la distribución del ingreso y en el acceso a activos productivos que caracterizan a la región de América Latina y el Caribe.

La educación es un proceso de adquisición de conocimientos, destrezas y habilidades a lo largo de toda la vida y tiene diferentes niveles; por lo tanto, es una transmisión de conocimientos que prepara para facilitar otros aprendizajes. La educación es más amplia y contiene dentro de sí a la capacitación

Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM, 2005). Para la ONU (1992) y OIT (1994), la capacitación es uno de los instrumentos más importantes para desarrollar los recursos humanos y facilitar la transición hacia un mundo más sostenible, debiendo apuntar a impartir conocimientos no solo para conseguir empleo y lograr la mejor inserción del trabajador en la vida económica, sino como una vía para dotarlo de mayores posibilidades de realización personal y de participación en el desarrollo integral del país.

El PNUD (2014), sostiene que el desarrollo de capacidades es pilar fundamental en el logro de los objetivos del desarrollo sostenible y un elemento necesario para planificar e implementar

planes y políticas que contribuyan al desarrollo nacional y local del país. Sastre, (2014), define el desarrollo de capacidades de las comunidades y de las organizaciones rurales como un proceso de cambio multidimensional que mejora a nivel individual y organizacional los conocimientos, actitudes personales, las destrezas y los aprendizajes necesarios para implementar con éxito las acciones en el campo de los proyectos de desarrollo rural. Como resultado del desarrollo de capacidades, se produce un liderazgo territorial y una mayor sostenibilidad de los proyectos, pues los aprendizajes sirven para que las comunidades y organizaciones desarrollen sus proyectos en el medio en el que viven.

Vásquez y Monge (2009), indican que toda persona en su condición de ser humano, tienen derecho a beneficiarse de una educación que satisfaga sus necesidades básicas de aprendizaje, explote los talentos y capacidades, desarrolle su personalidad, se desenvuelva en el mercado laboral y genere ingresos con el objeto de mejorar su vida y transformar la sociedad, permitiendo el incremento de la productividad y con ello el crecimiento económico de los países.

Bajo estas consideraciones podemos decir, que el proceso educativo es más amplio que el de la capacitación y que el objetivo del primero es que la persona aprenda y se desarrolle integralmente, mientras que el del segundo es que mejore su productividad.

2.2.2 Impactos a favor de la educación de la mujer

La inversión en educación genera impactos positivos desde toda óptica en la medida que éste es un activo con enorme potencial para generar bienestar y riqueza, ya que incrementa la probabilidad de encontrar empleo, aumentar los ingresos, hacer más rentable la experiencia laboral y ampliar la capacidad de consumo (Vásquez y Monge, 2009; Sen, 2000; Murthi, Guio y Dreze, 1995).

Vásquez y Monge (2007) recopilan diferentes estudios empíricos en países en desarrollo que han demostrado que las mejoras en los niveles educativos tienen efectos positivos en la superación de la pobreza y en la capacidad de generación de ingresos de la población. Entre estos estudios se encuentra uno para América Latina y Asia del Este de Lau et al., (1990) quienes encuentran que incrementar en un año la educación de adultos tiene un impacto en el PBI real entre 3% y 5%. Otro estudio de 14 países en desarrollo realizado por Filmer (2000), encontró que incrementar la educación de las madres en un año, aumentaría la probabilidad de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

que un niño asista a la escuela entre 1% y 6%. El estudio de Haveman y Wolfe (1984), muestra que las inversiones en educación son más rentables que otros tipos de inversión, tienden a reducir la desigualdad económica y más aún, vuelven más rentables otros tipos de inversiones tales como compra de tierras, adquisición de activos productivos, puesta en marcha de negocio.

Vásquez y Monge (2009), muestran larga evidencia de las externalidades intergeneracionales en la producción de capital humano. Padres más educados tienden a gastar una mayor proporción de su ingreso en la educación de sus hijos y en bienes complementarios a la educación. Estos son por ejemplo los resultados de Monge (2007) en el Perú y Thomas y Chen (1994) en Taiwán. Del mismo modo, y considerando únicamente la educación femenina, conseguir mayores niveles educativos trae consigo menores niveles de mortalidad materna y mejoras en la salud de los niños. Así, el Banco Mundial (1995) estima que la mortalidad infantil cae alrededor de 8% por cada año adicional de estudios de la madre.

La investigación de Quisumbing y Maluccio (2000) en Bangladesh y Sudáfrica da cuenta del impacto positivo de la educación de la madre en los niveles educativos de los hijos y que ésta tiende a ser más alto que el del padre. Los resultados son similares a los mostrados por Kamaruddin (2007) quien además identifica para la India asociaciones de género: la mayor educación de las madres está más correlacionada con la educación de las hijas y la mayor educación de los padres con la de los hijos. King y Bellew (1990) confirman esta evidencia para el Perú, donde la educación de la madre influye significativamente en la educación de las hijas más que en la de los hijos y más de lo que lo hace la educación del padre. La literatura también advierte que los sistemas educativos que generan desigualdad en contra de la mujer (medido tanto por menores niveles de matrícula como por menos años promedio de estudio), se relacionan negativamente con las ratios de PBI per-cápita (Knowles, Lorgelly, y Owen 2002), y con las tasas de crecimiento económico de largo plazo (p.24). Klasen (2002), reporta que de una diferencia total de 3.3% entre la tasa de crecimiento promedio anual del Este de Asia y el África subsahariana, 0.45% se debería a las diferencias de género en educación. Más aun, de una diferencia de 2.5% entre el Este de Asia y el Sur de Asia, 0.6% se explicaría por el mismo hecho.

La mayor escolaridad de las mujeres tiende a promover la democracia. Barro (1999), encontró en África que, al surgimiento y consolidación de los sistemas democráticos, siguió la masificación de la educación primaria, y particularmente la mayor inserción de las mujeres en

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

este nivel educativo. Esto se debería a que la educación tiene la virtud de fomentar la institución de la tolerancia frente a las opiniones de los demás; o más aún, cuando la provisión de ésta es pública, podría satisfacer las demandas redistributivas de la población y mantener la estabilidad de un régimen democrático.

La probabilidad de que una niña se atrase en el colegio, se reduce en la medida que la madre es más educada y que ésta controle el mayor ingreso dentro del hogar. Se ha demostrado que en Pakistán un año adicional de escolaridad eleva el salario de una mujer en un 20%. Y un estudio sobre países en desarrollo (entre ellos Cote d'Ivoire, la India, Indonesia y Tailandia) pone de manifiesto que ese año adicional puede elevar los futuros ingresos de una mujer en un 15%, en comparación con un 11% cuando se trata de un hombre.

Asimismo, por el sólo hecho de poseer un nivel educativo más alto (más allá del mayor ingreso), las madres pueden asegurarles una mejor educación a sus hijas. Esta es la fuente del efecto multiplicativo de la educación de las mujeres en los niveles educacionales futuros de las niñas. Por ello - concluyen los autores - más allá de los incrementos en el ingreso que genera la educación (efecto rentabilidad), es de esperar aumentos en el bienestar de los hogares liderado por las mujeres (efecto bienestar).

Por los diagnósticos realizados por los mismos autores, esa hipótesis no puede ser del todo desacertada. Por ejemplo, se ha evidenciado en Perú, que a partir de la adolescencia (alrededor de los 11 ó 12 años), las dificultades por mantener un logro adecuado se incrementan y los niveles de inasistencia académica se aceleran. En la adolescencia (12 a 16 años) las tasas en promedio, casi el 20% (121 mil) de las adolescentes no asiste a la escuela, frente al 5% (41 mil) registrado para las niñas (6 a 11 años). Por ello, no sería raro - dicen los autores - constatar lo que les sucedió a las madres, les ocurra también a sus hijas: tratar de encontrar trabajo con apenas un nivel de calificación de primaria (p.11 - 12). Si ese es el caso, los futuros hogares de estas niñas verán limitadas sus posibilidades de gasto, en promedio, en casi 11% en comparación con lo que hubieran logrado de concluir la secundaria. Este nivel de pérdida experimentado se incrementa con el nivel de atraso educativo que presenten. Así, se estima que éste podría significar alrededor del 17% para aquellas que no asistieron nunca al colegio. Es sobre la base de estos resultados, que se calcula en alrededor de S/. 1,000 anuales la pérdida que sufren las adolescentes rurales durante el resto de su vida laboral, debido al hecho de no haber culminado la secundaria. Con este dinero no solo se resolverían las restricciones de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

liquidez que los hogares rurales enfrentan (se calcula que los gastos en alimentación podrían incrementarse en 10.1%, los de salud en 11.66% y los de educación para hijos e hijas en 8.9% p. 15), sino también se incrementaría, por definición, el nivel educativo de la mujer rural con impactos positivos adicionales en el bienestar agregado de sus hogares. Entre los posibles usos que se le puede dar a este dinero, se ha demostrado que las madres tenderán a priorizar gastos con potenciales impactos positivos en la mejora de la nutrición (salud) de sus familias y educación de los hijos, principalmente, de las hijas. Cuando la mujer participa plenamente, los beneficios pueden verse inmediatamente: las familias están más sanas y mejor alimentadas; aumentan sus ingresos, ahorros e inversiones ya que las madres tienden a priorizar gastos con potenciales impactos positivos en la mejora de la nutrición (salud) de sus familias y educación de los hijos. En su primer año de trabajo una mujer que ha culminado la secundaria esperaría obtener ingresos 108% superiores a los que obtendría si es que sólo hubiera culminado la primaria y casi 450% superiores respecto a una mujer que nunca fue a la escuela. El siguiente cuadro muestra

Tabla N° 3: Estudios empíricos que muestran los impactos de mejorar el nivel educativo de la mujer

Autor (es)	Contexto territorial del estudio	Resultados
Thomas Chen (1994)	Taiwan	Padres más educados tienden a gastar una mayor proporción de su ingreso en la educación de sus hijos y en bienes complementarios a la educación
Banco Mundial (1995)		Estima que la mortalidad infantil cae alrededor de 8% por cada año adicional de estudios de la madre
Lau Jamison y Louat (1990)	América Latina y Asia del este	Incrementar en un año la educación de adultos tiene impacto en el PBI real entre 3 y 5%
Barro (1999)	África	Al surgimiento y consolidación de los sistemas democráticos, siguió la masificación de la educación primaria, y particularmente la mayor inserción de las mujeres en este nivel educativo.
Filmer (2000)	14 países en desarrollo	Incrementar la educación de las madres en un año, aumentaría la probabilidad de que un niño asista a la escuela entre 1% y 6%.
Haveman y Wolfe (1984)	Punto de vista de los autores	Las inversiones en educación son más rentables que otros tipos de inversión, tienden a reducir la desigualdad económica y vuelven más rentables otros

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

		tipos de inversiones tales como compra de tierras, adquisición de activos productivos, puesta en marcha de negocio.
Quisumbing y Maluccio (2000)	Bangladesh y Sudáfrica	Existe un impacto positivo de la educación de la madre en los niveles educativos de los hijos y tiende a ser más alto que el del padre.
Kamaruddin (2007)	India	La mayor educación de las madres está más correlacionada con la educación de las hijas y la mayor educación de los padres con la de los hijos.
King y Bellew (1990)	Perú	La educación de la madre influye significativamente en la educación de las hijas más que en la de los hijos y más de lo que lo hace la educación del padre.
Knowles Lorgelly, y Owen, 2002		Los sistemas educativos que generan desigualdad en contra de la mujer (medido tanto por menores niveles de matrícula como por menos años promedio de estudio), se relacionan negativamente con las ratios de PBI per-cápita y con las tasas de crecimiento económico de largo plazo.
Klasen, 2002	Este de Asia y África Subsahariana	Una diferencia total de 3.3% entre la tasa de crecimiento promedio anual del Este de Asia y el África subsahariana, 0.45% se debería a las diferencias de género en educación
Monge (2007)	Perú	Padres más educados tienden a gastar una mayor proporción de su ingreso en la educación de sus hijos y en bienes complementarios a la educación.
Vásquez y Monge (2009)	Perú	<p>Las madres tenderán a priorizar gastos con potenciales impactos positivos en la mejora de la nutrición (salud) de sus familias y educación de los hijos, principalmente, de las hijas.</p> <p>Con mayor educación, se estima que el gasto en alimentos podría crecer al menos en 10.1%, el gasto en educación en hijos e hijas en 8.9% y los gastos en salud del hogar en casi 11.66%</p> <p>Los hogares de las mujeres rurales con atraso educativo (que no terminaron la secundaria) enfrentan un déficit anual aproximado de S/. 1,000. Es decir, acceder al mercado de trabajo sin el nivel educativo adecuado acarrea una pérdida en la capacidad de gasto familiar de 11% (cada año), cifra que se expande hasta un 17% en el caso que la mujer no haya asistido nunca a la escuela.</p>

Fuente: elaboración propia en base a información de Vázquez y Monge 2007,2009

En el Perú, no es raro que la etapa escolar de una mujer concluya antes de iniciada la secundaria y con dicho nivel de calificación empiece a buscar trabajo. Esta es una desventaja y la consecuencia es que, dado el atraso educativo, estas mujeres y sus familias ven limitadas sus

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

posibilidades de consumo y, por extensión, gozan de un menor nivel de bienestar. Estos patrones que se observan en el mercado de trabajo, podrían repetirse en el futuro de las niñas y adolescentes rurales en edad escolar.

La investigación de Castañeda y Aldaz-Carrol (1999, citado por Lavado y Gallegos, 2005, p.8), concluyen que niños provenientes de familias con una baja productividad, resultado de un bajo nivel educativo, presentan restricciones económicas y crediticias en el presente impidiéndoles mantenerse en la escuela y, como consecuencia, desarrollándose una especie de transmisión intergeneracional de restricciones y exclusión. Un ejemplo típico de las variables que pueden proporcionar información sobre los prestatarios es el nivel educativo. Hogares con mayor educación resultan mejores candidatos para recibir crédito ya que tienen mejores posibilidades de lograr un mejor desempeño en las actividades a las que se dedican y de querer mantener la relación permanente con la fuente de crédito, por lo tanto, existen más incentivos para cumplir con el acuerdo sobre el crédito (Valdivia y Silva, 1995).

Saldarriaga (2010, pag.9), en su informe sobre transmisiones en la educación y mano de obra no calificada, muestra la investigación realizada por Ray (2000), acerca del trabajo infantil en el Perú, quien encuentra que el menor salario del jefe de hogar tiene como efecto el aumento del trabajo infantil y señala que una mayor educación, sobretodo de la madre, tiene efectos positivos sobre el nivel educativo de los niños. El mismo autor señala la conclusión a la que llegan Saavedra y Chacaltana (2001) quienes revelan que los ingresos de los hogares dependen de la educación y de las oportunidades laborales de cada uno de los miembros del hogar especialmente de los padres. Además, los jefes de hogares pobres no tienen un adecuado nivel educativo y al mismo tiempo carecen de mayor experiencia laboral, consiguientemente, el problema de los bajos niveles educativos en las generaciones jóvenes parece ser resultado de las restricciones de ingreso en el hogar, las cuales, a su vez, están condicionadas por el resultado educativo y laboral de sus progenitores (p. 9-10).

Por lo tanto, mejorar los desempeños de los estudiantes pobres tiene como posible consecuencia no solamente una reducción de la desigualdad, sino también una mejor formación de capital humano en general, lo cual tiene implicancias importantes para el desarrollo económico y social de un país ya que la inversión en las capacidades de las personas (a través de servicios de salud y educación y servicios públicos de otro tipo) no es un apéndice

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

del proceso de crecimiento, sino más bien una parte integral del mismo (Cueto, Espinoza y Guerrero, 2004; PNUD, 2013).

El PNUD (2013, 2016), en sus informes de desarrollo humano, revela que el grado de educación de las madres es más importante para la supervivencia infantil que los ingresos del hogar y que la inversión en las niñas y las mujeres comporta beneficios multidimensionales; por ejemplo, si todas las niñas de los países en desarrollo terminasen la educación secundaria, la tasa de mortalidad de menores de 5 años se reduciría a la mitad.

Unido a la cobertura en educación, es importante una educación de calidad como elemento que permite interrumpir los ciclos intergeneracionales de la pobreza y favorece el camino hacia la garantía de derechos y el acceso al estado de bienestar, a través de la mejora de las condiciones de vida, la salud, las posibilidades de acceso a un trabajo decente, la participación política y ciudadana, la productividad y el crecimiento económico, todo lo cual promueve la creación de sociedades más justas, pacíficas e igualitarias (Naciones Unidas, 2015).

El rezago que tiene América Latina y el Caribe en materia de educación y competencias, es una de las principales brechas que incide en su desarrollo CEPAL (2002, 2018). Los bajos niveles de formación de la fuerza laboral y del empresariado, los problemas asociados con el abandono escolar (generalmente relacionado a la condición socioeconómica y el bajo ingreso de los hogares) y los pobres resultados alcanzados en materia de calidad, que se reflejan en las mediciones del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes de la OCDE - PISA⁷ y el Tercer Estudio Regional Comparativo y Explicativo (TERCE)⁸, en general muestran que la mayoría de los estudiantes de menor nivel socioeconómico y cultural de los países latinoamericanos alcanzan niveles de logro por debajo de las competencias mínimas, lo que constituye limitaciones al desarrollo y crecimiento de los países.

⁷ Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes

⁸ Evaluación implementada por la oficina regional de la Unesco para América Latina el Caribe (OREALC) en el 2013 para la medición de competencias entre estudiantes de 3º y 6º de primaria en países de América Latina y el Caribe

Figura N° 3: Prueba PISA 2015: niveles de desempeño en ciencias, estudiantes de 15 años por región

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes (PISA), 2015.

^a Los estudiantes que se sitúan en niveles inferiores a 2 (nivel 1a, nivel 1b y por debajo del nivel 1) no alcanzan el nivel básico de competencia esperado.

^b América Latina incluye ocho países: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, República Dominicana y Uruguay.

^c Países anglosajones incluye a Australia, el Canadá, los Estados Unidos, Nueva Zelanda y el Reino Unido.

Por lo tanto, mejorar los desempeños de los estudiantes pobres tiene como posible consecuencia no solamente una reducción de la desigualdad, sino también una mejor formación de capital humano en general, lo cual tiene implicancias importantes para el desarrollo económico y social de un país ya que la inversión en las capacidades de las personas (a través de servicios de salud y educación y servicios públicos de otro tipo) no es un apéndice del proceso de crecimiento, sino más bien una parte integral del mismo (Cueto, Espinoza y Guerrero, 2004; PNUD, 2013).

Adicionalmente, la región tiene una importante desconexión entre las competencias que demanda el sector productivo y la ofrecida por los trabajadores. Es fundamental enfocar los esfuerzos en fortalecer los sistemas educativos y la formación a lo largo de toda la vida, para proveer a los jóvenes de más y mejores competencias que les permitan desarrollar una mayor capacidad de adaptación al cambio y una mejor inserción y movilidad laborales. Además, los programas de formación en la región han de combinar el aprendizaje en el aula con experiencias en el trabajo y entrenamiento en competencias diversas, incluyendo habilidades técnicas y blandas o transversales (creatividad, trabajo en equipo, compromiso, liderazgo, comunicación); y establecer un mayor vínculo con los servicios de empleo para favorecer la

empleabilidad y la conexión entre oferta y demanda laborales (OCDE/CEPAL/CAF, 2016; OCDE/CEPAL, 2012).

La literatura presentada da cuenta que, en el Perú, los bajos niveles educativos que presentan las mujeres configuran una elevada barrera al desarrollo y al aumento de la productividad. Poner atención en invertir en sus capacidades para acceder a una educación equitativa les permitirá romper las brechas de la desigualdad. Los cambios en las políticas de Estado como bien lo resaltaron las conferencias mundiales y los programas de apoyo para promover su inclusión, tienen su impacto en el acceso al mercado laboral o al autoempleo y la mejora de las generaciones futuras.

2.2.3 Alfabetización: Condición necesaria para el avance de la mujer

La OIT (2012), indica que **los bajos niveles educacionales y el analfabetismo limitan la participación de las mujeres en actividades productivas, de capacitación técnica, su acceso a los servicios de extensión agrícola y la adopción de nuevas tecnologías**, tanto en el sector agrícola como no agrícola. Por otro lado, Carlson (2003) sostiene que los desafíos de la economía global y de la competitividad se traducen en la necesidad de políticas destinadas a mejorar la calificación de las personas, especialmente de aquellas que todavía no se han incorporado al mercado laboral.

Poner el acento en mejorar el acceso de las mujeres a la capacitación, pasa por atender el problema del analfabetismo que obstruye el paso de las mujeres al desarrollo y a los mercados, por eso es imprescindible el esfuerzo por llegar a alfabetizar al total de mujeres y niñas que aún sigue siendo una urgente tarea a nivel mundial.

La UNESCO (2004), precisa que el concepto pluralista de alfabetización, es de naturaleza cambiante y elemento clave del aprendizaje que tiene lugar durante toda la vida en un entorno contextualizado, centrada en el educando. La comunidad internacional ya no percibe la alfabetización como una destreza aislada, sino, más bien, como una práctica social que contribuye a un propósito de mucho mayor amplitud, cual es la educación durante toda la vida.

Según el Atlas de la Alfabetización del Instituto de Estadística de la UNESCO (UIS), en el mundo hay 781 millones de adultos analfabetos de los cuales, dos terceras partes, es decir 500 millones de adultos analfabetos en el mundo son mujeres, cantidad que para la UNESCO no ha mejorado desde 1990.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Por otro lado, del total de adultos analfabetos, 126 millones son jóvenes de entre 15 y 24 años y de ellos cerca de 77 millones (el 61%) son chicas. De los 77 millones de mujeres, la mayor parte de la población analfabeta se concentra en el África Subsahariana y en el Sur y Oeste de Asia. En países como Afganistán, Benín, Burkina Faso, República Centroafricana, Chad, Costa de Marfil, Etiopía, Guinea, Haití, Liberia, Malí, Mauritania, Sierra Leona y Níger, menos de la mitad de la población es capaz de leer y escribir.

Figura N° 4: Alfabetización en el mundo

Fuente: Atlas de la Alfabetización del Instituto de Estadística de la UNESCO.

Para superar estos desafíos, distintos estados y organismos multilaterales han apostado por una educación de calidad donde se involucre a la mujer y su formación profesional como medio clave para habilitarla con conocimientos, aptitudes y confianza en sí misma de manera que pueda participar plenamente en el proceso de desarrollo, aumentar su empleabilidad en el sector formal de la economía y crear sus propias formas de empleo, necesarias cada vez más, dada la escasez de puestos de trabajo formales. (CEPAL, 2010a, Vásquez y Monge, 2009; Villarán, 2007). Las prioridades nacionales de desarrollo del Perú están establecidas en tres documentos: el Acuerdo Nacional, la Carta Social impulsada por la Mesa de Concertación de Lucha contra la Pobreza y el Decreto Supremo 027 – 2007 – de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) - sobre la definición y establecimiento de las Políticas Nacionales. La Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza (MCLCP) fue creada durante el Gobierno de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Transición, en enero del 2001, como un espacio de diálogo y acuerdo entre el Estado y la sociedad civil. El enfoque de la MCLCP es en la persona y su aspiración a un desarrollo integral. La atención al tema educativo se refleja en el sexto compromiso de la Carta Social: *“Daremos alta prioridad a la educación de todos los peruanos y peruanas. Propiciaremos que el proceso educativo sea liberador y afirmativo, orientado a la formación integral de ciudadanos y ciudadanas que tengan un comportamiento de clara y sólida base ética, honesto y creativo en el desarrollo de sus capacidades y habilidades, unido al conocimiento y respeto de los derechos del prójimo”* (MLCP, 2001, p. 8). Sin embargo, el INEI (2018), considera que la cifra de analfabetismo en el Perú se ha reducido de 7.1% a 5.8% en el 2017, disminuyendo en 1.3% respecto al censo anterior. De acuerdo con el área de residencia, el analfabetismo afecta en mayor proporción a la población del área rural. Así, mientras que en el área urbana incidió en el 3,2% de la población, en el área rural lo hizo en el 17%, es decir, cerca de cinco veces más. Según sexo, la tasa de analfabetismo en el periodo intercensal indica que existe un mayor número de mujeres analfabetas (8,5%) que hombres analfabetos (3,1%). Comparado con los resultados del censo 2007, la tasa de analfabetismo femenino descendió de 10,6% a 8,5%, mientras que la tasa de analfabetismo masculino fue de 3,6% bajando a 3,1%.

Tabla N° 4: Población censada de 15 años y más, que no sabe leer y escribir, según sexo, área urbana y rural censo 2007 - 2017

Sexo / Área urbana y rural	2007		2017		Variación Intercensal 2007-2017	
	Población analfabeta ¹	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹ (Absoluto)	Tasa de analfabetismo (Puntos porcentuales)
Total	1 359 558	7,1	1 262 075	5,8	-97 483	-1,3
Hombre	336 270	3,6	322 297	3,1	-13 973	-0,5
Mujer	1 023 288	10,6	939 778	8,5	-83 510	-2,1
Urbana	481 567	3,4	553 196	3,2	71 629	-0,2
Hombre	103 513	1,5	130 157	1,5	26 644	0,1
Mujer	378 054	5,1	423 039	4,7	44 985	-0,4
Rural	877 991	18,5	708 879	17,0	-169 112	-1,5
Hombre	232 757	9,6	192 140	9,1	-40 617	-0,4
Mujer	645 234	28,1	516 739	25,1	-128 495	-3,0

Fuente: INEI-Censos nacionales de población y Vivienda 2007 y 2017

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Los departamentos que presentan las tasas más altas de analfabetismo son: Huancavelica (17,7%), Apurímac (16,8%), Cajamarca (14,8%), Ayacucho (13,4%), Huánuco (12,7%), Cusco (11,0%), Puno (10,5%), Amazonas (10,5%) y Áncash (10,4%), en tanto, los departamentos con menores tasas de analfabetismo son Moquegua (3,8%), Madre de Dios (3,5%), Arequipa (3,4%), Tumbes (3,3%), Tacna (3,1%), Ica (2,4%), provincia de Lima (1,7%) y la Provincia Constitucional del Callao (1,6%).

Tabla N° 5: Perú: Población censada de 15 y más años de edad que no sabe leer ni escribir, según departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y porcentaje)

Departamento	2007 ²¹		2017		Variación intercensal 2007 - 2017	
	Población analfabeta ¹¹	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹¹	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹¹ (Absoluto)	Tasa de analfabetismo (Puntos porcentuales)
Total	1 359 558	7,1	1 262 075	5,8	-97483	-1,3
Amazonas	27 965	12,0	26 950	10,5	-1015	-1,5
Áncash	90 482	12,4	82 020	10,4	-8462	-2,1
Apurímac	54 734	21,7	48 373	16,8	-6361	-4,9
Arequipa	35 025	4,1	35 345	3,4	320	-0,8
Ayacucho	69 922	17,9	59 129	13,4	-10793	-4,5
Cajamarca	154 800	17,1	139 555	14,8	-15245	-2,4
Prov. Const. del Callao	10 032	1,6	11 919	1,6	1887	0,0
Cusco	107 050	13,9	96 796	11,0	-10254	-2,9
Huancavelica	55 146	20,1	42 930	17,7	-12216	-2,4
Huánuco	79 241	16,6	64 220	12,7	-15021	-3,9
Ica	14 376	2,8	15 032	2,4	656	-0,4
Junín	62 217	7,6	58 802	6,6	-3415	-1,0
La Libertad	90 121	8,1	84 414	6,6	-5707	-1,5
Lambayeque	50 397	6,5	47 046	5,4	-3351	-1,1
Lima	132 148	2,1	141 472	1,9	9324	-0,2
Loreto	29 899	5,5	30 052	5,4	153	-0,1
Madre de Dios	2 437	3,2	3 392	3,5	955	0,2
Moquegua	5 721	4,7	5 027	3,8	-694	-1,0
Pasco	15 581	8,3	13 243	7,3	-2338	-1,0
Piura	103 808	9,2	94 670	7,3	-9138	-2,0
Puno	105 833	12,2	92 164	10,5	-13669	-1,8
San Martín	36 897	7,7	41 426	7,4	4529	-0,3
Tacna	7 749	3,7	7 983	3,1	234	-0,6
Tumbes	4 752	3,4	5 214	3,3	462	-0,1
Ucayali	13 225	4,8	14 901	4,6	1676	-0,2
Provincia de Lima ²¹	104 144	1,8	113 813	1,7	9669	-0,1
Región Lima ²¹	28 004	4,7	27 659	4,1	-345	-0,6

²¹ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución.

¹¹ Excluye a las personas que no declararon su condición de alfabetismo.

² Comprende los 43 distritos que conforman la Provincia de Lima.

³ Comprende las provincias: Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos.

Fuente: INEI-Censos nacionales de población y Vivienda 2007 y 2017

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

La Cuarta Conferencia Internacional que dio origen a la Plataforma de Acción Mundial de Beijing planteó que la forma más adecuada de superar la pobreza es favoreciendo la posibilidad que las mujeres generen ingresos propios mediante el acceso a los recursos, el empleo, los mercados y el comercio en condiciones de igualdad (ONU, 1996). La plataforma también reveló que los programas de educación y capacitación de adultos deberían desarrollarse con una perspectiva amplia, incorporando no sólo la alfabetización y los conocimientos aritméticos básicos, **sino también la capacidad de aprendizaje a lo largo de la vida y el aumento de la capacidad de generar ingresos**. Instó a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una **capacitación basada en la especialización**, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios y que implementen **más y mejores políticas de desarrollo productivo, innovación, financiamiento y educación**. (OCDE/CEPAL, 2012).

Para dotar a la mujer de una capacitación basada en la especialización, en el apartado siguiente se hablará de la educación emprendedora y formación de capital social, como medio que contribuye a dar dinamismo y estimular el crecimiento económico.

2.2.4 Educación emprendedora y capital social

Si bien se han producido importantes avances con relación a la mejora en el acceso a la educación a todos los niveles, el incremento en las tasas de escolarización en las escuelas, sobre todo en el caso de las mujeres y las niñas y se ha incrementado en gran medida el nivel mínimo de alfabetización (Naciones Unidas, 2018), es necesario redoblar los esfuerzos para conseguir mayores avances en la consecución de los objetivos de la educación universal.

Esta educación universal, debe incluir la educación emprendedora pues la micro y pequeña empresa en algunos países de la región, llega a extenderse a la participación en el Producto Bruto Interno y de ahí la importancia en su promoción; sin embargo, este tipo de capacitación es escasa, a pesar que los emprendimientos empresariales representan para las mujeres una oportunidad de adquirir poder económico. Como sostiene Matute, Albújar, Janampa, Odar, Osorio, (2008) la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Kantis, Moori-Koenig y Angelelli, (2004), proponen que la capacitación de capital humano en competencias emprendedoras, podría verse fortalecida si el sistema educativo incorporara el fomento de la empresarialidad desde los niveles de enseñanza media y universitaria, ya que actualmente su contribución es muy limitada.

Según las normas culturales vigentes en América Latina y el Caribe, las mujeres, aunque trabajen, siguen considerándose asalariadas secundarias y enfrentan un triple desafío: deben hacer verdaderos malabares para compatibilizar su empleo, sus labores domésticas, y la crianza de sus hijos (BIRF/BM, 2010). Frente a la necesidad de tener mayor flexibilidad, y sobrecargadas por la brecha salarial y la falta de oportunidades en el sector privado, las mujeres de la región con frecuencia se vuelcan al sector informal y a emprendimientos personales ya que les proporciona algo de flexibilidad, aunque por lo general a expensas de sus derechos laborales, pensión y otros beneficios.

Según la OCDE/CEPAL, (2012), existirían tres terrenos de intervención especialmente útiles para resolver los cuellos de botella para el desarrollo de las pymes en América Latina: **el acceso al financiamiento**, las políticas de innovación tecnológicas, en particular el acceso a tecnologías de la información y comunicación (TIC), así **como el desarrollo de competencias y capital humano**. El término de capital humano destaca la importancia de la educación (Schultz, 1961; Becker, 1964).

La transformación en políticas de desarrollo empresarial en América Latina, va incorporando el fomento de nuevos emprendimientos y la promoción de una nueva mentalidad que valoriza la actividad empresarial. Prueba de ello es que han surgido numerosos programas de creación de nuevas empresas y de fomento del espíritu empresarial, tanto a nivel nacional como en ámbitos municipales, con frecuencia desarrollados por entidades privadas, pero contando también con apoyo público (Kantis et al., 2004, p.10), que favorecería la situación de las mujeres.

En el ámbito de la Unión Europea, las iniciativas que apoyan el emprendimiento rural se promueven principalmente dentro del ámbito público y están integrados en estrategias más amplias, como las políticas regionales, de cohesión o agrícolas, y en línea con los objetivos marcados por la estrategia Europa 2020. En este marco, el emprendimiento es un elemento clave. Entre las iniciativas que pueden apoyar el emprendimiento rural, para los jóvenes empresarios en las primeras etapas de la creación de sus negocios, se encuentran las medidas de los programas nacionales o regionales de desarrollo rural financiados con fondos del

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

FEADER (Fondo Agrícola de Desarrollo Rural). El apoyo de los fondos estructurales también está disponible para diferentes fines como la formación profesional o la educación (EU, 2018). Estos fondos han financiado distintas iniciativas que destacan por su enfoque original como el Programa LEADER que representa un tipo de acción innovadora al destacar la importancia del desarrollo endógeno y el espíritu empresarial para movilizar el potencial económico de los territorios rurales e implica un proceso de abajo hacia arriba y de movilización social (European Commision, 2006; Cazorla, De los Ríos, Díaz Puente, 2005; De los Ríos, Díaz Puente, Cadena-Iñiguez, 2011). Otra iniciativa privada que destaca también por su enfoque original es el Programa JESTeR: Jóvenes emprendedores para la sostenibilidad de las áreas rurales (López, Cazorla y Panta, 2019), dirigido a la población local, dando especial prioridad a mujeres y jóvenes. El objetivo perseguido con la implementación de este programa es identificar recursos potenciales para el emprendimiento, promover proyectos de emprendimiento con orientación sostenible y respetuoso con el medio ambiente y facilitar condiciones para establecer sinergias entre los diferentes actores de varios municipios rurales que se caracterizan por la despoblación y el envejecimiento.

Sea en contextos latinos o europeos que van incorporando el fomento de nuevos emprendimientos, las mujeres, al estar generalmente bajo la informalidad, con empleos precarios e irregulares de baja calidad o sin remuneración, con escaso o nulo acceso a la seguridad social, sin experiencia empresarial y en comercialización, sin formación empresarial específica, sin saber cómo hacer frente a barreras en el acceso a crédito y financiamiento ni vencer los obstáculos en el acceso a redes de comercialización y enfrentándose a excesivos trámites y procedimientos para iniciar sus proyectos (CEPAL, 2005; FAO, 2009; CEPAL, 2010b), **la formación para el emprendimiento tendría especial incidencia en ellas para incluirla dentro del proceso del desarrollo de manera que sea mayor su grado de empoderamiento.**

Este empoderamiento debe guardar relación con su **formación integral, su liderazgo y sus valores** de manera que describan la credibilidad que desean para su emprendimiento y en sus relaciones en general. En esa línea, Sastre (2014), señala que en contextos rurales el liderazgo debe cambiar el foco de atención de los líderes como personas, a ver el liderazgo como proceso: aprendizaje - formación - entrenamiento. El liderazgo que favorece el desarrollo

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

sostenible es el relacional, como el transformacional, distribuido y auténtico en los que se atiende tanto al papel del líder como de los seguidores.

El liderazgo relacional como lo indica Uhl-Bien, (2011), es entendido como un proceso de influencia social a través del cual se construyen y producen una coordinación emergente (es decir la evolución del orden social) y un cambio (nuevos valores, actitudes, enfoques, ideologías). La función de liderazgo en las comunidades es tomar medidas conjuntas El poder de los líderes les viene dado por sus relaciones sociales a través de las cuales crean propósitos comunes e influyen cambios. El liderazgo para el desarrollo comunitario se enfoca más en las relaciones que en las personas y más en el propósito que en la efectividad (Allen y Lachapelle, 2012). Dichos autores definen este liderazgo como el proceso para llegar a un consenso sobre un objetivo común a través de un diálogo que fortalece las relaciones entre los miembros de la comunidad y permite la mejora de diversos aspectos del desarrollo comunal.

El liderazgo transformacional está enfocado en lo que mutuamente se ofrecen los líderes y seguidores, con un propósito a más largo plazo enfocado en necesidades intrínsecas de más alto orden. En el ejercicio del liderazgo transformacional subyace una estimulación mutua entre el líder y sus seguidores motivándoles a alcanzar niveles mucho más altos de rendimiento y mayores niveles de satisfacción. La transformación de los intereses de los seguidores genera una misión y una visión compartida para el grupo, de manera que los seguidores van más allá de los propios intereses y trabajan para el interés grupal. En definitiva, el logro de los resultados se consigue mediante la transformación de valores, actitudes, motivaciones y madurez de los seguidores (Pedraja-Rejas et al., 2006).

El liderazgo auténtico está relacionado con los valores, el propósito y la integridad (Avolio y Gardner, 2005). Se define como el proceso multidimensional y multinivel que se nutre de capacidades psicológicas positivas y de un contexto organizacional altamente desarrollado, lo que se traduce tanto en un elevado conocimiento como en conductas positivas autorreguladas de líderes y seguidores y un fomento del autodesarrollo (Luthans y Avolio, 2003).

El respeto a ellas mismas y la confianza en su entorno es vital para el empoderamiento. Solo así la capacitación permitiría mejorar su vida con mayor poder de decisión sobre los recursos, superación de la exclusión social, sostenibilidad de sus emprendimientos y cohesión de su grupo social.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Estas relaciones fortalecen el capital social de un territorio entendido como cohesión, integración o pertenencia a un grupo y formas de participación en asociaciones u organizaciones formales o informales que tiene como base las relaciones sociales y las normas que permite robustecer las acciones de los actores al tener motivos comunes. Por ello, si una comunidad está integrada y existe alta cohesión, es porque hay un importante número de organizaciones, asociaciones o grupos y las personas se involucran en ellos.

Coleman (Coleman, 1988), propuso dar cabida a los motivos de las personas y reconocer la importancia del papel de sus relaciones sociales en las que necesariamente se encuentran inmersos en todos los momentos de su vida y va más allá de las relaciones primarias. En consecuencia, mientras más cohesionada o integrada sea una comunidad, mayor capital social tendrá. Por tanto, será más fácil emprender acciones colectivas o cooperativas (por ejemplo, reparación de caminos, arreglo de escuelas, etc.) en comparación con otras comunidades con menor capital social (menor cohesión o integración).

En su artículo titulado “Capital social para crear capital humano” planteó y fundamentó teóricamente el tema del capital social con un lineamiento más integrado y coherente, dándole una nueva estructura y nombre, que ha adoptado la comunidad internacional como el Banco Mundial. Esta institución define al capital social como las redes, asociaciones, normas y valores que permiten a las personas actuar de forma colectiva para producir una externalidad a favor de las mismas o de la comunidad (World Bank, 2001). Para Coleman el término es amplio. No se refiere a un solo aspecto de las relaciones sociales, sino a “una variedad de entidades” o aspectos.

Fukuyama (1999), en su trabajo titulado Capital social y sociedad civil, reduce el capital social a normas sociales informales potenciales-actualizables que promueven la cooperación entre dos o más individuos y Woolcock y Narayan (2000) lo definen como normas y redes que le permiten a la gente actuar de manera colectiva. Sin embargo, como anota Cuellar y Bolívar (2009), el funcionamiento de las redes y organizaciones puede excluir de los beneficios a quienes no son parte de ellas, pudiendo así contribuir en un ámbito más amplio a la desigualdad social, o reforzando la heterogeneidad en algunas comunidades o, incluso, dentro de las redes, grupos y organizaciones.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Esto conecta con la forma de recibir educación emprendedora como medio para iniciar emprendimientos, pues en sociedades más cohesionadas serán más dinámicos los nexos con otros organismos de la sociedad que la promueven, sean estos públicos y privados.

Estas intervenciones o proyectos de desarrollo, generalmente se basan en un diagnóstico de las necesidades de capacitación oportuno y preciso que dé lugar a unas líneas de actuaciones futuras, reales y factibles. El PNUD (2014), indica que el desarrollo de capacidades es fundamental en el logro de los objetivos de desarrollo y elemento necesario para planificar e implementar planes y políticas que contribuyan al desarrollo nacional y local del país.

Pero también, estas intervenciones deben contar con el apoyo e interés de la población beneficiaria de manera que se pueda lograr su continuidad en el tiempo. Como dice Oakley (1993, citado por Cazorla, De Los Ríos y Salvo, 2004, p.74), la participación no es una metodología que se pueda alcanzar por maniobras del equipo o de los recursos; debe realizarse de acuerdo con la gente. Los proyectos de desarrollo al trabajar en la formación de personas, los ponen en el centro del proceso pues la sostenibilidad de los mismos viene dada por la adopción de competencias y capacidades (Sastre, Negrillo y Hernández-Castellano, 2013) que permitan la continuidad en el tiempo de las actividades iniciadas que tenían como objetivo la solución a un problema. Es por eso que su participación es fundamental con enfoques participativos durante las etapas del proyecto.

Espinoza (1983, citado por Cazorla, et al., 2004, p.74), en ese mismo sentido, afirma que la participación popular debe estar presente en cada una de las etapas del proceso de desarrollo. El conocimiento de la realidad no se debe hacer sobre las personas sino con las personas.

Conseguir una mayor participación será posible si se tiene en cuenta las demandas de la población afectada y sus necesidades. Cazorla y De los Ríos, (2002, p.376), señalan que decisiones técnicamente aceptables, tomadas a espaldas de los afectados están irremisiblemente condenadas al fracaso en la gran mayoría de los casos; pero intervenciones que actúan con sensibilidad social, estimulando, sensibilizando y ayudando a la gente para una acción colectiva, pueden hacer que la población, participando en los procesos de gestión de forma autónoma, ponga en marcha con éxito proyectos que aparentemente tenían una escasa viabilidad desde el punto de vista técnico. Dentro de este grupo, resulta fundamental que la persona encargada de diseñar un determinado proyecto cuente con sensibilidad social (Cazorla y De los Ríos, 2001), basar su trabajo en un enfoque de abajo hacia arriba, reforzando la capacidad, el conocimiento

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

y la práctica de la gente y de ese modo, asegurar el desarrollo permanente de su territorio y permitiendo una mejor eficiencia en las inversiones públicas (Cazorla, De los Ríos, & Salvo 2013).

La sensibilidad es la facultad de sentir propia de los seres humanos, entendemos que se trata de la propensión natural del hombre a dejarse llevar de los afectos de la compasión, humanidad y ternura (Diccionario de la Real Academia Española). Esta definición relacionada o aplicada con los aspectos sociales, constituye un elemento aparentemente impalpable y sin embargo de extraordinario valor y digno no solo de tener en cuenta sino de ser potenciado. Esta sensibilidad social permitirá que las nuevas generaciones, los nuevos profesionales desarrollen un especial interés por el conocimiento histórico, social y cultural del entorno en el que van a desarrollar sus proyectos, como elemento fundamental para asegurar el bienestar de los ciudadanos y el éxito de la iniciativa que en cada momento decidan acometer (Cazorla, De los Ríos, 2001).

La sensibilización es una de las cuatro dimensiones a través de la que se desarrolla la Educación para el desarrollo de la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo – AECID, y la definen como una acción de concienciación basada en la transmisión de información, con hincapié en el desarrollo de aquellas competencias que permitan alertar sobre las causas de distintas realidades, prácticas y actuaciones que inciden o pueden incidir en los procesos que generan desigualdades.

En base a estas definiciones podemos decir que lo que se busca con la sensibilización es concienciar a determinado grupo y realizar actividades que promuevan un cambio de actitudes y comportamientos en la sociedad, fomentando un conjunto de valores para un determinado fin.

La sensibilización despierta el interés de un colectivo cuando se tiene en cuenta su entorno y características propias como pueden ser: situación laboral, capacidad de adaptación a nuevos procesos, contacto personal con los responsables de la intervención y comunicación permanente para conocer las ventajas de la intervención.

El Banco Interamericano de Desarrollo dentro de su política de desarrollo rural considera de la mayor importancia la participación activa de los beneficiarios en toda la vida de un proyecto, así como la compatibilidad de éste con las características socioculturales de la población beneficiada.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Como se ha dicho al principio de este apartado, la capacitación es uno de los instrumentos más importantes para desarrollar los recursos humanos y facilitar la transición hacia un mundo más sostenible (ONU, 1992) por lo que, en el caso de la mujer, se debe prestar mayor atención, pues su impacto en el desarrollo del territorio y en la formación de las futuras generaciones, es clave para cerrar brechas y evitar situaciones de exclusión y restricción.

2.2.5 Definición de emprendedor, empresario y emprendimiento

En este apartado primero se establecen las diferencias entre emprendedor y empresario pues a veces se refieren a estos términos como sinónimos, cuando en realidad están debidamente marcadas las diferencias entre uno y otro. Luego se revisa el concepto de emprendimiento ya que conecta con la línea de investigación. Posteriormente se profundiza en la actividad emprendedora y se recopilan datos para el Perú proporcionado por el Global Entrepreneurship Monitor - GEM⁹ para el 2012 y 2017 con el objetivo de brindar datos actualizados y mirar los cambios en la actividad emprendedora en el país durante esos años. Por último, se recogen aspectos sobre el perfil de las mujeres emprendedoras en América Latina y el Perú para distinguir sus comportamientos en un contexto regional y nacional. El apartado concluye dando a conocer los factores que favorecen u obstaculizan el proceso emprendedor y la situación del emprendimiento en el Perú.

2.2.5.1 Definición de emprendedor y empresario

Ambos términos tienen la misma raíz etimológica, pero son diferentes. Emprender, según el diccionario de la Real Academia, significa: “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño. Se usa más comúnmente hablando de los que encierran dificultad o peligro”. Empresario significa titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa.

Los y las emprendedoras son individuos que comienzan nuevas empresas y son cruciales para el crecimiento y desarrollo de los países (CEPAL, 2010b).

Furnham (1995), caracteriza al emprendedor principalmente por mostrar comportamientos innovadores y por el deseo de emplear estrategias de gestión prácticas; mientras que al

⁹ El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el estudio más grande en el ámbito mundial, no solo en términos de países participantes, lo que les otorga un carácter global a sus resultados, sino también por la cantidad de conocimiento que ha generado a lo largo de su existencia.

El proyecto GEM fue fundado en 1997 como una iniciativa conjunta de Babson College y London Business School. En 1999 se realizó el lanzamiento del primer reporte GEM, en el que participaron solo 10 países. Desde entonces, el número de países participantes se ha incrementado; tal es así que el reporte GEM 2017 involucra resultados de 65 países, provenientes de los 5 continentes

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

empresario lo define como un individuo que establece y maneja los negocios con el propósito principal de obtener ganancias y de crecer.

En la literatura económica, diferentes autores han estudiado al emprendedor y su papel en la economía. Hébert y Link (1988), en su estudio sobre el surgimiento y evolución de la figura del emprendedor en las ciencias económicas, señalan que fue Cantillon (1975), quien lo definió como un agente económico que compra medios de producción a determinado precio, a fin de combinarlos y crear un nuevo producto. Fue él quien se centró en el análisis del emprendedor por primera vez.

Peter Drucker enfoca el concepto de emprendedor basándose en la práctica de la innovación afirmando la necesidad de un nuevo agente, el innovador conservador, que acepta los cambios y con ellos acepta y afirma la responsabilidad de sus riesgos y resultados. Este nuevo agente debe ser el conductor de las nuevas actividades empresariales, las tecnológicas, y entre éstas, la más moderna es la “dirección empresarial innovadora” (Drucker, 1967, citado en Fernández, 2008). Para Pereyra (2003), un emprendedor es quien percibe la oportunidad y crea la organización para aprovecharla.

En un estudio sobre la vigencia que conservan las ideas de Schumpeter y su concepto de emprendedor realizado por Alonso y Fracchia (2009), indican que Schumpeter delinea la figura del emprendedor como agente motor que genera innovaciones y hace cosas nuevas con los factores existentes, los combina de formas más eficientes y hace que se creen nuevos productos; mediante la introducción de innovaciones, motoriza el proceso de desarrollo no lineal de la sociedad. Para Valls, Villa, Martínez & Hernando (2009), ser una persona emprendedora significa ejercer el liderazgo en un proyecto, por lo tanto, no se trata de llevar a cabo un encargo de un departamento ni la mera gestión de un proyecto. La persona emprendedora puede serlo a título individual o puede formar parte de un grupo con o sin estructura. Además, esta persona toma las decisiones, se compromete y se responsabiliza para que la iniciativa sea sostenible y se mantenga a lo largo del tiempo. A esta persona se le asocian actitudes y comportamientos ligados a la creatividad, el compromiso, la visión de futuro y la autoconfianza. De hecho, algunas de sus cualidades son valores inherentes al emprendimiento y están presentes en cualquier ámbito en el que éste se produce. Para Bucardo, Saavedra, y Camarena (2015), el emprendedor es quien utiliza el ingenio, la audacia, el entusiasmo, la ilusión y la insatisfacción laboral para realizar un cambio a través de la innovación de las ideas,

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

los productos o los procesos, sin que esto implique necesariamente su participación en la creación o dirección de las empresas. Estos autores concluyen que, los estudios sobre el emprendedor no llegan a un consenso acerca de su definición, pero convergen en que está impulsado por la necesidad de innovar y tomar riesgos hacia lo desconocido, es decir, es capaz de trabajar con un alto grado de incertidumbre.

Sobre el concepto de empresario, Kantis et al., (2004), recoge estudios que incluyen éste concepto e indica que éstos se caracterizan, en primer lugar, por su necesidad de logros (McClelland, 1961), pero la lista de rasgos incluye, además, el deseo de ser independiente, la capacidad de tolerar la ambigüedad y el riesgo como elemento esencial de la actividad empresarial (Knight, 1921), la perseverancia y la autoconfianza. Otros autores distinguen a los empresarios por su capacidad de aprender (Gilder, 1984), lo que les permite, a pesar de los fracasos y las frustraciones, lograr sus objetivos quebrando viejos patrones y creando su propio nuevo orden. Por su parte, Baumol (1997) señala que el caso más frecuente es el del empresario imitador, es decir, el que explota una oportunidad de negocios identificada por otra persona. Brockhaus (1980), asocia la actividad empresarial a la propiedad del negocio y a la toma de riesgos; Jennings (1993), adopta una definición más operativa al considerar empresario a quien funda una empresa. Esta definición es la más generalizada, sobre todo debido a su pragmatismo y por su facilidad para ser utilizada (p.24).

Lazear (2002, citado por Jaramillo y Parodi, 2003, p.22), encuentra que los empresarios se caracterizan por tener una combinación balanceada de habilidades y experiencia en diferentes roles, antes que ser especialistas en algún área específica y Shumpeter (1934), establece además que el empresario es el artífice del proceso de cambio tecnológico que genera el desarrollo del sistema capitalista que se produce en tres fases o etapas: (a) invención, (b) innovación e (c) imitación.

Las diferentes teorías acerca del empresario (capitalista, hombre de negocios, factor de organización, riesgo, innovador, tomador de decisiones, tecnoestructura) permiten visualizar al empresario como un agente que dirige la empresa y la encamina de acuerdo con los factores internos y externos que le son inherentes, intentando alcanzar el éxito a través de ella (Bucardo et al., 2015).

Según las definiciones, el concepto de emprendedor está asociado a la invención, creatividad, ingenio e innovación, asunción de riesgos y empleo de estrategias de gestión prácticas para

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

realizar una transformación a través de su (s) idea (s), los productos que introduce o los procesos que implementa, sin que esto implique necesariamente su participación en la creación o dirección de las empresas. Por otra parte, el empresario es quien invierte en la empresa capital propio o ajeno y la dirige con la finalidad de obtener un rendimiento sobre el capital invertido y acorde con el riesgo asumido, conforme a las teorías de los economistas clásicos y de Knight. Asimismo, como características del empresario se tiene la disposición para asumir riesgos, la iniciativa, la visión, la imaginación y el liderazgo.

2.2.5.2 Definición de emprendimiento

El emprendimiento es un proceso mediante el cual un individuo crea oportunidades para la innovación que lleva a contribuciones adicionales y novedosas a la sociedad ((Shane & Venkataraman, 2000; Harms & Credé, 2010; Schaltegger & Wagner, 2011; Stam & Spigel, 2016). Para Van Praag & Versloot (2007), Parker (2009), en las últimas décadas, se ha estudiado como un catalizador para el desarrollo y como un factor clave para lograr crecimiento económico, creación de empleo y aumento de la productividad.

Reynolds, Bosma, Autio, Hunt, De Bono, Servais, Lopez-Garcia y Chin, (2005), definen el emprendimiento como “cualquier intento de crear nuevos negocios o nuevas empresas, como, por ejemplo, el autoempleo, la creación de una organización empresarial, o la expansión de un negocio existente; llevados a cabo por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido. El GEM PERU (2017), toma la definición de Reynolds et al., (2005), y define el emprendimiento como un proceso. En la primera fase se encuentran los emprendedores potenciales. Estas personas consideran que cuentan con las principales competencias y recursos para poner en marcha un negocio. Su iniciativa es impulsada por alguna de las siguientes razones o por ambas: aprovechar las oportunidades que brinda el mercado o cubrir la necesidad de generar su propio empleo. La mayoría de los emprendedores potenciales continúan el proceso de creación de empresa, es decir, deciden arriesgar recursos y tiempo para desarrollar su emprendimiento. En la segunda fase están los emprendedores nacientes o en gestación. Aquí se incluye a las personas que están involucradas en la puesta en marcha de una empresa y a quienes recién la están operando (emprendedores que han pagado salarios a sus empleados y/o a ellos mismos hasta por un máximo de 3 meses). En la tercera fase, se encuentran los emprendedores que poseen y gestionan su nuevo negocio y que han pagado salarios durante un período mayor de 3 meses, pero menor de 42 meses. Ellos son los

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

denominados emprendedores nuevos. El GEM focaliza su atención en la etapa temprana del emprendimiento (early stage), aquella que involucra a los emprendedores nacientes y nuevos. Esta etapa es considerada el componente dinámico de la actividad emprendedora y da origen a una de las medidas claves del GEM: el índice TEA (total entrepreneurial activity). La cuarta fase del proceso emprendedor corresponde a la de los emprendedores establecidos; aquellos propietarios-gerentes que han pagado salarios a sus empleados o a ellos mismos durante más de 42 meses o 3.5 años

Figura N° 5: Proceso emprendedor según GEM Perú, 2016-2017

Fuente: GEM PERÚ, 2017 adaptada de Reynolds et al., (2005).

Kantis, Moori-Koenig y Angelelli (2004) en su estudio sobre el perfil de los emprendedores y la forma en que ellos crean negocios de alto crecimiento en trece países de América Latina, el este de Asia y el sur de Europa, también define al emprendimiento como proceso y lo esquematiza en tres etapas: la gestación del proyecto, el lanzamiento de la empresa y su desarrollo inicial. La primera etapa comienza con la motivación para emprender e incluye la formación de las competencias empresariales, la identificación de la idea de negocio y la elaboración del proyecto. En el lanzamiento del negocio, la preparación del proyecto da paso a la decisión de emprender, y el eje central de actividades se concentra en el acceso a los recursos y su organización. Los primeros años de vida son críticos para la supervivencia de una

empresa, pues en esa etapa de ingreso al mercado el emprendedor y sus colaboradores deben confrontar el proyecto con la realidad.

Figura N° 6: Proceso emprendedor según Kantis

Fuente: Desarrollo Emprendedor en América Latina

El enfoque adoptado tiene particularmente en cuenta un conjunto de factores que influyen en el proceso emprendedor, dando lugar al concepto de sistema de desarrollo emprendedor. Este se define como el conjunto de elementos y factores que inciden sobre el proceso emprendedor contribuyendo u obstaculizando el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Estos factores pueden agruparse, en forma simplificada, en las siguientes categorías: condiciones sociales y económicas, cultura y sistema educativo y estructura, dinámica productiva, aspectos personales, redes del emprendedor, mercado de factores, regulaciones y política (p.25).

Gibb y Ritchie (1982, citado en Kantis et al., 2004) indican que las etapas del proceso de creación de una empresa son: la identificación de la idea, su validación, el acceso a recursos, la negociación, el nacimiento y la supervivencia. Según estos autores, el desarrollo exitoso del emprendimiento depende de cuatro factores clave: la idea de negocio, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del emprendedor, y su nivel de motivación y compromiso.

El emprendimiento puede ser investigado desde la perspectiva de creación de nuevas empresas, pero también puede ser entendido desde la perspectiva de un fenómeno social con

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

actividades relacionadas con el descubrimiento, la evaluación y la explotación de oportunidades (Shane & Venkatamaram, 2000; Eckhardt & Shane, 2003), e involucra acciones y decisiones creativas que potencialmente pueden cambiar las condiciones de intercambio del mercado existente (Eckhardt & Shane, 2003).

En el documento elaborado por CEPAL (2010b), se sostiene que un micro emprendimiento implica la detección previa de un nicho de mercado digno de ser explotado y ese nicho debería responder casi siempre a una innovación (tecnológica, de comercialización o de servicios) que la o el emprendedor debe saber cómo explotar haciendo uso de su conocimiento, experiencia, red de contactos, recursos económicos u otros activos necesarios, ya sea que estén bajo su control o tenga que acceder a ellos por otros medios.

En el caso de las mujeres, se ven limitadas para acceder a estos activos por múltiples obstáculos al momento de iniciar sus emprendimientos personales y expandir sus negocios. Brush (1992), Carter y Rosa (1998), Morris, Miyasaki, Watters y Coombes (2006), encuentran que el reducido tamaño de sus empresas no les permite presentar garantías suficientes para sus activos y muchas tienen menor conocimiento de la banca formal. Existe también desigual acceso a los servicios financieros por razones de género, expresado en menores cantidades financiadas (Cheston y Kuhn, 2002; Blake, 2006; Alsos, Isaksen y Ljunggren 2006).

La presente investigación toma el concepto de emprendimiento como proceso, basada en el potencial que encuentra en las mujeres para crear oportunidades ofrecidas por el entorno e incorporar sus ideas que las lleve a nuevas contribuciones a la sociedad y/o a generar ingresos adicionales, dispuestas a adaptarse a distintas situaciones. Esta forma de ver el emprendimiento, es la que mejor sustenta la propuesta metodológica del cuarto capítulo.

2.3 Actividad emprendedora de la mujer

La llegada de la mujer a las pequeñas y medianas empresas, ya sea como fundadoras o como socias, ha registrado un aumento de la participación femenina en el mercado laboral en los últimos años, aumentando en forma sostenida, (BIRF/BM 2010, CEPAL 2005, citado por CEPAL, 2010b) y provocando un interés en distintos ámbitos por conocer su inclusión, características, formas de participación, tipo de emprendimiento que desarrollan y sobre todo **el aporte que pueden realizar al crecimiento, el cual por sí solo, no se traduce automáticamente en el progreso del desarrollo humano.** Políticas a favor de las

inversiones significativas en las capacidades de las personas (mediante un enfoque en educación, nutrición, salud y habilidades de empleo) pueden expandir el acceso al trabajo digno y brindar un progreso sostenido (CEPAL, 2010b, PNUD, 2013a).

2.3.1 Inclusión y participación de la mujer en la actividad emprendedora

Para Conger, Inga y Webb (2009), el descubrimiento de la pequeña empresa como una poderosa palanca en la reducción de la pobreza ocurrió a principios de los años 70. La idea recibió un fuerte aliento de los estudios de campo sobre “el problema del empleo” desarrollados por la Organización Internacional del Trabajo, en especial de un estudio de lo que empezó a conocerse como “el sector informal” en Kenia. Este estudio documentó el potencial empresarial y la creatividad de los propietarios de puestos de mercado, talleres y pequeños establecimientos de servicios en una ciudad africana; sin embargo, para Villarán (2007), la promoción de las pequeñas empresas tiene sus orígenes formales en la década de los 50, en momentos en que los países europeos, Japón y Estados Unidos se recuperaban de los estragos de la segunda guerra mundial. En esos momentos se intensificaba también la guerra fría y la amenaza del comunismo presionaba a los gobiernos occidentales para mostrar resultados sociales tangibles. Desde esa época hasta ahora se han utilizado muchos términos y conceptos para referirse a este fenómeno, a la vez económico y social (p.28).

Las micro, pequeñas y medianas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el Producto Bruto Interno (OCDE/CEPAL, 2012). Hay que tener en cuenta que en América Latina existe una regulación que inhibe la creación y liquidación de empresas, y fomenta la informalidad entre las micro y pequeñas (Capelleras et al., 2009).

En el documento de la OCDE/CEPAL (2012), se señala que la inserción en la economía de las empresas de menor tamaño (en especial, las microempresas y las pequeñas empresas) ocurre en las ramas de menor productividad. Estas tienen bajas barreras de entrada y la necesidad y los incentivos para operar en conexión con otras empresas (generando redes o clusters) son escasos. En consecuencia, también son reducidas sus posibilidades de generar externalidades que permitan incrementar la especialización empresarial (y de la fuerza laboral), así como la propensión a la innovación y a la productividad.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Un aspecto fundamental de las pymes latinoamericanas es su extrema heterogeneidad¹⁰ en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento. Por un lado, constituyen un componente fundamental del entramado productivo en la región: representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores. Por otro lado, su contribución al PIB es relativamente bajo, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de las mismas. **Existen microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo, y que a menudo están en una situación de informalidad con niveles bajos de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, internacionalización escasa y trabajos en actividades con reducidos requerimientos técnicos, entre otras características principales** (p.48).

En los inicios del año 2000, América Latina registró una expansión económica que fue acompañada por importantes avances en materia de reducción de la pobreza. Entre 2003 y 2012 la región experimentó un crecimiento promedio anual del 4.0%, a pesar de la contracción registrada como consecuencia de la crisis financiera internacional (2008-09). Dicho crecimiento se debió principalmente a un escenario internacional favorable, marcado por un rápido crecimiento del comercio mundial y un incremento en los precios de las materias primas, que resultó en términos de intercambio por demás positivo para la región (OCDE, CEPAL, CAF, 2013). A partir de 2005, el crecimiento económico promedio de la región se asoció con un aumento de la participación de la masa salarial, tendencia que, aunque también interrumpida por la crisis de 2009, continuó hasta 2014, año en que se registraron las tasas de desempleo y pobreza más bajas. Las políticas públicas influyeron en este resultado: los países donde esta dinámica fue más intensa no solo experimentaron un importante crecimiento económico, sino que implementaron políticas para promover la generación de empleo, la reducción de la informalidad laboral y el incremento de los salarios (incluido el salario mínimo) y fortalecer las instituciones laborales, en especial los sistemas de fiscalización laboral, los procesos de negociación colectiva y los espacios de diálogo social. Sin embargo, desde 2014 el incremento de la participación de la masa salarial en el PIB se ha vuelto menos vigoroso como promedio

¹⁰ Las pymes en América Latina forman un conjunto muy heterogéneo, que varía desde las microempresas de autoempleo en situación de informalidad hasta la empresa innovadora con alta eficiencia y capacidad de exportación. Esta heterogeneidad condiciona el diseño de las políticas dirigidas hacia estas empresas.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

de la región, aunque se observa una alta heterogeneidad entre los países (Naciones Unidas, 2018).

Sin embargo, por el lado del empleo según datos de la OIT (2013), los indicadores laborales revelan un estancamiento del progreso que había caracterizado los años anteriores. La región corre el riesgo de perder una oportunidad de avanzar en la generación de más y mejores empleos. La tasa de desempleo urbano registra mínimos históricos de 6,3% en 2013. Pero esa leve reducción en comparación al 6,4% de 2012, no se debió a la generación de nuevos puestos de trabajo, sino a una baja en la participación en la fuerza laboral. Si bien la tasa de desempleo ha bajado, detrás de esos porcentajes hay 14,8 millones de mujeres y hombres que buscan trabajo sin conseguirlo.

En el 2013, la región registró por primera vez tasas promedio de participación laboral de 50%, pero menor que la de los hombres. Existe un grupo importante de mujeres que no puede entrar al mercado laboral por atender situaciones familiares, en particular el cuidado de personas dependientes. Su trabajo suele ser más vulnerable, y están insuficientemente representadas en los cargos directivos superiores y los cargos decisorios. Eso ha ocasionado el estancamiento del incremento de la tasa de participación de las mujeres; la participación femenina sigue siendo menor que la de los hombres: 50,2% y 74,4%, respectivamente, en 2017. Además, el desempleo femenino se mantiene por sobre el de los hombres: 10,4% y 7,6%, respectivamente, en el 2017 (Naciones Unidas, 2018; PNUD, 2015; OIT, 2008; CEPAL 2005).

El empleo es un componente fundamental del crecimiento pues fortalece el mercado interno, crea un ambiente propicio para el desarrollo productivo, es una herramienta esencial para la redistribución de la riqueza y la inclusión social y para la lucha contra la pobreza y la desigualdad. Entre aquellos que sí tienen una ocupación, hay al menos 130 millones de personas que trabajan en condiciones de informalidad. De cada 10 trabajadores latinoamericanos y caribeños, al menos 3 no tienen acceso a ningún tipo de cobertura de protección social.

Respecto a la población joven, proporcionar más y mejores competencias, así como mayores posibilidades de **emprendimiento**, son dos grandes vías a través de las cuales se puede dar a los jóvenes latinoamericanos esta oportunidad y mejorar la empleabilidad y movilidad social en ese grupo etáreo en América Latina. Al igual que en países de la OCDE, los jóvenes de la región demuestran gran capacidad creativa, de gestión de grupos y proyectos, de toma de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

riesgos y de trabajo en busca de objetivos concretos. Es necesario fortalecer el emprendimiento joven a través de la reducción de las barreras regulatorias, así como del diseño de instrumentos financieros específicos para emprendedores, buscando formas de vincularlos con redes comerciales y con programas de formación dentro del trabajo. Las políticas de competencias y emprendimiento deben preparar a los jóvenes para el futuro. Los cambios tecnológicos y demográficos, junto a la globalización, que sigue avanzando y evolucionando, dibujan un nuevo panorama con grandes transformaciones en el ámbito económico, político y social que han de afectar la forma en que entendemos el mundo del trabajo, la participación política, y las características de las ciudades en que viviremos en un futuro ya cercano (OCDE/CEPAL/CAF, 2016).

Para revertir estos desafíos como son la informalidad, la calidad del empleo, el aumento de la cobertura en seguridad social, la incorporación al mercado de trabajo de los más vulnerables, el menor crecimiento de los salarios, el crecimiento de la productividad y el aumento de la desocupación de los jóvenes en zonas urbanas, **se hace necesario motivar un entorno propicio para el desarrollo de empresas que contribuyan a la generación de empleos de calidad, el reforzamiento de la institucionalidad laboral y el diálogo social, el diseño oportuno y adecuado de políticas activas de mercado de trabajo, las políticas orientadas a mantener la capacidad adquisitiva de los trabajadores y la demanda interna, el mejoramiento de la educación y de la formación para el trabajo así como la mirada a largo plazo de las políticas públicas** para anticipar los cambios y preparar a los jóvenes de la región en particular para aprovechar las oportunidades que van a emerger en los ámbitos económico, político y social. Invertir en la juventud es invertir en el futuro: es necesario mirar hacia adelante con ese espíritu y acompañarlo de la responsabilidad fiscal necesaria para avanzar por una senda de desarrollo sostenible (OIT, 2012; OCDE/CEPAL, 2012; OCDE/CEPAL/CAF, 2016).

En el Perú, son las micro y pequeñas empresas (Mype) las que se consolidan como una de las principales fuentes de empleo y de ingresos para los peruanos, pues emplearon a 8.23 millones de trabajadores en 2017, un 1.2% más que en 2016. Esto representó casi la mitad (46.5%) de la PEA de 2017, proporción similar a la de 2016. Sin embargo, no generan empleo de calidad, por falta de institucionalidad laboral y diseño oportuno y adecuado de políticas públicas para su promoción. La encuesta nacional de hogares (ENAHOG, 2017) indica que las microempresas

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

representan un 95.8% del total de empresas en el país, mientras que las pequeñas empresas, un 0.1%. El número de Mype que existen en el país ascendió a 5.9 millones en 2017, lo que significó un crecimiento del 3.8% con respecto al año anterior. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido con la cantidad de Mype, sus ventas cayeron. Así, alcanzaron un total de S/ 135,000 millones en 2017 (-0.7% respecto a 2016), equivalentes a un 19.2% del PBI). En otras palabras, a pesar de haber más Mype en 2017 que en 2016, el nivel agregado de ventas fue menor, lo que refleja una menor eficiencia. Esto acentúa la tendencia decreciente de la importancia de las Mype como porcentaje del PBI.

Figura N° 7: Monto por ventas de las Micro y pequeñas empresas peruanas en nuevos Soles - 2017

Si bien este sector ha dado muestras de ascenso económico y social impresionantes, todavía la mayoría de este sector se mantiene con baja productividad e ingresos para lo cual se requiere de un esfuerzo masivo de parte del Estado y del sector privado formal para integrarlo a la economía y la sociedad y superar deficiencias (Villarán, 2007, p.5).

Un problema característico de este tipo de empresas es la alta incidencia de informalidad que continúa siendo un freno para el crecimiento de las Mype. Alrededor de un 83.5% de estas son informales (no están registradas como persona jurídica o empresa individual). Así, si se

considera que esta cifra representa un aumento de 3.7 puntos respecto del año anterior, el nivel de informalidad es muy elevado, y a ello se suma que el 72.4% de ellas no lleva ningún tipo de registro de ventas. La informalidad también se refleja en un bajo acceso de los trabajadores a un sistema de pensiones (solo un 14.1% del total cuenta con dicho acceso) y a un seguro de salud (2.4%). Ambos porcentajes representan una disminución del acceso a ambos servicios con respecto a 2016.

La formalización de estas entidades resulta deseable por lo que se debe promover un marco legal que las incentive a formalizarse. Algunos de los aspectos más importantes que se deben fortalecer recaen en una mayor transparencia gubernamental, en el sentido de que los empresarios no estarían sintiendo una retribución al momento de pagar impuestos y, por otro lado, en la simplificación de los trámites de formalización y tributación.

Si bien es cierto que todavía persisten las limitaciones u obstáculos para acceder a los beneficios del desarrollo y en consecuencia a una mejora de los ingresos de las mujeres, una forma de acceso al trabajo digno, es promover sus emprendimientos. Además, frente a las pocas alternativas de empleo juvenil, se necesita invertir en competencias y ofrecer oportunidades de emprendimiento para ellos y mejorar y facilitar su transición al trabajo y a la vida adulta. Por ello, invertir en sus competencias y emprendimiento también significa proporcionar oportunidades a los jóvenes para que sean partícipes y aprovechen las oportunidades de los cambios sociales, políticos y económicos.

2.3.2 La Actividad Emprendedora

La actividad emprendedora no solo se relaciona con el surgimiento de nuevos negocios, sino también con la introducción de nuevas actividades económicas por parte de los emprendedores establecidos¹¹ (Davidsson, 2004, citado por GEM PERÚ, 2012, p.21). El panorama se complementa con el estudio de aquellas personas que han descontinuado negocios.

¹¹ Otra distinción importante que hace la GEM, es la división entre actividad temprana y la establecida, en función de los años del emprendimiento. Las tempranas, son aquellas que inician y gerencian los emprendimientos solas o con otras personas desde hace 42 meses o 3.5 años (punto de corte aplicado por el GEM para diferenciar los diferentes tipos de emprendimientos). Las emprendedoras tempranas están midiendo en definitiva la dinámica emprendedora de cada país. Los emprendedores establecidos, son aquellos quienes gestionan su negocio de más de 3.5 años, del cual son propietarios.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Ejemplos en distintos países del mundo indican que gran parte de la actividad emprendedora ha surgido a partir de diferentes períodos de crisis económica; por ello es importante analizar también las motivaciones y estímulos de las personas ya que unos lo hacen por vocación y otros por necesidad (CEPAL, 2010b, p.12).

En Argentina, por ejemplo, durante la crisis del 2001, un 45% de los emprendedores estaba motivado por la necesidad, mientras que en los Estados Unidos la necesidad originaba el 11% de los emprendimientos y en la India el 66%, según el GEM (2000, citado por CEPAL, 2010b).

Storey (1994, citado por Kantis et al., 2004, p.25), indica que **los primeros años de vida son críticos para la supervivencia de una empresa, pues en esa etapa de ingreso al mercado el emprendedor y sus colaboradores deben confrontar el proyecto con la realidad.** Buena parte de los emprendimientos no consiguen superar esta fase; por eso, como dice (Villarán 1998, citado en Jaramillo y Parodi 2003, p.23) **se debe promover y facilitar la actividad emprendedora a pequeña escala e implementar políticas para fortalecer a las micro y pequeñas empresas.**

La tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA, por sus siglas en inglés) es el indicador más relevante del estudio GEM. Está definida como el nivel de prevalencia de los individuos entre 18 y 64 años activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propia iniciativa empresarial y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos). La TEA cobra mayor relevancia que otros indicadores debido a que es considerada la etapa crucial para la mayoría de los emprendedores. La mayor cantidad de riesgos internos y externos que amenazan la supervivencia de los emprendimientos se producen en esta fase. Una vez concluida, se espera que el emprendimiento esté lo suficientemente consolidado como para ser considerado estable.

El GEM (2017), clasifica a los países (más específicamente, a las economías de los países) de acuerdo con la fase de desarrollo económico en que se encuentran según las categorías usadas en el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial (Schwab & Salai - Martín, 2012). Esta clasificación se sustenta en el PBI per cápita y la proporción de bienes primarios en las exportaciones, entre otros indicadores. Estas categorías son: economías

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

basadas en recursos, economías basadas en eficiencia y economías basadas en innovación, tal y como se muestra en el siguiente gráfico.

Figura N° 8: Fases del desarrollo económico

El nivel de actividad emprendedora impulsada por la necesidad tiende a ser más alto en naciones con menores niveles de desarrollo, ya que sus economías no son capaces de sostener un gran número de empleos por la baja productividad. En consecuencia, a medida que un país se desarrolla y los sectores productivos crecen, el nivel de actividad emprendedora por necesidad declina de manera gradual, porque se generan más oportunidades laborales (GEM, PERÚ, 2012, p.16).

El siguiente Gráfico, clasifica a los países según la fase del desarrollo en la que se encuentran y las regiones geográficas a las que pertenecen.

Figura N° 9: Países que intervienen según la fase de desarrollo y región geográfica del cual proceden GEM Perú 2016-2017

	Economías basadas en recursos	Economías basadas en eficiencia	Economías basadas en innovación
África	Burkina Faso Camerún Senegal	Sudáfrica Egipto Marruecos	
Asia y Oceanía	India Irán Kazajistán	Arabia Saudita China Georgia Indonesia Jordania Libano Malasia Tailandia Turquía	Australia Catar Emiratos Árabes Hong Kong Israel Japón República de Corea Taiwán
Latinoamérica y el Caribe		Argentina Belize Brasil Chile Colombia Ecuador El Salvador Guatemala Jamaica México Panamá PERÚ Uruguay	Puerto Rico
Europa	Rusia	Bulgaria Croacia Hungría Letonia Macedonia Polonia Eslovaquia	Alemania Austria Chipre Estonia Eslovenia España Finlandia Francia Grecia Irlanda Italia Luxemburgo Países Bajos Portugal Reino Unido Suecia Suiza
América del Norte			Canadá Estados Unidos

Fuente: GEM Global Report 2016-2017.

En Latinoamérica y el Caribe, muchas microempresas se han creado como una estrategia de supervivencia debido a la falta de dinamismo de actividades intensivas en el uso de mano de obra. Con frecuencia, estos segmentos de la población no son pobres, pero integran sectores vulnerables (OCDE, 2011). El Perú continúa siendo uno de los países más emprendedores de la región y se encuentra entre los primeros cuatro con mayor actividad emprendedora dentro

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

del grupo de las economías basadas en eficiencia (GEM, 2017). La tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA) alcanza el 25.1%. A nivel global, la economía peruana ocupa la sexta posición. Respecto a los años anteriores, el dinamismo emprendedor se mantiene firme y se aprecia el desarrollo emergente de un mayor número de iniciativas innovadoras con potencial de crecimiento.

La compleja normativa que regula la apertura de empresas implica un mayor contacto entre empresarios y funcionarios públicos, y por tanto mayores complejidades y pérdida de tiempo, recurso especialmente escaso para las mujeres.

World Bank Group (2019), a través del informe anual Doing Business¹² que se titula “Training for Reform”, señala que hubo un aumento en el ritmo de reforma de las regulaciones empresariales en el 2013: 114 economías pusieron en marcha 238 reformas en comparación con 108 economías y 201 reformas en 2011-12. Para el 2018, 128 economías implementaron un record de 314 reformas. Las economías con la mejora más notables en Doing Business (2019), son Afganistán, Djibouti, China, Azerbaiyán, India, Togo, Kenia, Costa de Marfil, Turquía y Ruanda. Un tercio de todas las reformas regulatorias empresariales se realizaron en las economías de África Subsahariana. Con un total de 107 reformas, África subsahariana vuelve a tener un nuevo record en el 2018.

Tabla N° 6: Número de reformas de las regulaciones empresariales puestas en marcha en los años 2011, 2013 y 2018

Año	N° de economías (países) que pusieron en marcha reformas	N° de reformas puestas en marcha
2011-2012	108	201
2013	114	238
2018	128	314

Fuente: Elaboración propia en base a los reportes del Doing Business 2011, 2013, 2018

¹² Doing Business 2019, Capacitación para reformar es una publicación emblemática del Grupo Banco Mundial, es la 16 ° edición. Doing Business es un informe anual que evalúa las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial. Doing Business se compone de indicadores cuantitativos sobre regulaciones empresariales y la protección de derechos de propiedad que se pueden comparar en 190 economías y 11 áreas del ciclo de vida de una empresa: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de créditos, protección de los inversionistas minoritarios pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, y resolución de la insolvencia. También mide la regulación del mercado laboral que no está incluida en la clasificación de este año.

En el mismo documento se indica que la capacitación de los proveedores de servicio y de los usuarios se asocia positivamente con la facilidad para hacer negocios. Esta afirmación es relevante para la sostenibilidad de todo emprendimiento y representan una oportunidad para los formuladores de políticas, en cuanto a la importancia de la educación emprendedora a todos los niveles.

En el largo plazo, la inversión en capital humano ayudaría a integrar a más mujeres en la actividad económica y al mismo tiempo en mejorar las condiciones. Una forma de mejorar su situación es focalizando las políticas en apoyo a las microempresas (CEPAL 1993; GEM Perú 2012; Villarán 2012).

2.3.3 Perfil de las mujeres emprendedoras

Frecuentemente, las emprendedoras comienzan la actividad por el deseo de poner en práctica alguna idea innovadora, cubrir un nicho específico de mercado o la necesidad de generar sus propios ingresos. En algunos casos, sobre todo las profesionales, deciden por esta alternativa ante la imposibilidad de ascender en sus carreras laborales dentro de una organización o encontrar un trabajo acorde a sus habilidades y contar además con mayor flexibilidad horaria que les posibilite compatibilizar trabajo y familia, así como ganar mayor independencia (Marshall, 1995, citado por CEPAL 2010b).

La relación que existe entre el emprendimiento y el desarrollo económico varía en concordancia con la fase de desarrollo económico en que se encuentren los países (Wennekers et al., 2005; Gries y Naude, 2010, citado en GEM, 2012).

Los niveles de TEA por sexo varían considerablemente dentro de cada fase, lo cual refleja las diferencias en la cultura y las costumbres relacionadas con la participación de la mujer en la economía. Así, en las economías basadas en recursos, por ejemplo, países de África Subsahariana presentan tasas de TEA femenino similares a las observadas en los hombres e incluso mayores, como en Ghana y Nigeria. Por otro lado, la situación es muy diferente en los otros países del grupo pertenecientes al Medio Oriente y Norte de África, que poseen la menor participación femenina, por ejemplo, en Pakistán, la probabilidad de emprender entre mujeres es casi 18 veces menor que la de los varones.

Respecto a la distribución por sexos, el siguiente gráfico muestra las diferencias de tasa de actividad emprendedora (TEA por sus siglas en inglés) entre hombres y mujeres para cada país

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

(GEM, 2017. Se refleja que este indicador muestra un comportamiento similar en casi todos los países, independientemente de la fase de desarrollo económico en la que se encuentren. En la gran mayoría de países, el emprendimiento en etapa temprana es una actividad llevada a cabo en mayor medida por varones. La excepción es Indonesia, en donde la cantidad de mujeres emprendedoras es ligeramente mayor que la de los hombres. Las diferencias por género son más críticas en Egipto, Taiwán, Chipre y Turquía, donde la participación de los varones en emprendimientos en etapa temprana es más del doble que la de las mujeres. Este predominio masculino en el emprendimiento refleja diferencias asociadas con aspectos culturales y costumbres que limitan las oportunidades de desarrollo de la mujer. Cabe resaltar que en países como el Perú, España y Ecuador no se observa una importante diferencia de género en las actividades emprendedoras.

Entre las economías basadas en la eficiencia, Ecuador, Tailandia y Panamá presentan tasas de emprendimiento mayores para las mujeres que para los hombres. En los países de Latinoamérica y el Caribe, las diferencias entre ambos sexos tienden a ser menores; en cambio, en los países de Europa Oriental, los hombres tienen más del doble de probabilidades de emprender que las mujeres.

En las economías basadas en la innovación, las probabilidades de estar involucrados en emprendimientos en etapas iniciales en el caso de los hombres es el doble que en el de las mujeres. Esta brecha disminuye en Suiza, donde hombres y mujeres tienen casi la misma participación; mientras que, en la República de Corea, las mujeres emprenden casi 5 veces.

2.3.3.1 Perfil de las emprendedoras en América Latina

Las investigaciones realizadas en América Latina, demuestran que un amplio porcentaje de mujeres desarrolla actividades relacionadas con micro emprendimientos y éstos constituyen una fuente importante de ingresos para sus hogares (Valenzuela, 2005 citado por CEPAL 2010b). Además, el mismo documento indica que la actividad emprendedora implica contar con individuos dispuestos a tomar más riesgos que el común de las personas, estar atento(a) a nuevas oportunidades y preparado(a) para encontrarla.

En base a información recopilada por CEPAL (2010b) y BIRF/BID (2010), se tiene el siguiente perfil de las emprendedoras: tienen mayores facilidades para la compatibilización de roles familiares y laborales; son más jóvenes, más emprendedoras y tienen mayor nivel de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

escolaridad que los varones; están concentradas en trabajos precarios, mal remunerados y de baja productividad, deficientes condiciones laborales y ausencia de protección social, situación especialmente crítica para quienes se encuentran en la economía informal, no solo por la inseguridad en el empleo e ingresos, sino porque tienen mayores probabilidades a estar expuesto a riesgos en la salud y la seguridad en el trabajo. Tienden a concentrarse en el comercio minorista y la amplia gama de variedades que abarca el sector servicio, en general asociadas a actividades femeninas: textiles, diseño, servicios relacionados a la educación. Los activos de las mujeres son sistemáticamente de menor valor y tamaño que el de los hombres ya que en los países en vías de desarrollo, la propiedad de la tierra y del capital ha tendido a estar muy sesgada a favor de los varones de la familia.

Estudios sobre América Latina (Abramo y Valenzuela 2006, citado por CEPAL 2010b), estiman que el 50% de las trabajadoras no agrícolas pertenecerían al sector informal en comparación con el 44% de los varones.

Los empresarios usan el doble de garantías hipotecarias que las empresarias (la capacidad de recurrir a los bienes personales, como la casa propia, los bienes de consumo duradero o un vehículo, es clave para permitir a los emprendedores la instalación de un negocio). Las mujeres suelen recurrir a documentos firmados y bienes muebles como principal forma de garantía, situación que las limita más para obtener financiamiento bancario y otras fuentes formales de crédito. Aunque no existen diferencias considerables en el acceso a crédito entre mujeres y hombres empresarios, las primeras parecen tener mayor aversión al riesgo o temor a solicitar un crédito. Asimismo, se muestran menos familiarizadas y cómodas con instrumentos de crédito de mayor envergadura. Las empresarias suelen recurrir a créditos con menos frecuencia, piden montos más pequeños y dependen de fuentes de financiamiento más informales. Para una mujer es mucho más difícil poner en marcha una empresa, incluso aunque sea muy pequeña dado que carece de recursos que la avalen. Esto tiene relación con lo que dice Sen (1999), que una de las causas por las que en muchos países las mujeres participan relativamente poco en los asuntos económicos diarios es su relativa falta de acceso a recursos económicos.

El documento del BIRF/BID (2010) también indica que las empresarias de América Latina y el Caribe se encuentran sobre todo en la pequeña y la microempresa y muy pocas están en

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

empresas grandes o medianas pero las normas de regulación afectan a empresarios y empresarias por igual.

Sin embargo, las mujeres suelen sentirse menos preparadas para realizar maniobras complejas. Las empresarias reportan no contar con información suficiente sobre los procedimientos de registro de empresas y el cumplimiento de otras reglas.

Las empresas de propiedad de mujeres usan menos mano de obra y capital físico y, en algunos países, registran niveles más bajos de capital humano. Estas diferencias repercuten tanto en la productividad como en la rentabilidad de un negocio. Por último, según las normas culturales vigentes en América Latina y el Caribe, las mujeres son las principales administradoras del hogar. Así, aunque trabajen, siguen considerándose asalariadas secundarias y enfrentan un triple desafío: deben hacer verdaderas maniobras para compatibilizar su empleo, sus labores domésticas, y la crianza de sus hijos. Los roles tradicionales continúan asignándoles las responsabilidades familiares y domésticas a la mujer. Ser jefa de hogar, tener hijos menores de cinco años y un negocio en la casa, además de una menor rentabilidad por el tiempo invertido en la empresa, son factores relacionados con la necesidad de la mujer de combinar sus responsabilidades familiares con actividades empresariales. Estos y otros impedimentos siguen afectando en especial a las empresarias del sector privado formal y dificultan el desarrollo de su potencial emprendedor.

Las empresarias que logran superar las barreras que frenan el crecimiento de las empresas son capaces de competir como propietarias de firmas medianas a grandes. Los negocios cuyos dueños son mujeres son menos rentables que aquellos de propiedad de hombres y también menos productivos a nivel de pequeña y microempresa. No obstante, en los tamaños mediano y grande, son tan productivos o más que aquellos pertenecientes a un hombre.

Las empresarias también tienen más dificultades para acceder a redes para encontrar los mercados adecuados para sus productos.

Entre algunos servicios para ayudar a las empresarias a crecer o mejorar su productividad se puede incluir: la facilitación del acceso a servicios financieros y capacitación para el desarrollo empresarial; la promoción del entrenamiento empresarial de buena calidad que tome en cuenta las necesidades de la mujer en los servicios de desarrollo comercial de la pequeña y mediana empresa (PYME); y el acceso a redes y nuevos mercados. Otro ámbito de eficacia probada en

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

el que aún caben mejoras es en la provisión de servicios de cuidado de niños. García y Hernández (2005), indican que un factor determinante en el impacto y desempeño de las MYPES, serían los servicios de desarrollo empresarial (SDE), ya que mientras más SDE utilice una empresa, su efecto en la productividad es mayor. Es importante que el Estado promueva la eficiencia de la oferta. Este tipo de intervención debe orientarse, principalmente, al grupo de MYPE con mayor potencial de crecimiento, que puedan sostener un mercado privado de SDE.

Para Valenzuela (2005), la preferencia de las mujeres por el comercio y/o servicios sirven de refugio para aquellas que no encuentran trabajo en actividades formales. La “preferencia” de las mujeres por el comercio y/o servicios puede estar influida por las limitaciones que imponen otros sectores y las menores exigencias en términos de capital inicial e infraestructura que requiere esta rama de actividad. Además, la organización en estos sectores, por ser más flexible (muchas veces las actividades se realizan dentro del hogar y requieren de poca inversión), les permite compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas familiares. En Guatemala, por ejemplo, más del 70% de las empresarias que también son empleadoras pertenece al sector del comercio.

Según el reporte GEM (2012), un hecho significativo que se observa en Grafico N° 7 es que, la actividad emprendedora temprana de los países latinoamericanos es significativamente superior en países de ingresos bajos y medios en comparación a los de los países europeos y asiáticos.

Figura N° 10: Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país GEM Perú 2012

En el 2017, la proporción de la actividad emprendedora tiende a ser mayor en los países cuyas economías están basadas en recursos y eficiencia en comparación con aquellos que tienen economías basadas en innovación. Este hecho se explica, principalmente porque en las economías con mayores ingresos per cápita existen más oportunidades de conseguir empleo y, por ende, los emprendimientos tienden a disminuir, especialmente aquellos que fueron impulsados por necesidad (Kelley, Bosma & Amorós, 2011; Bosma et al., 2009).

Figura N° 11: Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) por país, GEM 2016-2017

De este modo, las economías basadas en recursos presentan, en promedio, los niveles más altos de TEA (16.8%). Les siguen aquellas economías basadas en eficiencia (14.2%) y en innovación (9.1%). Sin embargo, los niveles de dispersión resultan menores en este último grupo. Al respecto, Canadá, el país con la TEA más alta entre las economías basadas en innovación, cuenta con un valor de 16.7%, mientras que Italia, la economía con la tasa más baja del mismo grupo, muestra un valor de 4.4%. El promedio del grupo es de 9.1%.

Según el documento de la CEPAL (2010b), existirían evidencias que indicarían que las principales dificultades que experimentan las mujeres son la falta de experiencia empresarial y en comercialización, insuficiente formación empresarial específica (administración/ marketing), barreras en el acceso a fuentes de crédito y financiamiento, obstáculos en el acceso a redes de comercialización y excesivos trámites y procedimientos para iniciar los emprendimientos. Todos estos factores incidirían en su falta de empoderamiento.

2.3.3.2 Perfil de la emprendedora peruana

En el 2012, la prevalencia de los emprendedores en la etapa temprana se concentró en las edades entre 25 a 54 años. Por otro lado, en todas las fases de desarrollo, los emprendedores establecidos son más prevalentes en rangos de edad superiores, con un promedio de edad de 43.4 años frente a la edad promedio de 36.6 años para los emprendedores en etapa temprana. La mayor experiencia supone también una mayor dotación de habilidades y conocimientos que contribuyen a la sostenibilidad de una empresa.

En el reporte GEM (2017), la prevalencia de los emprendedores en etapa temprana tiende a concentrarse en las edades entre 18 a 54 años activamente involucrados en la creación de una iniciativa emprendedora, ya sea en la fase previa al nacimiento del negocio (emprendedores nacientes) o en la fase en que poseen y gestionan su propia iniciativa empresarial y pagan remuneraciones durante menos de 42 meses (emprendedores nuevos). Los emprendedores establecidos agrupa a la población entre 18 y 64 años que posee y gestiona un negocio en funcionamiento, y ha pagado sueldos, salarios u otro tipo de remuneración a sus empleados, proveedores y propietarios por más de 42 meses (3.5 años). Estos emprendedores cumplen un rol importante en la economía, debido a que contribuyen a la sostenibilidad de un país.

Figura N° 12: Actividad emprendedora en etapa temprana y de los emprendedores establecidos según edad – GEM Perú 2012 y 2016-2017

Fuente: GEM Perú 2012, 2016-2017. Encuesta a la Población Adulta (APS)

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Como vemos en los gráficos, los emprendimientos en etapa temprana, en comparación con los emprendimientos establecidos, tienden a ser desarrollados por personas más jóvenes. Al respecto, la edad promedio de los emprendedores en etapa temprana es de 37 años; y el 75.7% de ellos se encuentra entre los 18 y 44 años. En cambio, los emprendedores establecidos tienen una edad promedio de 40 años, y el 82.5% de ellos se encuentra entre los 25 y 54 años.

En el quinquenio estudiado se ve que el dinamismo emprendedor se mantiene firme y que el porcentaje de los emprendedores establecidos ha ido en aumento, lo que se explicaría en parte por el apoyo de la sociedad al emprendimiento y los programas de apoyo al gobierno que han ejecutado instituciones privadas financiadas por el gobierno o por los programas de responsabilidad social que ejecutan la empresa privada en el país.

Entre el 2012 y 2017, en la población de 25 a 54 años hay un crecimiento significativo de los emprendimientos establecidos que puede explicarse por los efectos del Decreto Legislativo 1086 del 28/06/2008, que aprueba la Ley de Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso empleo decente, entre las que favorece seguros de salud y pensiones para los trabajadores y propietarios subsidiados en parte por el estado.

En función con la motivación para emprender, el gráfico N° 10 indica que entre el 2012 y 2017 los emprendedores en etapa temprana motivados por oportunidad tienden a ser más jóvenes que aquellos motivados por necesidad. Así, la edad promedio de los emprendedores en etapa temprana motivados por oportunidad es de 37 años y el 76% de ellos tiene entre 18 y 44 años. En cambio, los emprendedores en etapa temprana motivados por necesidad tienen una edad promedio de 44 años y el 68.7% de ellos tienen entre 35 y 64 años.

Figura N° 13: Distribución por grupos de edad de los emprendedores en etapa temprana y de los empresarios establecidos, según su motivación para emprender, GEM Perú 2012 y 2017

Fuente: Elaboración propia en base a información del reporte GEM Perú 2012 y 2017

Respecto al ratio TEA oportunidad/ TEA necesidad por género, el gráfico N° 11 muestra que, la participación de las mujeres en el desarrollo de emprendimientos en etapa temprana es similar a la de sus pares varones; sin embargo, se identifican diferencias a nivel de las motivaciones que impulsan a emprender. Los hombres, en mayor medida que las mujeres, emprenderían motivados por oportunidades que identifican en el mercado. Esta diferencia por género se ha mantenido a lo largo de los años y parece estar ampliándose.

Figura N° 14: Evolución del Ratio TEA Oportunidad/TEA Necesidad por género
GEM Perú 2004-2016

Fuente: GEM Perú 2016-2017, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Si bien la actividad emprendedora de la mujer peruana es menor a la de los varones, entre los **emprendedores con niveles educativos inferiores, claramente, predominan los emprendimientos femeninos**. En cambio, los emprendedores varones cuentan, en promedio, con un mayor nivel de educación.

Figura N° 15: Nivel educativo de los emprendedores en etapa temprana, según nivel educativo GEM Perú, 2016-2017

Fuente: GEM Perú 2016-2017, Encuesta a la Población Adulta (APS).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Así, el 50% de los emprendedores hombres en etapa temprana tiene algún tipo de estudio superior (técnico y/o universitario), frente al 41.8% de sus pares mujeres. Estos resultados permitirían explicar la mayor presencia de emprendimientos por necesidad dentro del segmento femenino. **Al respecto, una mayor educación emprendedora, potencia la capacidad para identificar oportunidades en el mercado y brinda las herramientas necesarias para aprovecharlas.**

Las diferencias por género también se observan en torno a los sectores en los cuales se decide emprender. Entre las mujeres emprendedoras existe un marcado predominio del sector dirigido al consumidor, negocios con menor intensidad de conocimiento especializado y poca sofisticación. El 72.8% de los emprendimientos femeninos está relacionado con el comercio minorista, hospedaje y restaurantes, porcentaje que en el caso de los varones es de 54%. Por otro lado, en el sector transformación hay mayor presencia de varones (28.3% del total de negocios emprendidos por hombres pertenecen a ese sector, comparado con el 17.7% para el caso de las mujeres).

Figura N° 16: Distribución sectorial de emprendimientos en etapa temprana según género GEM Perú, 2016-2017

Fuente: GEM Perú 2016-2017, Encuesta a la Población Adulta (APS).

El índice de discontinuación de negocios en el Perú, sigue siendo uno de los más altos dentro del grupo de economías basadas en eficiencia y dentro de ALC. Este índice ha disminuido de 8.8% en el 2015 a 6.1% para el año 2016.

Figura N° 17: Evolución del índice de discontinuación de negocios GEM Perú, 2016-2017

Entre las principales causas de cierre de los negocios se encuentran: las razones personales, otras oportunidades, problemas de rentabilidad para conseguir financiamiento y razones circunstanciales.

Figura N° 18: Principales razones de discontinuación de negocios GEM Perú 2016-2017

Tanto el índice de discontinuación como las razones que indica el emprendedor peruano pertenecen a factores asociados a su **falta de capacidades, compromiso o conocimiento que son reversibles sí disponen de una capacitación continua que fortalezca sus habilidades para generar estrategias que evite abandonar el negocio.**

El perfil emprendedor tras la revisión bibliográfica tiene puntos de conexión con las emprendedoras del caso de estudio y con el contexto socio demográfico del territorio donde se realiza en cuanto a: actividad económica desempeñada (emprendimiento tradicional), nivel educativo y sector económico al que se dirigen. Los negocios del caso de estudio se enmarcan en el sector servicios dirigidos al consumidor donde las mujeres encuentran menos barreras de acceso, menor intensidad de conocimiento especializado y poca sofisticación.

2.3.4 Factores que actúan sobre el proceso emprendedor

Son muchos y distintos los factores que actúan en el proceso emprendedor, contribuyendo u obstaculizando el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas tanto en términos cuantitativos como cualitativos tal y como lo señala la literatura consultada.

Para Capelleras et al., (2009) el crecimiento y desarrollo de las nuevas empresas depende de varios factores y, en última instancia, requerirá de un adecuado ajuste entre las características individuales, empresariales y del entorno (p.15).

La OCDE/CEPAL, 2013, recoge las opiniones de Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Lazonick, 2008, quienes, basados en la experiencia de los países más desarrollados, indican que la fortaleza institucional, los programas de fomento al sector productivo, el sistema educativo y de ciencia y tecnología, las condiciones macroeconómicas, el tamaño del mercado y el acceso y calidad del financiamiento, entre otros elementos, inciden significativamente sobre las características y capacidades de las pymes.

Maxfield (2005), sostiene que no existe un único factor que incide en la creación y sostenimiento de empresas y en el caso de las mujeres las variables son más complejas y diferenciales, y que lo que existen son diferentes estrategias a través de las cuales se puede llegar a estimular las tasas de actividades emprendedoras en mujeres: más y mejores mecanismos de acceso al crédito, la incorporación a redes, cámaras y asociaciones donde se estimule y fomente la actividad emprendedora, menor cantidad de trámites y procedimientos y la cultura propia de un país, que desde distintas instituciones fomente este tipo de actividades.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Para Gibb y Ritchie (1982, Citado por Kantis et al., 2004, p.23) el desarrollo exitoso del emprendimiento depende de cuatro factores clave: la idea de negocio, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del emprendedor, y su nivel de motivación y compromiso.

Sin embargo, las medidas claras en la agilización de las políticas públicas, el acceso al financiamiento, y la capacitación específica en emprendimientos son aspectos claves para impulsar un espíritu emprendedor en la población (CEPAL, 2010b, p.36). si bien estas medidas pueden mejorar a lo largo del tiempo, se hacen necesario las políticas públicas nacionales que generen oportunidades para emprender y las capacidades para aprovecharlas. En los siguientes apartados se describirán los factores que favorecen u obstaculizan el proceso emprendedor y los que inciden en el emprendimiento femenino, de modo que se tengan en cuenta a la hora de proponer la metodología para Cañete.

2.3.4.1 Factores que favorecen el proceso emprendedor

Kantis et al., (2004), los agrupa en las siguientes categorías: condiciones sociales y económicas, cultura y sistema educativo, aspectos personales, mercado de factores, redes del emprendedor y regulaciones y política.

Las condiciones sociales y económicas inciden en el perfil de los hogares de donde salen los potenciales emprendedores. En sociedades en las cuales existe una muy elevada fragmentación social, cabe esperar que buena parte de la población tenga dificultades para acceder a la educación o los ingresos básicos que permitan ahorrar para emprender. En cambio, en sociedades articuladas es más frecuente la existencia de canales de comunicación entre personas de distintos sectores sociales que enriquecen la interacción, el aprendizaje y el flujo de informaciones relevantes para emprender (p. 25). El nivel de ingresos también influye en el emprendimiento. Un ingreso per cápita más elevado incide favorablemente sobre el volumen y diversidad de la demanda de bienes y servicios, ensanchando el espacio de oportunidades para el surgimiento de nuevas empresas basadas en el conocimiento y en la diferenciación de la oferta (GEM 1999, citado por Kantis, 2004, p. 25). Sin embargo, anota Maxfield (2005), si bien un ingreso per cápita elevado incide favorablemente sobre el volumen y diversidad de la demanda de bienes y servicios, esto no se traduce automáticamente en un mayor número de empresas.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

El documento de la CEPAL (2010b), también recoge otros estudios como el del Allen, (2008) quien centra su atención en factores denominados “disposicionales” relacionados con la condición social, el medio, lazos afectivos y sociales, a partir de los cuales los individuos deciden iniciar un emprendimiento. El estudio de Bosma, Wennekers y Amorós, (2012, citado por GEM, 2012) recogido también en el documento de la CEPAL, indican que el tener percepciones positivas hacia el emprendimiento no necesariamente lleva a las personas a emprender, hay una serie de factores personales que pueden influir sobre esta decisión.

Por último, la estabilidad y el crecimiento económico actúan de manera positiva sobre las expectativas de las personas que se ven en la situación de decidir si crean o no la empresa que vienen proyectando.

Kantis et al., (2004) se apoya en otros estudios como los de Wennekers y Thurik, (2001) y McGrath y otros, (1992) para indicar que distintos aspectos culturales, como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos empresariales ejemplares, constituyen factores culturales que inciden sobre la formación de vocaciones para emprender. En sociedades con culturas favorables a la empresariedad es más factible que las personas deseen emprender para ganar reconocimiento social, para ser independientes o para seguir los pasos de otros empresarios a los que admiran (modelos de rol). La familia, el sistema educativo, las empresas en las que trabajaron antes y los medios de comunicación definen contextos especialmente influyentes sobre la cultura e inciden en la formación de la motivación para emprender (p.25-26).

Kantis et al., (2004) también se apoya en los estudios como el de Mason (1998), que indica que las pyme suelen ser consideradas buenos «yacimientos» de emprendedores debido a que en ellas las personas alcanzan una comprensión más global de la función empresarial que en las grandes corporaciones, avalando la forma cómo la estructura dinámica y productiva (el perfil sectorial, regional y de tamaño de las empresas e instituciones existentes), condicionan el tipo de experiencia laboral y profesional que las personas pueden adquirir antes de ser empresarios y contribuir en diverso grado al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora y en la formación de sus redes de relaciones. Mason (1997) también señala que el funcionamiento del mercado de factores influye sobre el acceso a los recursos financieros, la oferta de trabajadores calificados o de servicios profesionales (contadores, consultores, etc.), los proveedores de insumos y equipamiento, etc. Estos factores inciden en la etapa de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

lanzamiento de la empresa y en su desarrollo inicial. El estudio de Audretsch (1997) indica que la dinámica de los distintos sectores o mercados y la magnitud de las barreras a la entrada influyen en la índole de las oportunidades para iniciar nuevas empresas y, en consecuencia, en la naturaleza de las firmas que se crean. En lo relativo a las actividades orientadas a acceder a los recursos para montar la empresa y para financiar las actividades durante los primeros años, es importante conocer el grado de utilización de distintas fuentes de financiamiento y sus implicaciones sobre la firma naciente: préstamos bancarios, capital de riesgo, apoyos públicos.

Los aspectos personales se refieren al perfil sociodemográfico del emprendedor y a las competencias para emprender (propensión a asumir riesgos, tolerancia al trabajo duro, capacidad de gestión, creatividad, etc.). Por definición, las capacidades emprendedoras inciden sobre los distintos eventos del proceso emprendedor y están influidas por los ámbitos familiar, educativo y laboral. Los enfoques más reduccionistas del fenómeno emprendedor tienden a concentrarse exclusivamente en este factor. (p.27). Johannisson y Monsted, (1997), también destacan el rol de las redes en las distintas fases del proceso emprendedor.

El grado de desarrollo de las redes y su perfil se ven influidos por la existencia de ambientes socioeconómicos diversos. Una estructura social muy inequitativa, erosiona el nivel de confianza y la comunicación entre los distintos segmentos que componen la población, limitando las bases de capital social. Pero el desarrollo de redes es también una construcción de los emprendedores que puede variar su incidencia en el proceso de creación de una empresa - en un contexto determinado -, en función de los esfuerzos y de las competencias de los propios emprendedores para «tejer relaciones». Ello no significa desconocer que, en realidad, la propensión y la competencia de los emprendedores para tejer redes pueden verse afectadas por su formación o por el microclima sociocultural en el que operan. La existencia de redes sociales (amigos, familia), institucionales (asociaciones empresarias, instituciones de conocimiento superior, agencias de desarrollo, etc.) y comerciales (proveedores, clientes) puede impulsar el proceso emprendedor, por ejemplo, facilitando el acceso a los recursos necesarios para emprender, al apoyo para resolver problemas y a la información sobre oportunidades (p.27).

Por último, para facilitar el proceso emprendedor, se hace necesario un conjunto de normas y políticas que incidan sobre la creación de empresas (impuestos, trámites necesarios para formalizar una nueva firma, iniciativas y programas de fomento a la empresariedad, etc.) Allí

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

donde existe adecuado apoyo para emprendedores y para quienes desean hacer crecer sus empresas, la empresariedad se ve favorecida (Birch, 1979, citado por Kantis, 2004, p. 28).

En los últimos años, el interés en el estudio de las políticas e instituciones que fomentan la empresariedad ha crecido de manera significativa, a medida que también va aumentando el número de países que instrumentan iniciativas para estimular la creación de empresas (Lundström y Stevenson, 2002; Urbano y otros, 2002, citado por Kantis et al., 2004, p.28).

Respecto al Perú, las mujeres participan cada vez más en el mercado laboral peruano según el Banco Mundial (2010). La participación femenina en los mercados laborales es la más alta en la región de América Latina y el Caribe.

A pesar de un notable auge económico, en el periodo 2002 – 2008, el Perú sigue enfrentando importantes retos estructurales, entre ellos una baja productividad del trabajo, una alta informalidad y un lento crecimiento del salario real. Los bajos niveles de productividad laboral están relacionados, en parte con el limitado avance efectuado en el cambio de la estructura del empleo y están asociados a una difundida informalidad.

Según datos tomados del GEM PERÚ (2012) basados en la Encuesta a Expertos Nacionales¹³ (NES, por sus siglas en inglés) **indican que el clima económico, las normas sociales y culturales y el soporte financiero para los emprendedores** fueron los principales aspectos que estimularon la actividad emprendedora. Si bien es cierto que el soporte financiero ha tenido una evolución favorable, para los expertos, la mejora es gracias al componente de mayor disponibilidad de recursos propios de los emprendedores y no tanto por el mayor acceso al financiamiento externo (GEM, PERÚ, 2012 p.91). De acuerdo con los expertos, en el 2017 ha sido el clima económico favorable el factor que estimuló la actividad emprendedora. Los otros dos factores (a diferencia del 2016), fueron la capacidad para emprender de la población y los programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento.

2.3.4.2 Factores que limitan el proceso emprendedor

Uno de los obstáculos que afecta en mayor medida a las mujeres para acceder a un trabajo decente en América Latina y el Caribe son las altas y persistentes tasas de precariedad laboral

¹³ Los expertos nacionales son reconocidos emprendedores, profesionales, funcionarios y académicos del ámbito público y privado. Sus opiniones proporcionan una visión más amplia del ecosistema emprendedor nacional. Por consiguiente, sus recomendaciones contribuyen a la formulación de políticas que puedan generar mayor impacto en la actividad emprendedora y, por ende, en el bienestar de la población

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

como se ha visto en el apartado de inclusión de la mujer en actividades productivas. Ellas tienen menos probabilidades de trabajar como asalariadas que los hombres (60,7% y 68,5%, respectivamente), una proporción alta solo encuentra empleo en el servicio doméstico (15,3% en contraste con 0,8% de los hombres), que en su gran mayoría es informal o desprotegido, y duplican el porcentaje de quienes son trabajadores familiares no remunerados (2,7% de las mujeres versus 1,1% de los hombres). El déficit de trabajo decente constituye un desafío estructural para la región, pues significa que el aumento sostenido del PIB no se ha traducido en muchos países en la creación de suficientes empleos asalariados o formales y menos aún en el término de las brechas de género en el mercado de trabajo (ONU MUJERES 2013, OIT, 2013). Así también, factores institucionales, como una legislación con demasiadas trabas burocráticas para la constitución de empresas o una alta protección laboral podrían desanimar a los ciudadanos - sobre todo a aquellos que ya cuentan con un empleo - a convertirse en emprendedores (Bosma et al., 2012, citado por GEM PERÚ, 2012).

Si bien en los últimos años ha aumentado la preocupación por las pymes en la región, dada la importancia clave de estas en el tejido empresarial, se requiere multiplicar estos esfuerzos para romper el círculo vicioso de baja productividad de las pymes (debido a bajos niveles de formación de la fuerza de trabajo y del empresariado, deserción escolar y baja calidad educacional) y escasa competitividad en el que se encuentran (OCDE CEPAL, 2012)

Por otro lado, el modelo educativo actual no proporciona los elementos básicos para que el potencial pueda detectar oportunidades de negocio y, aún más, implementar una propuesta empresarial (GEM PERÚ, 2012).

En América Latina persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. Esta brecha obstaculiza un mayor aporte al desarrollo por parte de las pymes, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región. Los cambios que ha experimentado el sistema financiero latinoamericano, en particular el paso desde una banca relacional a una banca multiservicio, han contribuido a limitar el acceso de las pymes al crédito. Las instituciones financieras públicas han contribuido mucho a atenuar la brecha de financiamiento, y recientemente se han multiplicado nuevos instrumentos para satisfacer las necesidades de las pymes. Sin embargo, para que las empresas de menor tamaño puedan

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

brindar todo su potencial, es preciso fomentar un mayor acceso tanto a los recursos financieros como no financieros (OCDE CEPAL, 2012).

Desde el 2008, las tres principales condiciones del ecosistema emprendedor peruano que obstaculizaban o actuaban en contra de la creación de nuevos negocios eran: **las políticas gubernamentales, la educación y la capacitación, y el soporte financiero** (GEM PERÚ, 2012, p.92). Al 2017 (GEM, 2017), el factor que coincide con lo reportado en el 2016, y estaría actuando en contra de la generación de emprendimientos en nuestro país serían: las políticas gubernamentales. Los otros dos factores serían la transferencia de I + D, el acceso a infraestructura comercial y profesional, así como los costos laborales.

Figura N° 19: Opinión de expertos acerca de los factores que favorecen y limitan la actividad emprendedora GEM, Perú 2012, 2016-2017

Fuente: Reporte GEM Perú 2012, 2016-2017

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Al no haber políticas gubernamentales claras, se conduce a un alto nivel de informalidad, pues iniciar y operar un negocio formal resta competitividad frente a las empresas informales y las grandes empresas. Los expertos nacionales consideran que aún nos encontramos muy por debajo de otras economías latinoamericanas. La necesidad de avanzar con mayor rapidez hacia el desarrollo y la implementación de iniciativas integrales y ágiles que potencien el emprendimiento innovador son de vital importancia para no dejar al país en una situación de desventaja frente a sus pares regionales o globales.

En el Gráfico N° 17, vemos la influencia positiva o negativa de los principales aspectos que afectan el ecosistema emprendedor peruano. Como se puede apreciar, los factores que mayor dinamismo inyectan a la actividad emprendedora, de acuerdo con los expertos, son el clima económico favorable, la capacidad para emprender de la población y los programas de gubernamentales de apoyo al emprendimiento. Por otro lado, y siempre según los expertos, las políticas gubernamentales, la transferencia de I + D, el acceso a la infraestructura comercial y profesional, así como los costos laborales son las condiciones que siguen actuando en contra de la generación de emprendimientos en nuestro país.

Figura N° 20: Porcentaje de los expertos que opinaron acerca de los factores que actualmente apoyan o limitan la actividad emprendedora, GEM Perú, 2016- 2017

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Este grupo de expertos reconoce que los principales actores que forman parte del ecosistema emprendedor (ya sean estos públicos, privados o provenientes de la academia), están desempeñando un rol más activo.

En base a las recomendaciones de expertos del Gráfico N° 18 para el desarrollo de la actividad emprendedora en el país, ponen énfasis principalmente en el mejoramiento de las políticas de gobierno, la educación emprendedora a todo nivel y el acceso a la infraestructura comercial y profesional.

Figura N° 21: Principales aspectos que afectan positiva o negativamente el ecosistema emprendedor peruano, GEM Perú 2016-2017

Fuente: GEM Perú 2016-2017, Encuesta Nacional a Expertos (NES).

Si bien los expertos no plantean que se deje de lado el emprendimiento más tradicional, aquel que genera el autoempleo y representa la mayoría de iniciativas emprendedoras en el país, sí resaltan la necesidad de incorporar lineamientos de innovación, escalabilidad y mayor impacto en los emprendimientos. Un tercer punto importante para los expertos nacionales está relacionado con facilitar el acceso al financiamiento. Ellos han puesto énfasis en la creación de fondos concursables para financiar proyectos innovadores de mayor impacto en términos de desarrollo productivo y tecnológico, que puedan llegar a ser competitivos a nivel regional o global.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Estos son algunos de los factores que hacen posible un ecosistema emprendedor. De hecho, todavía hace falta conocer otros factores que poseen mayor incidencia en el estímulo de la actividad emprendedora en mujeres de escasos recursos que genera su autoempleo y los factores que contribuyen a la perdurabilidad y sustentabilidad de los emprendimientos. La incidencia en combinar algunos de estos factores desde el **ACCESO** podría actuar favorablemente en esa parte del proceso como se verá más adelante.

Como se ha visto en este apartado, persisten obstáculos y desafíos por superar. Por ello se hace necesario diseñar estrategias que posibiliten el aprovechamiento pleno de los recursos productivos y humanos y motivar un entorno propicio para el desarrollo de emprendimientos que contribuyan a la generación del autoempleo y favorezcan la posibilidad que las mujeres generen ingresos propios mediante el acceso a los recursos y activos de manera que logren mayores niveles de autonomía, empoderamiento y disminución de las desigualdades.

2.4.- Empoderamiento y autonomía económica para el logro de la equidad de la mujer

Hoy en día, las mujeres en todo el mundo enfrentan desventajas en ámbitos como la educación, el empleo, la representación política y sobrecarga de tareas domésticas debido a las normas sociales y culturales vigentes. La desigualdad en su acceso a activos productivos es predominante en economías basadas en recursos, ya que éstas no son capaces de sostener un gran número de empleos por la baja productividad, obstaculizando el avance del desarrollo sostenible. Desde una perspectiva teórica se comprende al empoderamiento como la mejora de capacidades para acceder a las distintas dimensiones del desarrollo (Duflo, 2011). Por lo tanto, si se facilita a las mujeres y niñas igualdad en el acceso a la educación, atención médica, un trabajo decente y representación en los procesos de adopción de decisiones políticas y económicas, se impulsarán las economías sostenibles y se beneficiará a las sociedades y a la humanidad en su conjunto (Naciones Unidas, 2018).

Este apartado empieza dando una definición de activos que permitiría a las mujeres aprovechar las oportunidades que les presenta el medio y reducir su vulnerabilidad, y de empoderamiento ya que la posesión de un activo permite una serie de condiciones favorables para éste.

Posteriormente se define el termino de autonomía relacionándolo con su participación en el mercado de trabajo.

Ambos conectan con el logro de la equidad en derechos y oportunidades y fomentan sociedades más estables y más justas encaminadas a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

2.4.1 Empoderamiento

Comparando diferentes literaturas, el empoderamiento de las mujeres se ha estudiado como un concepto multifacético que incluye una variedad de aspectos como el acceso a los recursos, los sentimientos psicológicos de eficacia, el poder de toma de decisiones (Ali y Hatta, 2012 , Klein, 2014), la libertad de movimiento y creencias de género (Arestoff y Djemai, 2016), sentimientos de agencia y redes sociales (Hansen, 2015), poder de negociación (Mishra y Abdoul, 2016) y cambio, decisión y poder (Cheston y Kuhn, 2002). La naturaleza política del término, así como su acogida por diversos grupos que reclaman poder (para los pobres, para las mujeres o para otros grupos excluidos), hacen que sea interpretado de diferentes formas y que cobre significados disímiles que siempre se discuten. Los actores en estas discusiones han sido tanto las agencias financieras de desarrollo, que intervienen y financian proyectos dirigidos a las poblaciones más pobres, como las organizaciones académicas y las que trabajan con mujeres y buscan revertir las situaciones de desigualdad que enfrentan estos sujetos (Alvarado, 2004).

Tradicionalmente la mujer ha tenido mayores dificultades para acceder y controlar recursos y **activos productivos** (materiales, financieros, de información) para posibilitar el efectivo aprovechamiento de espacios, derechos, organización y capacidades en competencia con otros actores.

Una definición de activos la da Monser (1998) y Anderson (2004), quienes definen a los activos como recursos que las personas utilizan para reducir su vulnerabilidad frente a situaciones de riesgo, y esos recursos sean materiales o inmateriales, se convierten en activos en la medida que permiten el aprovechamiento de oportunidades que el medio ofrece. Dentro de esta amplia gama de definición de activos, uno de los recursos fundamentales para el inicio y desarrollo de un emprendimiento, cualquiera que fuera su tamaño, es la posibilidad de acceso a crédito y financiamiento como lo veremos en el tercer capítulo.

La participación en los programas de microfinanzas ofrece a las mujeres acceso a conocimientos e información que les ayudan a relacionarse con el mundo exterior y les permite establecer y consolidar redes sociales. Las mujeres ven en la pertenencia a un grupo,

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

componente del patrimonio social, un medio para protegerse contra el riesgo. Kabeer (1998), encuentra que, al incrementar su contribución económica al hogar, la participación en un programa de microfinanzas puede favorecer su sensación de autoestima y de control de los bienes. Al nivel familiar, encuentra que un mayor nivel de contribución de recursos por parte la mujer, en la gran mayoría de los casos, se tradujo en menores niveles de tensión y violencia. Con frecuencia, las mujeres señalaron sentir un mayor afecto y consideración dentro del hogar cuanto más tiempo permanecían en el programa.

Todos estos activos incrementan las opciones y los recursos a disposición del hogar en el caso de que se produzca una crisis o una desgracia.

Monser plantea diferentes tipos de activos, desde el estado de salud (capital humano) y la vivienda, hasta las relaciones familiares, redes sociales, (capital social). Anderson a su vez, los distingue en: económicos (patrimonio, ahorro, capital, equipos, herramientas); legales (cargos nombramientos, contratos); títulos, (diplomas, reconocimientos adquiridos, destrezas, confianza); políticos (poder en sus diversas formas, influencia sobre la opinión de las personas o grupos, acceso a medios de comunicación); sociales (amistades, redes de apoyo, alianzas) y culturales (lengua, seguridades, apoyo de compatriotas, ritos, prácticas). Cabala (2009), indica que se considera activos al conjunto de todos los bienes y derechos con valor monetario que son propiedad de las personas y que se reflejan en su contabilidad.

El acceso y control de recursos y activos productivos conecta con el empoderamiento al reconocer que el poder y su ejercicio están presentes en todas las relaciones sociales.

El concepto de empoderamiento no es nuevo ya que encontramos referencias de este término desde los años 60, especialmente en el movimiento afroamericano y en la teoría de Paolo Freire, fundada sobre el desarrollo de la conciencia crítica. Frecuentemente la mujer, carece de activos productivos porque éstos suelen estar sesgados hacia los varones de la familia.

A pesar que existen diversos autores que han tratado de definir el término “empoderamiento”, la mayoría de estos enfoques comparten ideas comunes, como la capacidad de elegir entre diferentes opciones, controlar la vida y los recursos propios (materiales e intangibles), mayor confianza en uno(a) mismo(a), y la perspectiva de la autogeneración del empoderamiento. En cualquier caso, el empoderamiento puede resumirse en cambio, decisión y poder (Cheston y Kuhn, 2002).

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Según Batliwala (citada por Zapata, 2002, p.274) el empoderamiento es el proceso de ganar control sobre una misma, sobre la ideología y los recursos que determinan el poder. Estos recursos podrán ser humanos, intelectuales, financieros, físicos y de una misma.

Gita Sen (1998), elabora una interesante teoría sobre el empoderamiento centrada en la noción de poder en base al trabajo de Srilatha Batliwala. En este caso, el empoderamiento se define como un cambio en las relaciones de poder. Poder que tiene dos aspectos centrales: control de los recursos (control externo) y control de la ideología (control interno). Así pues, si el poder significa control, el empoderamiento es el proceso por el que se gana control. El empoderamiento, por tanto, incluye los dos tipos de controles y raramente es posible sin ambos. Una de las aportaciones más significativas y originales de Sen es la de la sostenibilidad del empoderamiento. El empoderamiento sólo será sostenible si el individuo logra alterar la percepción de sí mismo y tomar control sobre su vida. Ello conlleva un proceso exclusivamente interno en el que el rol de los agentes externos se reduce a meros catalizadores. Sen añade que el gobierno no empodera a las personas; las personas se empoderan a sí mismas. Lo que las políticas y acciones del gobierno pueden hacer es crear un ambiente de apoyo o actuar como una barrera al proceso de empoderamiento.

Kabeer (1999), señala que el empoderamiento se refiere a un proceso dinámico mediante el cual los individuos adquieren la capacidad de tomar decisiones. Más precisamente, el empoderamiento puede considerarse como el proceso de cambio por el cual las personas mejoran su libertad para actuar y para lograr lo que consideran valioso, mientras que se les negó esta capacidad de antemano. La capacidad adquirida se denomina agencia. Como tal, el empoderamiento puede definirse como un aumento de la agencia (Trommlerova, Klasen, y Lessmann, 2015). La agencia representa la capacidad de los individuos para definir sus propias elecciones y aspiraciones de vida, y actuar en consecuencia, incluso si estas elecciones de vida y acciones relacionadas están en contradicción con sus compañeros (cónyuge, familia o comunidad).

Aplicando estos conceptos de empoderamiento y agencia al estatus de mujer, la agencia femenina puede referirse a lo que ocurre al final del proceso de empoderamiento. El empoderamiento de las mujeres lleva a una mayor agencia. Salem, Cheong, VanderEnde y Yount (2014), proporciona información sobre la conceptualización de la agencia femenina al afirmar que esto abarca tres dominios: su influencia en las decisiones familiares, su libertad de

movimiento en los espacios públicos y sus expresiones de puntos de vista que favorecen los roles de género más equitativos.

Kabeer (2001), presenta otro enfoque al vincular directamente el empoderamiento con el desempoderamiento. En base a esta relación, el empoderamiento es el proceso por el cual aquellos a los que se les ha negado la posibilidad de tomar elecciones, la adquieren. Según esta interpretación solo aquellos que han estado desempoderados pueden empoderarse. Esto implica que no cualquier toma de decisión conlleva un proceso de empoderamiento. En otras palabras, el empoderamiento se refiere a un aumento de la capacidad de los individuos para tomar decisiones estratégicas en un contexto donde previamente esa posibilidad no existía. Narayan (2002), indica que el empoderamiento es la expansión de bienes y capacidades de los pobres para participar en, negociar con, influir sobre, controlar y hacer responsables a las instituciones que afectan su vida. Empoderar a hombres y mujeres pobres implica la remoción de barreras institucionales formales e informales que les impiden emprender acciones para aumentar su bienestar – individual o colectivamente – y que limitan sus posibilidades de elección. John Friedman (1992), considera el empoderamiento una estrategia alternativa a la forma tradicional de promover el desarrollo ya que trata de reparar la historia de exclusión del poder económico y político a la que ha estado sometida la vasta mayoría de la población. De acuerdo con el autor, el empoderamiento trata de humanizar el sistema y su objetivo a largo plazo es transformar la sociedad incluidas las estructuras de poder. Ello requiere que el estado se haga más responsable ante la sociedad civil y que las empresas respondan a sus demandas.

Para Jo Rowlands (1997), el empoderamiento significa la habilidad para tomar decisiones en cuestiones que afectan la vida de una persona. Esto implica hacer partícipes del proceso de toma de decisión a aquellos que están fuera de él asegurando su acceso a las estructuras políticas y el control en la distribución de los recursos. El empoderamiento se entiende de forma tridimensional: personal, desarrollar el sentido del yo y la confianza; relacional, capacidad para negociar e influir en la naturaleza de la relación; y colectiva, trabajo conjunto para lograr un impacto más amplio del que se podría haber alcanzado de forma independiente. En esa línea, Alvarado (2004), asume el empoderamiento como un proceso multidimensional mediante el cual las posibilidades de elección y de ejercicio de poder aumentan, sobre la base de tres componentes: el potencial económico, el bienestar y la participación social y política.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Amartya Sen (1999), señala que el aumento del poder de las mujeres es uno de los aspectos fundamentales en el proceso de desarrollo de muchos países del mundo moderno. Entre los factores que intervienen se encuentran la **educación de las mujeres, su pauta de propiedad, sus oportunidades de empleo y el funcionamiento del mercado de trabajo**. Pero además de estas variables bastantes “clásicas”, también intervienen el tipo de empleo, las actitudes de la familia y de la sociedad en general hacia las actividades económicas de las mujeres y las circunstancias económicas y sociales que fomentan el cambio de estas actitudes. Montaña (2003), señala que el concepto de empoderamiento posibilita comprender mejor el proceso por el cual varones y mujeres ganan y hasta negocian, entre ellos y con los demás, un mayor control de sus vidas. FRIDE, La Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior¹⁴ entiende el empoderamiento como un proceso de transformación por el cual el individuo va adquiriendo poder y control tomando conciencia para tomar decisiones y alcanzar sus propios objetivos transformando su rol en la sociedad. Este proceso se concibe como un ciclo de reflexión y acción que alimenta al propio empoderamiento y viceversa.

Figura N° 22: Proceso de transformación del empoderamiento según FRIDE

Fuente: Revista Desarrollo en Perspectiva. Dic 2006.

¹⁴ FRIDE es una organización privada, independiente y sin ánimo de lucro, con sede en Madrid. FRIDE concentra sus actividades en cuestiones relacionadas con la democracia y los derechos humanos; paz y seguridad y acción humanitaria y desarrollo. A través de sus áreas de investigación, FRIDE tiene como objetivo influenciar las políticas de los Estados y fomentar la información pública

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Esta interpretación considera que el proceso parte del individuo y sólo a través de su propio entendimiento de la realidad consigue cambiar las estructuras de poder.

Por todo lo descrito anteriormente, empoderar a las mujeres resulta fundamental para construir economías fuertes, instituir sociedades más estables y más justas para alcanzar los Objetivos de Desarrollo sostenible, que tiene entre una de sus metas el de emprender reformas que otorguen a las mujeres igualdad de derechos a los recursos económicos, mejorar la calidad de vida, así como acceso a la propiedad y al control de la tierra y otros tipos de bienes, **los servicios financieros**, la herencia y los recursos naturales, de conformidad con las leyes nacionales (ONU MUJERES, 2011; Naciones Unidas, 2018).

2.4.2 Autonomía económica

En el Informe de la CEPAL sobre Metas del Milenio (2005), se define autonomía como el grado de libertad que una mujer tiene para actuar de acuerdo a su elección y no con la de otros. En este sentido, existe una estrecha relación entre la adquisición de autonomía de las mujeres y los espacios de poder que puedan instituir, tanto individual como colectivamente.

Así como el empoderamiento se relaciona con el acceso y control de recursos, **la autonomía económica** se construye con la generación de trabajo decente (que incluye protección social y sistemas para el cuidado). También se hace necesario equiparar la desigual distribución del tiempo que hombres y mujeres destinan al trabajo no remunerado (lo cual limita las oportunidades de empleo e ingresos y su participación en espacios de representación); cerrar las desigualdades que viven las mujeres en el empleo en el contexto de los diversos sistemas de discriminación que se superponen e interactúan entre sí y regular la estructura productiva, que en la región enfrenta serias limitaciones para generar los puestos de trabajo necesarios, en especial de trabajo decente (CEPAL, FAO, ONU Mujeres, PNUD, OIT, 2013), requiere afectar los sistemas estructurales en los que se funda la desigualdad.

Ya en la plataforma de acción de Beijing (1994) se planteaba que la forma más adecuada de superar la pobreza es favoreciendo la posibilidad de que las mujeres generen ingresos propios mediante el acceso a los recursos, el empleo, los mercados y el comercio en condiciones de igualdad. El documento de CEPAL, (2005), señala que la educación, a escala individual, favorece la autonomía y la autovaloración de las mujeres.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

Para el PNUD (1995) la visión inspiradora de las relaciones entre hombres y mujeres en el siglo XXI deben establecerse en función a un orden mundial para: Adoptar como concepto fundamental la plena igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres; eliminar las disparidades reinantes entre hombres y mujeres y crear un ambiente propicio al pleno florecimiento de la capacidad potencial productiva y creativa de mujeres y hombres; compartir más el trabajo y las experiencias entre mujeres y hombres, tanto en el lugar de trabajo como en el hogar; considerar a las mujeres como agentes imprescindibles del cambio y el desarrollo y abrir muchas más puertas para que las mujeres participen en condiciones de mayor igualdad en las oportunidades económicas y políticas; valorar el trabajo y la contribución de las mujeres en todas las esferas, a la par del trabajo y las contribuciones del hombre, sobre la base exclusivamente del mérito, sin hacer ninguna distinción; colocar al ser humano - tanto mujeres como hombres - en el centro de todos los procesos de desarrollo.

Si América Latina y el Caribe quieren abordar eficazmente sus enormes desigualdades sociales, necesita concentrar esfuerzos, recursos y espacios en las políticas públicas orientadas hacia las mujeres, pues son las más vulnerables a la pobreza, quienes reciben los salarios más bajos, a la vez que los destinan en mayor medida al bienestar familiar (CEPAL, FAO, ONU Mujeres, PNUD, OIT, 2013). Por lo tanto, su acceso a actividades productivas no solo proporcionaría ingresos, sino que, además, como afirma Sen (1999), **genera beneficios sociales que se derivan de la mejora de su posición y de su independencia**. La participación económica de las mujeres contribuye de manera extraordinaria a introducir cambios sociales en general. (p.247).

El mundo del trabajo cumple un rol fundamental en la eliminación o la perpetuación de las desigualdades. Existe un grupo importante de mujeres que no puede entrar al mercado laboral por atender situaciones familiares, en particular el cuidado de personas dependientes. Eso ha ocasionado el estancamiento del incremento de la tasa de participación de las mujeres; la participación femenina sigue siendo menor que la de los hombres: 50,2% y 74,4%, respectivamente, en 2017. Igualmente, el desempleo femenino se mantiene por sobre el de los hombres 10,4% y 7,6%, respectivamente. Una mayor incorporación de las mujeres al mercado de trabajo no solo tendría un impacto relevante en la actividad económica, sino que permitiría mejorar la distribución del ingreso y reducir la pobreza, a la vez que aumentaría la autonomía económica de las mujeres. Sin embargo, el aporte que las mujeres hacen a la sostenibilidad de

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

las economías no solo se da en el mercado laboral: ellas también aportan significativamente a la economía de los países mediante su trabajo no remunerado. El aporte económico del trabajo no remunerado que se realiza en los hogares de la región equivale a entre el 15,2% y el 24,2% del PIB, cifra que en muchos países es superior a la contribución de cualquier otra actividad económica. (Naciones Unidas, CEPAL, 2018).

El empoderamiento y la autonomía económica, van más allá de una mayor participación en actividades productivas e incremento de ingresos; abarca otros aspectos relacionados con el ámbito personal, familiar y comunitario.

Entonces, si las mujeres son capaces de decidir autónomamente su participación en el mercado a través de la puesta en marcha de sus emprendimientos y recibir una capacitación integral, sería mayor su grado de empoderamiento (hipótesis a contrastar en esta investigación), que la haría capaz de un mayor poder de decisión sobre el destino de los recursos y superación de la exclusión social.

La revisión de este apartado pone de manifiesto que la mejora en los niveles de empoderamiento y autonomía económica de las mujeres son requisitos indispensables para alcanzar el desarrollo sostenible con igualdad que se basa necesariamente en una relación equilibrada entre hombres y mujeres en todos los ámbitos: económico, político y social y se encuentran estrechamente relacionadas con sus posibilidades de participar en el mercado de trabajo. Alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible depende del empoderamiento de la mujer (Objetivo N° 5) y su acceso, en condiciones de igualdad, a la educación, trabajo decente, cuidado de la salud y toma de decisiones.

Conclusiones del capítulo

A lo largo de la historia, las mujeres han tenido mayores dificultades de acceso a los activos productivos, cuyas consecuencias se evidencian hoy en día en sus bajos niveles educativos y en su falta de empoderamiento y autonomía económica. Las conferencias mundiales iniciadas en la década de los 70's, suscitaron los compromisos de los estados miembros para agendar estos temas y comprometerse en su consecución. Los resultados alcanzaron la reforma judicial de cada estado miembro y esfuerzos para crear un escenario favorable que le ha permitido, conseguir y ejercer sus derechos.

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

A partir de la conferencia de Beijing, la participación de instituciones representantes de la sociedad civil, las instituciones financieras multilaterales, los sectores académicos y el sector privado, con compromisos específicos que fueron más allá de los propios gobiernos como actores y tomadores de decisiones en la política pública, fue relevante para el logro los objetivos, definiendo una agenda global encaminada a empoderarlas y convertirlas en agentes de cambio. Estos compromisos que orientan la agenda al 2030 a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, continuidad de los Objetivos de Desarrollo del milenio, marcan pautas concretas con indicadores medibles en temas altamente prioritarios para la mujer en cuanto a la reducción de la desigualdad en todas sus dimensiones y en crecimiento económico inclusivo con trabajo decente, justificando que **el desarrollo no es posible sin la plena participación de la mujer**. Se justifica, invertir en su educación, ya que tiene un efecto multiplicador en la productividad y en la generación de bienestar y riqueza con impactos positivos en la superación de la pobreza interrumpiendo los ciclos intergeneracionales de restricciones y exclusión. Esa inversión en capacitación, mejoraría el ejercicio de sus derechos y el acceso a recursos productivos como la tierra, el crédito, el capital, etc. más aún en contextos latinoamericanos caracterizados por su elevada heterogeneidad.

La irrupción masiva de la mujer en el mercado laboral y el aporte que pueden realizar en este campo, transita por su capacidad de generar ingresos, la cual se ve restringida por su falta de capacitación sobre todo en emprendimiento.

Esta propuesta considera el emprendimiento femenino como una vía para iniciarse en el autoempleo, generar ingresos y aprovechar su capacidad emprendedora dada la escases de puestos de trabajo formales, facilitando el acceso a quienes desean comenzar o mejorar una emprendimiento, sobre todo en sus etapas iniciales donde encuentran más dificultades, entre otras cosas, debido a la falta de acceso a los mercados.

También les permite el acceso a activos productivos y favorece su toma de decisiones; es decir las empodera bajo formas de trabajo distintas. **Si no se presta atención a la dotación de recursos a la mujer** como la capacitación, el crédito, las oportunidades de empleo y actividad económica, **brindándoles las herramientas necesarias, sus emprendimientos no serían eficaces haciendo** difícil una participación real y efectiva en los procesos de desarrollo.

De la revisión del capítulo, también se concluye que, para la creación o sostenimiento de los emprendimientos se precisa de varios factores, condiciones, capacidades emprendedoras y

Segundo Capítulo: La Mujer: Su Participación, Inclusión y Formación para desarrollar sus emprendimientos

oportunidades para favorecer el proceso emprendedor. Entre estos factores se encontraría el crédito, la incorporación a redes, cámaras y asociaciones, cultura del país, menor cantidad de trámites, etc. que desde distintas instituciones fomente este tipo de actividades y estimule la actividad emprendedora. Sí se hacen necesario incidir en políticas públicas nacionales que generen oportunidades para emprender y las capacidades para aprovecharlas.

Las políticas públicas a largo plazo y los programas de apoyo al gobierno para el fomento del emprendimiento femenino, representaría un avance significativo **para el mejoramiento de la educación, la formación para el trabajo, el acceso al crédito y la formalización, como medio** de propiciar la equidad en derechos y oportunidades y fomentar sociedades más estables y más justas encaminadas a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Por último, la ejecución de la propuesta necesita de una institución de referencia con experiencia en el trabajo con mujeres de la zona, que conozca sus necesidades de capacitación y trabaje con ellas desde las primeras etapas generando confianza, para acertar en la puesta en marcha de cualquier iniciativa que busque su empoderamiento y autonomía.

**TERCER CAPÍTULO: Las Microfinanzas como
estrategia para estimular el desarrollo empresarial
de las mujeres**

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Como mencionamos en el segundo capítulo, las mujeres han tenido tradicionalmente mayores dificultades de acceso a los recursos productivos como la tierra, los recursos naturales, la capacitación y el crédito, lo que ha suscitado que las Declaraciones y planes de acción de las distintas conferencias mundiales incluyan metas centradas en garantizar el acceso a estos recursos instando a los estados miembros a colocar en agenda estos temas y comprometerse en su consecución.

Existe un colectivo de mujeres que ha sido excluida del sistema financiero durante décadas, siendo las microfinanzas quienes han podido llenar, en alguna medida, ese vacío. El tercer capítulo inicia con una revisión bibliográfica del concepto de microfinanzas, su rol socioeconómico e instrumento que usan las personas de bajos ingresos para combatir su vulnerabilidad. Al ser un tema de impacto mundial, se hace una breve reseña de sus orígenes, los factores que han obstaculizado su acceso a mujer y los medios que emplean para salvar estas dificultades, pues significa contar con un recurso valioso que le genera bienestar, entre ellos generar su autoempleo. Por ello, mejorar la gestión y productividad de un emprendimiento, pasa por proponer nuevas formas de trabajo en territorios de bajos ingresos donde el microcrédito no ha estado disponible para la mujer, por su carencia de activos para garantizarlo.

Posteriormente se aborda el tema del empoderamiento de la mujer en relación a ser sujeto de crédito, pues representa para muchas un cambio de sus roles personales y familiares, así como en la importancia de sus percepciones como ser humano y en relación a su autonomía. Se analizan experiencias en otros territorios y en el contexto peruano, para ver cómo ha influido el crédito en la vida de la mujer.

Para terminar, se describen los distintos tipos de tecnologías crediticias por su relación con el tipo de crédito aplicado en el caso de estudio. El capítulo finaliza con las conclusiones.

3.1 Las microfinanzas y su desarrollo

Fue la orden de los templarios la primera institución bancaria quienes ofrecieron un abanico de servicios financieros a la población, entre los que incluían seguros, transferencias, cambio de divisas, préstamos, ahorro e hipotecas, y así sentaron las bases de la banca moderna. Luego, los banqueros italianos ampliaron estos servicios al mercado de ingreso medio, para atender las necesidades de pequeños terratenientes, mercaderes y vendedores, además de los aristócratas y

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

altos funcionarios eclesiásticos y gubernamentales. A mediados del siglo XX, los gobiernos de los países desarrollados y los organismos internacionales para el desarrollo de todo el mundo comenzaron a apoyar iniciativas de gran escala destinadas a conceder crédito a la población de ingreso bajo en áreas rurales. Estos programas impulsados desde la oferta, que mayormente eran administrados por bancos estatales para el desarrollo agrícola, fracasaron por varias razones, entre ellas, la ineficiencia y la corrupción, además de los préstamos a tasas de interés muy subsidiadas, lo que provocó un racionamiento del crédito (Berger et al., 2007).

En la década de los setenta, se iniciaron varios proyectos innovadores en países diferentes: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 Acción Internacional en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh. El factor común en estos programas fue la convicción de que los hogares de bajos ingresos - o de manera más general, los pobres - podían y debían tener acceso al crédito, es por eso que empezaron a conceder préstamos de muy reducida cuantía (habitualmente menos de US\$ 100) a microemprendedores, sobre todo a mujeres con una garantía de grupo, lo que suponía superar el problema de la falta de activos con que apoyar sus solicitudes de crédito, que constituía la principal causa de la falta de atención de los segmentos de la población de bajos ingresos por la banca comercial (Armendáriz y Morduch, 2005 citado por Navajas y Tejerina, 2007).

En los años ochenta, las microfinanzas evolucionaron más allá de la etapa experimental. Para ese entonces, el Grameen Bank había iniciado su fase de crecimiento siendo el primer proyecto de desarrollo en convertirse en una institución de microfinanzas, cuyo modelo desafió a la banca convencional que rechazó a los pobres al clasificarlos como "no solventes".

Gran parte de la conmoción inicial sobre las microfinanzas se centró en el Grameen Bank de Bangladesh, que propuso un enfoque "de abajo hacia arriba" que hizo de la movilización social de las comunidades marginadas, y particularmente de las mujeres, un foco principal (Arun & Hulme, 2008).

Según su fundador, Muhammad Yunus, no era una cuestión de extensión del crédito sino un conjunto de objetivos sociales implementados a través de políticas de microcréditos. Entre estas políticas figuran: promover el crédito como un derecho humano, dirigirse a los **pobres** especialmente a las mujeres pobres a través de la provisión de servicios micro financieros (de \$ 50– \$ 1000), basar sus relaciones en la "confianza" mas no en los procedimientos y sistemas legales, ofrecerlo para crear actividades de autoempleo, generación de ingresos y vivienda para

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

los pobres en lugar del consumo, proporcionar servicio a las puertas de los pobres basado en el principio de que la gente no debe ir al banco, el banco debería ir a la gente y dar alta prioridad a la construcción de capital social. Las reglas del Grameen Bank fueron flexibles para que se ajusten a los requisitos del prestatario. Bajo el modelo del Grameen Bank, es el prestatario quien toma sus propias decisiones sobre cómo usar los préstamos. En caso intente rehuir una oferta de préstamo, diciendo que no tiene experiencia comercial y que no quiere tomar dinero, el personal el banco trabaja para convencerla de que puede tener una idea para un negocio propio. El Grameen Bank ha proporcionado más de \$ 2.5 mil millones en microcréditos a más de dos millones de familias en Bangladesh rural. (Yunus, 1999).

El advenimiento de los esquemas de microcréditos promovidos por el Grameen Bank desde 1976 ha sido un factor importante en el aumento de la actividad empresarial de las mujeres en muchos países. Este método para aliviar la pobreza entre la población rural pobre se ha dirigido específicamente a mujeres que anteriormente habían sido excluidas por bancos y otras instituciones de crédito (Lock & Lawton Smith, 2016).

Yunus ha sugerido que el microcrédito es una idea simple que puede erradicar la pobreza mundial entre las mujeres (Hulme y Mosley, 1996).

De hecho, el banco presta a personas muy pobres, todas ellas mujeres. Los préstamos se basan en grupos y no en individuos, aunque el tamaño de los préstamos varía de un miembro a otro, por lo general, depende de la evaluación de los gerentes de préstamos sobre la capacidad de cada miembro del grupo para administrar efectivamente el préstamo.

La característica central del programa es el *conjunto, la condición de responsabilidad*. Esto ocurre en el caso de que un miembro del grupo deje de pagar, ningún miembro del grupo puede volver a pedir prestado, y los miembros del grupo también son responsables colectivamente de pagar la deuda de cualquier miembro del grupo en caso de incumplimiento.

El Grameen Bank realizó una serie de aportes metodológicos importantes en este campo, tales como utilizar grupos de referencia como mecanismo para la selección de prestatarios y garantías; adaptar los importes y las condiciones de los préstamos a las necesidades estacionales y de otra naturaleza de los prestatarios; promover la visión de un banco proactivo “que llega hasta la gente” y utilizar el ahorro y el seguro como parte importante de la combinación de productos, que brinda protección al cliente en épocas de shock y de crisis (Berger et al., 2007).

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Desde ese entonces, organizaciones sin fines de lucro hasta entidades microfinancieras que han aprendido a gestionar su negocio, mejorar sus productos y procedimientos, conseguir una escala mayor y reducir sus costes, brindan servicios microfinancieros proporcionando a los pobres los medios para su desarrollo.

Si bien las microfinanzas han ido ampliando su contenido desde ofrecer pequeños préstamos a otros servicios, tiene su fundamento en la forma de enfocar el problema del desarrollo. En los años setenta se consideraba que el problema principal para el crecimiento económico era la falta de capitales, de modo que el microcrédito era una solución adecuada. Luego, el punto de vista abarcó un espectro más amplio: las necesidades de un microemprendedor(a) no se limitan al crédito sino abarcar también otros servicios financieros o no, incluyendo su formación como emprendedor y el desarrollo de su capital humano incluyendo su red de contactos sociales y la creación de oportunidades que esto lleva consigo. En la medida que las microfinanzas hacen suyos estos servicios se acentúa su papel en una política más amplia, que incluye todos los instrumentos necesarios para combatir la pobreza en el plano individual y promover el desarrollo económico en el plano social. Por ello muchas instituciones de microfinanzas incluyen capacitación y formación, salud, acceso a la propiedad de la tierra, información, etc. propios quizá de otro tipo de instituciones, pero que puede ser proveídos por las de microfinanzas, aprovechando obvias economías de escala y de alcance (Argandoña, 2009).

El valor fundamental de las microfinanzas dice Berger et al., (2007), reside en su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y de generar la posibilidad de una mejor vida para millones de individuos con gran espíritu de trabajo, que en la actualidad carecen de acceso al sistema financiero formal. Así, trascienden los parámetros de ingresos y balances: convierten la esperanza en ganancias, las ganancias en oportunidades y las oportunidades en un crecimiento económico sostenible para las familias y las comunidades en que estas se insertan. El camino no ha sido fácil y la industria de las microfinanzas está lejos de alcanzar su apogeo en la región.

De hecho, enfrenta retos continuos: fundamentalmente, proveer a millones de personas las oportunidades económicas que les permitan acceso a una gama amplia de servicios financieros en una forma amable, eficiente y profesional (Marulanda y Otero, 2005).

En algunos países, como Bolivia, Perú y Honduras, las autoridades reguladoras han creado una figura legal para las Instituciones Micro Financiera – IMF. Estas IMF son instituciones financieras no bancarias que deben cumplir con normas establecidas por la autoridad financiera

correspondiente. Generalmente, la diferencia más notable con un banco es que tienen requisitos de capital más bajos (en ocasiones mucho más bajos) y proporcionan un número limitado de servicios.

La sostenibilidad, como se verá en los siguientes apartados, no es una utopía para las instituciones que ofertan estos servicios y para algunas ha pasado a ser una necesidad. Tienen el reto de producir servicios financieros de calidad a un coste que sea razonable para los clientes y rentable para la organización microfinanciera.

3.1.1. Concepto de microfinanzas y microcrédito

El término **microfinanzas** hace referencia a un amplio espectro de servicios financieros, entre los cuales se incluye el microcrédito, el microahorro, la transferencia de remesas, el microseguro, entre otros, dirigido a personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y autoempleados cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Su gran avance no radica sólo en la capacidad de realizar operaciones a escala cada vez más pequeña con eficacia, sino también en la posibilidad de conceder esos préstamos y cobrarlos. Para ello es preciso gestionar los riesgos que las instituciones financieras existentes no han estado dispuestas a tomar o no han estado en condiciones de hacerlo (Berger et al., 2007). El término también se refiere a la práctica de proveer estos servicios de manera sostenible.

Según el CGAP/World Bank (1998), las microfinanzas consisten en el suministro de servicios bancarios a los pobres. Para Argandoña (2009), las microfinanzas consisten en la concesión de créditos de pequeña cuantía en condiciones muy adaptadas a las necesidades de emprendedores que carecen de patrimonio con el que garantizar el préstamo recibido y se presentan como un instrumento eficaz para la promoción de las personas y la solución a los problemas del subdesarrollo. Rosemberg (2010) y Schreiner (1999), resaltan que el término microfinanzas se refiere a todo el espectro de servicios financieros que utilizan las personas de ingresos bajos, lo que incluye no sólo el crédito, sino también los servicios de ahorro, de seguro y de transferencias monetarias. Cuasquer y Maldonado (2011), indican que las microfinanzas son aquellos servicios financieros orientados hacia el desarrollo de las pequeñas economías en especial las microempresas. Se han acuñado como un enfoque de las finanzas que apuntan a motivar la inclusión y democratización de los servicios financieros para aquellos

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

sectores generalmente excluidos de la banca comercial tradicional que comprenden los microcréditos, la prestación de servicios de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados para personas de bajos ingresos y para la micro, pequeña y mediana empresa. Por tanto, las microfinanzas incluyen los productos y servicios financieros y no financieros que proporcionan las entidades a las personas de bajos ingresos que no han sido incluidas en el sistema formal para el desarrollo de actividades productivas de comercio o servicios.

Al definir las microfinanzas, anotan Berger, Goldmark y Miller (2007), las características de los clientes son tan importantes como la cuantía de las transacciones. Por tratarse de operaciones informales y habitualmente familiares, las microempresas, y sus propietarios y trabajadores, no cuentan con la documentación, los bienes y la verificación de ingresos salariales que normalmente exigen los bancos, especialmente para el otorgamiento de préstamos. La clave de las microfinanzas es el desarrollo de productos y tecnologías para prestar servicios financieros a estos clientes sobre una base sostenible.

Littlefield, Morduch y Hashemi (2003); CEPAL, (2002), apuntan que las microfinanzas y el impacto que produce, va más allá del otorgamiento de préstamos comerciales. Los pobres utilizan los servicios financieros, no sólo para realizar inversiones comerciales en sus microempresas, sino también para realizar inversiones en salud y educación, para afrontar emergencias familiares y para satisfacer la amplia gama de otras necesidades de efectivo que no pueden enfrentar. Los clientes del microfinanciamiento administran su flujo de efectivo y lo aplican a aquellas prioridades que ellos juzgan más importantes para su bienestar. El acceso a servicios financieros flexibles, convenientes y accesibles potencia y equipa a los pobres para ejercer sus propias opciones y salir de la pobreza en forma sostenida y autónoma. Orozco (2007), afirma las microfinanzas conllevan un sentido social que las diferencias de otras prácticas financieras, otorgan un valor agregado al buscar mejorar las condiciones de vida de la población meta a quienes están dirigidas. También llevan inmersa la prestación de servicios de desarrollo empresarial (SDE) a los clientes, lo cual incrementa sus competencias personales.

Cheston y Kuhn (2002), señalan que las microfinanzas se han convertido en algunos países de la región en uno de los componentes centrales de las estrategias para asuntos de género, alivio a la pobreza y desarrollo comunitario de muchas agencias donantes.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

En el terreno, las microfinanzas han adoptado tantas formas como objetivos y motivaciones tenían aquellos que desarrollaron y fundaron este tipo de instituciones. Las microfinanzas abarcan las actividades dirigidas por ONG, instituciones financieras no bancarias y bancos comerciales. Cada tipo de organización ofrece a sus clientes diferentes servicios o combinación de los mismos (Navajas y Tejerina, 2007).

El punto en común de todas estas definiciones son los clientes a quienes las microfinanzas van dirigidos, su característica principal y el uso que pueden dar a estos fondos: proveen servicios a personas o microempresas de ingresos bajos, excluidas de la banca tradicional que lo emplean en inversiones comerciales hasta otras prioridades que juzgan importantes para su bienestar. Estos puntos de coincidencia, van en la línea de la investigación propuesta, toda vez que el caso de estudio es aplicado a mujeres de bajos ingresos, excluido de la banca comercial y poco motivado, permitiéndoles gestionar sus ideas de negocio.

Respecto al **microcrédito**, primero es importante establecer la distinción entre microfinanzas y microcrédito ya que puede resultar confusa. Ambos términos hacen referencia a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona exclusivamente con la concesión de préstamos. En cambio, las microfinanzas, como se dijo anteriormente, hacen referencia a un amplio espectro de servicios financieros, entre los cuales se incluye el microcrédito, además del microahorro, la transferencia de remesas y el microseguro, entre otros.

Entre las definiciones de microcrédito está la desarrollada en la Conferencia Internacional sobre microcrédito en Washington, (Cumbre de Microcrédito 1997) que los definió como **programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias**. La V cumbre mundial del microcrédito realizada en Valladolid, España 2011, aportó **que el microcrédito, por sí solo, usualmente no es suficiente y no garantizan** inclusión definitiva de las clases menos favorecidas al sistema económico. Sería un error insistir en que por sí sola la microfinanciación puede generar el empoderamiento que requieren las familias (Giraldo 2009; Argandoña 2009). Si bien es una intervención fundamental, es tan sólo una de las muchas que podrían ser necesarias. Puede llegar a ser cierto que el acceso a microcréditos y una buena gestión de los mismos juega un papel importante e influya notablemente en la consolidación de un perfil crediticio confiable para las personas más pobres, el cual les servirá para una posterior

inclusión al sistema financiero formal sin menospreciar la microfinanciación. Sin embargo, **debemos reconocer la conjunción de sinergias responsables del impacto del microcrédito** en la lucha contra la pobreza.

3.1.2 Las microfinanzas y su rol socio económico

Las microfinanzas han adquirido carta de naturaleza entre los instrumentos de las políticas públicas y privadas orientadas a promover el desarrollo de los países y reducir la pobreza y la vulnerabilidad de los más desfavorecidos. Además, son instrumentos financieros bien conocidos, a disposición tanto de instituciones microfinancieras especializadas como de la banca tradicional.

En la mayoría de los países de la región, los formadores de políticas, los donantes y el público opinan que las instituciones de microfinanzas realizan un aporte importante al desarrollo financiero y socioeconómico. Más aún, las entidades que financian microemprendimientos tienen mucho que enseñar a la industria bancaria del mundo sobre cómo trabajar con un nuevo segmento de clientes y cómo gestionar los riesgos propios de ese segmento (Berger, Goldmark, y Miller 2007).

El mantenimiento del acceso al crédito de una IMF constituye, en sí mismo, una estrategia preventiva de gestión de riesgos para muchos clientes. Éstos hacen grandes esfuerzos por reembolsar sus deudas, sobre todo cuando sufren una crisis o una desgracia, muchas veces recurriendo a fuentes informales de financiamiento. Esta posibilidad de reembolso significa que tendrán acceso a un nuevo préstamo, que a su vez les permitirá reanudar el camino hacia la recuperación, reponer las existencias de una microempresa, reconstruir la casa o pagar los gastos de escolaridad (CGAP, 2000). No obstante, entre la variedad de servicios financieros que se están generando, es el microcrédito el que ha cobrado más auge debido al grado de masificación e impacto, que ha alcanzado (Orozco, 2007).

Millones de personas en los países en desarrollo buscan superar la exclusión mediante pequeñas actividades productivas y comerciales, rurales y urbanas, fuera de los circuitos de la economía formal, dando empleo a gran parte de la fuerza de trabajo. En esa economía informal se encuentran iniciativas de pequeña producción, pequeño comercio y también pequeño crédito que valorizan recursos no utilizados, representan intentos de rescate económico y social, y tienen elementos de solidaridad. Son verdaderas microempresas,

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

pequeños proyectos de trabajo autónomo, muchas veces económicamente viables, pero que enfrentan un fuerte obstáculo: la “barrera financiera”. Esta barrera se da por varias razones entre ellas: por la dimensión económica y ocupacional de la actividad que suele ser pequeña; existen muy diferentes formas y tipos de empresas coexistiendo diversos modelos empresariales, algunos avanzados, que se refieren a la microempresa formal, y unidades productivas orientadas a grupos específicos, sobre todo mujeres; uso de tecnología bastante anticuada; el rechazo de los bancos tradicionales ya que todos los tipos de microempresas recurren, para cubrir sus necesidades de financiamiento, a organizaciones o personas especializadas en el crédito informal, utilizando mecanismos basados en el conocimiento y la confianza recíproca entre prestamista y prestatario y legalidad difusa, ya que estas empresas se caracterizan por la falta de respeto de las normas fiscales, de previsión social y de seguridad del trabajo (CEPAL, 2002).

Rosenberg (2010), indica que el impulso de las microfinanzas como elemento de crecimiento económico se ha convertido en el eje de desarrollo social de las comunidades más necesitadas; si no ayudan a las personas a salir de la pobreza, son herramientas fundamentales que los ayudan a hacer frente a la pobreza. Algunos usan estas herramientas para sus negocios, pero muchos las usan para satisfacer sus necesidades diarias frente a la irregularidad de sus ingresos, y para financiar grandes gastos tales como la educación de los hijos, entierros de familiares o cuidados médicos. Sin embargo, todavía no hay evidencia suficiente para afirmar que las microfinanzas sacan a la gente de la pobreza, aunque ciertamente el acceso a servicios financieros aumenta el bienestar de la gente pobre; de otro modo, no pagarían por ello.

Existe una conciencia clara de que el papel de las microfinanzas debe trascender el crédito para dirigirse hacia productos pasivos e inclusive para avanzar en el ofrecimiento de seguros. En el camino además las instituciones se han venido encontrando con varios tipos de servicios que son altamente apreciados por parte de sus clientes. El servicio por ejemplo de transferencias de fondos y pagos de servicios públicos con tarjeta, representa para las familias de menores ingresos el ahorro de costos de transporte y de tiempo los cuales son significativos en términos de su ingreso familiar (Marulanda y Otero, 2005).

Uno de los retos que enfrenta el sector es lo que se ha acertado a llamar como “el desvío de la misión” de las microfinanzas es decir la prevalencia de la sostenibilidad institucional frente al alcance de los más pobres, que lleva a la pérdida de eficacia del sector de las microfinanzas en

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

su objetivo fundacional. Las voces críticas al respecto denuncian que, en los últimos años, la afluencia de capital privado hacia la industria de las microfinanzas está causando un desvío de la misión, que distorsiona el enfoque de aliviar la pobreza ante la creciente presión por generar ganancias.

Ante esto, la V cumbre Mundial del microcrédito realizada en el 2011, indicó que, si bien las microfinanzas han sido creadas para garantizar la inclusión financiera de los más pobres, no obstante, ante la necesidad de conseguir la plena sostenibilidad, las instituciones financieras tienden a derivar hacia sectores de población menos empobrecidos, que ofrecen más oportunidades de aumentar el margen de beneficio. Los más perjudicados son las poblaciones pobres del área rural, cuyo alcance requiere un mayor número de recursos. El reto entonces está en lograr ser sostenible sin tener que sacrificar la capacidad de alcance de los sectores más pobres. La meta, sin embargo, señala Marulanda y Otero (2005), sí debe ser la misma: proveer a millones de personas las oportunidades económicas que les permitan acceso a una gama amplia de servicios financieros en una forma amable, eficiente y profesional sin que la atención a los más pobres se contradiga con el enfoque de “comercialización” que caracteriza el desarrollo de las entidades en Latinoamérica.

La región ha sido testigo del desarrollo de nuevas y mejores tecnologías financieras que están reduciendo la brecha existente entre los sistemas financieros formales y los sectores de la población considerados en el pasado como no “bancables”. No obstante, resulta claro que millones de hogares en la región todavía no se han beneficiado de esta expansión. La lealtad del cliente es uno de los secretos de las microfinanzas, pues las IMF tienen en claro que el tiempo dedicado a la interacción más un buen servicio es sinónimo de confianza, y eso se traduce en lealtad más aún si ofrecen productos que satisfagan las necesidades de sus clientes y los hagan sentirse valorados.

Respecto al rol socio económico de las microfinanzas, en 3 de los 4 proyectos del caso de estudio con los que se ensaya la propuesta que veremos en el quinto capítulo, el costo del crédito se equiparó al del sistema financiero formal de esos años, sin que se falte a la ética, buscando cumplir los objetivos sociales y empresariales de la institución con responsabilidad. Sean instituciones microfinancieras o no (como las del caso de estudio) se puede atender mejor a las mujeres siendo sostenibles, en lugar de generar pérdidas que requieran inyecciones constantes de subsidios de los que no se puede depender. Es difícil determinar dónde está el

límite a las tasas de interés, por ello se debe buscar mecanismos para incluir tasas razonables y llegar a atender a este sector amplio de la población.

3.1.3 Desarrollo de las microfinanzas en América Latina

En los años siguientes a los 80's, el ejemplo establecido por los primeros innovadores como el Grameen Bank en Bangladesh, se propagó por toda América Latina y se introdujeron y pusieron a prueba nuevos sistemas de préstamo, tales como el esquema de préstamos grupales creado por Acción International, el de préstamos individuales perfeccionado por la firma consultora alemana Internationale Projekt Consult GmbH (IPC) y el concepto de banca comunal que tomó forma gracias a FINCA. Al comienzo, fueron las organizaciones no gubernamentales (ONG) las que emplearon estas nuevas metodologías por lo que se mantuvieron al margen del sistema financiero formal.

La clave para el boom del microcrédito fue el descubrimiento de formas que reemplazaron las garantías convencionales requeridas por los bancos y este descubrimiento fue llegando por varias vías. Las percepciones acerca de cuáles tecnologías crediticias funcionaban mejor con los grupos más pobres variaron con la aparición de los sistemas con metodologías alternativas, como las del Banco Grameen en Bangladesh.

Cheston y Kuhn (2002), señalan que las microfinanzas se han convertido en algunos países de la región en uno de los componentes centrales de las estrategias para asuntos de género, alivio a la pobreza y desarrollo comunitario de muchas agencias donantes, cuyas primeras evaluaciones de los resultados en cuanto a devolución de los créditos, mejora de las condiciones de las mujeres y la salud y educación de los niños, creación de microempresas y contribución al crecimiento económico, levantaron una oleada de optimismo, como indica Argandoña, (2009). Sin embargo, el estudio de Mayoux (1999) y **experiencias desarrolladas en diferentes países, han demostrado que simplemente poner recursos financieros en las manos de mujeres pobres no es suficiente para generar el empoderamiento y mejorar el bienestar social.**

Entre las características distintivas de la industria de microfinanzas en América Latina que la diferencian de la actividad en Asia, África u otras economías en transición de Europa del Este se tienen: **i)** los precursores en esta región comenzaron siendo entidades pequeñas, privadas, sin fines de lucro, en unos pocos países de ingresos bajos, que se convirtieron en importantes

instituciones bancarias y prepararon el terreno para la entrada de una nueva oleada de bancos comerciales en el sector; **ii)** con presencia en los mercados urbanos y menor orientación a la mujer. Las tres cuartas partes de la población latinoamericana viven en áreas urbanas. La industria ha hecho grandes avances en las áreas rurales en los últimos años, pero sigue manteniendo un sesgo predominantemente urbano. En Asia, especialmente en los países con alta densidad de población rural, como Bangladesh e Indonesia, las microfinanzas comenzaron como un fenómeno rural; hoy en día, sigue imperando esa concepción, aunque también está cambiando; **iii)** centrados en la concesión del crédito como servicio principal y posteriormente desarrollaron programas de ahorro y expandieron sus líneas de productos hacia áreas tales como financiamiento de la vivienda y remesas; **iv)** es un caso de innovación desde abajo, pese a tener la mayor concentración de microfinanzas con fondos privados de carácter comercial; **v)** su orientación no ha sido un enfoque exclusivo en los pobres, como sucede en muchas instituciones asiáticas y africanas. En el continente latinoamericano, se ha hecho especial hincapié en prestar servicios a empresas sin suficiente acceso a los servicios financieros y al público no bancarizado en general. La mayoría de las entidades precursoras se ocuparon de los pobres, y el grupo poblacional de ingreso bajo aún constituye la mayor parte de la base de clientes del sistema; **vi)** la característica distintiva más importante de las microfinanzas según Berger et al., (2007), es la orientación comercial de las instituciones líderes en materia de operaciones, desempeño financiero, financiamiento y propiedad; una orientación que también se está instaurando en Asia; **vii)** la adaptabilidad y capacidad de respuesta a las demandas de los clientes, su mayor concentración en áreas urbanas y la diversidad de su clientela; **viii)** su crecimiento a una tasa anual estimada entre el 30% y el 40% en los últimos tres a cinco años, e incluso a tasas más altas en países tales como Brasil, México y Perú; **ix)** poseen mayor envergadura que sus homólogas de África, Europa del Este y Oriente Medio, pero aún no han alcanzado la escala masiva que poseen las reconocidas instituciones asiáticas, atribuible a su enorme brecha demográfica. Sin embargo, mientras la población de América Latina equivale al 14% de la población asiática, tiene apenas el 6% de la cantidad de microempresas prestatarias de ese continente; **x)** la demanda de servicios financieros entre los clientes ha sido uno de los motores principales desde sus comienzos dado que todas tienen como misión subyacente mejorar el bienestar del grupo destinatario y **xi)** comenzaron por ofrecer créditos y luego ampliaron la gama de servicios, tras perfeccionar la tecnología crediticia.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Aunque el origen institucional sin fines de lucro es común en todas las instituciones de microfinanzas de otras regiones, el Estado tiende a participar más directamente en la industria microfinanciera fuera de América Latina. Esto sucede particularmente en Asia, donde el Estado ha tenido participación en el capital de algunas instituciones líderes, incluidas el BRI en Indonesia, un banco agrícola de propiedad estatal, y el Banco Grameen en Bangladesh, que tenía participación estatal en los años ochenta. Sin embargo, en este sentido, se advierten indicios de convergencia entre las dos regiones, dado que los bancos de propiedad estatal amplían su participación en la industria microfinanciera de América Latina, en tanto crece el enfoque comercial en Asia.

Es conocida la dependencia de la industria microfinanciera en América Latina respecto de las fuentes privadas de financiamiento para impulsar el crecimiento y la continuidad de las operaciones. A diferencia de sus homólogas de Asia y África, por ejemplo, las instituciones dependen más de empréstitos y aportes de capital que de la captación de depósitos para financiarse. Lo que es más importante aún, una gran proporción de los aportes de capital y de los préstamos proceden de fuentes comerciales o se toman a tasas de mercado.

Ciertamente el financiamiento comercial implica una menor dependencia de los donantes, cuya respuesta era lenta ante las crisis de las instituciones y la incapacidad para satisfacer la creciente demanda de servicios de sus clientes, pero también entraña nuevos riesgos. La rápida expansión de las instituciones de microfinanzas latinoamericanas les permite llegar cada vez a más clientes de los sectores beneficiarios tradicionales y expandirse hacia otros sectores. De esta manera, pueden atraer financiamiento de fuentes que anteriormente sólo trataban con el sector bancario tradicional; esto, a su vez, les permite ampliar aún más su ámbito de acción.

La sostenibilidad y la rentabilidad de la industria microfinanciera latinoamericana son tan elevadas como las de otras partes del mundo, e incluso mayores, a pesar de la menor envergadura que tienen las operaciones. Esto último está en conexión con lo expresado por Navajas y Tejerina (2007); Littlefield et al., (2003); Marulanda y Otero (2005) quienes sostienen que la expansión de las microfinanzas producida en la región muestra que la creación de sistemas financieros inclusivos y sostenibles son factibles y, en muchos casos, rentables sin el apoyo de donantes, por lo que uno de los retos más grandes que ha asumido la industria de microfinanzas fue el demostrar que el microcrédito podía convertirse en un producto financiero rentable y que las instituciones que lo ofrecieran también podían hacerlo en forma

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

rentable, precisamente por su preocupación por generar un modelo con capacidad de ser replicado a escalas que representen una respuesta efectiva a las enorme demanda de los microempresarios de la región

El éxito experimentado por estas instituciones ha llamado la atención de proveedores tradicionales de servicios financieros, tales como bancos comerciales, los cuales están entrando ahora a este mercado. En algunos casos, las microfinanzas son su principal actividad (MiBanco en Perú, Banco ProCredit en Ecuador, Bancosol en Bolivia), mientras que, para otros, se trata de un producto nuevo (Bancafé en Honduras, Banco Pichincha en Ecuador o Banco Santander en Chile).

Muchos factores se conjugan en el éxito de la industria microfinanciera en América Latina. Como indica el siguiente cuadro, en su mayoría se trata de factores surgidos al interior de las instituciones que prestan servicios microfinancieros. Como se ve, la capacidad interna de estas instituciones es suficiente para asegurar su éxito y el desarrollo de la industria en su conjunto.

Tabla N° 7: Factores que contribuyen al éxito de las microfinanzas.

Factores internos

- Una misión que haga hincapié en la cobertura del grupo de destino y en un sólido desempeño financiero.
- Conocimiento del mercado (de la demanda y de la competencia).
- Productos (de depósito y de crédito) diseñados específicamente para las necesidades del mercado de destino.
- Tecnología crediticia eficiente, que permita controlar el riesgo.
- Sistemas de gestión de información y controles internos sólidos.
- Liderazgo fuerte y visionario.
- Personal motivado con experiencia específica en microfinanzas y sistemas de recursos humanos que premien el desempeño.
- Un gobierno corporativo que se caracterice por su transparencia, su responsabilidad y por ajustarse a la misión, además de establecer funciones claramente definidas para la administración y el directorio.
- Estructuras de propiedad que incluyan inversionistas pacientes del sector privado, que no dependan de donantes.
- Financiamiento proveniente de diversas fuentes (que comprendan recursos propios, depósitos y préstamos, no sólo donaciones).

Factores externos

- Magnitud y concentración del sector microempresario y del sector que no tiene acceso a servicios bancarios.
- Condiciones macroeconómicas (especialmente, estabilidad de precios o niveles de inflación previsible, que permitan a las instituciones microfinancieras y a sus clientes soportar los ciclos económicos con mayor facilidad).
- Un entorno regulatorio favorable (que incluya una regulación/supervisión prudencial y sólida en términos generales, normas que posibiliten que las microfinanzas sean rentables, y una participación limitada del gobierno en los préstamos minoristas).
- Niveles de competencia razonables (que ofrezcan incentivos para prestar un mejor servicio a costos más bajos, sin llegar a ser predatorios).
- Contactos políticos (pueden ser útiles, pero no es un requisito obligatorio).

Fuentes: Adaptación de Otero y Rhyne (1994) y Berger, Beck Yonas y Lloreda (2003).

De lo que no queda duda es el aumento en volumen del sector microfinanciero. La siguiente figura muestra el crecimiento real en el número de clientes más pobres alcanzados desde el año 2005, el crecimiento proyectado hasta el año 2015 y el crecimiento requerido para alcanzar a 175 millones de las familias más pobres del mundo al 2015.

Figura N° 23: Trayectoria del crecimiento de los clientes más pobres alcanzados, 2005 - 2015

Fuente: Informe de la cumbre de la campaña del microcrédito 2012

Según el informe de la campaña de la Cumbre del Estado del Microcrédito 2015, las microfinanzas han llegado a ser verdaderamente un negocio global con más de 211 millones de prestatarios al 31 de diciembre de 2013, de los cuales las mujeres constituyen más del 74%. Si bien sus reclamos básicos de empoderamiento y alivio de la pobreza fueron, al principio, incuestionables, con el tiempo se han vuelto controversiales, a medida que el propio sector ha crecido y se ha desarrollado (Garikipati, Johnson, Guérin, & Szafarz, 2017).

Hay ejemplos importantes de instituciones de microfinanzas orientadas hacia la mujer en América Latina, entre las que se incluyen la financiera regulada Compartamos, algunas filiales de Women's World Banking¹⁵ y la red Pro Mujer. Aun así, el porcentaje de mujeres entre los clientes de microfinanzas es menor en América Latina que en otras regiones, incluidos Oriente Medio y el Norte de África. Las comparaciones entre regiones indican que las mujeres son apenas el 38% de los prestatarios de las instituciones de microfinanzas de América Latina, mientras que representan el 60% de la base de clientes en Asia y África. Esto puede obedecer,

¹⁵ El Women World Bank, es una red global de 54 instituciones proveedores de microcrédito y bancos, que trabajan en 30 países para brindar productos financieros y servicios de crédito a microemprendedores, especialmente mujeres. La red provee a 11 millones de emprendedores directamente, y a otros 10 millones indirectamente a través de bancos asociados y otras redes regionales

en parte, a la mayor proporción de instituciones latinoamericanas que no están orientadas fundamentalmente a la mujer, en comparación con las que sí lo están.

De todo lo expuesto, se debe resaltar que, una de las características de la industria de microfinanzas del **continente latinoamericano, es prestar servicios a empresas sin suficiente acceso a los servicios financieros y al público no bancarizado en general, independientemente de su condición de pobreza.**

También los avances que se han producido en la región en esta materia, indican que la creación de sistemas financieros inclusivos y sostenibles son factibles y en muchos casos, rentables. Esto abre nuevos retos y plantea nuevos desafíos como la necesidad de proveer un acceso mayor de este tipo de servicios a un universo amplio de mujeres (por su mayor incidencia a la pobreza) que trabajan en la micro empresa y no han sido alcanzadas por estos beneficios, incorporando tecnologías innovadoras sin que las instituciones que otorgan estos programas se distraigan de su quehacer financiero.

3.1.4 Las microfinanzas en el Perú

Las microfinanzas en el Perú se remontan al año 1955, cuando Daniel McLellan, un sacerdote católico de la orden de Maryknoll, fundó la primera cooperativa de crédito en un remoto distrito de Puno dándole dinamismo a la ola de cooperativas de ahorro y crédito que se produjo a mediados de los años 50 y que finalmente llegó a su pico a mediados de los 70, hasta las reformas de los años 90 que posibilitaron un crecimiento del sector microfinanciero.

Un hito importante a considerar fue la creación en 1960 de un sistema de asociaciones de ahorro y crédito que recibía depósitos y otorgaba préstamos para vivienda llamadas Mutuales¹⁶ y en los años 70 llegaron a captar el 10.6% del total de depósitos en el sistema financiero, superando a las cooperativas de ahorro y crédito,¹⁷ y la creación en 1961 de la Central de Crédito Cooperativo del Perú (CCC), que abrió como una institución de segundo piso para financiar a las cooperativas de ahorro y crédito. Hacia 1975, el número de miembros pasaba el millón, un logro asombroso para dos décadas de crecimiento.

¹⁶ Las mutuales prestaban a sus miembros y también a las cooperativas de ahorro y crédito. En total, hasta 1970 se habían creado 16 mutuales. El sistema de mutuales existió en paralelo con las cooperativas de ahorro y crédito, pero su ubicación en las ciudades más grandes y sus políticas de crédito las encaminaron hacia una clientela de mayores ingresos, especialmente profesionales y empleados del sector moderno.

¹⁷ Las mutuales fueron promovidas, financiadas y supervisadas por un banco estatal, el Banco de la Vivienda del Perú, creado en 1962.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Más allá de los beneficios inmediatos para sus miembros, las cooperativas de ahorro y crédito y las mutuales, ayudaron a crear una cultura de ahorro, y aunque desviaban los depósitos de los bancos tradicionales, incrementaron el tamaño del ahorro financiero y constituyó un gran paso hacia la democratización del crédito. El éxito alcanzado por ambas instituciones no fue el resultado de mayores tasas de interés (las cuales se mantuvieron cerca de los niveles de mercado), sino más bien de mejoras cualitativas en los productos que ofrecieron. **La innovación principal fue el vínculo entre ahorro y acceso al crédito**

Durante los últimos años de los 70, la década de los 80 y primeros años de los 90, el contexto peruano era de alta inflación, terrorismo virulento, deterioro de instituciones, colapso económico y un desastre natural extraordinario (fenómeno del Niño). La inflación llegó a tasas anuales de 70% durante los finales de los años 70, se duplicó en 1985, y luego estalló en una hiperinflación de tres años hacia finales de esa década, llegando a 7,650% en 1990. Las organizaciones públicas y privadas que desarrollaban proyectos sociales en distritos alejados o en asentamientos humanos urbanos fueron obligadas a abandonar sus labores. Por otro lado, el terrorismo causó una masiva ruptura económica, debilitó la economía y recortó la capacidad de pago de la mayoría de los deudores.

Aunque las cooperativas de ahorro y crédito y las mutuales dominaron la escena de las microfinanzas durante los años 60 y 70, y aunque disminuidas, inclusive en los 80, continuaron siendo la principal opción para las personas que no podían aspirar a un crédito bancario. Pero también se produjeron durante los años ochenta, otros esfuerzos cuyo fin era abrir las puertas de las finanzas a los pobres. Fue el trabajo de diversos exploradores, desconectados y con diferentes metas, cuyas rutas, llevaron a todos a través de un mismo puente: el del contacto y conocimiento del mundo de la pequeña empresa. Conger, Inga, Webb (2009), indican que las microfinanzas en el Perú constituye uno de los casos más significativos de desarrollo porque ha sido un laboratorio en el que se ha evaluado a una gran diversidad de modelos institucionales y revelado el margen existente para la adaptación y la credibilidad.

A principios de los años noventa se desarrolló un ambiente propicio para el crecimiento del microcrédito en el Perú, no solo por la buena situación económica por la que atravesaba el país, sino también, por la creación de un marco legal favorable que permitió a las instituciones microfinancieras incrementar su oferta de productos y servicios, dando cobertura a mayores mercados (Matute et al., 2008). De acuerdo con un estudio realizado por Portocarrero y Byrne,

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

(2004 citado por Matute et al., 2008), se pueden distinguir tres etapas marcadas por las que pasó el microcrédito en el Perú: **primera etapa:** se puede observar la participación activa de algunas instituciones microfinancieras que ingresaron tímidamente a atender las necesidades de los microempresarios no cubiertas por la banca tradicional cuya característica son las altas tasas de interés y una oferta muy concentrada. Por otro lado, la rentabilidad de estas entidades no era muy atractiva y no existía una oferta estandarizada de los productos y servicios brindados; **segunda etapa:** las primeras empresas, pioneras en el financiamiento a las mype se consolidaron, logrando reducir sus costos, incrementando su rentabilidad y alcanzando una sólida participación del mercado, lo que trajo como consecuencia que nuevos competidores ingresen a este mercado de financiamiento a la microempresa; **tercera etapa:** está marcada por el crecimiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de Pequeña y Microempresa (Edpyme), los que, a través de un marco regulatorio dado por el gobierno, pudieron ingresar a ofrecer financiamiento a segmentos antes no atendidos por la banca comercial. En esta etapa predomina un ambiente mucho más competitivo, con nuevas estrategias orientadas a la captación de clientes de sus competidores. En este contexto, las tasas de interés empezaron a bajar, al verse afectadas por la competencia de las diversas entidades microfinancieras.

En diciembre de 1994, el gobierno legisló sobre las Edpymes, las cuales surgen de la especialización y formalización de las denominadas ONG, para tratar de obtener fondos de los mercados de capitales locales e internacionales pues hasta ese momento sus posibilidades de financiar a las microempresas estaban limitadas. Este proceso se denomina *upgrading*¹⁸, y ha permitido brindar servicios financieros a microempresarios, a pequeñas y medianas empresas, y a hogares de bajo ingreso. Estas instituciones todavía tienen un desafío clave por delante: administrar la diversificación y la competencia sin distorsionar su producto básico de microcrédito (Berger et al., 2007).

Acción Comunitaria del Perú (ACP), una ONG de amplia experiencia en el negocio del microcrédito que tenía a su vez el apoyo de Acción Internacional, consideró convertirse tan pronto como la estructura fue creada, pero no obtuvo la autorización inicial sino hasta octubre de 1996, y aparentemente nunca solicitó la autorización definitiva para iniciar sus operaciones.

¹⁸ definido como la transformación de organizaciones no gubernamentales de microfinanzas en instituciones financieras formales, bajo la supervisión de las autoridades bancarias,

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Esta ONG llegó a ser MIBANCO el banco especializado en microcréditos para las micro y pequeñas empresas. Inició sus operaciones como intermediario microfinanciero, en mayo de 1998.

Las diferencias en los orígenes de las distintas IMF dan cuenta, en parte, de los diferentes niveles de éxito alcanzados en el mercado microcrediticio. Con excepción de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), las demás IMF han tenido a la base, como elemento positivo, la experiencia microfinanciera de otras instituciones de actuación internacional. En el caso de las CRAC, tal elemento no ha existido y, más aún, su relación con el poder político les ha proporcionado más perjuicios que beneficios (Aguilar, 2004).

No obstante, las características del sector PYME, durante la expansión del sistema financiero de mediados de los noventa, la banca comercial comenzó a interesarse por este sector (Trivelli, Venero 1999). Sin embargo, esta tendencia se revirtió con la crisis financiera internacional de fines de los noventa, la que, sumada al Fenómeno de El Niño de 1998, generó una caída del nivel de actividad interna y una retracción del sistema financiero local.

Conger et al., (2009) sostienen que la mayoría de los microcréditos en el Perú, se diferencian hoy de los créditos de la banca comercial regular solamente en que la evaluación inicial se realiza en la sede de la microempresa y en el hogar del prestatario. El grueso de los microcréditos otorgados por los bancos, las cajas municipales, edpymes, empresas financieras y cajas rurales se compone de préstamos otorgados a un propietario individual o a una microempresa y se basan inicialmente en un análisis del flujo de caja del negocio, a menudo, en visitas al lugar de trabajo y hogar del cliente, y de manera creciente, para los préstamos subsecuentes, en el historial de pagos, no requieren garantías y se debe tener en cuenta el tratamiento a la provisión permitida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's para la categoría de la micro y pequeña empresa.

La mayoría de los microcréditos podrían definirse como “minimalistas”, es decir, que no requieren que el prestatario tenga ahorros, abra una cuenta o asista a sesiones de capacitación, y que no es parte de un paquete de otras formas de asistencia como extensión agrícola u organización comunal.

El exitoso sistema de micro finanzas peruanas, reconocido a nivel internacional como uno de los mejores del mundo, es una magnífica fuente de lecciones. Una de ellas es que, para asegurar

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

una oferta constante de crédito a un número creciente de micro y pequeñas empresas, se requiere lograr el auto sostenimiento de las instituciones de promoción. En el caso concreto de las microfinanzas dice Villarán (2007), su éxito se ha debido a que los ingresos cobrados por los servicios financieros (principalmente vía tasas de interés) cubrían los costos de su producción.

El País tiene la virtud de mantener una industria microfinanciera poco subsidiada¹⁹ concentrada y la más diversificada si se le compara con otras de importancia. Las tres principales instituciones concentran solamente el 38% de todos los créditos. En Indonesia y Vietnam este valor es 99%, en Colombia 84%, en Bangladesh 81% y en México 80%. Adicionalmente, la industria es altamente regulada: 40 proveedores de microfinanzas son supervisados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Al mismo tiempo, las utilidades permitieron que el sector se independizara cada vez más de las donaciones y se volviera auto sostenible. (p.23).

El detalle en este apartado permite dar cuenta de las nuevas reformas a nivel financiero a principios de la década de los noventa, que constituyó el punto de partida para la expansión del crédito en el Perú y la aparición de nuevos intermediarios financieros formales; ambos factores a su vez permitieron la expansión del microcrédito. Es así que se cuenta con acceso a servicios financieros para el desarrollo de emprendimientos de comercio o servicios a personas de bajos ingresos que han estado excluidas del sistema formal. Sin embargo, la característica de estas instituciones es prestar servicios a empresas sin suficiente acceso a los servicios financieros y al público no bancarizado en general con sesgo urbano, quedando un sector importante de mujeres sin ser atendido porque no tiene garantías, como se verá más adelante en el quinto capítulo.

3.2 La mujer y su acceso a microcréditos para la gestión de emprendimientos conducentes a su empoderamiento

¹⁹ Los subsidios del Gobierno son insignificantes y los recursos provenientes de los fondos no reembolsables de las ONG es pequeño. El financiamiento gubernamental fue importante en los años 70 y 80, pero la mayoría de los programas desaparecieron antes que el sector empezara a crecer en los años 90.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

El Anexo 1, punto 35 de la Declaración de Beijing indica: *Estamos decididos a garantizar el acceso de las mujeres en condiciones de igualdad a los recursos económicos, incluidos la tierra, el crédito, la ciencia y la tecnología, la capacitación profesional, la información, las comunicaciones y los mercados, como medio de promover el adelanto de las mujeres y las niñas y la potenciación de su papel, incluso mediante el aumento de su capacidad para disfrutar de los beneficios de la igualdad de acceso a esos recursos para lo que se recurrirá a, entre otras cosas, la cooperación internacional* (p.5).

Poner el crédito al alcance de la mujer, sería uno de los mecanismos que traen como resultado menor probabilidad de pasar hambre y un mayor empoderamiento de la mujer (Bedregal y Alcázar, 2010). Para lograr este objetivo, Littlefield, Morduch, y Hashemi (2003), indican que el acceso a los servicios financieros constituye una base fundamental de la que dependen muchas otras intervenciones esenciales como son el mejoramiento de la salud, los ingresos y un mayor control sobre los recursos financieros. Alvarado (2004), indica que para el logro de los objetivos de empoderamiento se precisan tres factores: los servicios no financieros, el monitoreo y el trabajo en la autoestima de las beneficiarias (Alvarado, 2004).

Una forma de ampliar las oportunidades de empleo y lograr el empoderamiento sería aumentando su potencial de generación de ingresos a través de la capacitación empresarial (Bulte, Lensink, & Vu, 2016), que la lleve al desarrollo de emprendimientos con acceso al microcrédito, ya que, durante mucho tiempo, la alta concentración de los servicios financieros en la banca formal ha estado rezagada para la mujer frenando la posibilidad de emprender.

Cheston y Kunh (2002) afirman que al dar a la mujer acceso al capital de trabajo y capacitación, las microfinanzas ayudan a movilizar la capacidad productiva de la mujer para aliviar la pobreza y optimizar los resultados económicos. Las mismas autoras mostraron que algunas IMF's identificaron que la educación participativa en combinación con el microcrédito lleva al crecimiento personal, el empoderamiento y transformaciones en la conciencia de uno mismo, la familia y la comunidad extendida. Adicionalmente informaron de una mayor conciencia de los derechos de la mujer, mayor autoestima, autosuficiencia, y respeto para sí misma, más poder en la toma de decisiones, y relaciones familiares y comunitarias mejoradas.

Conger et al., (2009) destacan que un aspecto positivo de los préstamos a las mujeres es que el crédito tiene un importante impacto en el mejoramiento de la calidad de vida, por ser ellas las directamente responsables de la nutrición y salud de sus familias

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Para que los programas de crédito contribuyan al empoderamiento de las mujeres y al alivio de la pobreza existen desafíos relacionados con la necesidad de proveer un acceso mayor a este tipo de programas a un universo amplio de mujeres que trabajan en emprendimientos y no han sido alcanzados por estos beneficios, dar apoyo a métodos integrales de micro finanzas que tengan en cuenta la incorporación de innovación la investigación y el desarrollo productivo, llevar a cabo y dar apoyo a acciones de sistematización y difusión sobre mejores prácticas para empoderar mujeres (CEPAL , 2010b).

Pait (2009), afirma que la llegada de los productos financieros a las mujeres emprendedoras que crean sus negocios como estrategias para cubrir sus medios de vida se ha ampliado de manera muy importante debido a la expansión de las microfinanzas, siendo que en el caso de créditos Mype más de la mitad de clientes vigentes en entidades financieras son mujeres. Sin embargo, varios estudios entre ellos el de Brana, 2012; Buvinic & Berger, 1990; Fletschner, 2009 muestran que las mujeres enfrentan un crédito más severo, el racionamiento, es decir, se otorgan préstamos más pequeños que los hombres

Las entidades de microfinanzas declinan en su atención preferente a las mujeres a medida que van creciendo, quedando parcialmente demostrado lo que Cheston y Kuhn señalaron en su artículo preparado para la Cumbre de Microcrédito en el año 2002 y también lo afirmaron, que las IMF estaban ofreciendo un porcentaje cada vez menor de préstamos a las mujeres, aun cuando hubieran crecido y contaran con nuevos productos crediticios y que los montos que recibían las mujeres en líneas de crédito eran más pequeños que aquellos para hombres, aun cuando pertenecieran a un mismo programa de crédito, a la misma comunidad y al mismo grupo de prestatarios y productos. La presencia de mujeres en el sector de la microempresa urbana y rural, sigue diciendo la autora, es importante; sin embargo, no se hace un seguimiento permanente de su participación en el sector.

Por otro lado, en cuanto al desarrollo del sector de las microfinanzas en Perú, el reporte anual de COPEME (Consorcio de organizaciones privadas de la micro y pequeña empresa) considera dentro de su Sistema de Información periódica a 12 instituciones, de las cuales 7 son asociadas a COPEME y las otras 5 son parte del sector microfinanzas vinculadas a la red. La prioridad de las 12 IMFs es incrementar el acceso a los servicios financieros y atender primordialmente a grupos de mujeres (9 de las 12).

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Las instituciones que reportan a COPEME se dedican exclusivamente a la oferta de productos financieros como el crédito. Ofrecen en menor medida servicios no financieros (el 50% ofrece servicios no financieros, por ejemplo, educación y empoderamiento de las mujeres). Se trata de ONGs y cooperativas con un enfoque más social y están impulsadas por su razón de ser.

Figura N° 24: Oferta de productos y servicios de microfinanzas del Consorcio COPEME

Fuente: Reporte país de Desempeño Social – COPEME, 2017

Las cifras muestran un equilibrio en el número de agencias en zonas rurales y urbanas.

Figura N° 25: distribución de agencias entre zonas rurales y urbanas

Fuente: Reporte país de Desempeño Social – COPEME, 2017

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

El principal grupo de clientes objetivo es el de las mujeres, las instituciones con objetivos sociales han tenido siempre presente este grupo de población. El alcance a clientes en áreas rurales y/o urbanas, está más orientado a no hacer diferencia entre ambos grupos, por esta razón son más equilibradas. En cuanto al perfil de los clientes, la mayoría son prestatarios mujeres y/o urbanos, sin embargo, cuando se analiza a los ahorradores, la mayoría son hombres y/o urbanos.

Figura N° 26: perfil de los clientes de microfinanzas

Fuente: Reporte país de Desempeño Social – COPEME, 2017

Si bien en términos de volumen de clientes y cartera, la importancia de este sector de organizaciones no es resaltante si se compara al volumen de clientes y la cartera de las financieras y la banca que atienden al sector MYPE, si lo ha sido y lo sigue siendo en tanto constituyen importantes agentes que permiten un acceso inicial a servicios financieros y no financieros a sectores que se inician por primera vez con negocios que se solventan gracias al crédito y que progresivamente ingresan en el camino de la denominada bancarización.

Los microcréditos se han mostrado eficaces para paliar unos déficits de toda índole, sanitarios, de alimentación, de mantenimiento de las viviendas, etc. que de otra forma les hubiera sido totalmente imposible conseguir. Un efecto social, pero no menos importante que se produce es un fortalecimiento del papel de la mujer y unas relaciones más igualitarias con respecto a los hombres. Sin embargo, como observan Alvarado y Gallardo (2004), **el acceso al crédito por**

sí solo genera impactos mínimos en el empoderamiento e indican que el bienestar y el logro de mayor equidad de las mujeres requiere de servicios complementarios y de mecanismos de monitoreo, que garanticen el correcto uso de los préstamos en su propio negocio

3.2.1 ¿Cómo acceden las mujeres a fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus emprendimientos?

Durante la década de los años 70, el Banco Mundial, la OIT y las universidades produjeron muchas investigaciones sobre los vínculos entre inversión, el empleo y la estructura productiva. Estas investigaciones gravitaron pronto en el descubrimiento empírico de que las pequeñas empresas generaban más empleos por dólar de inversión que las grandes firmas. La solución a la pobreza urbana, estaba entonces directamente vinculada con la promoción de la pequeña empresa (Conger et al. 2009; Villarán 2007, CEPAL, 2002), la discusión se centraba en cómo financiarla. Floro y Cagatay (2002, citado por CEPAL 2010b), apuntan que en relación al financiamiento de emprendimientos desarrollado por mujeres es necesario vincular, combinar y ajustar políticas adecuadas de micro financiamiento en la que se fomente el ahorro popular y la inclusión bancaria (apertura de cuentas bancarias personales de ahorro), **el estímulo a la conformación de sus activos y un acceso a conocimientos esenciales relacionados con la gestión de sus emprendimientos, el fomento y facilitación de sus inversiones productivas, así como la reducción de su vulnerabilidad. No obstante, anotan Cheston y Kuhn (2002), el microcrédito y la microfinanciación, junto con la capacitación para actividades empresariales, constituyen la estrategia clave contra la pobreza que suelen apoyar los gobiernos y la comunidad en general.**

Los programas de crédito conceden a las mujeres pobres autonomía para tener su propio negocio e incrementar su productividad e ingresos. Así las ayudan a salir del círculo vicioso del endeudamiento establecido con prestamistas, intermediarios y comerciantes, y mejoran su capacidad de negociación con terceros, ya que el simple hecho de poseer una cuenta bancaria de ahorro personal, protegido de presiones externas y familiares representa para muchas un cambio importante de sus roles personales y familiares, así como en la importancia de sus percepciones como persona (CEPAL, 2010b).

Tanto los microcréditos como las microfinanzas, no son la panacea para solucionar los graves problemas que enfrentan los pobres y en particular las mujeres pobres. Un amplio marco de

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

medidas macro y microeconómicas deben direccionarse de manera de crear condiciones económicas que tiendan a eliminar la pobreza, y es vital trabajarlas en paralelo con una evaluación crítica del acceso, entrega y seguimiento de los sistemas micro financieros (Marulanda, 2005; Navajas y Tejerina, 2007).

Ante la reiteración de periodos largos de crisis económica, las mujeres empezaron a involucrarse en actividades de generación de ingresos para cubrir las brechas en los ingresos familiares. Como consecuencia, participaron de manera inédita en las nuevas unidades informales o bien en actividades productivas asociadas a programas sociales para paliar los efectos de las crisis. Varias ONG comenzaron a brindar los primeros créditos a grupos de mujeres asociadas en clubes de madres o comedores populares para que realizaran actividades asociativas de generación de ingresos. Esta va a ser la primera puerta de entrada de acceso de las mujeres pobres a las microfinanzas en el país, respondiendo a su demanda por generar sus propios ingresos antes que solamente recibir soporte asistencial para la alimentación y la supervivencia (Pait, 2009).

En otros contextos que se caracterizan por la despoblación y el envejecimiento de su población rural como el caso de España, el apoyo financiero constante a los pequeños empresarios, constituyen iniciativas implementadas por las asociaciones público privadas, fundaciones, grupo de acción local, asociaciones municipales, etc. a través de un 'Plan de Financiamiento' acorde con las especificidades y condiciones de cada proyecto. Tal es el caso del proyecto para la planificación e implementación de un programa de emprendimiento llamado "Jóvenes emprendedores para la sostenibilidad de las áreas rurales" Programa JESTeR (López, Cazorla y Panta, 2019). Este programa incluye una amplia gama de actores locales que son cruciales como herramienta para la adaptabilidad.

Aun cuando existen algunas experiencias de banca para mujeres como el Women's World Banking, el acceso a servicios financieros exige complejos requisitos y en la mayoría de los casos no contempla las realidades y condiciones de trabajo de las emprendedoras, lo que dificulta en gran medida la posibilidad de obtener créditos (CEPAL, 2010b).

Para Littlefield et al., (2003), posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de aprovechar las oportunidades de un mundo globalizado. Tinker (2000), propone el uso del microcrédito

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

focalizado en las mujeres, tomando en consideración que los programas contra la pobreza más efectivos han demostrado que la participación comunitaria debe desagregarse en grupos sociales, especialmente mujeres, en lugar de estar enfocados en territorios.

Un estudio sobre programas de microfinanzas realizado por Khandker (1998) en Bangladesh, indican que los pobres y especialmente las mujeres, han sido eficazmente escogidos como destinatarios y que los programas de microfinanzas han logrado el éxito a la hora de crear nuevas oportunidades económicas para sus clientes, al aumentar su acceso a los recursos y mejorar su confianza y bienestar. Sin embargo, aunque las microfinanzas generan beneficios para las mujeres y los pobres, parece que sólo benefician a la parte de los pobres que es capaz de utilizar préstamos de manera productiva (Khandker, 1998) o a aquellos segmentos que tengan una mínima capacidad de pago (Marulanda y Otero, 2005).

Algunos elegibles pobres no participan en los programas de microfinanzas ya que carecen de la capacidad de utilizar productivamente los préstamos o la tierra (una fuente de empleo y una forma importante de la seguridad económica) necesarios para asumir el riesgo del trabajo por cuenta propia. Las personas elegibles que están ultrapobres (los más pobres entre los pobres) y la falta de capital humano tiende a no pedir prestado a los programas de microcréditos. Por ello indica un documento de la CEPAL (2002), **el camino a seguir es otorgar crédito junto a valores culturales, dando una buena capacitación en cómo usar el dinero, de forma que los beneficiarios puedan actuar autónomamente.**

En esa línea, un estudio realizado en Cañete con mujeres de escasos recursos a quienes se les facilitó asesoría en creación de negocios y microcrédito educativo, (Panta, Yagüe & Ríos, 2015), evidencia cómo el microcrédito educativo ha resultado ser una herramienta positiva, innovadora, inclusiva, replicable y sostenible, atenuante de la pobreza, que contribuye al empoderamiento de la mujer permitiéndole adquirir habilidades y conocimientos que inciden sobre su mayor valoración y participación social.

La posibilidad de acceso al crédito y financiamiento, es uno de los recursos fundamentales para el inicio y desarrollo de un emprendimiento, cualquiera fuera su tamaño y suele identificarse con la posesión de garantías reales (Hoff et al., 1993; Besley, 1994, citado por Trivelli, 1994); sin embargo, las mujeres carecen de garantías, siendo uno de los factores que obstaculiza el acceso de la mujer a servicios financieros. Otros factores que obstaculizan su acceso a servicios financieros, los veremos en el siguiente apartado.

3.2.2 Factores que obstaculizan el acceso de la mujer a servicios financieros.

Tradicionalmente, el sistema financiero no ha reconocido a las mujeres como sujetos de crédito y solo a fines de los 90 ha comenzado a considerarla como un segmento de mercado, ya sea como tomadora de crédito o como inversora. Las razones, aparte de las garantías al carecer de activos productivos, han estado principalmente en su bajo nivel educativo, sus ingresos que por lo general son reducidos e inestables, la desvalorización social y económica su trabajo, etc. El documento de la CEPAL (2002), indica que el difícil acceso que tienen las microempresas al mercado financiero formal es una de las mayores restricciones para generar empleos y mejorar las condiciones de vida de amplios grupos de población en los países en desarrollo. El instrumento más eficaz para superar tal restricción sería el microcrédito, facilitándoles un recurso necesario al momento de constituirse.

Entre los factores que impiden que las mujeres tengan acceso al crédito están los referidos al orden social y cultural, no contar con el título de propiedad de las tierras y por otro lado el problema del analfabetismo y falta de documentación que afectan al 50% de mujeres que viven en los sectores pobres y de extrema pobreza. Y por el lado externo a ellas, está la dificultad de enfrentar altos costos de transacción que imponen las entidades financieras para acceder a estos.

Si bien la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, enfrentan serios problemas para acceder a créditos, las mujeres tienen serios inconvenientes, a pesar que existen evidencias que son buenas pagadoras, presentan mejor desempeño de pago que los hombres e invierten sus mayores ingresos en el hogar y en el bienestar de la familia (CEPAL 2010b, Cabala 2009, Littlefield et al., 2003; Vásquez y Monge, 2009, Tinker 2000).

Adicionalmente, la dedicación compartida de la actividad económica con responsabilidades familiares y domésticas y los riesgos propios de la discriminación por género que aún subsisten en alguna medida también frenan este acceso. Entre los factores externos que afectan la competitividad, según lo rescatado por Coquis-Fernández (2008), están la legislación laboral no apropiada, dificultades en la obtención de permisos y licencias (aunque se viene superando), así como la inadecuada legislación de distintos aspectos que afectan a la pequeña empresa.

3.2.3 La mujer en el contexto de las microfinanzas y su empoderamiento: experiencias en otros territorios

Como vimos en el segundo capítulo epígrafe 2.4.1, la naturaleza política del término, hace que sea interpretado de diferentes formas y que cobre significados disímiles que siempre se discuten. A pesar que existen diversos autores que han tratado de definir el término “empoderamiento”, la mayoría de estos enfoques comparten ideas comunes, como la capacidad de elegir entre diferentes opciones, controlar la vida y los recursos propios (materiales e intangibles), mayor confianza en uno(a) mismo(a), y la perspectiva de la autogeneración del empoderamiento. En cualquier caso, el empoderamiento puede resumirse en cambio, decisión y poder (Cheston y Kuhn, 2002).

Por lo general, se asume que el empoderamiento se logra proporcionando a las beneficiarias el poder de manejar dinero y oportunidades de desarrollo económico. Sin embargo, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, existe poca evidencia empírica de que esta hipótesis sea cierta, porque el impacto del microcrédito varía según la tecnología usada, los sistemas de género en que se desenvuelven las beneficiarias y los servicios que acompañan al crédito (Alvarado, 2004), además del entorno sociocultural en el que se desenvuelven las prestatarias.

Posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de enfrentar las desigualdades sistémicas de género. En esa línea, Littlefield et al., (2003), indican que los programas de microfinanciamiento de distintas regiones muestran un mayor papel decisorio de las mujeres.

3.2.3.1 Experiencias de la mujer en el contexto de las microfinanzas y el empoderamiento

La contribución de las microfinanzas al empoderamiento de las mujeres y al cambio de las relaciones de género pueden ser bastante difíciles de atribuir ya que interactúan con las dinámicas más amplias del cambio en la sociedad (Johnson, 2005).

Si bien al principio no se cuestionó que las microfinanzas favorecían el empoderamiento y alivio de la pobreza en las mujeres, con el tiempo se han vuelto controversiales. A medida que el propio sector ha crecido y se ha desarrollado, también la investigación ha progresado junto con los métodos de investigación utilizados (Garikipati, Johnson, Guérin, & Szafarz, 2017).

En los últimos cinco años, una serie de revisiones sistemáticas han confirmado que la efectividad en una variedad de indicadores de ingresos y bienestar es, en el mejor de los casos, modesta y que el microcrédito y el microahorro redujeron la pobreza en algunas circunstancias, para algunos de los clientes, por algún tiempo (Duvendack, Palmer-Jones, Copestake, Hooper, Loke, & Rao, 2011; Stewart, Van Rooyen, Korth, Chereni, Da Silva, & De Wet, 2012; Vaessen, Rivas, Duvendack, Palmer, Leeuw, Van Gils, & Waddington, 2014; Brody, De Hoop, Vojtkova, Warnock, Dunbar, Murthy & Dworkin, 2015). De hecho, parece que la posibilidad que se produzcan cambios positivos a través de las microfinanzas dependen del "contexto, compromiso y capacidad" (Kabeer 2005).

Sin embargo, algunas experiencias en torno al acceso de la mujer al microcrédito y su impacto en el empoderamiento, dan cuenta de la mejora de su confianza y bienestar. Al aumentar la contribución económica de la mujer al hogar, la participación en un programa de microfinanzas puede favorecer su sensación de autoestima, de control de bienes y un mayor papel decisorio.

Un estudio en Oman, realizado por Ghouse, McElwee, Meaton y Durrah (2017), analiza las barreras que atraviesan las mujeres emprendedoras y concluye que las mujeres rurales omaníes que aspiran a establecer sus propias empresas deben **contar con capacitación y apoyo para acceder al capital, de lo contrario tendrán oportunidades limitadas para el éxito**. Aunque se evidenció que existe un entorno limitante que les impide tener un mayor crecimiento e impacto y que las prácticas socioculturales tradicionales continúan restringiendo a las mujeres a su roles maternos y familiares, este estudio no se centró en salvar las barreras y brindar capacitación específica y microcréditos para el emprendimiento ni en los impactos que de ello se deriva.

Otra investigación realizada por Monjarás, Landeta y Rojas (2010), que tuvo como objetivo identificar los factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México en la constitución de su empresa, mostró a los programas educativos y el acceso al financiamiento como componentes de la cultura emprendedora por encima de factores exógenos como la tradición familiar, incertidumbre social, experiencia laboral, red de contactos o desempleo. Este estudio contrasta con otro realizado solo en España por Noguera, Urbano y Alvarez (2012), quienes encontraron que los factores informales (percepción de habilidades para emprender, redes sociales y rol familiar) son más

relevantes para el emprendimiento femenino que los factores formales (financiación, políticas de apoyo no económicas y formación). En ninguno de estos 2 estudios se atiende a la capacitación y al crédito para promover el emprendimiento. El estudio titulado “¿Algo más que capacitación empresarial para el empoderamiento a mujeres microempresarias? Evidencia experimental a corto y mediano plazo en el Perú”, (Valdivia, 2014), da a conocer en dos grupos de tratamiento, que existe una baja tasa de adopción efectiva de la capacitación y sugiere la existencia de un espacio para mejorar el reclutamiento y la transmisión de buenas prácticas empresariales generales. Si bien este estudio sí aborda el tema de capacitación en gestión empresarial y asistencia técnica, no tuvo como objetivo conocer el impacto del crédito en los emprendimientos de las mujeres tratadas.

El impacto en el empoderamiento suele ser diferencial dependiendo de los mecanismos utilizados en la entrega de las microfinanzas que suelen ser muy variados: desde la simple provisión de crédito por parte de instituciones financieras con fines de lucro hasta esquemas administrados por ONG socialmente impulsadas que pueden proporcionar interacciones que van más allá del desembolso de crédito. En lugar de los elementos financieros del esquema, pueden ser estos aspectos de las microfinanzas los que generan empoderamiento (Bali Swain y Varghese, 2013; Holvoet, 2005; Tesoriero, 2005). Por ejemplo, Bali-Swain y Wallentin (2017), utilizan datos de encuestas de cinco estados de la India para examinar el impacto diferencial de varios aspectos del esquema de microfinanzas de la India en el empoderamiento de las mujeres y prueban si los desequilibrios regionales y los diferentes mecanismos de vinculación en todo el país dan como resultado diferencias significativas para el empoderamiento. Específicamente, encuentran que los impulsores del empoderamiento de las mujeres difieren entre las regiones de la India. En los estados del sur, los "factores económicos" impulsan el empoderamiento. Estos incluyen el acceso de la mujer al crédito, su trabajo y contribución a la economía del hogar y la capacidad para hacer frente a la crisis financiera. En otros estados, son los factores "no económicos" tales como su trabajo en red, comunicación y participación política que determinan el empoderamiento. Este hallazgo sugiere que los programas de vinculación de ONG y bancos hacen poco más que brindar servicios financieros y, de hecho, han hecho bastante poco para promover los objetivos sociales. Según el punto de vista de Kabeer, 2016 (citado por Garikipati, Johnson, Guérin & Szafarz, 2017) lo que importa es qué más se

proporciona junto con el crédito, y de esa forma, avanzar en mediciones de impacto en el empoderamiento de la mujer.

En los estados árabes del Golfo, la promoción de arriba abajo del espíritu empresarial, ha sido una característica destacada del programa de desarrollo regional durante la última década. Los seis estados²⁰ promueven activamente el espíritu empresarial y lo consideran fundamental para el empleo, el desarrollo del sector privado, la innovación y las estrategias de diversificación (Ennis, 2019). El examen de cómo se desarrolla esto en **Qatar y Omán** arroja luces sobre los marcos de políticas de desarrollo global y sobre los desafíos de la dependencia de los recursos, y descubre tensiones reales en los tratamientos económicos y académicos de las mujeres del Golfo. Promover el espíritu empresarial femenino abre un espacio para que las mujeres creen una alternativa de empleo y alivien algunas presiones del mercado laboral.

Un estudio empírico en **Vietnam**, da cuenta que las mujeres tienden a tener mayores preferencias por el capital humano de los niños, lo cual es una de las razones por las cuales las intervenciones de desarrollo están cada vez más orientadas hacia el empoderamiento de las mujeres. El estudio realizado por Bulte, Lensink y Vu (2016), basado en datos experimentales del Vietnam rural, documenta que las preferencias de los esposos tienden a dominar a las de sus esposas. Pero también se encuentra que la posición de negociación de las esposas puede fortalecerse con intervenciones externas, como por ejemplo la **capacitación empresarial** al aumentar el potencial de ingresos de las mujeres y el componente de género aumentar la confianza e inculcar normas de igualdad. El trabajo futuro debe identificar cuál de estos mecanismos potenciales explica el éxito de la intervención.

Otra investigación realizada en el **norte de vietnam** por Huis, Lensink, Vu & Hansen (2019), que implementó capacitación en Género y Emprendimiento Juntos (GET Ahead) desarrollada originalmente por la Organización Internacional del Trabajo para mejorar los resultados empresariales y mejorar el empoderamiento de las mujeres, midió el impacto de la capacitación “GET Ahead” en el empoderamiento de las mujeres a través de un grupo de prestatarias de microfinanzas de TYM, la organización de microfinanzas más grande de Vietnam del Norte. El estudio se enfocó en diferentes dimensiones del empoderamiento de las mujeres: (1) empoderamiento personal, medido por las creencias de control, (2) empoderamiento relacional, medido por la fricción relacional y (3) el poder de toma de decisiones dentro del

²⁰ Estos Estados son: Bahrein, Kuwait, Omán, Arabia Saudita, Qatar y los Emiratos Árabes Unidos (EAU). Todos son miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)

hogar. La investigación también destaca porque estudió si la participación de los esposos afecta el impacto de la capacitación. Se encontró que la capacitación “GET Ahead” mejora el empoderamiento de las mujeres en los tres aspectos: aumento de las creencias de control, poder de toma de decisiones dentro del hogar (solo en gastos mayores, mas no en el dominio diario), y disminución de la fricción relacional. Los autores destacan que los resultados sobre las fricciones relacionales deben tomarse con cuidado debido a la posible falta de informes. Además, no se encontró impactos adicionales de invitar a los esposos a la capacitación. Finalmente, los resultados sugieren claramente que puede tomar algún tiempo antes de que la capacitación comience a ejercer un impacto. No observaron efectos a corto plazo sino solo a mediano plazo desde antes del entrenamiento hasta 12 meses después del entrenamiento. Este estudio examinó los impactos de una capacitación ofrecida a mujeres que son miembros de una organización de microfinanzas y, por lo tanto, probablemente no sufran restricciones crediticias, por lo que se siguen echando en falta estudios sobre el impacto del binomio capacitación - crédito para el acceso al emprendimiento en mujeres que han estado excluidas de esos activos.

Además, puede ser que la oferta conjunta de crédito y capital humano (a través de la capacitación) explique los resultados positivos. De manera similar, investigaciones previas que contrastan el impacto de una capacitación centrada en género y salud, con microcrédito y tanto con microcrédito como con capacitación, informan que las prestatarias de microfinanzas que recibieron acceso al crédito y una capacitación adicional en género y salud mejoraron en todos los dominios de empoderamiento de las mujeres en comparación con las mujeres que solo recibieron un préstamo o que no recibieron un préstamo ni capacitación.

El estudio realizado por Weber y Ahmad (2014), respecto al empoderamiento de las mujeres y las microfinanzas en **Pakistan**, dieron resultados mixtos. Con el fin de explorar si las microfinanzas influyen en el empoderamiento, el estudio comparó a mujeres de ciclos de préstamos más altos de una institución de microfinanzas pakistaní con las del primer ciclo de préstamos con respecto a su empoderamiento. Al utilizar una encuesta y métodos estadísticos multivariantes, como el emparejamiento de puntaje de propensión, el estudio encontró que las mujeres en ciclos de préstamos más altos tenían un nivel más alto de empoderamiento, por lo que los autores concluyeron que las microfinanzas tienen un impacto en el empoderamiento de las prestatarias.

Ghana, es un país donde el desempoderamiento de las mujeres está arraigado en una serie de factores que incluyen: participación política limitada; bajos niveles de educación

femenina; mala salud incluyendo alta morbilidad y mortalidad materna, entorno legal menos propicio que promueva la igualdad de género y el derecho de las mujeres; normas de masculinidad patriarcales y hegemónicas que consideran a las mujeres como inferiores a los hombres; oportunidades económicas limitadas; y prácticas culturales como el matrimonio forzado (Anyidoho & Manuh, 2010). En ese contexto, una investigación en cinco comunidades rurales de **Ghana** con mujeres que participaban en un popular programa local de desarrollo de microempresas dirigido por una gran organización internacional no gubernamental (World Vision Ghana), sobre la base de datos generados a partir de una investigación cualitativa longitudinal original, indaga cómo acceden las mujeres rurales al microcrédito y si las habilita o no para el empoderamiento. Los hallazgos de Ganle, Afriyie, y Segbefia (2015), muestran que algunas mujeres se han empoderado más, mientras que otras también se han quedado sin poder como resultado del acceso al préstamo. Se utilizaron tres matrices principales de empoderamiento de las mujeres: material, relacional y perceptual. Los resultados mostraron que algunas mujeres están empoderadas en varias dimensiones como resultado de su acceso a préstamos; otras mujeres tienen poco control sobre el uso de los préstamos y no están en mejor situación; mientras que otras son objeto de hostigamiento y abuso debido a su endeudamiento e incapacidad para pagar los préstamos. Estas últimas están en peor situación. Aquellas mujeres que obtuvieron un mayor poder como resultado de su acceso al crédito eran mujeres que ya estaban involucradas en alguna empresa comercial antes de recibir el préstamo o que ejercían un control total o significativo sobre los ingresos de éstos. Por el contrario, las prestatarias que se volvieron vulnerables e incluso perdieron su poder fueron aquellas que recibieron préstamos para iniciar nuevas empresas pero que en realidad no lo hicieron debido a otros usos que dieron al microcrédito como el consumo directo. Los autores señalaron que identificar el impacto del microcrédito en el empoderamiento de las mujeres es complejo debido a la fungibilidad del crédito, la no aleatoriedad en la participación en el programa (sesgo de selección) y la no aleatoriedad en la colocación del programa. La investigación expone claramente el abismo que puede existir entre la visión para promover el acceso de las mujeres al microcrédito y su operación real e impacto en el empoderamiento de las mujeres, y puso en tela de juicio algunas de las metodologías específicas utilizadas por World Vision Ghana como la noción general de que el microcrédito empodera a las mujeres.

El impacto de cualquier programa de microcrédito depende de los contextos socioeconómicos y culturales en los que se implementa, y que las mujeres pueden experimentar grandes ventajas y desventajas de acceder al crédito, dependiendo de sus situaciones y si son capaces de atender

su deuda o no. En algunos casos, el acceso al crédito podría ser el único aporte necesario en el camino hacia el empoderamiento de las mujeres. Al mismo tiempo, una cultura en la que las mujeres tienen poco control sobre sus préstamos e ingresos de sus inversiones, es un entorno singularmente pobre para otorgar crédito a las mujeres e iniciar nuevos negocios.

Los autores concluyen que, no siempre se puede suponer que el empoderamiento sea un resultado automático del acceso de las mujeres al microcrédito, especialmente en contextos como Ghana, donde aún enfrentan considerables desventajas socioeconómicas en relación con los hombres. Aunque el microcrédito podría ser un primer paso en un proceso, no es realista esperar que el acceso de las mujeres al microcrédito cambie instantáneamente un patrón de dominación masculina, así como otras condiciones sociales y culturales, que pueden haber existido durante un tiempo inmemorial, que priva a las mujeres del control sobre sus actividades económicas y el producto de las mismas. Sin embargo, con el tamaño adecuado de los préstamos, el momento adecuado, el monitoreo efectivo, pueden revertirse esas situaciones.

Por último, un estudio en Kenia realizado por Lock & Lawton Smith (2016), con el objetivo de analizar el panorama empresarial y las barreras y limitaciones que enfrentan las mujeres, así como el apoyo y las oportunidades disponibles, informó que las emprendedoras en Kenia enfrentan menos barreras para iniciar una microempresa y que el emprendimiento femenino sería el medio para aliviar la pobreza. Estas mujeres no tendrían restricciones de crédito pues la tendencia a un mayor nivel de emprendimiento se relaciona con la creciente disponibilidad de microfinanzas al ser prestatarias de dos instituciones de crédito: Opportunity Kenya, ONG y Action for Children in Kenya (AfCiC).

Sin embargo, el documento argumenta que para que el emprendimiento femenino tenga un mayor impacto en el crecimiento económico dentro de Kenia, el país necesita introducir políticas más efectivas, regulación del sector informal y mayor apoyo a las mujeres emprendedoras. El estudio también cuestionó si los efectos positivos indirectos de las microfinanzas (alivio de la pobreza y mejora de las habilidades empresariales) son suficientes para actuar como condición previa en el crecimiento económico o si se necesita más apoyo. De ser el caso, ¿qué tipo de apoyo debería considerarse?

Basado en investigaciones primarias a través de entrevistas personales con mujeres empresarias, el estudio encontró que: (i) acceder a las finanzas y comenzar una microempresa

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

como mujer emprendedora en Kenia no es un proceso tan difícil como sugiere la literatura; ii) la mayoría de las mujeres se han empoderado por la disponibilidad de microfinanzas, sin ser disuadidas o retenidas por su doble papel de emprendedora y cuidadora del hogar; (iii) es la necesidad lo que a menudo lleva a las mujeres a emprender, sin embargo los "factores de atracción" como independencia, desafío, iniciativa e ideas serían las que las mantienen motivadas y apuntan al éxito; (iv) las microfinanzas son, de hecho, una herramienta para aliviar la pobreza; (v) **la educación desempeña un papel clave en el éxito de las mujeres empresarias**; (vi) el emprendimiento femenino permite mantenerse a sí mismas y a sus familias y, en muchos casos, apoyar a otros en su comunidad; (vii) la falta de deseo de la mayoría de los encuestados de hacer crecer sus negocios significativamente y expandirse a niveles más altos, podría explicarse como una consecuencia no intencional de los préstamos, o podría ser simplemente una falta de conocimiento y educación sobre cómo hacer crecer el negocio; y (viii) las mujeres experimentaron un nivel de vida más alto de lo que cabría esperar de un grupo que representa al 46% de los kenianos que viven por debajo del umbral de pobreza.

Los resultados de la encuesta sugerirían que, a nivel micro, el apoyo de las organizaciones de microfinanzas a las mujeres empresarias, por ejemplo, a través de la capacitación y la tutoría, tendría un impacto positivo en el crecimiento y la sostenibilidad, pero no es suficiente por sí solo. También requiere una lente de nivel macro, que integre un apoyo gubernamental e institucional más amplio para crear un entorno favorable y más efectivo para el crecimiento económico.

El estudio indicó que si bien, existen investigaciones considerables sobre por qué las mujeres eligen convertirse en emprendedoras, echa en falta investigaciones sobre la medida en que las empresas propiedad de mujeres crecen, y para aquellas que lo hacen, cómo ese crecimiento contribuye al crecimiento económico. El contexto político es importante para comprender por qué muchas empresas no se expanden más allá de la escala de microempresas.

Aunque las microfinanzas y el empoderamiento se discuten intensamente en la literatura académica y se necesita más análisis empíricos para definir la conexión, la descripción de los casos darían señales de que no basta brindar solamente servicios financieros para traducirlo en empoderamiento. Quizá la pregunta que importa y se la formula Kabeer, 2016 (citado por Garikipati, et al., 2017) sea, ¿qué más se proporciona

junto con el crédito? La propuesta metodológica que se desarrolla en el cuarto capítulo respondería esta interrogante al articular el crédito con la financiación en capacitación e inversión para solucionar los problemas que afectan a las mujeres en el territorio.

3.3 Otras tecnologías crediticias

Es importante remarcar que los acuerdos a los que instaron las Conferencias Mundiales que vimos en el segundo capítulo, también contribuyó a impulsar el desarrollo de las microfinanzas, especialmente en Asia y América Latina. En 1974, durante la preparación del Año Internacional de la Mujer y la primera conferencia mundial en 1975, 100 mujeres se reunieron en Ghana para debatir sobre los temas que las preocupaban. En esa oportunidad, insistieron en que el **acceso al crédito era su principal preocupación, por encima de la educación, la vivienda o la atención médica pues, según sostenían, al acceder al crédito podrían mejorar sus ingresos y satisfacer otras necesidades** (Berger et al., 2007).

Valdivia (2004), dio a conocer que la alta concentración de la infraestructura financiera formal y la ausencia de tecnologías financieras adecuadas en los países en desarrollo han restringido el acceso de los hogares y microempresarios pobres a los servicios financieros especialmente en los hogares rurales peruanos.

Marulanda y Otero (2005), señalan que durante las últimas dos décadas se produjo en Latinoamérica un cambio fundamental en la concepción acerca del modelo que facilita el acceso a servicios financieros de la población de muy bajos recursos. El acceso a los servicios financieros integrales permite amortiguar los excesos y faltantes en el flujo de caja de los hogares, así como mejorar el potencial de generación de recursos de sus negocios, típicamente de carácter informal y caracterizados normalmente bajo el nombre de “microempresa”. Inicialmente las entidades sin fines de lucro, ONG, ante los problemas de información imperfecta y la inadecuación o insuficiencia de garantías que caracterizan a la población de muy bajos recursos, desarrollaron tecnologías basadas en el uso de información privada y seguimiento directo, permitiendo brindar crédito de manera sostenible y con posibilidad de expansión. De este modo se desarrollaron a principios de la década de los noventa las “tecnologías de microcrédito”, las cuales fueron implementadas en diversas organizaciones de la región, a través del aprendizaje de las “mejores prácticas” que iban surgiendo de las diferentes experiencias nacionales. Los dos objetivos primordiales que compartían estas

iniciativas eran llegar a una escala masiva de microempresarios de bajos ingresos y lograr la sostenibilidad de la organización. Para el final de la década de los noventa, un creciente número de países contaba con por lo menos una entidad que demostraba capacidad para alcanzar volúmenes significativos de crédito y que además había logrado la viabilidad financiera especializándose en el segmento de la microempresa. Según la CEPAL (2010b), en los últimos 20 años una amplia variedad de instituciones, principalmente organizaciones de servicio social sin fines de lucro, han elaborado métodos que les permiten otorgar préstamos a microempresarias y a otros clientes pobres a un costo manejable, mientras se mantienen tasas elevadas de reembolso.

A partir de la aparición del Banco Grameen en Bangladesh y de los resultados del trabajo de Finca Internacional, se asumieron principalmente dos tecnologías crediticias para el trabajo con las mujeres, ambas grupales: los grupos solidarios y la banca comunal, cuando se pretende trabajar con beneficiarios de menores ingresos. En cambio, cuando se trabaja con microempresarios con mayores ingresos o calificados como “de negocios”, y con utilidades más allá de la subsistencia, se ofrecen principalmente créditos individuales (Alvarado, 2004).

Orozco (2007) en un artículo publicado en la revista académica ECO, indica que los bancos comunales, así como los grupos solidarios y los créditos individuales, forman parte de una gama de tecnologías que se han desarrollado y adecuado para el otorgamiento de microcréditos. También llevan inmersa la prestación de servicios de desarrollo empresarial (SDE) a los clientes, lo cual incrementa sus competencias personales.

Acción Internacional cree que los diferentes enfoques de crédito, tales como el crédito grupal e individual, son complementarios en lugar de contradictorios, siempre y cuando encajen en la estrategia de negocio global de la institución y se ajusten a las necesidades y preferencias específicas del mercado objetivo. En los siguientes epígrafes, se describen las distintas tecnologías de crédito que usan las IMF u Organismos Internacionales para facilitar el crédito a las mujeres.

3.3.1 Grupos Solidarios

Forma parte de una metodología crediticia para personas pobres quienes en primera instancia deben formar un grupo en su comunidad. Los créditos son otorgados individualmente y los pagos deben efectuarse en periodo de tiempo determinado. El grupo es garante del préstamo

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

individual y además responsable si alguno de los miembros deja de pagar. Los grupos se reúnen una vez a la semana con un representante de la organización que otorga el crédito, para efectuar los repagos y evaluar las nuevas solicitudes de crédito. Los plazos de reunión y de pagos varían según la organización. En estos casos, los grupos también sirven para efectuar algunas otras acciones con las mujeres sujetas a crédito (Alvarado, 2004; Conger et al. 2009).

En el documento del CGAP/World Bank (1998), se indica que los grupos de solidaridad son formados con frecuencia por cuatro a seis personas que son vecinas o cuyas empresas funcionan en el mismo vecindario o en el mismo ramo de negocio. Debido a que los miembros tienen que garantizar recíprocamente los préstamos de unos y otros, su autoselección agrega a la confianza que la institución pueda tener en la fiabilidad de los miembros y éstos pueden ayudar a ésta en la cobranza a un miembro recalcitrante.

Según Trivelli, Alvarado, Galarza, (1999), en el caso de la selección de prestatarios con colaboración de grupos solidarios, el aspecto más importante es que las garantías están constituidas por avales cruzados de un conjunto de prestatarios autoseleccionados, que por lo general no exceden de diez. Ellos firman documentos que constituyen garantías personales que responden por las obligaciones de todos los miembros del grupo. De esta manera, cada prestatario está obligado a asumir la responsabilidad del pago de todos los demás miembros en caso de que ellos no cumplan con repagar los préstamos. A veces también se pide la constitución de garantías reales, pero sobre bienes que usualmente no son hipotecables ni están inscritos en registros prendarios, o cuya ejecución judicial en caso de incumplimiento sería muy difícil y/u onerosa (es sólo para generar un efecto psicológico sobre los clientes reduciendo la posibilidad de incumplimiento). Los préstamos son individuales, pese a la intervención del grupo antes señalada. Así, cada prestatario recibe individualmente los créditos y cada uno de ellos decide en qué invertirlo. Para facilitar el control y reducir los costos de supervisión se pide que los miembros del grupo guarden cierta proximidad geográfica, y en algunos casos que tengan actividades productivas similares, especialmente para los créditos agrícolas.

La supervisión está básicamente a cargo del grupo, por los mismos incentivos generados por los avales cruzados. Cada individuo "vigila" el buen uso del préstamo de los otros miembros, para asegurarse que el préstamo sea usado productivamente y para evitar asumir las obligaciones de los miembros incumplidos del grupo. Adicionalmente, los analistas o

encargados del crédito en la ONG realizan algunas visitas a los prestatarios, sobre todo en las fechas próximas al vencimiento de los créditos.

La recuperación es responsabilidad de los analistas y colaboran también los miembros del grupo. Cuando se produce un incumplimiento, los analistas visitan a los prestatarios incumplidos y/o a los demás miembros del grupo, recordándoles que deben asumir sus obligaciones porque de lo contrario ningún miembro del grupo recibirá otro préstamo. De persistir en sus incumplimientos, se inician las acciones judiciales, centrándose en los prestatarios incumplidos. Igualmente, en los casos en que existe el aval de una organización, esta instancia también interviene en la recuperación para evitar que sus demás miembros pierdan el acceso al crédito.

Conger et al., (2009), indica que el método del grupo solidario sigue siendo usado con clientes más pobres como medio para crear confianza entre los prestatarios que garantizan el repago. Los programas de microfinanzas de las ONG también ofrecen créditos individuales a los miembros del banco comunal o de los grupos solidarios cuyos negocios les permiten asumir deudas mayores que sus compañeros.

3.3.2 Los bancos comunales

Los bancos comunales son grupos de mujeres que se reúnen para ofrecer su solidaridad, para trabajar juntas, para recibir préstamos, para aprender a ahorrar, para compartir sus experiencias, para aprender de todos y también para compartir la práctica de valores humanos²¹.

Para Alvarado (2004), se trata de montos de dinero otorgados en forma de préstamo por las ONG's o las organizaciones intermedias a bancos comunales formados por una cantidad de socios que varía entre 15 y 25 personas. Estos bancos conforman sus propias directivas y prestan el dinero recibido a sus integrantes, garantizando los préstamos. Cada mujer recibe un préstamo inicial de US\$50. Manejan una cuenta externa (de pagos a la organización que les prestó el dinero) y una cuenta de ahorros. Además, dependiendo de las cantidades ahorradas,

²¹ Entrevista realizada por **Melissa Silva y Nicolás García-Amado** de Fundación Fide en setiembre del 2011 (Fundación Iberoamericana para el desarrollo) a Iris Lanao, Directora Ejecutiva de Finca Perú en el marco el Proyecto “Campaña de sensibilización sobre el microcrédito como una herramienta para combatir la pobreza en los medios de comunicación y Ong's” es una iniciativa de la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo para divulgar experiencias en el campo de las microfinanzas en Latinoamérica, tomando como referencia testimonios de beneficiarios e instituciones que lo promueven.

pueden manejar también una cuenta interna de préstamos basados en el dinero de los ahorros. En su mayoría, los montos de los préstamos son pequeños inicialmente y aumentan hasta un techo determinado, según el comportamiento crediticio de los miembros del banco. Esta forma de otorgar montos de crédito de manera escalonada también se utiliza en algunos casos con los grupos solidarios. El componente de ahorro puede ser obligatorio o voluntario y los intereses son muy variados. Las socias están involucradas en todo el proceso de funcionamiento de la organización. Ellas, junto con la directiva elegida, revisan el estado financiero de la organización y la admisión de nuevas socias o el otorgamiento de nuevos préstamos. Generalmente los bancos funcionan en ciclos de cuatro a seis meses. El préstamo otorgado debe ser devuelto durante el ciclo y al finalizar éste, se realiza una nueva solicitud de crédito según el comportamiento de las socias en los pagos. Muchas organizaciones utilizan también este espacio para brindar a las socias servicios no financieros; por ejemplo, capacitación en manejo empresarial o en autoestima y empoderamiento. Sin embargo, el hecho de que el crédito venga o no acompañado de otros servicios y el mismo tipo de servicio, depende de la lógica de la organización que trabaja con los bancos.

Conger et al., 2009, indica que la metodología de la banca comunal asigna la responsabilidad de las decisiones de crédito y del manejo de los depósitos de ahorro a los miembros del banco. Este método persigue disminuir el riesgo mediante la presión de grupo para asegurar la amortización del préstamo, y usar los ahorros grupales como garantía. El rol de los grupos en la toma de decisiones evita a las ONGs costos operativos. Los bancos se autogobiernan y la **confianza** entre los miembros del grupo es un ingrediente esencial para el éxito de la banca comunal. Quien pretende ingresar a un grupo debe ser invitado por un miembro activo del mismo y algunas veces tiene que ser garantizado. El grupo elige al presidente, al vocal, al tesorero, al secretario y al asistente de tesorería que será entrenado para suceder al tesorero.

Respecto a la metodología de bancos comunales liderada por FINCA, Valdivia (2004) destaca la importancia de los servicios de ahorro para los pobres como un mecanismo de suavizamiento del consumo ante fluctuaciones económicas y estacionalidades de sus ingresos, siendo los bancos comunales uno de los acercamientos desarrollados.

Algunas IMF combinan los modelos de préstamos a grupos y a individuos. Ofrecen préstamos a grupos para clientes más nuevos y más pequeños y préstamos individuales a clientes más antiguos que necesitan cantidades mayores

Cheston y Kunh (2002), indican que todos los modelos modernos de microcrédito dependen de la evaluación de riesgo basada en la reputación. Y todos los modelos que han tenido éxito han elaborado procedimientos racionalizados y descentralizados para mantener costos bajos, lo cual es esencial debido a los préstamos muy pequeños con los que tratan. Los documentos de garantía con frecuencia tienen valor más simbólico que real. El análisis financiero del negocio del cliente a menudo es rudimentario, no documentado o inexistente.

Los préstamos se aprueban a niveles bajos de la jerarquía de organización y el mismo oficial de crédito que aprueba los préstamos por lo general tiene a su cargo el cobro de los mismos. Estas prácticas son esenciales para la eficiencia de una IMF, aun cuando algunas de dichas prácticas creen riesgo potencial.

Armendáriz y Morduch (2005) señalan que el incumplimiento de pagos no es mucho mayor en micropréstamos individuales que en micropréstamos grupales. Ambos tipos de préstamos dependen de un contrato implícito: si el prestatario reembolsa en tiempo y forma, el proveedor de microfinanzas le entregará otro préstamo (u otro servicio) cuando lo necesite. Esto se confirma en la práctica: si ocurre algo que socava la confianza de los clientes en la capacidad del prestamista para cumplir la promesa implícita, el reembolso del préstamo se desploma abruptamente.

3.3.3. El Crédito

El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de una economía y para su desarrollo, representa sólo uno de los componentes de las actividades que cumplen los mercados financieros, permite realizar inversiones en activo fijo y capital de trabajo y mantener el nivel de consumo de los hogares ante situaciones de insolvencia. Sin embargo, no todos tienen iguales oportunidades de acceso al financiamiento de corto o largo plazo ya sea para el consumo o para realizar alguna actividad económica (Alvarado et al., 2001).

El acceso a los servicios financieros, y al crédito en particular, se considera una herramienta poderosa para la superación de los problemas de pobreza que enfrentan los sectores de menores ingresos, tanto en los países desarrollados como en los en vías de desarrollo. (Alvarado y Galarza, 2002).

Cuando se habla de crédito, se emplean términos que lo equiparan con un alimento o una herramienta física. Se le imagina como algo sólido, medible en cantidad y en efecto sobre el

bienestar. Pero antes de convertirse en dinero, registrable con precisión por los contadores “el crédito es un acto de fe y de confianza. Es, sobre todo, difícil de medir y entender psicológica y subjetivamente. Más aún, el crédito es una institución esencialmente social, porque se trata de una relación entre personas” (Conger et al., 2009, p. 13). Para estos mismos autores, el acceso al crédito tiene dos dimensiones interrelacionadas: volumen y precio, y es la reducción del precio la que conduce a un mayor volumen de transacciones. El corazón de la revolución microfinanciera es la reducción de costos que hace posible prestar más barato, y que tiene como resultado una ampliación del uso del crédito.

Las formas de proporcionar el crédito pueden ser grupales (banca comunal o grupo solidarios) como se vio en el apartado anterior o individuales. Los casos de créditos individuales funcionan con garantías colaterales dependiendo del monto de los préstamos. En este sector encontramos a las organizaciones que trabajan indistintamente con hombres o mujeres microempresarios, así como algunos programas dirigidos a mujeres solamente bajo el rubro de microempresarias.

En algunos de estos casos las organizaciones trabajan prestando servicios no financieros relacionados con el manejo empresarial. Sin embargo, éstos también dependen de la lógica de cada organización. Son escasos los programas de este tipo que funcionan con servicios de fortalecimiento de la autoestima o con algún componente relacionado con el empoderamiento (Alvarado, 2004)

Con el tiempo, debido a los experimentos efectuados de metodologías crediticias en el Perú, se descubrió que el incumplimiento por algún miembro del grupo solidario, terminaba por dañar a los clientes con buen récord de pagos. Como consecuencia, el crédito de las IMF's viró en 1995 hacia los créditos individuales que permitían prestar cantidades mayores a clientes cuyos negocios estaban creciendo. Un sondeo de mercado realizado ese mismo año mostró que los clientes preferían préstamos individuales por los que ellos pudieran ser los únicos responsables (Conger et al. 2009).

Un antecedente del crédito en el Perú, es la fundación del Instituto de desarrollo del sector informal IDESI²² el cual jugó un papel importante ya que descubrió el potencial de la

²² Fundado el 28 de febrero de 1986, cuyo objetivo era servir como un broker entre los bancos y los prestatarios. Las entidades de crédito y los microempresarios eran “dos universos separados” que necesitaban ser reunidos. El concepto “escalar hacia abajo” todavía no se usaba. Una vez que una relación fuera establecida, el Idesi habría

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

microempresa en las provincias, que vino con el establecimiento de sus oficinas regionales. Antes, las provincias eran vistas como un vasto territorio rico en recursos naturales, pero con poco potencial productivo. El crédito a la microempresa fue en parte consecuencia de ese hallazgo, pero también una causa. El IDESI, contribuyó a la creciente conciencia por parte de las ONG, banqueros, funcionarios y el público en general, que las pequeñas y aún las microempresas, tanto en los barrios pobres de Lima como en provincias, eran productivas y potenciales sujetos de crédito. Además, las experiencias del IDESI con los fondos de garantía ayudaron a generalizar el instrumento que siguió jugando un rol mucho más importante en los años 90, cuando los bancos se recuperaron de la crisis.

En las instituciones de microfinanciamiento basadas en el crédito, los clientes pobres tienden a obtener préstamos más pequeños y a medida que se reduce el tamaño promedio del préstamo, resulta más difícil cubrir los costos. (Littlefield, Morduch y Hashemi, 2003)

Una característica de los sistemas de intermediación en el medio rural es la existencia de sistemas de crédito “informal”. Informales porque el crédito proviene de prestamistas no especializados en el negocio de la intermediación, que no cuentan con la supervisión, ni el respaldo del Estado o de las agencias de supervisión y regulación financiera. Es decir, se denomina crédito “informal” al crédito que proviene de una institución no financiera, aun cuando sea ofrecido por una empresa formal (no financiera). El conjunto de prestamistas informales es heterogéneo, incluyendo desde parientes y amigos hasta comerciantes, transportistas e industriales transformadores de productos agropecuarios, lo que trae como consecuencia que las condiciones de estos créditos sean también heterogéneas y por ello se pueda estar generando una segmentación del mercado por fuentes (Trivelli, 1994).

Según datos disponibles de una encuesta aplicada por la CAF – Banco de desarrollo de América Latina (2012), apenas un 14% de los microempresarios tiene un crédito de una institución formal como su fuente principal de financiamiento. El crédito informal, pese a tener tasas de interés hasta diez veces más altas, sigue siendo la principal fuente de financiamiento. Los mayores avances en acceso al crédito para las microempresas se observan

cumplido su objetivo. En 1987, los préstamos promovidos por el Idesi representaban entre el 60 y el 80% del total del microcrédito en el Perú; en 2008 el ratio era apenas del 1%.

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

en Bolivia y Perú, donde el sistema de Instituciones Micro Financieras está más desarrollado (CAF, 2012).

Tabla N° 8: Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal

Pais	Fracción de microempresarios cuyo crédito más importante es formal
Argentina	4,66
Bolivia	25,34
Brasil	15,09
Colombia	12,46
Ecuador	16,73
Panamá	7,64
Perú	21,17
Uruguay	19,66
Venezuela, RB	3,45
Promedio	14,02

Fuente: CAF (2010)

Estos préstamos informales se relacionan mejor con los agentes de las zonas rurales andinas pues en este contexto hay menores costos de transacción y de monitoreo. Asimismo, estos prestamistas informales exigen tasas de interés más altas que los prestamistas formales, no sólo porque poseen mayores costos sino también para cubrir los mayores riesgos que afrontan al no exigir garantías reales (Aleem, 1993, citado por Trivelli y Venero 1999; Bedregal y Alcázar, 2010). La literatura, al reconocer que existe información asimétrica en el mercado de créditos, encuentra que los prestamistas informales suelen poseer información (mayor información que los prestamistas formales) sobre el prestatario, información que utilizan para decidir si otorgarle, o no, un crédito (Hoff y Stiglitz, 1993, citado por Trivelli 1994; Rosenberg, 2010).

Una de las diferencias más importantes entre los prestamistas informales y los prestamistas formales (bancos, cooperativas, financieras) es dada por la tecnología utilizada para asignar los créditos (Alvarado, 1995). Las personas no sólo piden préstamos, sino que además los reembolsan con un grado elevado de confiabilidad ¿por qué lo hacen si el prestamista no tiene

una garantía? Como dice Rosenberg (2010) el mayor incentivo no suele ser la presión grupal sino la intención del prestatario de conservar el acceso a un servicio altamente valorado, un servicio con cuya disponibilidad a futuro podrá contar siempre y cuando respete la “parte del trato”.

3.3.4 Los fondos rotatorios

En Latinoamérica existen innumerables experiencias de Fondos Rotatorios, la mayoría de ellos implementados a partir de la generación de los denominados Fondos Sociales con el auspicio del Banco Mundial²³ y cuyo propósito fue “aliviar el impacto de la reducción de los ingresos y el empleo, en los pobres, causada por la crisis de la deuda y por las medidas de ajuste estructural tomadas para sentar las bases de un crecimiento renovado” (Glaessner, Lee, Sant`Anna y de St. Antoine, 1995).

Si bien existen muchos documentos e informes oficiales en torno a experiencias de diferentes tipos de Fondos de Inversión implementados en América Latina, los resultados e impactos en los beneficiarios de dichas experiencias, como de otras existentes en el campo de las microfinanzas en general y microfinanzas rurales en particular, no han sido suficientemente conocidos, ni sistematizados (Tapella y Frigeiro, 2011). Los mismos autores mencionan que “...Si bien los técnicos y las instituciones de apoyo con frecuencia reflexionan sobre la manera como sus proyectos fueron diseñados, formulados e implementados, incluso sobre cómo mejorarlos; este conocimiento rara vez es documentado, rigurosamente analizado y adecuadamente compartido, a fin de trascender el nivel práctico y enriquecerlo desde la reflexión teórica”.

Varios autores señalan que en un contexto de desarrollo el término “fondo” aparece en el ámbito gubernamental de América Latina y El Caribe, en 1986 con la creación del Fondo Social de Emergencia (FSE) boliviano que tuvo financiamiento del Banco Mundial (Ezcurra, 1996), e inspiró el diseño de la mayoría de los Fondos Sociales de alcance nacional que se implementaron posteriormente en toda la región (16 países de América Latina y el Caribe).

²³ La mayoría de los Fondos son programas multisectoriales que se abocan a tareas diversas en tres grandes rubros: i) creación, reparación y expansión de infraestructura social (escuelas, postas médicas, aprovisionamiento de agua y alcantarillado) y económica (rehabilitación de caminos menores y pequeños puentes, así como de sistemas de irrigación); ii) la provisión de servicios sociales (en materia de salud, educación y nutrición); y programas de crédito (a “microempresas”)

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

Según Ezcurra (1996), las características generales comunes al conjunto de estos Fondos, se manifiestan en:

- Su estructura: de tipo gubernamental, relativamente autónoma del orden burocrático establecido y administrativamente reducida;
- Su función: financiar (a través de una canalización rápida de recursos) pequeños proyectos focalizados en los pobres y “basados en la demanda” (a partir de solicitudes locales); proveer de servicios e infraestructura en sectores diversos como salud, nutrición, educación y saneamiento básico; y destinar recursos al financiamiento de programas de crédito para pequeños agricultores y empresarios del sector informal;
- El origen de los recursos financieros: de origen externo en su mayor porcentaje, generalmente obtenidos a través de préstamos blandos o donaciones de agencias u organismos internacionales, bilaterales y multilaterales como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUPA), el BID y el BM, entre otros; y,
- Cofinanciamiento: en documentos del Banco Mundial, Glaessner & otros (1995), aseguraron que “la mayoría de fondos fueron capaces de movilizar el apoyo de muchas agencias internacionales y bilaterales de asistencia financiera y técnica, mayormente en forma de préstamos blandos y de donaciones. El cofinanciamiento del BM y del BID contribuyó a una efectiva coordinación de los donantes”.

Dentro del marco de su función, los fondos sociales destinaron gran parte de sus recursos a financiar: i) pequeños proyectos de infraestructura social y económica con miras a fomentar el empleo; y ii) programas de crédito para negocios del sector informal y/o pequeños agricultores, administrados por Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), instituciones de ahorro y crédito, y cooperativas.

El logro más significativo de estas experiencias según Glaessner et. al., (1995), ha sido, la medida en la que han estimulado la participación comunitaria y han promovido la descentralización, al fortalecer la capacidad de los gobiernos municipales para preparar y supervisar proyectos de infraestructura y para empezar a asumir la responsabilidad de la provisión de los servicios sociales básicos. Sin embargo, al estar insertos en el aparato gubernamental, el diseño de estas experiencias responde a una planificación desde arriba, con

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

acciones propuestas desde los planificadores insertos en el estado con miras a resolver los problemas de la comunidad que no participó en la planificación.

A partir de la eficiencia demostrada por las ONGs, en la gestión de los programas de crédito insertos en los Fondos Sociales, en los años 90, surge el interés de las agencias Internacionales de Cooperación, por la promoción del Desarrollo Económico Local, para lo cual comienzan a mirar al llamado “Tercer Sector” (organizaciones privadas no lucrativas: Fundaciones, ONGs, Asociaciones, etc.) para canalizar sus recursos. De esta manera comienza el auge en la planificación de proyectos de desarrollo local/rural por parte del “Tercer Sector” cuyo desarrollo comienza en los años 70, con un componente clave: un monto de capital “semilla” para financiamiento de créditos. Es así como nacen los “Fondos Rotatorios” (FR) y se constituyen en una alternativa de canalización de recursos financieros que, no solo busca apoyar la iniciativa de una organización o asociación, sino aportar al mejoramiento de la calidad de vida de sus miembros.

El uso de los fondos rotatorios, tanto en forma de créditos en dinero, como en productos e insumos, se destina a financiar proyectos productivos y de desarrollo rural/local. Aquello que se recupera, se vuelve a prestar. Esto implica un cambio en la planificación, que en ese momento comienza a realizarse de abajo hacia arriba, en función de las necesidades y propuestas de sus destinatarios/afectados. Los mecanismos de crédito que se emplean en los Fondos Rotatorios, dependen del contexto y de los objetivos del proyecto o intervención en la que se ancla, pero su propósito siempre será acercar herramientas financieras a los sectores poblacionales más excluidos y que no tienen acceso a créditos en la banca formal.

Los fondos pueden clasificarse de acuerdo con los servicios que prestan, el destino de los recursos de crédito, el tamaño de los recursos que poseen, el número de socios, si son manejados en efectivo o en especie, como también por el grado de autonomía que tienen o del grado de “dependencia” de entidades de apoyo externas tanto en la conformación del capital como en la metodología de operación (Villarraga, 2007). En su búsqueda por convertirse en una herramienta integral de desarrollo, los FR han adoptado mecanismos de finanzas solidarias como son: las finanzas cooperativas, los microcréditos, y las finanzas éticas (Fortin, 2011).

En las Finanzas Cooperativas, los socios que conforman una cooperativa especializada en cuestiones financieras (cooperativas de ahorro y crédito), son propietarios de la organización y son acreedores y deudores entre sí, pues los depósitos de unos, se convierten en créditos para

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

otros. Este tipo de mecanismo financiero no suele estar anclado en un proyecto de desarrollo puntual, pero su capital semilla, sí pudo tener origen en el fondo rotatorio de dicho proyecto.

Las microfinanzas en cambio, se dedican a un solo producto o servicio, “el microcrédito” y se ejecuta a través de tres tipos de tecnologías crediticias: dos de ellas de carácter grupal (grupos solidarios y banca comunal) y uno de carácter individual dirigido a pequeños microempresarios urbanos o productores rurales.

Por su parte las finanzas éticas proponen un enfoque alternativo de las finanzas convencionales, ya que sus valores de referencia son: la persona en reemplazo del capital; la idea en oposición al patrimonio; la remuneración equitativa de la inversión en contra de la especulación. La apuesta de las finanzas éticas es modificar los comportamientos financieros para darle un sentido más social y financiar actividades desde una óptica de desarrollo sostenible (inversión socialmente responsable).

Con todo lo anterior, se concluye que conceptualmente los Fondos Rotatorios son una estrategia de financiamiento puntual que a partir del uso de mecanismos innovadores de finanzas solidarias como son: las finanzas cooperativas, los microcréditos, y las finanzas éticas, entre otros; procuran recursos financieros para apoyar las iniciativas de desarrollo de una comunidad, sean estas individuales o asociativas.

Podemos decir que la innovación de estas tecnologías de crédito, permitiría que muchas mujeres de escasos recursos tengan acceso a fuentes de financiamiento concretas, indispensables para la puesta en marcha de sus emprendimientos; sin embargo, como lo han anotado varios autores en la revisión bibliográfica, el microcrédito por sí solo no genera bienestar socioeconómico y riqueza. Se precisa de otros factores que afirmen las bases para el acceso a la iniciativa empresarial y su sostenibilidad.

En el caso de aplicación del quinto capítulo, se detallará la forma en que se incorporó a la mujer como beneficiaria directa de préstamos para dinamizar acciones económicas con nuevas perspectivas en su comunidad.

Conclusiones de Capítulo

En este tercer capítulo se han sentado las bases teóricas de lo que representan las microfinanzas como estrategia para el acceso de la mujer al microcrédito que le permita generar su emprendimiento.

La industria de las microfinanzas ha jugado un papel fundamental para llevar bienestar a las mujeres y sus familias; sin embargo, hay un universo amplio que queda por atender como las mujeres del caso de estudio. En esta línea, el Estado tiene un papel importante en la generación de políticas públicas que favorezcan un entorno propicio para acercar el crédito a las poblaciones más vulnerables y tener éxito a la hora de crear nuevas oportunidades económicas identificando mujeres capaces de utilizar los préstamos de manera productiva (Khandker, 1998) o segmentos que tengan una mínima capacidad de pago (Marulanda y Otero, 2005).

La literatura da cuenta ampliamente que el microcrédito por sí solo no resolvería el problema del acceso de las mujeres al emprendimiento pues no es suficiente para consolidar el crecimiento de las microempresas y sacar a los microempresarios de la pobreza (Mayoux, 1999; Alvarado y Gallardo, 2004; Marulanda y Otero, 2005; Navajas y Tejerina, 2007; Karlan y Zinman, 2010; Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, 2012). Tampoco garantizaría la inclusión definitiva de las clases menos favorecidas al sistema económico y no puede generar el empoderamiento que requieren las familias (Maxfield, 2005; Capelleras y Kantis, 2009; Giraldo, 2009; Argandoña, 2009; GEM PERU, 2012). El microcrédito podría ser un primer paso en un proceso, o el único aporte necesario en el camino hacia el empoderamiento de las mujeres, si convergen factores contextuales, culturales y personales incluyendo su **capacidad de emprender**. Las mujeres se beneficiarían poco si no son capacitadas para ser mejores empresarias, por lo que se hace necesario que los programas de crédito incorporen financiación en capacitación e inversión.

Este proceso que requiere implementación, se daría a través de interacciones que van más allá del desembolso del crédito como en el caso de estudio, mejorando también el empoderamiento de la mujer, ya que no se puede suponer que el empoderamiento sea un resultado automático del acceso de las mujeres al microcrédito. Una cultura en la que las mujeres tienen poco control sobre sus préstamos e ingresos de sus inversiones, es un entorno singularmente pobre para otorgar crédito e iniciar nuevos negocios, como lo señalado en el epígrafe 3.2.3.1 sobre experiencias en otros territorios. Por ello la necesidad de incidir en propuestas que incorporen

Tercer Capítulo: Las microfinanzas como estrategia para estimular el desarrollo empresarial de las mujeres

a la mujer como sujeto de crédito y permitirle crear nuevas oportunidades, aumentar su acceso a los recursos y mejorar su confianza y bienestar sin que para esto se requiera pertenecer previamente a un programa de créditos.

CUARTO CAPÍTULO:

Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete.

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

Se ha justificado en los capítulos anteriores, la importancia de incorporar la capacitación y el microcrédito para el acceso al emprendimiento femenino. En esa línea, se hace necesario diseñar propuestas metodológica acordes a las características socioeconómicas de los territorios, que potencien integralmente las capacidades de las mujeres. Un medio para conseguirlo sería la promoción y liderazgo de sus propios emprendimientos que las lleve a una participación real y efectiva, mejore sus condiciones de vida y obtengan la valoración y reconocimiento de su trabajo.

Como vimos en el segundo capítulo, los bajos niveles educativos y su escasa capacitación para el emprendimiento, limitan su acceso a los recursos por lo que se hace difícil una participación real y efectiva en los procesos de desarrollo local/rural. Incidir en ese tipo de capacitación sería uno de los caminos que la lleve a iniciar un emprendimiento, mejorar sus ingresos y empoderarse. Otro obstáculo sería su acceso al microcrédito como lo vimos en el tercer capítulo, lo cual impide poner en marcha emprendimientos, ya que siempre es necesario una dotación mínima de capital para apoyar las iniciativas de desarrollo de una comunidad, sean estas individuales o asociativas.

En este capítulo se recoge la problemática y se propone una metodología como alternativa de solución para contribuir al emprendimiento de la mujer. El primer apartado inicia describiendo las bases conceptuales de la propuesta metodológica con una constante referencia a los dos primeros capítulos. Posteriormente veremos los principios que la definen para terminar con la descripción de cada una de las fases de la propuesta y su implementación.

4.1 Bases conceptuales de la propuesta

Para estructurar la metodología partimos del marco teórico del segundo y tercer capítulo que permiten sentar las bases científicas de la propuesta para Cañete donde se han detallado dos elementos claves: la capacitación y el crédito. **La propuesta integra elementos de capacitación técnica, de gestión empresarial y de asesoría para la creación de empresas y los vincula con el microcrédito.** De esta manera, no actúan componentes dispersos sino metodológicamente integrados.

Como vimos en el epígrafe 2.1 sobre las cuatro conferencias mundiales para el adelanto de la mujer, éstas han concluido que el desarrollo no es posible sin su plena participación comprometiéndose a garantizar su acceso en condiciones de igualdad a los recursos

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

económicos incluidos la tierra, el crédito, la ciencia y la tecnología, la capacitación profesional, la información, las comunicaciones y los mercados, como medio de promover el adelanto de las mujeres y las niñas y la potenciación de su papel.

La metodología facilita el acceso a recursos productivos sobre los cuales ha tenido escaso o nulo control y le impiden emprender. Los recursos productivos en los que incide la metodología, se enmarcan en la capacitación y el microcrédito pues como se hizo referencia en segundo capítulo, epígrafe 2.1 la capacitación es uno de los instrumentos más importantes para desarrollar los recursos humanos y facilitar la transición hacia un mundo más sostenible y debería apuntar a impartir conocimientos que ayuden a conseguir empleo, a participar en actividades relativas al medio ambiente y el desarrollo (ONU, 1992); y el tercer capítulo, epígrafe 3.2.1 indicaba que el sistema financiero no ha reconocido a las mujeres como sujetos de crédito, las ha ignorado y solo a fines de los años 90 ha comenzado a considerarla como un segmento de mercado, ya sea como tomadora de crédito o inversora.

En el tercer capítulo referido al microcrédito, la primera cumbre del microcrédito realizada en 1997, los definió como programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias. Cabala (2009), refiere que las mujeres constituyen un grupo objetivo común en los programas de microcrédito debido a la mayor incidencia de la pobreza en ellas. **Por ello, la propuesta pone especial énfasis en articular estos dos elementos, ya que permitirían que mujeres con potencial e intención de emprender, gesten el proyecto, lo pongan en marcha y lo consoliden, según las fases del proceso emprendedor propuesto por la GEM** que también vimos en el segundo capítulo, epígrafe 2.2.5.2

La propuesta que es secuencial, detecta mujeres con potencial emprendedor y las filtra en cada una de las fases del proceso, partiendo de un diagnóstico de capacitación donde las necesidades percibidas (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación), son abordadas a través de procesos participativos desde las primeras etapas de formulación. En el apartado 2.2.4 **sobre** sobre educación emprendedora y capital social, se señaló que las intervenciones de desarrollo generalmente se basan en un diagnóstico de las necesidades de capacitación que orienten el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, contenidos, metodologías y estrategias y que muchas veces los procesos de capacitación

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

requieren de los servicios de asistencia técnica que consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en una organización.

En ese apartado también se hizo referencia a la importancia del proceso de sensibilización para la capacitación como una acción de concienciación basada en la transmisión de información, con hincapié en el desarrollo de aquellas competencias que permitan alertar sobre las causas de distintas realidades, prácticas y actuaciones que inciden o pueden incidir en los procesos que generan desigualdades, tal como lo define la AECID. Pero también la sensibilización cobra importancia cuando se la relaciona o aplica a los aspectos sociales donde los planificadores deben desarrollar un especial interés por el conocimiento histórico, social y cultural del entorno en el que van a desarrollar sus proyectos, como elemento fundamental para asegurar el bienestar de los ciudadanos y el éxito de la iniciativa que en cada momento decidan acometer.

Conseguir una mayor participación será posible si se tiene en cuenta las demandas de la población afectada y sus necesidades y si se transmite toda la información a través de este proceso. Como señalan Cazorla y De los Ríos, (2002, p.376) decisiones técnicamente aceptables, tomadas a espaldas de los afectados están irremisiblemente condenadas al fracaso en la gran mayoría de los casos; pero intervenciones que actúan con sensibilidad social, estimulando, sensibilizando y ayudando a la gente para una acción colectiva, pueden hacer que la población, participando en los procesos de gestión de forma autónoma, ponga en marcha con éxito proyectos que aparentemente tenían una escasa viabilidad desde el punto de vista técnico

Dada esta afirmación se puede agregar que una población es más sensible a experiencias en las que perciben un interés real por las personas y sus necesidades. En esta fase es importante tener en cuenta el entorno de la población afectada: situación laboral, adaptación de la capacitación a los horarios que disponen, condiciones adecuadas de infraestructura, equipamiento indispensable, contacto personal desde el inicio de la intervención y comunicación permanente para conocer la oferta de la intervención.

En la propuesta cobra importancia los territorios donde se desarrollan las intervenciones. En poblaciones dispersas una de la otra, formar grupos y organizarlos según proximidad geográfica es factor importante para conseguir mayor participación. Como dice Cazorla y De los Ríos (2001), una de las características de los proyectos de desarrollo rural es el enfoque

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

integrado y endógeno, en el que la escala geográfica debe corresponder con un territorio de dimensiones reducidas que permitirá movilizar a la población local e involucrarla en el proceso de aprendizaje social que consiga un desarrollo endógeno que genere proyectos basados en los recursos de la zona.

La metodología hace énfasis en la capacitación porque se configura como medio necesario para la sostenibilidad de los emprendimientos como se mencionó en el epígrafe 2.2.4: que los emprendimientos empresariales representan para las mujeres una oportunidad de adquirir poder económico. Por lo tanto, la inversión en educación emprendedora enfocado en mujeres, es un medio imprescindible para incluirla dentro del proceso de desarrollo de manera que sea mayor su grado de empoderamiento.

Las conferencias mundiales y regionales también han instado a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una **capacitación basada en la especialización**, como se señaló en el epígrafe 2.1 de manera que se les ayude a lograr la buena gestión de sus negocios.

Los apartados sobre la capacitación de la mujer del segundo capítulo, epígrafe 2.3.4.2, señalan que ellas al iniciar sus emprendimientos, enfrentan obstáculos serios como la falta de experiencia empresarial y en comercialización, insuficiente formación empresarial específica (administración/marketing), barreras en el acceso a fuentes de crédito y financiamiento, obstáculos en el acceso a redes de comercialización y excesivos trámites y procedimientos para iniciar los emprendimientos. En la metodología propuesta la capacitación técnica y en gestión empresarial se configura como soporte **de sus** para la buena gestión de sus emprendimientos considerando que una mejor formación de capital humano en general, tiene implicancias importantes para el desarrollo económico y social de un país ya que la inversión en las capacidades de las personas (a través de servicios de salud y educación y servicios públicos de otro tipo) no es un apéndice del proceso de crecimiento, sino más bien una parte integral del mismo como sostienen Cueto, et al., (2004); PNUD, (2013a) en el epígrafe 2.2.1

Saldaña (2006), indica que entre los factores que hacen surgir el emprendimiento en nuestro país, debemos contar los elevados niveles de desempleo, subempleo, que estimulan la imaginación impulsando a los más luchadores a lanzarse a la aventura del autoempleo por la vía del emprendimiento. Dada esta razón la educación emprendedora enfocada en mujeres como

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

se indicó en el epígrafe 2.2.4, puede dirigirse hacia una educación de la actividad emprendedora (Villarán, 2012), en cuanto que es necesaria en el sistema educativo como medio para romper el círculo vicioso de creación de empresas informales y de subsistencia, así como para aprovechar la energía emprendedora de la población, pues según OIT (2009), las brechas de género continúan en la región de ALC ya que el desempleo entre las mujeres es 1,4 veces más al de los hombres.

Las referencias encontradas en el epígrafe 2.3.4 sobre factores que actúan sobre el proceso emprendedor del segundo capítulo, indican que hay muchos factores que favorecen la creación (puesta en marcha), crecimiento y desarrollo de los emprendimientos. Sin embargo, el binomio capacitación/crédito que se propone en esta investigación, es clave para el **ACCESO**, es decir cuando se tiene a un emprendedor potencial como lo define la GEM y aún no se ha iniciado el negocio.

En el segundo capítulo, Maxfield (2005), Capelleras et al., (2009) Kantis et al., (2004) refieren mecanismos a través de los cuales se puede llegar a estimular las tasas de actividades emprendedoras como el acceso al crédito, la incorporación a redes, cámaras y asociaciones donde se estimule y fomente la actividad emprendedora, menor cantidad de trámites y procedimientos y la cultura propia de un país que desde distintas instituciones fomente este tipo de actividades. Estas estrategias ayudan a estimular las tasas de actividad emprendedora, pero por sí solas no permiten el acceso al emprendimiento. En la propuesta planteada el crédito se configura como una herramienta que por sí sola usualmente no es suficiente (FIDE, 2012), pero vinculado a la capacitación de la mujer, se tendrían las bases para emprender, ya que hay un punto crítico que cuesta salvar, en el que la formación y un poco de empuje económico son imprescindibles.

La propuesta pone énfasis en el diagnóstico e incluye una primera selección, que resulta importante para permitir la incorporación de mujeres con perfil emprendedor dispuestas a iniciar un emprendimiento, asumir riesgos, organizarse, asociarse y vincularse con instituciones de la sociedad civil a fin de emprender.

Los medios empleados para esta fase como el contacto personal, los volantes y afiches, pero sobre todo las entrevistas personales, permiten conocer el comportamiento e intereses del público objetivo. Esta parte del proceso debe ser llevada a cabo por personas de alta sensibilidad social que formen parte del equipo de trabajo y tengan como dice Cazorla, De los

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

Ríos (2001), conocimiento histórico, social y cultural del entorno en el que van a desarrollar la intervención como elemento fundamental para asegurar el bienestar de los ciudadanos y el éxito de la iniciativa que en cada momento decidan acometer.

Disponer de herramientas estructuradas y estandarizadas como cuestionarios para ese fin permitirían recoger información importante sobre actividades productivas realizadas o por realizar, disposición a iniciar un emprendimiento, potencial de capacidad asociativa, capacidad para asumir riesgos, etc. necesarias para determinar mujeres con perfil emprendedor, lo cual está en la base de la metodología propuesta.

La educación emprendedora requiere de una formación directa que desarrolle las capacidades de la mujer en el aspecto técnico y de gestión, ya que el epígrafe 2.2.2, señala que la inversión en capacidades constituye un medio clave para aumentar la empleabilidad de la mujer y le permitiría una participación más activa en los procesos de toma de decisiones al interior de la familia y comunidad. Matute et al., (2008), señala que la capacitación es la base y uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de las empresas. En este aspecto también es necesario contar con una institución capaz de brindar una capacitación a la mujer que le permita ser parte de los procesos de toma de decisiones y cuente con el equipo técnico, la infraestructura y equipamiento para la puesta en marcha y sostenibilidad de los emprendimientos a constituir. Como se verá en el apartado 5.4, en Cañete existen muy pocas instituciones que trabajan con un enfoque endógeno, integrado, participativo y dirigido a la mujer, por ello, en los distintos medios empleados para la selección, que se desarrollarán con mayor amplitud en el apartado 4.5.3, también cobra importancia la institución que lo ejecuta, que influya por su implantación en el territorio y tenga el aval de las mujeres a quienes se dirige.

El liderazgo que se ha promovido desde ese enfoque y en su entorno, es clave para el desarrollo de sus capacidades. Sastre (2014), indica que las líderes pueden influir positiva o negativamente en el desarrollo de capacidades de las mujeres de la zona y promover el liderazgo de todas las fases del proyecto buscando su empoderamiento como proceso colectivo.

De esta forma el desarrollo de capacidades se convierte en garantía intangible para avalar al otro componente del binomio que es el crédito, colocando a la mujer y su familia en situación ventajosa al mejorar a nivel individual y organizacional los conocimientos, actitudes personales,

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

las destrezas y los aprendizajes necesarios para implementar con éxito las acciones (Sastre, 2014), y revertir sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia (Vásquez y Monge, 2009; Littlefield et al., 2003), puntos tratados en el segundo capítulo.

4.2 Principios que definen la propuesta

La propuesta metodológica determina unos principios para consolidar el binomio capacitación/crédito y brindar a las mujeres las herramientas necesarias para la gestación, puesta en marcha y consolidación de sus actividades productivas. Entre estos principios resaltan:

1.- El fin de la metodología son las personas

La propuesta busca siempre su mejoramiento y crecimiento continuo. De ese modo, la persona se configura como elemento principal de toda estrategia de desarrollo y en el diseño de cualquier innovación técnica.

Como se señaló en el segundo capítulo, las conferencias mundiales para el desarrollo de la mujer desde Copenhague hasta Beijing, han visto la necesidad de situar al ser humano en el centro del desarrollo señalando la necesidad de eliminar los obstáculos que restringen el acceso de las mujeres a la adopción de decisiones, la enseñanza, los servicios de atención de salud y el empleo (OIT, 2004). Esta medida resulta necesaria para el crecimiento y mejoramiento de las personas.

A través del Informe de la Cumbre Mundial elaborado por la ONU (1995a), han reconocido que no se puede lograr un desarrollo social y económico sostenible sin la plena participación de la mujer y que la igualdad y equidad entre la mujer y el hombre constituye una prioridad para la comunidad internacional debiendo ser un elemento fundamental del desarrollo económico y social (p.5-6). También el informe de las Naciones Unidas (ONU, 1996 citado en OIT 2004), indicaba que la inversión en la educación y la capacitación formal y no formal de las niñas y las mujeres, que tiene un rendimiento social y económico excepcionalmente alto, es uno de los mejores medios de lograr un desarrollo sostenible y un crecimiento económico a la vez sostenido y sostenible (p.26).

Por último entre las medidas a cumplir en el Plan de Acción propuesto en la Declaración y la Plataforma de Acción de Beijing, en cuanto al Objetivo estratégico B.3 sobre “Aumentar el

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

acceso de las mujeres a la formación profesional, la ciencia y la tecnología y la educación permanente”, la Conferencia instó a los gobiernos a adoptar medidas relacionadas a formular programas de enseñanza y capacitación para mujeres desempleadas a fin de proporcionarles nuevos conocimientos teóricos y prácticos que incrementen y amplíen sus oportunidades de empleo, incluido el empleo por cuenta propia y el desarrollo de su capacidad empresarial.

2.- La innovación como proceso de desarrollo comprende una importante dimensión social colectiva.

La propuesta genera nuevas fuentes de recursos al promover iniciativas que surgen de la propia población como son sus ideas de negocio, para quienes es necesario dotar de más programas de desarrollo enfocados en su formación, asegurando que las gentes sean capaces de acometer nuevas aventuras emprendedoras superando los miedos que nacen del desconocimiento.

Esta constante adaptación promueve el fortalecimiento del capital humano y el capital social de los hogares quienes reclaman un espacio vital propio, un tiempo disponible para acceder a las necesidades básicas, unas redes sociales informales, una participación en organizaciones sociales, el acceso a la información relevante, los recursos financieros, los conocimientos y las habilidades, y las tecnologías de producción donde el estado cumple también un papel importante como ente que asegura la sostenibilidad de dicho desarrollo. Un fortalecimiento social de los hogares conduce a una mejora de su capacidad para ser políticamente activos.

3.- Se consolida los saberes de las mujeres y mejoran las herramientas de implementación

Este principio tiene su fundamento en el desarrollo de capacidades de las mujeres a través de la formación como vimos en el apartado 2.2.2 del segundo capítulo, pues los impactos positivos que se genera en toda sociedad cuando las mujeres de toda condición social acceden a la educación, son incalculables: tienden a reducir la desigualdad económica y más aún, vuelven más rentables otros tipos de inversiones tales como compra de tierras, adquisición de activos productivos, puesta en marcha de negocio, etc. lo cual contribuye a una nueva visión y concepción de la realidad.

Vásquez y Monge (2007), demostraron después de recopilar diferentes estudios empíricos en países en desarrollo que las mejoras en los niveles educativos tienen efectos positivos en la superación de la pobreza y en la capacidad de generación de ingresos de la población.

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

La ONU (1992), señaló que la capacitación es uno de los instrumentos más importantes para desarrollar los recursos humanos y facilitar la transición hacia un mundo más sostenible. En el informe de la ONU (1996), visto en el segundo capítulo, se planteó que la forma más adecuada de superar la pobreza es favoreciendo la posibilidad que las mujeres generen ingresos propios mediante el acceso a los recursos, el empleo, los mercados y el comercio en condiciones de igualdad. La plataforma de acción reveló que los programas de educación y **capacitación de adultos** deberían desarrollarse con una perspectiva amplia, incorporando no sólo la alfabetización y los conocimientos aritméticos básicos, sino también la capacidad de aprendizaje a lo largo de la vida y el aumento de la capacidad de generar ingresos. Instó a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una capacitación basada en la especialización, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios.

En el epígrafe 2.2.2 del segundo capítulo, los bajos niveles educativos y la carencia de activos influyen en la situación de las mujeres que suelen estar bajo la informalidad, obtienen empleos precarios e irregulares de baja calidad o sin remuneración, tienen escaso o nulo acceso a la seguridad social, les falta experiencia empresarial y en comercialización, poseen insuficiente formación empresarial específica, no saben hacer frente a barreras en el acceso a fuentes de crédito y financiamiento ni vencer los obstáculos en el acceso a redes de comercialización y se enfrentan a excesivos trámites y procedimientos para iniciar sus proyectos (CEPAL, 2005; FAO, 2009; CEPAL, 2010b). Por lo tanto, la inversión en capacitación para el emprendimiento enfocado en mujeres, como plantea la propuesta, es un medio imprescindible para incluirla dentro del proceso del desarrollo de manera que sea mayor su grado de empoderamiento, el cual debe guardar relación con su formación integral y sus valores de forma que describan la credibilidad que desean en sus relaciones y en su negocio. Solo así la capacitación permitiría mejorar sus vidas de manera que sean capaces de un mayor poder de decisión sobre el destino de los recursos y superación de la exclusión social y le permita la sostenibilidad de sus emprendimientos a través del uso de las herramientas que tienen para esos fines.

El énfasis en temas de gestión empresarial es imprescindible para mejorar el perfil emprendedor y ser soporte de las iniciativas y puesta en marcha de las ideas de negocio. El compromiso y dedicación de quienes adoptan la metodología medido a través de la asistencia, evaluación y puesta en práctica de las tareas, hace sostenible el proyecto empresarial.

4.- Mejora del funcionamiento organizacional de las microempresas.

Esta mejora tiene que ver con muchos factores entre los cuales figuran las condiciones sociales y económicas, cultura y sistema educativo, aspectos personales, mercado de factores, redes del emprendedor y regulaciones y política según lo indicado por Kantis et al., (2004). Sin embargo, los primeros años de vida son críticos para la supervivencia de una empresa, pues en esa etapa de ingreso al mercado el emprendedor y sus colaboradores deben confrontar el proyecto con la realidad según lo indicado en el epígrafe 2.2.5.2 sobre definición de emprendimiento. Buena parte de los emprendimientos no consiguen superar esta fase; por eso, como dice Villarán (1998, citado en Jaramillo y Parodi 2003, p.23) se debe promover y facilitar la actividad emprendedora a pequeña escala e implementar políticas para fortalecer a las micro y pequeñas empresas.

El funcionamiento organizacional de las microempresas podría ser superado con actividades de **seguimiento** durante los 6 primeros meses de funcionamiento del negocio planteadas en la propuesta metodológica con el objetivo de dar un acompañamiento al emprendedor durante el montaje de la actividad productiva (financiación, adquisición o acondicionamiento del local y selección de proveedores).

4.3 Descripción de la propuesta para el Valle de Cañete

La propuesta metodológica pretende solucionar un problema de falta de empoderamiento de la mujer y propone el acceso al emprendimiento mediante el vínculo capacitación – crédito para el Valle de Cañete, donde se han venido ejecutando una serie de investigaciones participativas, capacitaciones e intervenciones con mujeres para promover su desarrollo humano y reducir su vulnerabilidad. Para ello es importante que se facilite a la mujer su acceso a recursos y activos productivos sobre los cuales ha tenido escaso o nulo control y le impiden emprender.

Figura N° 27: Esquema metodológico

Fuente: elaboración propia .

4.3.1 Fase de Diagnóstico

Esta fase se inicia con la convocatoria a las mujeres del territorio, para la elaboración de un diagnóstico de sus necesidades de capacitación y aspira diseñar un programa acorde con su motivación, intereses y expectativas que las involucre desde el inicio en la toma de decisiones, en la obtención de objetivos reales, medibles y alcanzables y en la realización de actividades productivas comunes con posibilidades de crecimiento. A través de cuestionarios, técnicas o entrevistas individuales o grupales conocen sus carencias o fortalezas y los problemas a los que hacen frente en el día a día.

La aplicación de estos instrumentos conlleva a abrir la mente de las mujeres que en un inicio pueden estar en su “zona de confort”, pero se dan cuenta de las diferentes posibilidades que ofrece su entorno.

El diagnóstico como objetivo final busca acertar en las necesidades reales de capacitación, plantear temas y contenidos a impartir que fortalezcan sus conocimientos, habilidades o actitudes haciendo sostenibles las acciones que emprendan y valoren la capacitación como medio que les ayude a mejorar su situación. El desarrollo de capacidades se programa en base a los resultados del diagnóstico.

El diagnóstico incluye la participación de grupos representativos de una población pues cuando se tiene en cuenta las necesidades y voces de las personas, las acciones son mejor aceptadas contribuyendo a una nueva visión y concepción de su realidad, pues como dice Oakley (1993, citado por Cazorla, De Los Ríos y Salvo, 2004, p.74), *“la participación no es una metodología que se pueda alcanzar por maniobras del equipo o de los recursos; debe realizarse de acuerdo con la gente”*.

Figura N° 28: Fase de diagnóstico

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico.

4.3.2. Fase de Sensibilización y selección inicial

La segunda fase procura incluir a los grupos intervenidos estimulándolos para la acción colectiva. Además, el equipo técnico refuerza la capacidad, el conocimiento y la práctica de la gente y de ese modo, asegura el desarrollo permanente de su territorio permitiendo una mejor eficiencia en las inversiones públicas (Cazorla, De los Ríos, & Salvo 2013).

Para ello es importante tener en cuenta el entorno de la población: actividad económica, nivel socio económico, sicografía (personalidad), demografía (edades, nivel de escolaridad), geografía (ubicación) y hábitos de comportamiento que faciliten la elección de los medios de promoción más adecuados para llegar al grupo de mujeres que se quiere intervenir.

En esta fase se realiza el plan y las acciones de promoción, definen los perfiles de mujeres a intervenir: microempresarias, desempleadas, sub empleadas, estudiantes, etc. y dan a conocer la intervención mostrando sus beneficios.

El contacto personal y la visita casa por casa son acciones clave para obtener datos concretos en medio de un ambiente distendido y de confianza. La conversación personal hace más cercanos y entendibles los intereses de cada una de las partes y permite un relacionamiento directo con la realidad de cada persona intervenida. Estas acciones de sensibilización están en la línea de lo que vimos en el segundo capítulo, epígrafe 2.2.4 sobre educación emprendedora, ya que lo que se hace es concienciar a determinado grupo y realizar actividades que promuevan un cambio de actitudes y comportamientos en la sociedad.

El contenido de los volantes que suministran información precisa y concreta, motiva a que las interesadas soliciten información. Incluyen datos relevantes sobre las instituciones que ejecutan una intervención, beneficios, perfiles de quienes pueden acceder y finalmente datos de contacto como dirección, teléfono y correo electrónico.

Otra acción de promoción es el diseño y ubicación de los afiches instalados en lugares de alto tránsito (tiendas de alimentación, paraderos, comedores populares, locales de las cooperativas, municipalidades, centros de auxilio rápido, etc.) que motive su lectura, despertar una inquietud hacia los beneficios de la intervención y motivar para que solicite información adicional.

Las charlas informativas que se proponen después de haber realizado las acciones de promoción, concentran a quienes realmente se interesan en la intervención. El tiempo transcurrido entre las primeras acciones de promoción y el calendario de las charlas informativas debe ser corto; si se alarga, se hacen tareas de reforzamiento y recordación a

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

través de visitas o llamadas telefónicas. De hecho, es necesaria una buena convocatoria en las charlas para realizar una mejor selección.

La **entrevista** individual que la realizan los miembros del equipo responsable de la intervención, permite conocer los comportamientos e intereses de las mujeres y determinar si es apta o no a recibir la capacitación. Para ello es necesario disponer de un cuestionario estructurado y estandarizado que posibilita obtener información clave sobre: ingresos, capacitación recibida en su entorno con anterioridad a la intervención, nivel de liderazgo, actividades productivas realizadas con anterioridad, disposición a iniciar un emprendimiento, capacidad asociativa, capacidad para asumir riesgos, organizaciones a las cuales vincularse, etc. Este primer filtro permite conocer las actitudes de las personas dispuestas a emprender que con un solo contacto no se podría reflejar. Adicionalmente, se hace necesario una buena trayectoria y referencias positivas de la institución que realiza las acciones de promoción ya que posibilita una buena receptividad por parte de la población.

Figura N° 29: Fase de sensibilización y selección inicial

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico.

La fase decanta en una **selección inicial** del número de interesadas aptas para la siguiente fase que es la capacitación y orienta mejor los esfuerzos en función a la aptitud, interés e intención de desarrollar un emprendimiento.

Dadas las escasas oportunidades de capacitación técnica y de gestión empresarial, que derivan en escasas oportunidades de empleo y sostenimiento de emprendimientos, la fase de **capacitación** es un aspecto clave y estratégico en todo el proceso.

4.3.3 Fase de Capacitación y segunda selección

En esta fase se proporcionan todos los aprendizajes técnicos y de gestión empresarial que se brindan a través de módulos de capacitación. La exposición de conceptos, técnicas y formulaciones se hace con claridad y a lo largo de las sesiones la docente dirige sus ejemplos y comentarios hacia el emprendimiento. La motivación para emprender se considera eje transversal en todo el proceso. La constante referencia a ejemplos con los que las mujeres están familiarizadas en el día a día, contribuye a una mejor sintonía con la docente y se generan aprendizajes articulados. El uso de materiales escritos de formulaciones o resúmenes de los temas, apoyan los aprendizajes. La sociabilización es factor importante para una convivencia positiva durante las sesiones.

La exposición incluye metodologías participativas alternando las clases entre una parte teórica en la que se explican los conceptos e importancia de cada tema de manera dinámica, preferentemente con material gráfico fomentando la participación activa de cada una de las participantes, y otra parte práctica que refuerza los contenidos proporcionados en la parte teórica necesarios para gestionar un negocio y liderarlo. Los aprendizajes en gestión empresarial se disponen como soporte para las iniciativas y puesta en práctica de las ideas de negocio. Los contenidos se relacionan con el diagnóstico de necesidades de capacitación y se pone énfasis en hacerlos vivenciales.

Esta fase de la propuesta, va en la línea de lo indicado en el segundo capítulo epígrafe 2.1, donde se menciona que la plataforma de acción de Beijing (1995), instó a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una **capacitación basada en la especialización, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios** y en el epígrafe 2.2.2 sobre los impactos a favor de la educación de la mujer, señalando que las inversiones en educación son más rentables que otros tipos de inversión, tienden a reducir la desigualdad económica y más aún, vuelven más rentables otros tipos de inversiones tales como compra de tierras, adquisición de activos productivos, puesta en marcha de negocio, etc.

En esta fase se establece **la carga horaria** necesaria para satisfacer las necesidades de capacitación en función del diagnóstico. Los días y horarios de capacitación se fijan en función a la disponibilidad de las mujeres de manera que no afecte sus ocupaciones habituales, dato que

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

se obtiene del cuestionario inicial y del contacto personal. De este modo se proporcionan los medios para una formación sostenible y continua.

Figura N° 30: Fase de capacitación y segunda selección

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico.

Mantener un clima de apertura y participación a lo largo de la capacitación da pautas sobre su interés en la formación para el emprendimiento. Un aspecto importante que se incluye son las sesiones de formación humana, que como se dijo al inicio, es un vacío que se debe cubrir.

Con todos estos datos se inician los cursos y se desarrollan en los periodos de tiempo establecidos en la carga horaria. **La evaluación** por parte de la docente es clave para conocer la asimilación de los contenidos y su perfil emprendedor, condición que las lleva, una vez **finalizado el curso**, a **una segunda selección** como candidatas a recibir la asesoría para la creación de negocios. Esta selección acerca a las mujeres hacia el emprendimiento en mejores condiciones.

4.3.4 Fase de asesoría para la creación de negocios y tercera selección – seguimiento

La fase de **asesoría** para la creación de negocios procura un conocimiento cercano del comportamiento del emprendedor, base para fortalecer y asegurar la sostenibilidad del negocio. Para ello es fundamental seguir algunos criterios como (1) conocimiento profundo de la idea de negocio, (2) valoración del producto y (3) definición de la idea, que se obtiene con el plan de negocios terminado, permitiendo que el proceso continúe filtrando mujeres con perfil emprendedor.

Esta fase la componen cuatro sub fases como son (i) selección de la emprendedora a través de la **aplicación del test emprendedor en una primera sesión** que enfrenta al emprendedor con la realidad de la formación del negocio y la seriedad que implica. Esta herramienta permite evaluar el perfil emprendedor a través de criterios como búsqueda de oportunidades, riesgos,

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

fijación de metas, persistencia, obtención de información, etc. Luego, a través de una otra **entrevista personal** se corrobora lo indicado en el test y se **selecciona** a quienes manifiestan coherencia entre lo indicado en el test y la entrevista.

En la entrevista con cada emprendedor capacitado es importante obtener información sobre las actividades productivas que pueda desempeñar tales como: (1) realización de algún emprendimiento, (2) claridad sobre la idea de negocio que quiere emprender, (3) conocimiento de la idea de negocio, (4) posesión de perfil emprendedor y (5) disponibilidad de tiempo para desarrollar la idea de negocio.

Luego (ii) la realización del plan de negocios donde a través de sesiones individuales y grupales se aborda el perfil, estudio básico de mercado, marketing básico para el negocio, organigrama, costos, y viabilidad. Esto crea inquietud para realizar una investigación más exhaustiva y tener una idea más clara del proyecto y llevarla a conocer muy bien su producto, definir el mercado y el canal de distribución más apropiado. La siguiente sub fase (iii) es el montaje orientado a conocer la ubicación del futuro negocio y contactar con los familiares, ya que cobra importancia el grado de apoyo que le brinden a la emprendedora. Además, diseñan el material publicitario (logotipo); y por último (iv) el seguimiento que se realiza en el sitio del negocio y se centra en brindar sesiones de costos y contabilidad y en estrategias de mercado (atención al cliente y exhibición de productos).

Figura N° 31: Fase asesoría para la creación de negocios y tercera selección - seguimiento

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico.

En resumen: en la **primera sesión** se aplica el test emprendedor y la entrevista personal; la **segunda sesión** fija la idea, misión y objetivos; en la **tercera sesión**, observación y descripción de la demanda (clientes), segmentación de mercado (definición y cuantificación del mercado objetivo); la **cuarta**, observación y descripción de la oferta (competencia), análisis de su ventajas y desventajas; en la **quinta** observación de los precios; en la **sexta**, las estrategias

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

propuestas para el servicio o producto; en la **séptima**, estrategias propuestas para el precio y plaza; para la **octava**, estrategias propuestas para la promoción y publicidad del negocio; en la **novena**, aspectos organizacionales y organigrama propuesto para el negocio; en la **décima** reconocimiento e inversiones (gastos) para el funcionamiento de la empresa; en **décimo primera**, los costos fijos mensuales, los costos variables (capital de trabajo y cálculo del punto de equilibrio) y por **último, en la décimo segunda** sesión el análisis y resultado y viabilidad.

Estas sub fases buscan realizar un **plan de negocios** viable y terminado para proceder al montaje y brindar un acompañamiento a la emprendedora para ayudarla en lo que requiera.

Durante el montaje se proporciona asesoría respecto al local del negocio, la selección de proveedores y la compra de mercadería. Esta sub fase es un espacio vivencial donde las mujeres ponen en práctica lo aprendido durante la fase de capacitación. La apertura del negocio tiene lugar inmediatamente después. Si la emprendedora necesita crédito, se le entrega la información para que pueda solicitarlo.

Por último, la **sub fase de seguimiento** que es parte fundamental donde las acciones que se realizan integran los conocimientos brindados en la fase de capacitación con la realidad del negocio de la emprendedora. Se concretan en visitas puntuales a los negocios durante los 3-6 primeros meses ya que los primeros años de vida son críticos para la supervivencia de una empresa, pues como dice Kantis, et al., (2004), en esa etapa de ingreso al mercado el emprendedor y sus colaboradores deben confrontar el proyecto con la realidad.

4.3.5 Fase de asesoría en el sitio de trabajo

Esta fase se dirige a dos grupos: (a) quienes escalan de la fase de asesoría para la creación de negocios y (b) quienes tienen un negocio en marcha, ya que la propuesta intenta solucionar una problemática de la mujer en el territorio y ambos grupos atraviesan la misma situación.

Para quienes escalan de la fase de asesoría para la creación de negocios (grupo a), retroalimentan sus conocimientos y reconocen la necesidad de asesorías puntuales para la mejora continua del emprendimiento. Esta fase permite mejorar sus conocimientos para competir con calidad, conocer su situación actual y proyectarse en el tiempo para hacer las mejoras necesarias.

Para quienes ya tienen un negocio (grupo b), esta fase procura ofrecer una capacitación de manera personalizada en el lugar de trabajo, coordinar con la interesada una visita al negocio para una entrevista donde se levanta la información que luego se plasma en un diagnóstico. El

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

diagnóstico del negocio permite identificar las áreas críticas o débiles sobre las que se deben tomar acciones de mejora.

Para ambos grupos, una vez diagnosticada la deficiencia del emprendimiento, se procede a brindar el asesoramiento. La selección se realiza para este grupo, ya que para las del primer escalon a esta fase y no es necesaria una selección.

Durante las sesiones de asesoría o culminando ésta, se le sugiere a la emprendedora profundizar o capacitarse en un tema puntual, algunas veces en algún curso de gestión, que le facilita administrar mejor el emprendimiento o negocio y en otras en algún curso de conocimientos técnicos que repercuta en su productividad. Si dentro de la asesoría se evalúa la necesidad de alguna inversión en capital de trabajo o en capital fijo, se le proporciona los requisitos necesarios para acceder al crédito.

Figura N° 32: Fase Asesoría en el sitio de trabajo para mujeres con negocio en marcha

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico.

4.3.6 Fase de Acceso al Crédito

Sin una base estable de recursos económicos para el fortalecimiento de capacidades (capacitación) y para la inversión en tecnología y capital de trabajo (crédito), no es posible mejorar la producción y la distribución de bienes y servicios que permitan una mejora en el bienestar.

Como vimos en el tercer capítulo epígrafe 3.2.1 sobre los factores que obstaculizan el acceso de la mujer a los servicios financieros, las razones han estado principalmente en la falta de garantías al carecer de activos productivos, su bajo nivel educativo, sus ingresos que por lo general son reducidos e inestables y la desvalorización social y económica de su trabajo. Con esta fase se intenta revertir esta situación y que las mujeres accedan en determinadas condiciones a una financiación que complemente, en un porcentaje determinado, la inversión que deben hacer para conseguir que su emprendimiento fructifique.

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

Según el esquema metodológico de la figura N° 27, se tiene también acceso a créditos educativos como mecanismo para acceder a la formación específica a través de cursos cortos y créditos para capital de trabajo y activo fijo, ya que como se indicó en segundo capítulo epígrafe 2.1, la Declaración de Beijing hizo referencia en el punto 35 a garantizar el acceso de las mujeres en condiciones de igualdad a los recursos económicos, incluidos la tierra, **el crédito**, la ciencia y la tecnología, la capacitación profesional, la información, las comunicaciones y los mercados y en el Plan de Acción de la conferencia en cuanto al Objetivo estratégico B.3 sobre “Aumentar el acceso de las mujeres a la formación profesional, la ciencia y la tecnología y la educación permanente”, el inciso d) señala: “formular programas de enseñanza y capacitación para mujeres desempleadas a fin de proporcionarles nuevos conocimientos teóricos y prácticos que incrementen y amplíen sus oportunidades de empleo, incluido el empleo por cuenta propia, y el desarrollo de su capacidad empresarial”.

Los créditos educativos buscan cofinanciar la preparación de las mujeres y evitar la mentalidad asistencialista que opera en la zona, se brindan a sola firma y sin aval para facilitar el pago sobre todo a quienes no tienen acceso al sistema financiero tradicional; así se hace viable el acceso a la capacitación.

Para ello se comunica a las mujeres que acceden al crédito, la moneda, tasa de interés mensual y cronograma de pagos que generalmente se hace a lo largo de la duración del curso de capacitación.

Los créditos de capital de trabajo y activo fijo, se solicitan con el plan de negocios terminado y se sigue el proceso de solicitud, aprobación y desembolso.

Estos créditos son otorgados únicamente a las participantes que atraviesan las distintas fases, que pueden requerir capital para formarse o invertir. Este tipo de crédito, a diferencia de los créditos educativos, sí necesita aval y el trámite de solicitud suele ser más complejo ya que es necesario llenar un formulario, cumplimentar los requisitos exigidos, evaluar la solicitud, emitir informe y aprobarlo y desembolsar el dinero. El desembolso implica la elaboración de un plan de gastos conforme al plan de gastos. Se fija la tasa de interés mensual.

Figura N° 33: Fase de acceso al crédito

Fuente: elaboración propia en base al esquema metodológico

Como bien lo reveló la Plataforma de Beijing (ONU, 1996), los programas de educación y capacitación de adultos deberían desarrollarse con una perspectiva amplia, incorporando no sólo la alfabetización y los conocimientos aritméticos básicos, sino también la capacidad de aprendizaje a lo largo de la vida y el aumento de la capacidad de generar ingresos. La plataforma instó a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una **capacitación basada en la especialización**, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios. La propuesta se articula a los planes de acción planteados por la Plataforma de la IV Conferencia Mundial e incorpora componentes esenciales como base para emprender.

Conclusiones de capítulo

Se ha diseñado una metodología dirigida a un grupo de mujeres que atraviesa una problemática concreta relacionada con su falta de empoderamiento. La fase de diagnóstico que involucra a la

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

población con estrategias que tienen en cuenta procesos participativos desde las primeras etapas, permite acertar en mayor medida con una propuesta de capacitación que considera los intereses de quienes intervienen, jerarquizando sus necesidades.

La propuesta, que plantea una nueva forma de trabajo para dar solución a esta problemática originada por sus bajos niveles educativos y su carencia de acceso al sistema financiero tradicional, va superando los obstáculos que se presentan en el acceso al emprendimiento.

La metodología que se caracteriza por ser articulada, participativa, secuencial y por fases, produce interacciones en todo el proceso e identifica a través de filtros un perfil femenino con potencial e intención de emprender, articulando el **crédito** con la financiación en **capacitación** e inversión (binomio c-c) desde el acceso. Las fases no garantizan que todas las mujeres culminen con éxito el proceso, pero sí es necesario para que muchas con potencial lo consigan.

Aquí radicaría lo novedoso de la propuesta, que **articula** el crédito con la financiación en capacitación (que permite adquirir capacidades no solo conocimientos técnicos) e inversión (que permite acceder a préstamos para capital de trabajo, activo fijo o constitución de emprendimientos) ya que siempre es necesario en las primeras etapas, mejorando el entorno para la gestación y puesta en marcha de los emprendimientos y contribuyendo a la generación de autoempleo e ingresos propios.

La propuesta consigue formar auténticas emprendedoras en el tiempo porque: (a) va más allá del desembolso del crédito e identifica emprendedoras cuya selección no es aleatoria, sino producto del desarrollo de capacidades e interiorización de aprendizajes que se producen a medida que atraviesan las fases y se someten a los filtros dispuestos; (b) las interacciones en el proceso, favorece el empoderamiento de la mujer y (c) las buenas prácticas de la institución que la ejecuta, la reconocen como actor socioeconómico local integrado en la zona y da el soporte para intervenciones como las del caso de estudio.

Quienes no tienen perfil emprendedor, quedan fuera del proceso (en cualquiera de las fases), **lo que hace eficiente el uso de recursos**, focalizándose en aquellas que sí aprovecharían y valorarían el binomio c-c y lo usarían de manera productiva.

La propuesta permite constituir capital social entre aquellas que van superando las fases, a través de la ayuda mutua, la cooperación y la confianza, no solo en lo referente al negocio sino

Cuarto Capítulo: Propuesta Metodológica para el desarrollo de emprendimientos productivos promovidos por mujeres de escasos recursos del Valle de Cañete

a aspectos de la vida en general. Las mujeres emprendedoras que atraviesan cada una de las fases, van ejerciendo un liderazgo relacional, como el transformacional, distribuido y auténtico que sirve de modelo a otras mujeres que ven en el emprendimiento un medio para cambiar su situación presente y futura.

La propuesta aborda la aversión al riesgo, el miedo y la resistencia al cambio, propio de todo proceso emprendedor mediante la vinculación a la formación e inversión. Estos miedos no desaparecen de un momento a otro, pero otorgan seguridad al tener mayores conocimientos y disponer de más herramientas que antes, haciendo frente a la adversidad en mejores condiciones.

Por último, esta propuesta metodológica favorecería un aprendizaje institucional que puede ser capitalizado en futuras experiencias a la que pueden acceder empresas privadas que desarrollan programas de responsabilidad social en su área de influencia directa, y necesitan generar oportunidades de crecimiento sostenible en las zonas donde operan.

**QUINTO CAPÍTULO: APLICACIÓN Y
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA
METODOLÓGICA EN COMUNIDADES DEL
VALLE DE CAÑETE – PERÚ**

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

En el cuarto capítulo se propuso una metodología para Cañete dirigida a solucionar una necesidad de acceso a crédito y capacitación para mujeres, que les permitiera desarrollar sus propios emprendimientos, ya que su labor había estado focalizada en el trabajo agrícola temporal durante décadas.

En este capítulo vamos a ver cómo esta situación se replica en el Valle de Cañete. El capítulo comienza identificando los condicionantes más importantes del entorno entre ellos: territorio, grupo objetivo e institución que la ejecuta. Para esto se realiza una breve descripción de la situación geográfica y socioeconómica de la provincia de Cañete con el objetivo de visualizar los problemas existentes. Luego, se analiza la situación de la mujer de la zona sujeto de estudio y sus características: condición de jefe de hogar, participación en la fuerza laboral, tasa de actividad, nivel educativo, rama de actividad económica, sectores donde focaliza su trabajo y categoría de ocupación, ya que conecta directamente con la problemática encontrada. Se trabaja en base a los datos del censo 2007 y se compara con el censo del año 2017 (XII Censo de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas), haciendo comentarios sobre algunos cambios en la situación de la mujer que amerita resaltar. Se determinan las dificultades que tienen para acceder a los recursos productivos como el crédito y su uso para gestionar sus emprendimientos. Después, se describe la institución que lleva a cabo la propuesta, incidiendo en su implantación en la zona, el respaldo y conocimiento del colectivo de mujeres al cual se dirige y su reconocimiento como actor social.

La aplicación de esta metodología tiene su origen en la transferencia metodológica de la ONG colombiana Actuar, que se inicia en el año 2004 y va evolucionando en el tiempo en base al contexto donde se desarrolla, perfil femenino al que se dirige y situación socioeconómica del territorio, hasta constituir la metodología propuesta. La aplicación de la metodología se ensaya con 4 proyectos financiados durante los años 2007-2011 con fondos de la Cooperación Internacional no reembolsable, ejecutados en el Valle de Cañete por el Centro de Formación Profesional para la Mujer Condoray, con el objetivo de reducir la pobreza en mujeres e incrementar su autonomía.

La validación se hace a través de 2 análisis, el primero teniendo en cuenta los puntos débiles y fuertes de la metodología donde se identifican elementos de mejora que no se integraron desde el inicio y el segundo en base a las hipótesis de partida.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Para contrastar las hipótesis se aplicó una encuesta estructurada en 3 secciones: datos generales, capacitación y acceso al crédito y nivel de empoderamiento. Las preguntas formuladas fueron cerradas en todas las secciones, excepto en nivel de empoderamiento que se usó una escala de Likert. Para la discusión de resultados, se tuvo en cuenta el análisis descriptivo de frecuencias y porcentajes de la encuesta aplicada para ambos grupos y los casos de estudio sobre crédito en el empoderamiento de mujeres descritos en el tercer capítulo.

5.1 Situación geográfica y socioeconómica de la Región Lima

La región Lima se compone de 9 provincias, una de ellas es la Provincia de Cañete que concentra 16 distritos y se ubica en la costa central del litoral peruano y la sierra adyacente. Su capital es la ciudad de San Vicente ubicada a 144 km al Sur de Lima y sobre los 500 m.s.n.m.

Figura N° 34: Mapa de la Región Lima Provincias

Fuente: INEI: Instituto Nacional de estadística e informática

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Las provincias ubicadas en la costa son aquellas que cuentan con el mayor número de habitantes (INEI, 2007), así tenemos que la población de Cañete presenta el porcentaje más alto (23.8%) respecto del total de la población de la región seguidas de Huaura, Huaral y Barranca. Las provincias con porcentaje de población menor a 10% son las de la **sierra** entre ellas, Huarochirí, Yauyos, Oyón, Canta y Cajatambo. Según área de residencia un 84% de la población se encuentra en la zona urbana mientras que un 16% reside en la zona rural

Tabla N° 9: Población censada y tasa de crecimiento promedio anual, según provincia, 2007 – 2017 (Absoluto y porcentaje)

Provincia	2007:		2017:		Variación intercensal 2007-2017		Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Total	839 469	100,0	910 431	100,0	70 962	8,5	0,8
Barranca	133 904	16,0	144 381	15,9	10 477	7,8	0,8
Cajatambo	8 358	1,0	6 559	0,7	- 1 799	-21,5	-2,4
Canta	13 513	1,6	11 548	1,3	- 1 965	-14,5	-1,6
Cañete	200 662	23,8	240 013	26,4	39 351	19,6	1,8
Huaral	164 660	19,6	183 898	20,2	19 238	11,7	1,1
Huarochirí	72 845	8,7	58 145	6,4	- 14 700	-20,2	-2,2
Huaura	197 384	23,5	227 685	25,0	30 301	15,4	1,4
Oyón	20 642	2,5	17 739	1,9	- 2 903	-14,1	-1,5
Yauyos	27 501	3,3	20 463	2,2	- 7 038	-25,6	-2,9

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Los datos aquí expuestos darían pautas sobre los territorios donde establecer o apoyar la propuesta metodológica y el escenario para su validación.

El censo del 2017, mostraría que siguen siendo las provincias de la costa las que presentan mayor población guardando similitud con el censo anterior. La población descendió en todas las provincias de la sierra.

Por área de residencia en cuanto a las necesidades básicas, en el 2007 las viviendas del ámbito urbano son las que cuentan con mayor **acceso al agua por red pública** dentro y fuera de la vivienda, alcanzando el 78% (84,8% en 2017). En el área rural, el 30.3% (55,4% en 2017) de viviendas se abastecen de agua por red pública dentro y fuera de la vivienda; mientras que el 15.3% (18,3% en el 2017) aún se abastecen con agua de pozo y el 39% (16,9% en el 2017) se abastecen de río, acequia, manantial o similar.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 10: Viviendas particulares con ocupantes crecientes, según área urbana y rural según abastecimiento de agua 2007 – 2017 (Absoluto y porcentaje)

Área urbana y rural / Tipo de abastecimiento de agua	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Urbana	144 967	100,0	195 098	100,0	50 131	34,6	5 013	3,0
Red pública dentro de la vivienda	102 238	70,5	149 216	76,5	46 978	45,9	4 698	3,9
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	10 871	7,5	16 110	8,3	5 239	48,2	524	4,0
Pilón o pileta de uso público	5 162	3,6	5 804	3,0	642	12,4	64	1,2
Camión-cisterna u otro similar	5 496	3,8	12 522	6,4	7 026	127,8	703	8,6
Pozo	8 596	5,9	7 414	3,8	- 1 182	-13,8	- 118	-1,5
Rio, acequia, manantial o similar	5 121	3,5	2 598	1,3	- 2 523	-49,3	- 252	-6,6
Otro ¹⁾	7 483	5,2	1 434	0,7	- 6 049	-80,8	- 605	-15,2
Rural	58 891	100,0	47 749	100,0	- 11 142	-18,9	- 1 114	-2,1
Red pública dentro de la vivienda	14 065	23,9	22 444	47,0	8 379	59,6	838	4,8
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	3 794	6,4	4 019	8,4	225	5,9	23	0,6
Pilón o pileta de uso público	3 622	6,2	1 569	3,3	- 2 053	-56,7	- 205	-8,0
Camión-cisterna u otro similar	2 912	4,9	2 485	5,2	- 427	-14,7	- 43	-1,6
Pozo	9 009	15,3	8 755	18,3	- 254	-2,8	- 25	-0,3
Rio, acequia, manantial o similar	22 986	39,0	8 077	16,9	- 14 909	-64,9	- 1 491	-9,9
Otro ¹⁾	2 503	4,3	400	0,8	- 2 103	-84,0	- 210	-16,8

¹⁾ Incluye el solicitar a los vecinos y otras formas de abastecimiento de agua.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Respecto a la disponibilidad de alumbrado eléctrico en el 2007, en el área urbana, el porcentaje de viviendas que disponen de alumbrado eléctrico conectado a la red pública es mayor que en el área rural, siendo 88.5% y 54.4% respectivamente (90,7% y 80,2% en el 2017 respectivamente). En el periodo intercensal, las viviendas que tienen alumbrado eléctrico conectado a red pública, ascendió a 34,2%. Por área de residencia, el mayor incremento intercensal, se registró en las viviendas del área urbana que disponen de alumbrado eléctrico por red pública que ascendió a 37,9%.

Tabla N° 11: Región Lima: Viviendas particulares con ocupantes presentes, según disponibilidad de alumbrado eléctrico por red pública, área urbana y rural, 2007 y 2017 (Absoluto y porcentaje)

Disponibilidad de alumbrado eléctrico por red pública / Área urbana y rural	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Total	203 858	100,0	242 847	100,0	38 989	19,1	3 899	1,8
Dispone	160 381	78,7	215 302	88,7	54 921	34,2	5 492	3,0
No dispone	43 477	21,3	27 545	11,3	- 15 932	-36,6	- 1 593	-4,5
Urbana	144 967	100,0	195 098	100,0	50 131	34,6	5 013	3,0
Dispone	128 335	88,5	177 025	90,7	48 690	37,9	4 869	3,3
No dispone	16 632	11,5	18 073	9,3	1 441	8,7	144	0,8
Rural	58 891	100,0	47 749	100,0	- 11 142	-18,9	- 1 114	-2,1
Dispone	32 046	54,4	38 277	80,2	6 231	19,4	623	1,8
No dispone	26 845	45,6	9 472	19,8	- 17 373	-64,7	- 1 737	-9,9

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

En relación a la disponibilidad de servicio higiénico conectado a la red pública dentro o fuera de la vivienda, el censo del 2007 indicó que el 67% (75.8% en el 2017) de la población urbana tiene disponibilidad de este servicio, mientras que en el área rural solo dispone el 13.2% (34.4% en el 2017).

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 12: Región Lima: Viviendas particulares con ocupantes presentes, según área urbana y rural y disponibilidad de servicio higiénico 2007 y 2017 (Absoluto y porcentaje)

Área urbana y rural / Disponibilidad de servicio higiénico	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Urbana	144 967	100,0	195 098	100,0	50 131	34,6	5 013	3,0
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	88 242	60,9	132 522	67,9	44 280	50,2	4 428	4,2
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	8 842	6,1	15 403	7,9	6 561	74,2	656	5,7
Pozo séptico	7 600	5,2	8 036	4,1	436	5,7	44	0,6
Letrina (con tratamiento)	-	-	3 254	1,7	-	-	-	-
Pozo ciego o negro	19 351	13,3	27 471	14,1	8 120	42,0	812	3,6
Rio, acequia o canal	5 300	3,7	3 930	2,0	- 1 370	-25,8	- 137	-2,9
Otro ¹⁾	15 632	10,8	4 482	2,3	- 11 150	-71,3	- 1 115	-11,7
Rural	58 891	100,0	47 749	100,0	- 11 142	-18,9	- 1 114	-2,1
Red pública de desagüe dentro de la vivienda	6 050	10,3	13 398	28,1	7 348	121,5	735	8,3
Red pública fuera de la vivienda, pero dentro de la edificación	1 728	2,9	3 031	6,3	1 303	75,4	130	5,8
Pozo séptico	4 647	7,9	3 067	6,4	- 1 580	-34,0	- 158	-4,1
Letrina (con tratamiento)	-	-	2 042	4,3	-	-	-	-
Pozo ciego o negro	11 869	20,2	10 586	22,2	- 1 283	-10,8	- 128	-1,1
Rio, acequia o canal	3 894	6,6	2 691	5,6	- 1 203	-30,9	- 120	-3,6
Otro ¹⁾	30 703	52,1	12 934	27,1	- 17 769	-57,9	- 1 777	-8,3

¹⁾ Incluye campo abierto, al aire libre, en el mar, casa abandonada, entre otros.
Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Al analizar el abastecimiento de agua, la disposición de alumbrado eléctrico y la disponibilidad de servicio higiénico, se observa que los territorios ubicados en la costa con más población urbana tienen mayor acceso a los servicios básicos y pueden relacionarse con un mayor grado de bienestar de la población.

Al ser comercio y servicios el sector donde las mujeres concentrarían sus emprendimientos como lo veremos en un siguiente epígrafe, es necesario contar con mayor demanda, siendo los territorios de la costa los más poblados los que ofrecerían un mayor grado de bienestar.

La propuesta necesita de masa crítica de mujeres en las cuales asentarse siendo las provincias de la costa las que han experimentado un mayor crecimiento. Según el censo del 2017, la población donde se observa un crecimiento promedio anual mayor es en la provincia de Cañete (crece a un ritmo promedio anual de 1.8%).

Acerca del Índice de Desarrollo Humano (IDH), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) considera tres componentes: vida larga y saludable; educación y nivel de

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

vida digno; entendiéndose como Desarrollo Humano al “proceso de ampliación de las opciones de las personas y el mejoramiento de sus capacidades y libertades” y al “proceso complejo y multidimensional que depende de la interacción de una variedad de determinantes y del efecto agregado de múltiples intervenciones sociales, estatales y privadas, tanto individuales como colectivas (DGP, 2012).

Con los datos que se disponen se tiene que, a nivel provincial, el ranking de sus 10 provincias de un total de 195 a nivel nacional (incluyendo la Provincia de Lima y la Provincia constitucional del Callao), es como sigue:

Figura N° 35: Índice de desarrollo humano a nivel provincial

Nuevamente, las provincias de la Costa como Barranca y Cañete concentran los mejores rankings a diferencia de los de la sierra reafirmando que serían algunos territorios de la costa donde se puede trabajar la propuesta.

Aunque Barranca presenta mejor ranking que Cañete, se precisa de una institución implantada en la zona que tenga el respaldo del colectivo de mujeres al cual se dirige la propuesta, por lo que el último apartado se dedica a describir la institución.

A nivel distrital, la provincia de Cañete cuenta con 16 distritos y los IDH varían en un rango de 0.6726 (Zúñiga) hasta 0.4930 (San Luis).

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 13: Índice de Desarrollo Humano Cañete

Provincia Distrito	Población		Índice de Desarrollo Humano		Esperanza de vida al nacer		Población con Educ. secundaria completa		Años de educación (Pobla. 25 y más)		Ingreso familiar per cápita	
	habitantes	ranking	IDH	Ranking	años	Ranking	%	Ranking	Años	Ranking	N.S. mes	ranking
Cañete	222,877	22	0.5250	22	79.74	10	46.66	97	9.74	23	800.6	15
San Vicente	52,666	119	0.5046	255	79.13	168	32.74	1219	10.08	145	838.1	120
Asia	8,271	601	0.5392	149	78.89	201	57.74	598	9.26	258	816.0	137
Calango	2,360	1278	0.5387	154	79.62	104	72.23	279	8.57	383	756.5	179
Cerro Azul	7,686	637	0.4678	340	78.96	187	27.17	1368	9.41	244	770.3	167
Chilca	15,517	338	0.5669	108	79.39	136	57.43	602	9.90	168	900.5	91
Coayllo	1,081	1614	0.4915	293	82.93	2	88.89	32	8.03	490	520.4	442
Imperial	38,854	150	0.5351	159	81.24	24	53.72	673	10.03	154	757.3	178
Lunahuaná	4,791	894	0.5443	142	79.40	133	86.96	49	8.87	335	701.1	239
Mala	32,133	168	0.4958	281	79.64	103	35.54	1143	9.90	167	767.5	170
Nuevo Imperial	21,735	252	0.5092	239	78.49	246	48.06	810	9.20	267	764.6	174
Pacarán	1,775	1401	0.4693	336	81.32	20	40.69	1002	8.93	322	635.6	303
Quilmaná	14,786	354	0.5150	227	78.82	214	45.20	871	9.47	237	794.8	148
San Antonio	4,010	992	0.5614	118	78.95	191	54.31	654	10.51	98	875.1	97
San Luis	12,736	415	0.4930	292	80.35	54	31.17	1265	9.04	297	838.1	119
Santa Cruz De Flores	2,732	1205	0.5158	223	79.57	107	42.03	969	10.10	141	785.7	152
Zúñiga	1,744	1407	0.6726	30	78.04	283	94.44	18	10.27	125	1165.5	32

Fuente: PNUD 2012

Esta tabla muestra que los distritos de la provincia de Cañete que presentan IDH más altos son: Zúñiga (0.6862), Chilca (0.5669), San Antonio (0.5614), Lunahuaná (0.5443), Asia (0.5392), Calango (0.5387), Imperial (0.5351), Santa cruz de flores (0.5158), Quilmaná (0.5150), Nuevo Imperial (0.6659), San Vicente (0.5046).

Se observa que San Vicente no es un distrito que tenga un IDH alto; sin embargo, por ser la capital de la provincia con mayor número de habitantes que todos los distritos, ameritaría que la institución que ejecute la propuesta se ubique en ese distrito.

Según el Plan de desarrollo concertado de la Municipalidad Provincial de Cañete 2008-2021 (MPC, 2008), el 80% de productores del valle posee en promedio parcelas de 1 a 3 hectáreas. La disponibilidad de insumos para los agricultores del valle en las diferentes actividades agropecuarias es moderadamente adecuada, muchos recurren a entidades financieras, prestamistas y en campañas anteriores recurrieron a los fondos rotatorios del Ministerio de

Agricultura. **Finalmente, la existencia de morosidad es uno de los problemas de coyuntura en este valle.**

La actividad agropecuaria es la base fundamental, esta se caracteriza por explotar básicamente los cultivos de maíz amarillo duro, algodón tangüis, camote y vid. Otros cultivos frutícolas y hortícolas resultan mínimos. La provincia presenta fortalezas y oportunidades para la producción de alimentos, agroindustria, comercialización regional y exportación, aprovechando las ventajas comparativas y competitivas del territorio. La producción agrícola cañetana está orientado a productos de pan llevar que tienen como destino principal el mercado de Lima. El segundo rubro es representado por la agroindustria, principalmente en la producción de vinos y piscos. El tercer componente es la producción de agro exportación en las que destacan productos como el espárrago, holantao, palta, algodón y otros frutales.

Pese a existir recursos naturales y una amplia diversidad en cultivos de hortalizas y frutas, existe un escaso desarrollo de la industria de transformación de alimentos debido al bajo nivel de implementación de equipos y locales necesarios para el procesamiento de lácteos y frutales y por el poco impulso de los organismos encargados de ello. También hay un limitado desarrollo de capacidades en producción de derivados lácteos y procesamiento de frutas unido al débil servicio de asistencia técnica. En el valle de Cañete la producción que se obtiene se vende a acopiadores quienes ofrecen bajos precios por los productos.

La Municipalidad Provincial de Cañete (MPC, 2008) señaló las posibilidades de una industrialización de la producción agropecuaria en el Valle a través de estrategias de promoción para la formación de empresas y asociaciones empresariales, que permitan ganar un valor agregado cerrando el circuito productivo.

Este contexto muestra las oportunidades de desarrollo de la zona y los recursos que no se estarían aprovechando por falta de capacitación del factor humano, servicio de asistencia técnica y créditos para los emprendimientos, aspectos que recoge la propuesta y que se aplicarían a territorios donde el emprendimiento se vea favorecido.

5.2 Situación socioeconómica de la mujer en la Provincia de Cañete

En el año 1998 la Municipalidad provincial ponía de manifiesto la problemática por la que atravesaba la mujer de Cañete, indicando que constituían el sector más marginado y

discriminado social y económicamente, **resaltando el aspecto educativo ya que el analfabetismo afectaba más a mujeres que a hombres**; vivían en situación de abandono y violencia familiar, sus organizaciones tenían dificultades para ordenarse, carecían de autonomía económica y social, tenían una débil participación en la toma de decisiones comunitarias, sus negocios eran precarios y de subsistencia, no habían desarrollado una mentalidad empresarial que la lleve a gestionar sus negocios con interés y acierto, su participación en la actividad agrícola se restringía mayormente a la producción vía el trabajo eventual (deshierbe), dependían de los ingresos de los esposos, aportaban al hogar el producto de la venta de animales de especies menores como pollos, patos, cerdos, etc. En esa década su presencia en el quehacer empresarial se reducía a la producción casera de dulces y mermeladas con frutos típicos de la región con fines comerciales.

Según datos de un diagnóstico realizado por la ONG colombiana ACTUAR para determinar el funcionamiento de un Centro de Formación Empresarial para la Mujer - CEFEM en Cañete (ACTUAR, 2004a), su desplazamiento desde la comunidad hacia la capital del distrito se dificultaba un poco por el costo de los pasajes.

Esa problemática no ha variado mucho, excepto en lo relacionado a la tasa de analfabetismo que ha disminuido en el Perú de 10.6% en 2007 a 8.5% en 2017 (INEI, 2017).

En el año 2007, CONDORAY a través del proyecto “*Mejora de la educación y cobertura de necesidades básicas de las mujeres de escasos recursos de Cañete*” ejecutado en el periodo marzo 2006 – setiembre 2007, presentaba un perfil femenino en el que resaltaba la necesidad de formarlas y **brindarles capacitación en actividades productivas para generar ingresos económicos y contribuir al sostenimiento de su hogar**, a la par que señalaba también la necesidad de ofrecerles formación humana para mejorar como personas, educar mejor a sus hijos y mejorar las condiciones de sus viviendas, etc.

Ese mismo proyecto incluyó dentro de sus actividades, la realización de un Encuentro Provincial de Mujeres líderes y sus autoridades locales (CONDORAY, 2007a), donde un 58% de los asistentes, señaló que la participación de la mujer en el proceso de desarrollo todavía era parcial y un 33% consideró que su participación sí era total. Por otro lado, las autoridades vieron conveniente que las mujeres participaran plenamente en agrupaciones y organizaciones de trabajo conjunto, que formen parte de los gobiernos locales, se involucren directamente en la toma de decisiones que benefician a la comunidad y que trabajaran en unión con ellos. Las

autoridades locales (en su mayoría varones) y las mujeres líderes, reconocieron la necesidad e importancia de la participación de la mujer en la sociedad civil, viendo necesario su empoderamiento y autonomía a través de formación integral: desarrollo personal, desarrollo familiar y liderazgo.

Las condiciones por las que atraviesan las mujeres que lideran las micro empresas en Cañete es consecuente con la realidad encontrada en el Perú según la GEM PERÚ, 2012: bajo desempeño económico, mínima infraestructura para sus unidades productivas, reducida dotación de capital humano y social (insuficiente nivel de educación que tiene implicancias significativas en la capacidad gerencial), poco acceso a mercados de servicios empresariales (crédito, seguro y asistencia técnica e información de mercado), atomización de sus unidades productivas (insuficiente escala), débil desarrollo de capital físico, etc. Esto hace que los ingresos de las mujeres de las zonas rurales de Cañete sean bajos.

A partir del año 2000, Cañete ha venido recibiendo inversión privada de empresas del sector energético, de hidrocarburos y servicios como: Consorcio del Gas de Camisea, Termochilca SAC, PERÚ LNG, Duke Energy, San Fernando SAC, Engie Energia S.A., Kallpa Generación SA²⁴, en alianza con organismos estatales y municipales, elaborando políticas de desarrollo empresarial que incorporan el fomento de nuevos emprendimientos y la promoción de una nueva mentalidad que valoriza la actividad empresarial. Esto guarda relación con lo expresado por Kantis et al., (2004) en el segundo capítulo epígrafe 2.2.2, donde pone de manifiesto *“una verdadera transformación en políticas de desarrollo empresarial tanto a nivel nacional como en ámbitos municipales, con frecuencia desarrollados por entidades privadas, pero contando también con apoyo público”*.

En consecuencia, en Cañete se promueven programas de creación de nuevas empresas y de fomento del espíritu empresarial con un alto componente de participación femenina, lo que ha originado un cambio en la mentalidad de la mujer y su concienciación en la importancia de la capacitación. Como se dijo en el segundo capítulo epígrafe 2.2.2, en el largo plazo, la inversión en capital humano ayudaría a integrar a más mujeres en la actividad económica y al mismo tiempo en mejorar sus condiciones de vida. Una forma de mejorar su situación es focalizando las políticas en apoyo a las microempresas (CEPAL 1993; GEM Perú 2012; Villarán 2012).

²⁴ Estas empresas privadas mantienen alianzas estratégicas con Condoray desde el año 2008 hasta la fecha.

Estos programas de fomento del espíritu empresarial deben considerar un enfoque integral que no solo focalice la formación en el aspecto técnico productivo **sino también en el aspecto humano, familiar y de liderazgo**, ya que muchas veces se trata de poblaciones vulnerables donde la baja autoestima, la enfermedad o muerte de un miembro de la familia, las situaciones de violencia de la que son objeto las mujeres o las catástrofes naturales como las acontecidas en el 2007, pueden hacer fracasar el negocio emprendido. Una formación integral las pone en mejores condiciones de afrontar futuros desafíos. Estos programas de fomento de la mentalidad empresarial también deben incluir un seguimiento en el tiempo, sobre todo durante los primeros meses de gestación del emprendimiento ya que se califican como los momentos críticos que son determinantes para su consolidación. De esa forma se generarán mayores ingresos, se verán mayores y mejores oportunidades y se gestionarán con eficacia los pequeños negocios, logrando un mayor rendimiento económico y social.

5.2.1 Población femenina, sexo del jefe de hogar, población en edad de trabajar y tasa de crecimiento

La evolución de la población se refleja en la forma de una pirámide poblacional. En décadas anteriores, esta población presentaba una base ancha y vértice angosto. Desde el censo 2007, la base se ha ido reduciendo y mostrando un ensanchamiento progresivo. El censo 2017 presenta una base más reducida y un ensanchamiento progresivo en los centros, que da cuenta de un menor número de nacimientos (al comparar los censos 2007 y 2017, decrece la población comprendida en el grupo de edad de 0 a 4 años mostrando reducción de la natalidad) y mayor población en edad activa. Asimismo, se observa mayor proporción en la población adulta mayor. Este mismo comportamiento, se presenta en los grupos de 10 a 29 años, observándose un decrecimiento considerable en el grupo de edad de 10 a 19 años. A partir del grupo de 35 a 39 años de edad, se observa un incremento progresivo de la población lo que indica que existe un aumento de las personas en edad de trabajar. A partir del grupo comprendido de 35 a 39 años de edad, el incremento es tanto de hombres y mujeres.

Figura N° 36: Pirámide de Población 2007 - 2017

Fuente: INEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

Según el Censo del 2007, la población masculina de 50.8% (50.2% en el 2017) es mayor que la femenina 49.2% (49.8% en el 2017) y eso se da en todas las provincias; sin embargo, Cañete y Barranca presentan el mayor índice de presencia de mujeres (49.9%), seguido de Huaura (49.6%) y Huaral (49.3%). Estas diferencias entre población masculina y femenina son mínimas en el 2017.

Respecto al sexo del jefe del hogar, el 27% de hogares de la región Lima están liderados por una por una mujer (35% en el 2017). La provincia de Huaura tiene el más alto porcentaje de mujeres jefe de hogar 23.3% (25.8% para el 2017), seguido de la provincia de Cañete con un 22.4% (26.5% para el 2017) y la provincia de Huaral 18.9% (19% para el 2017).

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 14 Región Lima: Hogares en viviendas particulares con ocupantes presentes, por sexo del jefe de hogar, 2007 – 2017

Sexo jefe de hogar	2007					2017				
	Total	Hombre	%	Mujer	%	Total	Hombre	%	Mujer	%
	214 522	155 703	73	58 819	27	257 172	168 107	65	89 065	35

Fuente: elaboración propia en base a INEI- 2007 XI Censos Nacionales de Población, VI de vivienda e INEI 2017 XII Censo Nacionales de Población, VII de vivienda y III de comunidades indígenas

Respecto al censo 2017, el porcentaje de mujeres jefe de hogar se ha incrementado a 35%. La provincia de Cañete ha crecido en este indicador para el 2017, liderando las provincias de la región, seguido de Huaura y Huaral.

Este indicador estaría mostrando la necesidad de una mejor preparación para generar ingresos ya que deben afrontar ellas solas las necesidades diarias del hogar y hacerse cargo de la crianza y educación de sus hijos, pues los roles tradicionales continúan asignándoles las responsabilidades familiares y domésticas a la mujer, lo cual les demanda mucha organización y tiempo, recurso especialmente escaso para las mujeres. Esto va en la línea de lo indicado por el INEI (2009), donde señala como algunos de los principales obstáculos que impiden a las mujeres mejorar sus condiciones económicas son: (1) la ausencia de tiempo “libre” para invertir en un trabajo adicional que les genere ingresos; (2) la falta de acceso a créditos comerciales, y (3) el adiestramiento en destrezas tradicionalmente femeninas, que en su mayoría conducen a empleos mal remunerados. También guarda relación con lo desarrollado en el segundo capítulo epígrafe 2.2.4 donde el documento del BIRF/BM (2010), señala que según las normas culturales vigentes en América Latina y el Caribe, las mujeres son las principales administradoras del hogar y enfrentan un triple desafío: deben hacer verdaderas maniobras para compatibilizar su empleo, sus labores domésticas, y la crianza de sus hijos.

Por otro lado, los datos del censo indican que la población femenina se incrementó particularmente en el grupo de edad productiva (15 - 64 años), que ha pasado de 53.8% en 1981, a 58,3% en 1993, a 63,3% en el 2007 y ha crecido ligeramente a 64.8% en el 2017. Este grupo constituye la fuerza laboral de la provincia capaz de darle dinamismo, siempre y cuando se le capacite, se les ofrezca las herramientas necesarias y se les prepare para acceder al mundo laboral (incluyendo la capacitación para emprender negocios innovadores). La siguiente tabla muestra la edad por sexo. Aunque no lo hace por provincia, muestra que el grupo de edad

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

entre 15 y 64 años en las mujeres ha aumentado, siendo necesarias propuestas que incidan en una mejor preparación y valoración social y económica de su trabajo.

Tabla N° 15 Región Lima: población censada, por años censales según sexo y grupos de edad, 1993,2007 y 2017 (Absoluto y porcentajes)

Sexo y grupos de edad	1993		2007		2017	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	680 181	100,0	839 469	100,0	910 431	100,0
0 a 14 años	245 742	36,1	242 723	28,9	235 422	25,9
15 a 64 años	395 767	58,2	531 254	63,3	589 082	64,7
65 y más años	38 672	5,7	65 492	7,8	85 927	9,4
Hombre	342 729	100,0	426 215	100,0	457 214	100,0
0 a 14 años	124 316	36,3	123 487	29,0	119 490	26,1
15 a 64 años	198 928	58,0	269 539	63,2	295 298	64,6
65 y más años	19 485	5,7	33 189	7,8	42 426	9,3
Mujer	337 452	100,0	413 254	100,0	453 217	100,0
0 a 14 años	121 426	36,0	119 236	28,9	115 932	25,6
15 a 64 años	196 839	58,3	261 715	63,3	293 784	64,8
65 y más años	19 187	5,7	32 303	7,8	43 501	9,6

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 1993, 2007 y 2017.

La cifra es importante ya que, si se pone atención en este grupo de mujeres y se les capacita, se estarían desarrollando competencias y capital humano, que es uno de los tres terrenos de intervención según la OCDE/CEPAL (2012) para resolver los cuellos de botella en el desarrollo de las pymes en América Latina (los otros dos terrenos serían el acceso al financiamiento y las políticas de innovación tecnológicas, en particular el acceso a tecnologías de la información y comunicación). Según lo indicado en el reporte GEM (2017) del epígrafe 2.2.3, en el Perú, el apoyo de la sociedad al emprendimiento y la educación emprendedora a nivel superior, **tanto técnica como universitaria, serían factores que favorecen el emprendimiento**, mientras los que actuarían en contra, serían: las políticas gubernamentales, la transferencia de I + D, el acceso a infraestructura comercial y profesional, así como los costos laborales. La educación emprendedora puede estar focalizada en grupos de mujeres que se asientan en un territorio pues como se vio en el epígrafe 2.2.4 sobre educación emprendedora y lo remarcó Villarán (2012), es necesaria en el sistema educativo como medio

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

para romper el círculo vicioso de creación de empresas informales y de subsistencia, así como para aprovechar la energía emprendedora de la población.

Otro indicador importante es la Población en edad de trabajar (PET) o también llamada las personas en edad activa, que está constituida por las personas aptas para ejercer funciones productivas. No existe uniformidad internacional en cuanto al corte de edad para definir a la Población en Edad de Trabajar (PET). En América Latina y el Caribe, la Población en Edad de Trabajar ha sido precisada en función a las características del mercado laboral de cada país y en el caso del Perú, se estableció en 14 años la edad mínima para definir a la PET, tomando en consideración lo estipulado en el Convenio 138 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1976). La PET se subdivide en Población Económicamente Activa (PEA) conocida también como la Fuerza de Trabajo y Población Económicamente Inactiva (PEI).

Tabla N° 16: Región Lima: Participación de la población censada en edad de trabajar, según provincia 2007 y 2017. (Absoluto y porcentaje)

Provincia	Población censada				Población en Edad de Trabajar (PET)			
	2007		2017		2007		2017	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	839 469	100,0	910 431	100,0	614 370	73,2	689 919	75,8
Barranca	133 904	16,0	144 381	15,9	98 805	73,8	109 354	75,7
Cajatambo	8 358	1,0	6 559	0,7	5 702	68,2	4 875	74,3
Canta	13 513	1,6	11 548	1,3	9 954	73,7	8 946	77,5
Cañete	200 662	23,8	240 013	26,4	143 385	71,5	177 846	74,1
Huara	164 660	19,6	183 898	20,2	121 195	73,6	140 828	76,6
Huarocharí	72 845	8,7	58 145	6,4	53 673	73,7	44 751	77,0
Huaura	197 384	23,5	227 685	25,0	147 235	74,6	173 900	76,4
Oyón	20 642	2,5	17 739	1,9	14 371	69,6	13 235	74,6
Yauyos	27 501	3,3	20 463	2,2	20 050	72,9	16 184	79,1

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Como se ve en la tabla anterior, Huara presenta una mayor población en edad de trabajar que asciende a 74.6% (76.4% en el 2017), seguido de Barranca con 73.8% (75.7% para el 2017), 73.7% en Canta y Huarocharí (77.5% y 77% en el 2017 respectivamente), Huara con 76.3% (76.6% en el 2017) y Yauyos con 72.9% (79.1% para el 2017). Excepto Huaura y Barranca, son las provincias de la sierra las que presentan mayor PET. Las provincias de presentan menores porcentajes de PET son Cañete 71.5% (74.1% para el 2017), Oyón 69.6% (74.6% en el 2017) y Cajatambo 68.2% (74.3% en el 2017).

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

En las provincias de la sierra, se replica una situación a nivel nacional donde las actividades agrícolas ocupan a la mayoría de la población. En el caso de las mujeres, su participación se da sin remuneración alguna, no son propietarias en su mayoría de las parcelas que cultivan ni cuentan con título de propiedad de las tierras. Muchas veces a las niñas se las priva de ir a la escuela por priorizar la atención de las tareas domésticas de la casa.

En el censo 2017, las provincias de la costa, registraron aumento de la PET, siendo Cañete la provincia que mostró más aumento (de 71.5% a 74.1%); mientras que la provincia de Huaura registró el incremento más bajo de la PET, pasó de 74.6 % a 76.4%.

La PET ha crecido en todas las provincias de la costa siendo Huaral la provincia donde hay un porcentaje mayor respecto al censo del 2007 con un crecimiento del 3%, seguido de Cañete (2.6%), Barranca (1.9%) y Huaura (1.8%).

En cuanto a la PET según sexo, los resultados del censo 2007 muestra que la PET en hombres fue de 50.7% (50% para el 2017) y en mujeres fue de 49.3% (50% para el 2017).

Tabla N° 17: Región Lima: Población censada en edad de trabajar, según sexo y área urbana y rural, 2007 y 2017 (Absoluto y porcentaje)

Sexo / Área urbana y rural	2007		2017		Variación intercensal 2007 - 2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Total	614 370	100,0	689 919	100,0	75 549	12,3	7 555	1,2
Hombre	311 744	50,7	345 203	50,0	33 459	10,7	3 346	1,0
Mujer	302 626	49,3	344 716	50,0	42 090	13,9	4 209	1,3
Urbana	453 151	73,8	570 728	82,7	117 577	25,9	11 758	2,3
Hombre	224 061	36,5	281 257	40,8	57 196	25,5	5 720	2,3
Mujer	229 090	37,3	289 471	42,0	60 381	26,4	6 038	2,4
Rural	161 219	26,2	119 191	17,3	- 42 028	-26,1	- 4 203	-3,0
Hombre	87 683	14,3	63 946	9,3	- 23 737	-27,1	- 2 374	-3,1
Mujer	73 536	12,0	55 245	8,0	- 18 291	-24,9	- 1 829	-2,8

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Por ello, la inversión en capacidades en la mitad de la población en edad de trabajar que son las mujeres, constituye un medio clave para aumentar la empleabilidad en el sector formal de la economía y también para crear sus propias formas de empleo dada la escases de puestos de trabajo formales, permitiéndoles una participación más activa en los procesos de toma de decisiones al interior de la familia y comunidad, tal como se vio en los epígrafes 2.2.1 y 2.2.2 del segundo capítulo.

Estos 3 datos relevantes: aumento en el porcentaje de mujeres jefas de hogar (35%); crecimiento femenino de la fuerza laboral entre 15-64 años (64.8%) y casi la mitad de la población femenina que constituye la PET en mujeres (49.3%), confirmarían dos cosas: i) que se requiere una inversión en capacitación enfocada en mujeres, de manera que sea mayor su grado de empleabilidad y ii) que es posible trabajar una propuesta para este colectivo de mujeres en Cañete, dado que existiría masa crítica en la población con tendencia a la alza.

5.2.2 Educación

Respecto al nivel educativo, como se vio en el segundo capítulo, epígrafe 2.1, en la plataforma de Acción de Beijing se reconoció la necesidad de que la mujer tenga acceso pleno y en condiciones de igualdad a la educación y formación como una de las 12 esferas de preocupación que exigían medidas urgentes de los gobiernos y la comunidad internacional. También en el Foro Mundial sobre educación celebrado en Dakar Senegal, los participantes reiteraron su acuerdo con la perspectiva de la Declaración Mundial sobre Educación Para Todos, adoptada hacía 10 años atrás en Jomtien (Tailandia). En ese foro se planteó la educación básica como un derecho fundamental reconocido en la Declaración Universal de Derechos Humanos y se concluyó que la educación es “el eje central del desarrollo humano sostenible” (UNESCO, 2000 p.8). En el epígrafe 2.2.2, la revisión bibliográfica da cuenta de los impactos positivos que se generan en toda sociedad cuando las mujeres de toda condición social, acceden a la educación, lo cual influye en los niveles educacionales de las futuras generaciones, especialmente de las niñas. En el mismo epígrafe se indica que la educación puede ser uno de los principales mecanismos para evitar la reproducción y mantenimiento en el tiempo de las grandes **desigualdades** en la distribución del ingreso y el acceso a activos productivos que caracterizan a la región (ONU, 2005), por último el apartado 2.2.1 hace referencia a la capacitación como uno de los instrumentos más importantes para desarrollar los recursos humanos y facilitar la transición hacia un mundo más sostenible (ONU, 1992).

En Cañete, el acceso a la educación entre hombres y mujeres es desigual en todos los niveles, excepto en el nivel primario y superior no universitario. En el nivel primario, existe un mayor porcentaje de mujeres que asisten a la escuela en relación a hombres, 21.9% frente a 18% respectivamente. En el resto de las provincias, si bien la diferencia de acceso en ese nivel entre

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

mujeres y hombres es mínima, sí existen mayores diferencias en el acceso a favor de las mujeres en el nivel primario como las provincias de la sierra como Oyón y Yauyos.

Tabla N° 18: Región Lima: Población masculina y femenina censada de 15 y más años de edad por nivel de educación alcanzado según provincia, 2007 (Porcentaje)

Provincia	Sin nivel/Inicial		Primaria		Secundaria		Superior		Superior no universitaria		Superior universitaria	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total 1/	2,6	8,3	21,4	25,1	48,7	39,5	27,3	27,1	12,4	12,9	14,9	14,2
Barranca	3,1	9,1	23,9	25,9	49,8	41,3	23,2	23,7	9,7	10,4	13,5	13,3
Cajatambo	3,3	17,7	36,7	39,9	39,3	27,8	20,7	14,6	8,7	6,2	12,0	8,4
Canta	4,0	10,8	29,2	33,8	47,8	38,0	19,0	17,4	8,5	9,4	10,5	8,0
Cañete	2,2	6,8	18,0	21,9	49,3	40,4	30,5	30,9	18,0	19,7	12,5	11,2
Huaral	3,3	9,2	23,6	26,4	51,6	41,2	21,5	23,2	10,8	12,4	10,7	10,8
Huarochari	1,7	6,8	21,1	29,2	49,9	39,4	27,3	24,6	14,4	13,2	12,9	11,4
Huaura	2,5	7,4	19,9	22,1	45,6	37,8	32,0	32,7	8,8	9,4	23,2	23,3
Oyón	3,0	17,1	21,9	30,1	45,4	34,9	29,7	17,9	14,8	7,8	14,9	10,1
Yauyos	1,6	10,6	24,2	38,3	46,2	33,7	28,0	17,4	16,2	10,3	11,8	7,1

1/ No incluye la provincia de Lima.

Fuente: INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

Este acceso a favor de los niños y sobre todo las niñas y los niños en situaciones difíciles, puede explicarse, como se vio en el epígrafe 2.1, por los compromisos adoptados por los estados en el Foro Mundial sobre Educación en Dakar y por la Declaración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio donde su segundo objetivo es lograr la enseñanza primaria universal (ONU, 2005). También puede explicarse por la aplicación de la Ley N° 27558, Ley de Fomento de la Educación de las Niñas y Adolescentes Rurales, que tiene como fin garantizar las mismas oportunidades educativas para hombres y mujeres en las áreas rurales, abordando los hechos que condicionan las limitaciones al desarrollo de las capacidades de las mujeres. Desde el 2001, fecha de su aprobación, el Ministerio de la Mujer ejecutó acciones para mejorar e incrementar la alfabetización, eliminar el ausentismo y deserción escolar y garantizar la educación gratuita y obligatoria incorporando enfoques de género, interculturalidad y mejoramiento educativo en la sierra y selva.

En el nivel técnico no universitario existe un 19.7% de mujeres en Cañete con este nivel a diferencia de un 18% en los varones. Cañete es la zona donde se concentra el mayor porcentaje de mujeres con educación técnica no universitaria seguido de Huarocharí (13.2%) y Barranca (10.4%). En Cañete, existen 7 instituciones educativas que brindan formación a este nivel de estudios (MPC, 2008), que podría explicar esta incidencia, incluyendo las promovidas por

Promotora De Obras Sociales e Instrucción Popular – PROSIP, como Valle Grande y Condoray.

Estas instituciones por su implantación en la zona, el conocimiento de los agricultores y mujeres jóvenes y adultas y los años de funcionamiento en el territorio (48 y 55 años respectivamente), han sido capaces de proporcionar una educación técnica a hombres y mujeres, contribuyendo en gran medida a dinamizar la actividad económica del país, formando mandos medios. Condoray ha logrado insertar en puestos operativos a un 80% de egresadas y a través de su bolsa de trabajo, a un 39%²⁵.

En los demás niveles educativos, existe desigualdad en el acceso a favor de los hombres. Los compromisos de la Plataforma de Acción Mundial de Beijing (ONU, 1995) desarrollada en el segundo capítulo, reveló que los programas de educación y capacitación de adultos deberían desarrollarse con una perspectiva amplia, incorporando no sólo la alfabetización y los conocimientos aritméticos básicos, **sino también la capacidad de aprendizaje a lo largo de la vida y el aumento de la capacidad de generar ingresos**. Instó a los gobiernos a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, no sólo a servicios de apoyo financiero, sino también a una **capacitación basada en la especialización**, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios.

Comparando con el censo 2017 de la siguiente tabla, según nivel educativo, muestran que el mayor porcentaje de la población alcanzó estudiar algún año de educación secundaria (47,4%) seguido de aquellos que lograron estudiar algún año de educación superior (29,4%).

Son las provincias de la costa las que registran haber alcanzado estudiar algún año de educación superior mayor al 24%.

Según el censo 2017, en la Región Lima, las provincias que tienen un mayor porcentaje de población de 15 y más años de edad, con educación superior son Cañete y Huaura (31,9% y 33% cada uno); mientras que la provincia de Cajatambo presenta el menor porcentaje (14,0%). Por otro lado, la provincia de Oyón (49,9%) registró el mayor porcentaje de la población que alcanzó algún año de educación secundaria; y el más bajo obtuvo la provincia de Cajatambo (41,5%). Esta provincia presenta el mayor porcentaje de población que alcanzó algún año o grado de educación primaria, con 34,8%; le sigue Canta con 29,0% y Yauyos con 28,6%.

²⁵ Expediente MPT2018-EXT-0209239 Licenciamiento de IES

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

En cuanto a la población que no alcanzó estudiar algún nivel de educación, el mayor porcentaje se encuentra en la provincia de Cajatambo (8,6%); mientras que las provincias de Cañete y Huarochirí presentaron el porcentaje más bajo (2,5%).

Tabla N° 19: Región Lima: Población censada en edad de trabajar por nivel educativo alcanzado, según provincia, 2017 (Porcentaje)

Provincia	Total		Nivel educativo alcanzado				
			Educación superior				
	Absoluto	%	Primaria ^{1/}	Secundaria	Total	No universitaria	Universitaria ^{2/}
Total	689 919	100,0	22,8	48,4	28,8	11,9	16,9
Barranca	109 354	100	24,7	47	28,3	10,3	18
Cajatambo	4 875	100	43,1	42,8	14,1	6,6	7,5
Canta	8 946	100	32,7	49,6	17,7	9,5	8,2
Cañete	177 846	100	18,8	49,4	31,8	16,8	15
Huaral	140 828	100	24,9	50,3	24,8	11,7	13,1
Huarochirí	44 751	100	26,3	50,1	23,6	12,3	11,3
Huaura	173 900	100	20,9	46,1	33	8,2	24,7
Oyón	13 235	100	28,5	50,7	20,8	10,8	10
Yauyos	16 184	100	32,3	48,9	18,8	10,3	8,4

^{1/} Incluye a personas sin nivel de educación, nivel inicial y educación básica especial.

^{2/} Incluye Maestría / Doctorado.

Fuente: INEI - Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

Respecto a la tasa de analfabetismo, el censo mostró que la incidencia del analfabetismo aún guarda disparidades entre hombres 2.1% (2% en el 2017) y mujeres 7.4% (6.2% en el 2017), es decir, el 4,1% de la población es analfabeta. Tal como se mencionó en el segundo capítulo epígrafe 2.2.3, el analfabetismo afecta en mayor proporción a las mujeres que a hombres.

Este problema se debe en parte a restricciones socioculturales y carencia por mucho tiempo, de programas adaptados a las exigencias de las mujeres adultas representando uno de los más severos obstáculos para la participación de la mujer en las diferentes instituciones, sobre todo en aquellas que establecen nexos con el resto de la sociedad.

Tabla N° 20: Región Lima: Población censada de 15 y más años de edad que no sabe leer ni escribir, según sexo, área urbana y rural, 2007 y 2017 (Absoluto y porcentaje)

Sexo / Área urbana y rural	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017	
	Población analfabeta ¹⁾	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹⁾	Tasa de analfabetismo	Población analfabeta ¹⁾ (Absoluto)	Tasa de analfabetismo (Puntos porcentuales)
Total	28 004	4,7	27 659	4,1	- 345	-0,6
Hombre	6 311	2,1	6 707	2,0	396	-0,1
Mujer	21 693	7,4	20 952	6,2	- 741	-1,2
Urbana	17 703	4,0	20 796	3,7	3 093	-0,3
Hombre	3 900	1,8	5 042	1,8	1 142	0,0
Mujer	13 803	6,2	15 754	5,6	1 951	-0,6
Rural	10 301	6,6	6 863	5,9	- 3 438	-0,7
Hombre	2 411	2,8	1 665	2,7	- 746	-0,1
Mujer	7 890	11,0	5 198	9,6	- 2 692	-1,4

¹⁾ Excluye a las personas que no declararon su condición de alfabetismo.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Debido a la desigualdad que enfrentan las mujeres en acceso a la educación comparado con sus pares varones, se hacen necesarias inversiones en este sector pues los datos de la revisión bibliográfica del epígrafe 2.2.2 del segundo capítulo y lo indicado por Vásquez y Monge (2007), han demostrado que las mejoras en los niveles educativos tienen efectos positivos en la superación de la pobreza y en la capacidad de generación de ingresos de la población, tienden a reducir la desigualdad económica y más aún, vuelven más rentables otros tipos de inversiones tales como compra de tierras, adquisición de activos productivos, puesta en marcha de negocios, etc.

La literatura recogida del mismo epígrafe también advierte que los sistemas educativos que generan desigualdad en contra de la mujer (medido tanto por menores niveles de matrícula como por menos años promedio de estudio), se relacionan negativamente con las ratios de PBI per-cápita (Knowles et al., 2002 citado por Vásquez y Monge, 2009) y con las tasas de crecimiento económico de largo plazo (p.24).

Estos argumentos fortalecen la idea de brindar capacitación a mujeres en Cañete para aumentar su capacidad de generar ingresos y combatir la desigualdad existente ya que

contarían con algún nivel educativo. En la línea con los compromisos de la plataforma de acción de Beijing, esta capacitación puede estar dirigida a facilitar el acceso a las mujeres que desean comenzar o mejorar una microempresa o empresa pequeña, brindándole una capacitación basada en la especialización, para ayudarlas a lograr la buena gestión de sus negocios.

Las razones expuestas apoyarían trabajar una propuesta en Cañete.

5.2.3 Incorporación de la mujer en la actividad económica y sectores donde se desempeña

Una de las principales características que revelan los resultados del Censo del 2007, es la creciente incorporación de la mujer en la actividad económica. Si bien, la mujer se viene incorporando con mayor dinamismo al mercado laboral, **su participación aún no alcanza a tener el mismo nivel de sus pares masculinos** (74.1% hombres frente a 38.9% mujeres). Cañete no es ajeno a esa realidad donde la tasa de actividad está compuesta en su mayoría por **hombres 76.5%, frente a un 42.3% en mujeres** (INEI, 2007).

Al analizar la tasa de actividad femenina, se observa que esta creció muy por encima de la tasa de actividad masculina en todas las provincias siendo la más alta en la provincia de Cañete donde la tasa de actividad femenina se incrementó en 14,9%. Nuevamente se observa que la tasa de actividad femenina, aunque ha crecido en todas las provincias, ha sido en las provincias de la costa donde se nota un mayor crecimiento a diferencia de las de la sierra, a excepción de Oyón, donde el crecimiento de la tasa de actividad femenina ha sido menor.

El aumento de la tasa de actividad femenina en Cañete, estaría indicando una fuerte irrupción de la mujer en la actividad económica, lo cual va en la línea de lo indicado en el segundo capítulo epígrafe 2.3 sobre inclusión y participación de la mujer en actividades emprendedoras, donde documentos elaborados por distintas instituciones (BIRF/BM 2010; CEPAL 2005, citado por CEPAL, 2010b, PNUD, 2015) señalan que la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo viene siendo generalizada y sostenida en los últimos años, pero en condiciones de desigualdad. Al comparar los datos con el censo del 2017, la tasa de actividad femenina ha crecido en todas las provincias guardando similitud con el 2007.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 21: Región Lima: tasa de actividad por sexo según provincia, 1993, 2007 y 2017 (población de 14 y más años de edad)

Provincia	Censo 1993				Censo 2007				Censo 2017			
	Tasa de actividad		Tasa de actividad		Tasa de actividad		Tasa de actividad		Tasa de actividad		Tasa de actividad	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total	167006	73.9	62548	28	231136	74.1	117869	38.9	257138	74.4	159 829	46.3
Barranca	27154	72	9971	25.7	35177	71.1	17150	34.7	38801	72.6	23649	42.3
Cajatambo	2130	75.4	735	25.2	2142	72.9	769	27.8	1711	69.6	785	32.5
Canta	3058	79.4	1132	33.1	4144	78.2	1942	41.7	3615	78.0	2051	47.6
Cañete	35851	72.2	13497	27.4	54635	76.5	30413	42.3	66677	75.7	45397	50.6
Huairal	33998	77.5	12781	30.4	44817	73.2	23180	38.6	51392	72.8	31135	44.3
Huarochari	15165	78.4	5386	30	22676	78.9	10625	42.6	18442	78.7	10297	48.3
Huaura	39238	71.5	14903	26.9	53093	71.9	27570	37.6	63602	73.6	40970	46.8
Oyón	3782	78.1	1059	20.8	5776	75.3	1973	29.5	5763	79.8	2011	33.4
Yauyos	6630	74.6	3084	35.5	8676	77.8	4247	47.8	7135	79.9	3552	49.0

Fuente: elaboración propia en base a INEI- Censo 1993, INEI 2007 XI Censos Nacionales de Población, VI de vivienda e INEI 2017 XII Censo Nacionales de Población, VII de vivienda y III de comunidades indígenas.

Por otro lado, los sectores donde más incidencia tiene el trabajo de la mujer son el **comercio con 26.1% (25.09% para el 2017 incidiendo en el comercio al por menor en un 92.8%), servicios de hoteles y restaurantes 9.8% (11.4% en el 2017) y enseñanza 8.7% (9.9% para el 2017) que juntos concentra el 45.8% (45.19% para el 2017), seguido de la agricultura con el 24% (20.3% para el 2017).**

Como también se mencionó en el segundo capítulo epígrafe 2.3.1, las mujeres tienden a concentrarse en el comercio minorista y la amplia gama de variedades que abarca el sector servicio, en general asociadas a actividades femeninas: textiles, diseño y servicios relacionados a la educación. Para Valenzuela (2005), la preferencia de las mujeres por el comercio y/o servicios sirve de refugio para aquellas que no encuentran trabajo en actividades formales y puede estar influida por las limitaciones que imponen otros sectores y las menores exigencias en términos de capital inicial e infraestructura que requiere esta rama de actividad. Además, la organización en estos sectores, por ser más flexible (muchas veces las actividades se realizan dentro del hogar y requieren de poca inversión), les permite compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas familiares.

Tabla N° 22: Región Lima: Población censada económicamente activa de 14 y más años de edad por sexo y rama de actividad 2007- 2017

Rama de actividad	Censo 2007						Censo 2017					
	Total		Hombre		Mujer		Total		Hombre		Mujer	
	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%
Total	336 327	100	222 587	100	113 740	100	416 967	100	257 138	100	159 829	100
Agricultura	104 140	31.0	76 784	34.5	27 356	24.1	108 831	26.1	76 442	29.7	32 389	20.3
Industria manufacturera	20 036	6.0	15 464	6.9	4 572	4.0	22 744	5.5	16 355	6.4	6 389	4.0
Construcción	19 509	5.8	19 183	8.6	326	0.3	29 332	7.0	28 214	11.0	1 108	0.7
Comercio	52 662	15.7	22 977	10.3	29 685	26.1	69 751	16.7	29 711	11.55	40 040	25.05
vta comercio, rep veh. autom. Y moto.							6 069	8.7	5 649	19	420	1.05
Comercio al por mayor							5 531	7.9	3 060	10.3	2 471	6.17
Comercio al por menor							58 151	83.4	21 002	70.69	37 149	92.8
Hoteles y restaurantes.												
Actividades de Aloj y ss. Comidas	16 020	4.8	4 908	2.2	11 112	9.8	25 815	6.2	7 523	2.9	18 292	11.4
Enseñanza	18 809	5.6	7 580	3.4	11 229	9.9	21 752	5.2	7 792	3	13 960	8.7
Otras actividades de servicios	41 775	12.4	21 940	9.9	19 835	17.4	8 352	2.0	4 287	1.7	4 065	2.5

Fuente: Fuente: elaboración propia en base a INEI- 2007 XI Censos Nacionales de Población, VI de vivienda e INEI 2017 XII Censo Nacionales de Población, VII de vivienda y III de comunidades indígena

Los datos analizados sobre la tasa de actividad femenina que registraron crecimiento en el año 2007 confirmaría que el sector productivo donde incursiona la mujer con más fuerza es el de comercio y servicios especialmente el comercio al por menor. Estos indicadores darían pistas para una propuesta metodológica dirigida a la mujer que abarque cursos de capacitación y se desarrollen emprendimientos en estos sectores colocándolas en mejores condiciones para generar ingresos y empoderarse. En el 2017, el comercio femenino al por menor es mucho mayor que el de los hombres.

5.2.4 Categoría de ocupación y actividad emprendedora

La estructura de la PEA ocupada por categoría de ocupación ha experimentado cambios, aumentando principalmente entre los trabajadores empleados y los independientes. Así, mientras en 1993, el 32,5% de la PEA ocupada eran trabajadores independientes, en el 2007 pasa a 36,9% (35% para el 2017). Sigue en importancia los empleados que pasan de 20,3% en 1993 a 23,1% en el 2007 (26% para el 2017). Los trabajadores del hogar significaron el 1,9%, en 1993, en el 2007 representan el 2,5%, (1.13% para el 2017).

Tabla N° 23: Región Lima: PEA ocupada censada por categoría de ocupación, según provincia, 2007 (población de 14 y más años de edad)

Provincia	Total de PEA Ocupada	Categoría de ocupación							
		Total	PEA Asalariada				Trab. independiente	Empleador o patrono	Trab. Fam. no remunerado
			Sub-total	Empleado	Obrero	Trabajador del hogar			
Total	336 327	100,0	55,6	23,1	30,0	2,5	36,9	2,1	5,4
Barranca	50 198	100,0	56,4	24,1	30,0	2,3	37,7	2,1	3,8
Cajatambo	2 821	100,0	40,9	20,5	18,5	1,9	43,0	2,1	14,0
Canta	5 942	100,0	48,0	11,8	34,8	1,4	38,1	4,4	9,5
Cañete	82 088	100,0	60,9	23,2	35,0	2,7	32,9	2,0	4,2
Huairal	65 436	100,0	56,1	22,4	30,9	2,8	36,2	2,8	4,9
Huarocharí	32 373	100,0	46,9	16,9	27,5	2,5	42,1	1,4	9,6
Huaura	77 322	100,0	55,9	27,9	25,2	2,7	37,7	2,1	4,3
Oyón	7 497	100,0	59,7	21,1	37,6	1,0	32,8	1,1	6,3
Yauyos	12 650	100,0	41,3	15,6	24,8	0,9	43,4	1,5	13,8

Fuente: INEI-Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

Los resultados del Censo del 2007, revelan que en Cañete (60,9%), Oyón (59,7%), Barranca (56,4%), Huairal (56,1%) y Huaura (55,9%) más del 50 por ciento de la PEA ocupada son asalariados (obreros, empleados y trabajadores del hogar). En las provincias de Yauyos, Cajatambo y Huarocharí, se observa las mayores proporciones de trabajadores independientes, con 43,4%, 43,0% y 42,1%, respectivamente. Asimismo, en las provincias de Cajatambo (14,0%) y Yauyos (13,8%) se registran mayores proporciones de trabajadores familiares no remunerados. En Cañete, los trabajadores por cuenta propia o independientes representan un 32,9% (31% para el 2017), que está por debajo del promedio de la Región Lima, y es uno de los más bajos de la región Lima.

Como se explicó en el apartado 2.3.1 sobre actividad emprendedora, en Latinoamérica y el Caribe, muchas microempresas se han creado como una estrategia de supervivencia debido a la falta de dinamismo de actividades intensivas en el uso de mano de obra. Con frecuencia, estos segmentos de la población no son pobres, pero integran sectores vulnerables (OCDE, 2011).

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 24: Región Lima: PEA ocupada censada por categoría de ocupación, según provincia, 2017 (población de 14 y más años de edad)

Provincia	Total PEA	Categoría de ocupación								
		PEA Asalariada							Trabajador/a en negocio de un familiar	Desocupado
		Total	Sub total	Empleado /a	Obrero /a	Trabajador /a del hogar	Empleador/ a o patrono/a	Trabajador/a independiente o por cuenta propia		
REGIÓN LIMA	416 967	100	55.	26	28	1. 13	4. 13	35	2	4
Barranca	62 450	100	55. 8	25	30	1	4	34	2	4
Cajatambo	2 496	100	35. 3	17	18	1	2	57	1	5
Canta	5 666	100	44. 5	15	29	0	5	47	1	3
Cañete	112 074	100	58. 4	27	30	1	4	31	2	5
Huaral	82 527	100	56. 4	24	31	1	5	33	2	4
Huarocharí	28 721	100	45. 2	20	24	1	3	46	2	4
Huaura	104 572	100	55. 3	30	24	1	4	34	2	4
Oyón	7 774	100	56. 6	20	36	0	3	35	2	3
Yauyos	10 687	100	38. 1	15	23	0	2	56	1	3

Fuente: INEI 2017 XII Censo Nacionales de Población, VII de vivienda y III de comunidades indígenas

El censo 2017 muestra que las cifras de los trabajadores independientes se han mantenido casi igual, descendiendo en un 1.9%. Los empleadores o patronos representan el 2.1% (4.13% en el 2017). Esto podría explicarse debido a que, si aumentan los trabajadores empleados en un decenio, crezcan los empleadores o patronos que requieren la mano de obra de la PEA del país.

Al distribuirse por sexo, información que no estuvo disponible en el censo del 2007, se observa que, en todas las categorías de ocupación, los hombres tienen más participación económica que las mujeres también en el trabajo independiente o por cuenta propia que podrían ser sus auto emprendimientos.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 25: Región Lima: PEA ocupada censada por categoría de ocupación, según provincia y sexo, 2017 (población de 14 y más años de edad)

Provincia y sexo	Categoría de ocupación									
	Total	PEA Asalariada								Desocupado
		%	Sub total	Empleado /a	Obrero/a	Trabajador/a del hogar	Empleador/a o patrono/a	Trabajador/a independiente o por cuenta propia	Trabajador/a en negocio de un familiar	
REGIÓN LIMA	4 16 967	100	55	26	28	1. 13	4. 13	35	2	4
Hombres	257 138	62	34	13	22	0	2. 59	22	1	2
Mujeres	159 829	38	21	13	6	1. 1	1. 54	13	1	2
Barranca	62 450	100	56	25	30	1	4	34	2	4
Hombres	38 801	62	35	12	23	0	3	21	1	2
Mujeres	23 649	38	21	13	6	1	1	13	1	2
Cajatambo	2 496	100	35	17	18	1	2	57	1	5
Hombres	1 711	69	23	9	14	-	1	41	0	2
Mujeres	785	31	12	8	3	1	1	16	1	2
Canta	5 666	100	44	15	29	0	5	47	1	3
Hombres	3 615	64	28	7	21	0	3	30	1	2
Mujeres	2 051	36	16	8	8	0	2	16	1	1
Cañete	112 074	100	58	27	30	1	4	31	2	5
Hombres	66 677	59	35	13	22	0	2	19	1	2
Mujeres	45 397	41	23	14	8	1	2	12	1	3
Huara	82 527	100	56	24	31	1	5	33	2	4
Hombres	51 392	62	35	11	24	0	3	21	1	2
Mujeres	31 135	38	21	13	7	1	2	12	1	2
Huarochari	28 721	100	45	20	24	1	3	46	2	4
Hombres	18 442	64	30	10	20	0	2	29	1	2
Mujeres	10 279	36	15	10	4	1	1	17	1	2
Huaura	104 572	100	55	30	24	1	4	34	2	4
Hombres	63 602	61	33	15	19	0	3	22	1	2
Mujeres	40 970	39	22	16	5	1	2	12	1	2
Oyón	7 774	100	57	20	36	0	3	35	2	3
Hombres	5 763	74	46. 5	13	33	0	2	23	1	2
Mujeres	2 011	26	10	7	3	0	1	12	1	2
Yauyos	10 687	100	38	15	23	0	2	56	1	3
Hombres	7 135	67	28	9	20	0	1	35	0	1
Mujeres	3 552	33	10	6	4	0	1	21	0	1

Fuente: elaboración propia en base a datos de INEI 2017 XII Censo Nacionales de Población, VII de vivienda y III de comunidades indígenas

Estos datos podrían estar indicando la presencia de factores que dificultan el proceso emprendedor como las políticas gubernamentales que promuevan los programas de fomento al sector productivo, inexistencia de canales de comunicación entre personas de distintos sectores sociales con distintas organizaciones de la sociedad civil y empresarial, baja productividad (debido a bajos niveles de formación de la fuerza de trabajo y del empresariado, deserción escolar y baja calidad educacional), altas trabas burocráticas para crear empresas, tamaño del

mercado y acceso y calidad del financiamiento, los cuales inciden significativamente sobre las características y capacidades de las pymes y del emprendedor (Kantis, 2004; OCDE/CEPAL, 2012; 2013). También podrían estar indicando la existencia de precariedad laboral sobre todo en los trabajos realizados por mujeres como se ha visto en el segundo capítulo apartado 2.3 sobre inclusión de la mujer en actividades productivas

En el epígrafe 2.3.1 del segundo capítulo, se mencionó que se hace necesario medidas claras en la agilización de las políticas públicas, el acceso al financiamiento y la capacitación específica en emprendimientos ya que resultan aspectos claves para impulsar un espíritu emprendedor en la población (CEPAL, 2010b, p.36). También se mostraron datos que indican que la actividad emprendedora de la mujer es menor a la de los varones pero es mayor en emprendimientos con niveles educativos inferiores (GEM PERÚ 2012); y en el apartado 2.3.3 se señaló que existirían evidencias que indicarían que las principales dificultades que experimentan las mujeres son la falta de experiencia empresarial y en comercialización, insuficiente formación empresarial específica (administración/ marketing), barreras en el acceso a fuentes de crédito y financiamiento, obstáculos en el acceso a redes de comercialización y excesivos trámites y procedimientos para iniciar los emprendimientos (CEPAL, 2010b). Todavía existen deficiencias en estimular la creatividad, la autosuficiencia, la iniciativa personal, y la adquisición de conocimientos en economía y en emprendimiento (GEM PERÚ, 2012).

Por lo tanto, en la línea de lo tratado en el segundo capítulo, es necesario fomentar una cultura favorable al emprendimiento que incida en la capacitación y motivación para emprender y la existencia de instituciones implantadas en la zona comprometidas en su ejecución, pues como dice Birch (1979 citado por Kantis, 2004, p. 28) *“allí donde existe adecuado apoyo para emprendedores y para quienes desean hacer crecer sus empresas, la empresarialidad se ve favorecida”*.

El bajo índice de trabajadores por cuenta propia podría estar indicando problemas en el acceso al emprendimiento y dificultades para acceder a la educación y a los ingresos básicos que permiten ahorrar para emprender. También podría revelar la falta de oportunidades de financiamiento para un colectivo de mujeres que se quedan fuera por carecer de garantías y activos productivos, ya que el mercado de tierras ha estado sesgado hacia los varones de la familia. Por último, podría dejar ver la falta de una cultura emprendedora y de instituciones de la sociedad civil enraizadas en la zona, que trabajen por la mujer y el fomento de sus emprendimientos.

Con los datos de este apartado, podemos decir que en Cañete existiría masa crítica para trabajar una propuesta metodológica de capacitación enfocada en mujeres, de manera que sea mayor su grado de empleabilidad y empoderamiento ya que actualmente sus bajos niveles educativos y falta de capacitación, limitan su desarrollo integral.

Esta propuesta debe posibilitar la generación de ingresos y combatir la desigualdad existente, por lo que la capacitación puede dirigirse hacia la formación en emprendimiento, facilitando el acceso a quienes desean comenzar su emprendimiento o mejorar el que ya tienen, brindándoles las herramientas necesarias para gestionarlos **en sectores de comercio y servicios**.

Por último, la propuesta debe plantear una institución de referencia con experiencia en la zona, comprometida con la mujer que promueva una cultura emprendedora y trabaje por la persona y su desarrollo.

5.3 La mujer de Cañete y su acceso al micro crédito

En el epígrafe 3.1.1 del tercer capítulo, definimos a los microcréditos como programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

En el epígrafe 3.2.3, Alvarado y Galarza (2002) consideran el acceso a los servicios financieros y al crédito en particular, como una herramienta poderosa para la superación de los problemas de pobreza que enfrentan los sectores de menores ingresos, tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo.

Diversos autores e instituciones (Cabala 2009; Littlefield et al., 2003; Vásquez y Monge, 2009; Tinker 2000; CEPAL 2010b) han mencionado que las mujeres han tenido habitualmente mayores dificultades de acceso al crédito a pesar que existen evidencias que son buenas pagadoras, presentan mejor desempeño de pago que los hombres e invierten sus ingresos en el hogar y en el bienestar de la familia, punto mencionado también en el epígrafe 3.2.1 del tercer capítulo. Un desafío es brindarles apoyo en mejorar la gestión y productividad en sus emprendimientos.

Tradicionalmente, el sistema financiero no ha reconocido a las mujeres como sujetos de crédito y solo desde los años 90, ha comenzado a considerarla como un segmento de mercado,

ya sea como tomadora de crédito o como inversora. Algunas razones para este tratamiento han sido la falta de garantías al carecer de activos productivos, su bajo nivel educativo, sus ingresos que por lo general son reducidos e inestables y la desvalorización social y económica su trabajo, razones que se señalaron en el epígrafe 3.2.1 del tercer capítulo. Navajas y Tejerina (2007), dicen que el difícil acceso que tienen las mujeres al mercado financiero formal es una de las mayores restricciones para potenciar sus emprendimientos y generar empleos. El instrumento más eficaz para superar tal restricción sería el microcrédito.

Esta problemática se replica en la provincia de Cañete, donde las mujeres han estado rezagadas por muchas décadas del sistema financiero formal por carecer de títulos de propiedad debidamente registrados que garanticen sus préstamos por más pequeños que estos sean, su bajo nivel educativo y la inestabilidad de sus ingresos pues los empleos en los que se concentran son rudimentarios y precarios.

En la provincia, existen entidades bancarias e instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia Nacional de Banca, Seguros y AFP's²⁶ que ofrecen productos crediticios a la población; sin embargo un gran colectivo de mujeres de escasos recursos se queda fuera del sistema y como dice Berger et al., (2007) en el tercer capítulo epígrafe 3.1.3, no se estarían beneficiando del valor fundamental de las microfinanzas en cuanto a su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y generar la posibilidad de una mejor vida para millones de individuos con gran espíritu de trabajo, que en la actualidad carecen de acceso al sistema financiero formal.

La banca tradicional no tiene productos dirigidos a personas que quieren iniciar un negocio en pequeña escala, no obstante, existen otras entidades que sí tienen productos y procedimientos adecuados a micro créditos entre los cuales el componente principal que los diferencian es el seguimiento que se efectúa al cliente, lo que asegura la recuperación del mismo. Según los comentarios de las instituciones que financian a pequeños empresarios, las personas tienden a asumir deudas en forma individual, los créditos en forma grupal no han dado buenos resultados (ACTUAR, 2004b).

²⁶ La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP

En el tercer capítulo también se indicó que el grueso de los microcréditos otorgados por los bancos, las cajas municipales, edpymes, empresas financieras y cajas rurales se componen de préstamos otorgados a un propietario individual o a una microempresa y se basan inicialmente en un análisis del flujo de caja del negocio, a menudo, en visitas al lugar de trabajo y hogar del cliente, y de manera creciente, para los préstamos subsecuentes, en el historial de pagos (Conger et al. 2009); mas no otorgan préstamos para el **acceso al emprendimiento** y solo lo hacen si el negocio tiene un periodo de funcionamiento no menor de seis meses. Estas instituciones tampoco se animan a abrir oficinas en localidades distantes porque los costos de operación son altos.

En el apartado 3.2.3 del tercer capítulo, también vimos que posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de aprovechar las oportunidades de un mundo globalizado, mayor afecto y consideración dentro del hogar (Littlefield et al., 2003; Kabeer, 1998).

En el mismo apartado se señaló un estudio sobre programas de microfinanzas realizado por Khandker (1998) en Bangladesh, el cual indica que los pobres y especialmente las mujeres, han sido eficazmente escogidos como destinatarios y que los programas de microfinanzas han logrado el éxito a la hora de crear nuevas oportunidades económicas para sus clientes, al aumentar su acceso a los recursos y mejorar su confianza y bienestar. Sin embargo, como lo señalado por Mayoux (1999) en el apartado 3.1.3 y las experiencias desarrolladas en diferentes países, demuestran que simplemente **poner recursos financieros en las manos de mujeres pobres no es suficiente para generar el empoderamiento y mejorar el bienestar social.**

Por ello, como dice Khandker (1998), es importante considerar que, aunque las microfinanzas generan beneficios para las mujeres y los pobres, parece que sólo benefician a la parte de los pobres que es capaz de utilizar préstamos de manera productiva o, como afirman Marulanda y Otero (2005), a aquellos segmentos que tengan una mínima capacidad de pago.

Estas afirmaciones estarían orientando la propuesta para Cañete donde el acceso a los microcréditos se focalizaría en aquellas mujeres con cierta capacidad de pago. Además, la propuesta se haría necesaria, ya que de lo visto en el epígrafe 3.1.3 del tercer capítulo, una de las características distintiva de las microfinanzas en América Latina **no ha sido un enfoque exclusivo en los pobres ni en las mujeres**, como sucede en muchas instituciones asiáticas y

africanas, sino que se ha prestado servicios a empresas sin suficiente acceso a los servicios financieros y al público no bancarizado en general que se concentra en áreas urbanas. El porcentaje de mujeres entre los clientes de microfinanzas es menor en América Latina que en otras regiones, incluidos Oriente Medio y el Norte de África y se ha mantenido un sesgo predominantemente urbano. Adicionalmente, según lo visto en el epígrafe 3.1.2 las Instituciones Micro Financieras tienen la necesidad de conseguir la plena sostenibilidad y derivan sus servicios hacia sectores de la población **menos empobrecidos**, que ofrecen más oportunidades de aumentar el margen de beneficio. Los más perjudicados son las poblaciones pobres del área rural, cuyo alcance requiere un mayor número de recursos. El reto entonces está en lograr ser sostenibles sin tener que sacrificar la capacidad de alcance de los sectores más pobres.

La V cumbre mundial del microcrédito realizada en Valladolid, España 2011 y Giraldo (2011), indican que los programas de microcrédito, por sí solos, usualmente no son suficientes y no garantizan la inclusión definitiva de las clases menos favorecidas al sistema económico como se vio en el sub apartado 3.1.4.1. Por otro lado, los casos expuestos en distintos contextos que relacionan el microcrédito con el empoderamiento de la mujer del apartado 3.2.3.1, dan cuenta de experiencias que ratifican que el microcrédito por sí solo no es suficiente. Se necesita de capacitación integral, transmisión de buenas prácticas empresariales, asistencia técnica y apoyo para acceder al capital, liderazgo, comunicación y políticas públicas que determinan el empoderamiento. Por lo tanto, estas experiencias también confirmarían que el empoderamiento de la mujer no es un resultado automático producto del crédito, pero podría ser un primer paso en el proceso y dependiendo de los contextos socioeconómicos y culturales, el único aporte necesario en el camino hacia el empoderamiento de mujeres. Un factor no menos importante es estar involucradas en alguna actividad comercial antes de recibir el préstamo y ejercer el control de sus ingresos de sus inversiones. En el apartado 3.1.4 del tercer capítulo también se mencionó que las mujeres muestran un crédito más severo, el racionamiento, es decir que reciben préstamos más pequeños que a los hombres, quedando parcialmente demostrado lo que Cheston y Kuhn señalaron en su artículo preparado para la Cumbre de Microcrédito en el año 2002: que las IMF estaban ofreciendo un porcentaje cada vez menor de préstamos a las mujeres, aun cuando hubieran crecido y contaran con nuevos productos/tecnologías crediticias y que los montos que recibían las mujeres en líneas de

crédito eran más pequeños que aquellos para hombres, aun cuando pertenecieran a un mismo programa de crédito, a la misma comunidad y al mismo grupo de prestatarios y productos (Pait, 2009, p. 11).

Las afirmaciones descritas apoyarían la propuesta para Cañete de proporcionar formación para el emprendimiento, ya que las necesidades de un emprendedor(a) no se limitan solo al crédito sino abarcan también otros servicios no financieros, incluyendo el desarrollo de su capital humano incorporando su red de contactos sociales y la creación de oportunidades que esto lleva consigo. La propuesta para Cañete tendría incidencia en la mujer, especialmente en el grupo de mujeres que no han tenido oportunidades de acceder al sistema financiero formal.

Con estos datos podemos decir que en Cañete existe combinación de oportunidades que sustentarían el diseño de una propuesta metodológica dirigida a solucionar la problemática descrita anteriormente ya que se encuentra un alto grado de PEA femenina que participa en el mercado laboral, racionamiento del crédito para las mujeres y existencia de un colectivo que necesitan de activos para emprender. En Cañete también converge la presencia de una institución implantada en la zona que ha venido desarrollando una serie de investigaciones participativas con ese colectivo de mujeres para la lucha contra la pobreza y el desarrollo humano, como se verá en el siguiente apartado.

5.4 El Centro de Formación Profesional para la Mujer Condoray

La ejecución de la propuesta para Cañete necesita de una institución sólida que actúe como eje vertebrador y pueda realizarla, que conozca a la mujer sujeto de estudio (sus costumbres, cultura, modo de vida, dinamismo, problemática, idiosincrasia, etc.), interactúe con ella de manera constante, estimule su intervención a través de procesos participativos, considere al ser humano como centro y eje de todo proceso de desarrollo y fortalezca el capital humano y social de la zona donde opera.

Esta institución es el Centro de Formación Profesional para la Mujer Condoray, la cual es promovido por Promotora de Obras Sociales e Instrucción Popular PROSIP, entidad sin fines de lucro creada en 1964 para promover la formación y capacitación profesional de jóvenes y adultos en diversas áreas. La misión²⁷ de Condoray es promover el desarrollo integral de la

²⁷ Proyecto Educativo Institucional 2019-2023. Código SGC-PEI-GRAL-001. Versión 04. Fecha: 4/02/2019

mujer, a través de una formación profesional técnica de calidad, y con un estilo educativo que forma profesionales con sólidos valores y vocación de servicio, para convertirse en verdaderos agentes de cambio para su familia y sociedad.

Condoray cuenta con un trabajo ininterrumpido de 56 años en el Valle de Cañete ofreciendo a la mujer una educación integral, para lo cual se apoya en una intensa formación **profesional y humana** de su equipo de trabajo alineada a los principios rectores de la institución y de una capacidad instalada que se ha gestado a lo largo de estos años.

CONDORAY es la institución apropiada y preparada para aplicar la metodología por las siguientes razones. En **primer** lugar, otorga prioridad a la formación de mujer y al desarrollo de sus capacidades, haciendo una apuesta seria para crear de forma permanente, riqueza humana y riqueza social. Sus programas de capacitación profesional que ha beneficiado alrededor de 12,000 jóvenes, de educación no formal donde se han capacitado más de 25,000 mujeres adultas y de formación para el emprendimiento que ha favorecido a 4,336 mujeres emprendedoras, son un claro exponente de que el desarrollo se sustenta en una educación que hace a la persona más libre y por ello capaz de su propio desarrollo. En **segundo** lugar, su apuesta por confiar en las personas promoviendo su libertad y participación real para incidir en una mejora personal efectiva y de su entorno social. Esta confianza en la gente se evidencia en el **protagonismo** de las mujeres en el desarrollo de los programas implementados. En Condoray cada una de las personas atendidas tiene un papel promotor multiplicador y por el ello el impacto alcanzado por las acciones ha sido mayor. Las personas intervenidas se ven involucradas convirtiéndose en actrices de sus propios procesos, motivándose en la medida en que se ven afectadas. Todos los programas incorporan temas específicos dedicados principalmente al fortalecimiento de la autoestima, liderazgo, desarrollo familiar y autoempleo a través de pequeños emprendimientos.

En tercer lugar, su apuesta por la **mujer**, promoviendo estrategias de apoyo para garantizar su equidad e igualdad, reconociendo la heterogeneidad de la población de Cañete y teniéndola en cuenta a la hora de diseñar propuestas integrales de desarrollo basado en investigaciones participativas, capacitaciones e intervenciones para promover su desarrollo integral y reducir su vulnerabilidad.

En cuarto lugar, fomenta desde el año 2005 la creación de microempresas, a través del Centro de Formación Empresarial para la Mujer (CEFEM), que se dirige a mujeres que tienen

un negocio o desean iniciarlo. Sus objetivos buscan generar empleo, identificar nuevas oportunidades de negocios, fortalecer las empresas familiares para lograr que las mujeres obtengan mayores niveles de ingresos y mejoren sus condiciones de vida. También el Cefem concibió en su diseño original un programa de créditos para impulsar los emprendimientos tradicionales e innovadores de las mujeres. Mientras que Condoray aporta su trayectoria y prestigio como entidad que ha trabajado en la promoción y desarrollo integral de la mujer, el CEFEM se enmarca como el brazo de Condoray que ofrece **capacitación para el emprendimiento** y aporta el diseño de su **programa de crédito**. Tanto Condoray como el Cefem, tienen los elementos indispensables y necesarios para poner en marcha la propuesta metodológica en el Valle de Cañete pues sus estrategias de trabajo se centran en la capacitación de la mujer y la generación de empleo a través del emprendimiento.

Todas esas razones le han permitido a Cefem Condoray convertirse en la institución de referencia que ejecute la propuesta en Cañete. Condoray no pretende solucionar problemas concretos que se han presentado con motivo de coyunturas sociales o económicas, sino que ha realizado una honda tarea formativa, generando un desarrollo integral y progresivo en el territorio. Esto se materializa en las distintas actividades que forman parte de su quehacer ordinario, donde interactúan y se retroalimenta con las entidades del entorno.

Condoray es considerado por autoridades locales y representativas de Cañete como fortaleza de la provincia, destacando su participación activa en el desarrollo socioeconómico a través de la educación de mujeres rurales y jóvenes de escasos recursos. Sus programas de formación en el nivel profesional técnico con programas de administración de empresas, administración de servicios de hostelería y contabilidad, de educación no formal y de sensibilización, han conseguido un impacto significativo en la región peruana de Cañete.

Una forma de conseguir mayor inserción ha sido la realización anual del concurso gastronómico denominado “Sabores de Cañete”. El concurso busca revalorizar el arte culinario local, imprimir un nivel alto en los establecimientos de servicios, rescatar tradiciones, incorporar jóvenes con talento y dar a conocer la gastronomía cañetana al Perú y al mundo. La presencia de empresarios hoteleros, así como propietarios y gerentes de estos establecimientos, permite conocer de cerca las instalaciones, infraestructura, metodología, etc., y apostar por las egresadas quienes vienen cubriendo la demanda laboral en el sector servicios, ya que existe inversiones privadas concentradas en ese sector. Desde hace 12 años, este concurso logra

posicionarse como uno de los eventos más importantes de la provincia y desde hace 5 otorga reconocimientos a personas del ámbito local, quienes, por su trayectoria, han destacado o aportado a la gastronomía Cañetana.

Hay 2 importantes eventos realizados en el país como el CADE EJECUTIVOS, evento que reúne a empresarios quienes pretenden encontrar soluciones a los problemas más acuciantes del momento y el DAKAR, evento automovilístico de gran trayectoria a nivel mundial. Los hoteles donde se han llevan a cabo estos importantes eventos, han realizado alianzas y convenios con Condoray para que la institución los atienda con profesionalidad y competencia.

Por otro lado, con las inversiones privadas de empresas del sector hidrocarburos, energético, agro exportador y de servicios producidas en los últimos 18 años que afectan a la zona, Condoray ha consolidado sus alianzas estratégicas con este sector, ejecutando sus programas de responsabilidad social empresarial que le ha permitido conseguir financiamiento privado para cumplir sus objetivos económicos y sociales con responsabilidad. Estas empresas juzgan que Condoray tiene la capacidad de operar con responsabilidad y profesionalmente los programas dirigidos a mujeres por su conocimiento profundo de este público objetivo.

Distintas entidades públicas y privadas reconocen el componente de integralidad que se inserta en su misión, valorando el enfoque humanista de sus propuestas. A nivel de Estado, el programa Perú Responsable del Ministerio de Trabajo, en trabajo conjunto con la empresa privada y Condoray, han establecido alianzas estratégicas para promover el emprendimiento juvenil en el distrito de Chilca, Provincia de Cañete, de manera que mujeres emprendedoras puedan recibir los conocimientos técnicos y el asesoramiento en creación de empresas para poner en marcha su idea de negocio. En el mes de noviembre del 2014, otro programa del Estado denominado “BECA 18” dirigido a jóvenes talentos de alto rendimiento académico con limitados recursos económicos o en condición especial para realizar estudios completos de pregrado, seleccionó a Condoray como institución elegible para desarrollarlo en Cañete. Hasta el 2018, Condoray mantiene su condición de elegible para este programa. Para el 2019, unos de los criterios de elegibilidad ha sido la obtención del licenciamiento, regulado por la Ley N° 30512: Ley de institutos y escuelas de educación superior y de la carrera pública de sus docentes²⁸. La resolución de licenciamiento fue obtenida el 16 de abril 2019²⁹. Según lo

²⁸ La presente ley regula la creación, licenciamiento, régimen académico, gestión, supervisión y fiscalización de los institutos de Educación Superior (IES) y escuelas de Educación Superior (EES) públicos y privados, a fin de que

indicado en el reporte GEM (2017) del epígrafe 2.2.3, en el Perú, el apoyo de la sociedad al emprendimiento y la educación emprendedora a nivel superior, **tanto técnica como universitaria, serían factores que favorecen el emprendimiento**, mientras los que actuaría en contra, serían: las políticas gubernamentales, la transferencia de I + D, el acceso a infraestructura comercial y profesional, así como los costos laborales. La educación emprendedora puede estar focalizada en grupos de mujeres que se asientan en un territorio pues como se vio en el epígrafe 2.2.4 sobre educación emprendedora y lo remarcó Villarán (2012), es necesaria en el sistema educativo como medio para romper el círculo vicioso de creación de empresas informales y de subsistencia, así como para aprovechar la energía emprendedora de la población.

En Cañete existen muy pocas instituciones que trabajan por el desarrollo de las personas de manera sostenida. Algunas instituciones que sí lo hacen son el Instituto Rural Valle Grande también promovido por PROSIP y Caritas del Perú. Dentro de este reducido número de instituciones, no existe institución que trabaje con un enfoque dirigido a la mujer y haya conseguido implantarse en el territorio. Por ello es importante mencionar que la institución que ejecute la propuesta metodológica tenga presencia y experiencia basada en la participación colaborativa de la mujer como estrategia de trabajo.

Esta implantación (a través de la prioridad a la educación, protagonismo, apoyo y participación de las mujeres, fomento del emprendimiento femenino), requiere de un proceso sostenido en un territorio, cuyas bases han sido los principios rectores y la misión institucional.

Se puede concluir que el Valle de Cañete es una zona donde la falta de empoderamiento de la mujer debido a su escasa capacitación para el emprendimiento y falta de acceso al crédito, ha limitado su desarrollo manteniéndose el círculo vicioso de creación de empresas informales y de subsistencia, persistiendo las brechas en cuanto a su aporte a la sociedad. Esta problemática descrita en el segundo y tercer capítulo que se replica en Cañete, avalada con los datos de los apartados 5.2 y 5.3, hace necesario plantear soluciones al problema para dotarla de

brinden una formación de calidad para el desarrollo integral de las personas, que responda a las necesidades del país, del mercado laboral y del sistema educativo y su articulación con los sectores productivos, que permita el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Asimismo, regula el desarrollo de la carrera pública docente de los IES y EES públicos.

²⁹ Expediente MPT2018-EXT-0209239 Licenciamiento de IES

conocimiento que le permita aprender para emprender. Cañete tiene entre su población, una masa crítica de mujeres que indicaría un nicho de mercado por explotar donde es preciso invertir en capacidades como medio clave para aumentar su empleabilidad en el sector formal de la economía y también para crear sus propias formas de empleo, dada la escasez de puestos de trabajo formales.

Por lo tanto, la necesidad de invertir en capacidades de las mujeres, la existencia de un grupo de mujeres que conforman la PET femenina con tendencia a incrementarse y la presencia y experiencia de una institución que ha llegado a establecerse en el territorio y configurarse como actor referente que cuenta con el aval de las mujeres, nos permite afirmar que se tienen los recursos necesarios para aplicar la propuesta con garantía.

5.5 Aplicación de la metodología para el Valle de Cañete

Para centrarnos en la aplicación, primero se describen los proyectos realizados con los que se ensaya la metodología, el objetivo y componentes en común que buscaban, las fechas de ejecución y el monto de su financiamiento. El siguiente apartado detalla cómo se aplicaron las fases de la propuesta en los proyectos ensayados: acciones desarrolladas, número de participantes, fechas de intervención, dificultades encontradas, modo de vincularse a la financiación recibida, así como los procedimientos seguidos para consolidar la aprobación del crédito. En paralelo se explican los resultados obtenidos en cada fase. Terminado este apartado, se hace la validación de la metodología en base a 2 consideraciones: (i) los puntos fuertes y débiles de la aplicación de la metodología y (ii) las hipótesis de trabajo planteadas. El análisis y discusión de resultados más relevantes se realiza en función a esas 2 consideraciones.

5.5.1 Proyectos financiados con fondos de la Cooperación Internacional no reembolsable con los que se ensaya la metodología

Un proyecto es cambiante de acuerdo a la necesidad de cumplir con los objetivos planteados. La interacción de los agentes participantes mejora el replanteamiento como la ejecución de los proyectos de desarrollo (Negrillo, Yagüe, García y Montes, 2010). En estos proyectos pueden ser utilizados distintos enfoques de planificación, en especial si son vistos como proceso y no como proyecto aislado (Negrillo, Sastre y Salvo, 2013). En ese proceso es posible la participación de los beneficiarios en todas las etapas del ciclo del proyecto, aumentando su

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

eficacia al estar en un continuo proceso de aprendizaje con los equipos técnicos para identificar nuevas necesidades, que son resueltas al cumplimiento de nuevos objetivos, iniciando un círculo virtuoso de constante desarrollo. Con ese enfoque, una serie de proyectos pueden ser articulados dentro de un proceso de desarrollo de capacidades resultando adecuado para acercar el proyecto a la realidad de la población local y mejorar su sostenibilidad (Negrillo, Sastre, 2015).

Para la International Project Management Association, un programa se dirige a un cambio estratégico y está constituido por proyectos relacionados que requieren cambios organizativos (IPMA, 2017). Los proyectos que constituyen un programa de trabajo de Condoray, y que incluyeron componentes de formación y créditos para la puesta en marcha de planes productivos, han tenido por objetivo estratégico operar un cambio en un territorio.

Como se mencionó en apartado 5.4, Condoray es una institución implantada en Cañete con 56 años trabajando a favor de la mujer y su desarrollo, que ha articulado proyectos como los del caso de estudio para constituirlo en un programa de trabajo, engarzando una metodología común que ha validado una vez finalizada las intervenciones.

Las fuentes cooperantes fueron la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo – AECID a través de la Comunidad de Madrid y la Universidad Politécnica de Madrid, Generalitat de Valencia, Junta de Andalucía y fondos privados provenientes de Fundación del Valle y Fundación Promoción Social. La siguiente tabla muestra los proyectos ejecutados en esta zona de Perú en el periodo 2007 -2011 con los que se ensaya la metodología y las fuentes de financiamiento.

Tabla N° 26: Proyectos ejecutados por Condoray entre 2007 y 2011, fuentes de financiamiento y fechas de ejecución

Nombre del Proyecto	Fuente de Financiamiento	Fecha de ejecución	Denominación para este capítulo
Desarrollo de la mujer en las comunidades rurales del Valle de Cañete – Perú.	AECID Comunidad de Madrid y Universidad Politécnica de Madrid	enero - diciembre 2007 (1 año)	Proyecto N° 1
Desarrollo competitivo de capacidades productivas de mujeres de escasos recursos de Cañete, Perú.	Fundación Promoción social OFID Fundación Reyna Sofía	agosto 2008 - febrero 2011 (2.5 años)	Proyecto N° 2

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Desarrollo de habilidades productivas y mejora de la competitividad de las mujeres de escasos recursos de Cañete.	Agencia Andaluza de Cooperación- Junta de Andalucía Fundación Albihar	diciembre 2009 - 2011 (2 años)	Proyecto N° 3
Desarrollo integral de la mujer de escasos recursos de Cañete para la lucha contra la pobreza.	Generalitat de Valencia Fundación del Valle	junio 2010- diciembre 2011 (1.5 años)	Proyecto N° 4

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Las bases reguladoras de la concesión de subvenciones conforme a los objetivos específicos establecidos en los Planes directores de las fuentes cooperantes, constituyen los fundamentos y marco conceptual de estos proyectos.

La siguiente figura permite ver cómo están integrados los proyectos en el tiempo. Los 4 proyectos tuvieron en común la integración de los componentes de capacitación y crédito.

Figura N° 37: Integración de los proyectos en el tiempo

Cada proyecto tuvo su particularidad, originalidad y características propias y sus resultados fueron enriqueciendo, en lo que aplicaba, las posteriores intervenciones.

El proyecto N° 1 que tuvo una duración de 12 meses, tuvo la peculiaridad de vincular mujeres de 18 comunidades urbano rurales con quienes Condoray ya venía desarrollando capacitaciones e intervenciones para la lucha contra la pobreza y el desarrollo humano (talleres de alfabetización, desarrollo comunal, desarrollo familiar, autoestima y liderazgo, mejoramiento de vivienda, etc.), pero no habían recibido formación para el emprendimiento. Se priorizó este grupo de mujeres con el fin de obtener una mayor autonomía económica y social, una mayor

formación y participación en la toma de decisiones comunitarias y un mayor poder de organización productiva y transformadora. El Proyecto N° 2 que se ejecutó en 30 meses, incluyó mujeres de muy bajo nivel educativo que no habían estado vinculadas a la capacitación que brinda Condoray al menos en 6 comunidades: Santa Rosa Alta, Santa Rosa Baja, Nuevo Hualcará, Los Girasoles, Asunción 8 y Las Lomas. Se consideró incluir a estas beneficiarias ya que el proyecto contenía los componentes en estudio y se identificaron mujeres con deseos de poner en marcha un emprendimiento. Los resultados indican que para este grupo de mujeres se deben hacer otras intervenciones ya que sus aprendizajes son más lentos y se debe adecuar los contenidos a su contexto; por otro lado, no son capaces de usar el crédito de manera productiva.

El número de mujeres que concluyeron la capacitación y recibieron asesoría para la creación de empresas guarda similitud entre el proyecto N° 3 y 4, pero mantiene diferencias con los proyectos N° 1 y 2; mientras que en el proyecto N° 1, todas las que terminan la capacitación siguen con la fase de asesoría para la creación de empresas, es decir el 100%, en el proyecto N° 2, solo un 37% lo consigue. En cuanto a los negocios formados es mayor el porcentaje de mujeres que llegan a emprender en el proyecto N° 1 que es 22%, mientras que en el proyecto N° 2 es de 16%. Esto podría explicarse por el bajo nivel educativo de mujeres participantes del proyecto N° 2, que impediría comprender las sesiones de gestión empresarial y los conocimientos de matemática básica requerido para las formulaciones en los cursos de alimentos, a pesar que el proyecto se ejecuta en 30 meses (a diferencia del proyecto N° 1 que se ejecuta en 12), y por sus motivaciones e intereses: quienes venían recibiendo capacitación antes del inicio de los proyectos, estarían más motivadas a seguir capacitándose que las otras.

El sismo del 15 de agosto del 2007 que afectó la zona, restringió en parte la participación de las mujeres del proyecto N° 1, pues su prioridad fue la reconstrucción de sus viviendas, y explicaría que en el proyecto N° 1 sea bajo el número de mujeres que culmina la capacitación técnica (22%), frente al proyecto N° 3 (63%) y proyecto N° 4 (76%), aunque estos duren más años. En el proyecto N° 2, el porcentaje de mujeres que culmina la capacitación es de 34%, muy bajo en comparación al proyecto N° 3 y 4, pero como se dijo antes, las mujeres tenían un menor nivel educativo por lo que las intervenciones dirigidas a mujeres con ese perfil, deben enfocarse en otras estrategias.

Más de la mitad de mujeres de los proyectos N° 3 y 4 culminan la capacitación. Ambos proyectos se superponen en el tiempo en diecinueve meses como lo vemos en figura N° 39, lo que explicaría que la sensibilización de las mujeres de esas comunidades a través de las acciones de promoción tuvo fruto y que ven necesario aprovechar oportunidades como lo es una capacitación en emprendimiento. También, estos proyectos reditúan los beneficios del proyecto N° 1 al notarse el efecto llamada y la credibilidad de las otras mujeres al ver el ejemplo de sus otras compañeras que emprendieron y estar en marcha cursos de capacitación con las características explicadas en las sesiones informativas.

Respecto a las mujeres que reciben asesoría para la creación de empresas frente a las que culminan la capacitación técnica, vemos que es 100% en el proyecto N° 1, menos del 10% en los proyectos N° 3 y 4, y 37% en el proyecto N° 2. Quizá los tiempos que duran las intervenciones deberían ser cortos como el proyecto N° 1, pues este grupo de mujeres son muy vulnerables a procesos largos de aprendizaje y tienen necesidad de una capacitación pertinente.

A continuación, se hace una descripción de cada uno de los proyectos siguiendo la siguiente estructura: objetivo, periodo de ejecución, componentes, financiamiento total, monto del fondo rotatorio, actividades y resultados esperados.

5.5.1.1 Desarrollo de la mujer en las comunidades rurales del Valle de Cañete – Perú

Objetivo general: incrementar la formación y el nivel de autonomía de las mujeres en las comunidades de Valle de Cañete para que sean agentes de su propio desarrollo y contribuyan al alivio de la pobreza y al desarrollo sostenible.

Objetivos específicos

- Beneficiar a las mujeres de un sistema productivo sostenible y competitivo mediante, la transformación y comercialización de productos provenientes de la artesanía local y del uso sostenible de la biodiversidad local.
- Identificar conjuntamente con los socios locales los principales factores de la desigualdad de las mujeres.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

-
- Promover con las mujeres estrategias productivas y de conservación de la biodiversidad para el desarrollo sostenible y la generación de autoempleo de las mujeres a través de pequeños negocios.
 - Mejorar la producción y la transformación de productos artesanales elaborados por las mujeres con el uso de alternativas tecnológicas sostenibles.
 - Mejorar los ingresos de las mujeres a través de optimizar las cadenas de valor de los productos artesanales y su adecuada articulación en el mercado.
 - Capacitar a las mujeres en aspectos de producción, transformación, organización y gestión empresarial.
 - Potenciar la participación activa de la mujer en todas las fases de cada una de las intervenciones.
 - Incorporar a nivel institucional acciones específicas, directas o indirectas, que reduzcan los niveles de desigualdad entre los hombres y las mujeres en las zonas.
 - Fomentar el tejido institucional y social que tenga como propósito la promoción de la mujer y de sus actividades productivas.

Periodo de ejecución: enero - diciembre 2007

Componentes del proyecto:

- Creación de cadenas productivas vinculadas a mujeres: asistencia técnica, formación y capacitación
- Creación de un fondo de micro inversión vinculado a las asociaciones de mujeres.
- Fortalecimiento de las asociaciones de mujeres.

Financiamiento total en euros: 75. 860,00

Monto del fondo rotatorio en euros: 11.298,78

Actividades principales

- Elaboración del diagnóstico de las necesidades de las mujeres rurales del Valle de Cañete.
- Formulación de actuaciones de intervención.
- Organización, difusión, elaboración de contenidos.
- Convocatoria
- Aplicación de encuestas, entrevista personal y publicación de resultados
- Dictado de cursos técnicos y de gestión empresarial.
- Selección de participantes con idea de negocio formulado o por formular.
- Formación de mujeres emprendedoras para la creación de pequeñas empresas.

- Fomento del asociacionismo y la cooperación.
- Creación del fondo de micro inversión.
- Fortalecimiento de las mujeres a través de la participación y capacitación.

Resultados Esperados

- Diagnóstico de las necesidades de capacitación elaborado
- Módulos de capacitación elaborados
- Mujeres capacitadas en cursos técnicos y de gestión empresarial
- Mayor interés de las mujeres por recibir este tipo de formación
- Mejora de la autoestima y autonomía de las mujeres
- Mayor formación que capacita a la mujer en la toma de decisiones.
- Negocios formados

5.5.1.2 Desarrollo competitivo de capacidades productivas de mujeres de escasos recursos de Cañete, Perú

Objetivo General: mejorar el nivel de vida de las **mujeres campesinas de Cañete en situación de pobreza**, a través del desarrollo competitivo de sus actividades productivas.

Objetivo específico: desarrollar las habilidades productivas de las mujeres de Cañete a través de servicios de capacitación, asesoría especializada, créditos y apoyo a la comercialización.

Periodo de ejecución: agosto 2008 – febrero 2011

Componentes del proyecto:

- Capacitación Técnica y en Gestión empresarial: se desarrollarán competencias técnicas y de gestión básicas para desempeñar una actividad económica en los sectores de alimentos, artesanías y comercio al por menor.
- Creación de empresas: se propiciará la creación de empresas a través de un programa de acompañamiento a la mujer emprendedora, en la definición y evaluación de su idea, el desarrollo del plan de negocio y el seguimiento durante su implementación.
- Asesoría empresarial: a través de este servicio se elabora un diagnóstico sistematizado de todas las áreas funcionales de la microempresa y luego se propone un plan de acción mediante el cual, consultoras especializadas apoyan a la microempresaria en el mejoramiento de su empresa.
- Servicios financieros: se brinda servicios financieros para acceder a los servicios de capacitación, asesoría y adquirir capital de trabajo y/o activo fijo.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

-
- Apoyo a la comercialización: se realizan servicios de apoyo a la comercialización diseñados para la microempresa como: ferias y eventos

Financiamiento total en euros: 75.000,00

Monto del fondo rotatorio en euros: 11.500,00

Actividades principales:

- Organización, difusión de cursos y convocatoria.
- Dictado de cursos: formación técnica y empresarial
- Selección de microempresarias en el programa de asesoría personalizada en el sitio de trabajo
- Selección de emprendedoras en el programa de Creación de Empresas
- Elaboración del plan de negocios y montaje de la empresa.
- Otorgamiento de Créditos
- Organización de eventos comerciales

Resultados Esperados

- Mejora la capacidad productiva y de gestión empresarial de las mujeres de escasos recursos, a través de capacitación.
- Mejora la competitividad y productividad de las microempresas dirigidas por mujeres.
- Mujeres con potencial emprendedor reciben asesoría para la creación de nuevas microempresas dirigidas por ellas.
- Funciona un programa de créditos que apoya y fomenta el desarrollo empresarial de las mujeres
- Las mujeres mejoran su conocimiento del mercado y tienen más facilidad para introducir sus productos en él.
- Negocios formados

5.5.1.3 Desarrollo de habilidades productivas y mejora de la competitividad de las mujeres de escasos recursos de Cañete

Objetivo general: incrementar la formación y el nivel de autonomía de las mujeres de escasos recursos de Cañete para que sean agentes de su propio desarrollo y contribuyan al alivio de la pobreza y al desarrollo sostenible.

Objetivo específico: desarrollar las habilidades empresariales en las mujeres de escasos recursos de Cañete a través de servicios de capacitación, asesoría especializada, créditos y

apoyo a la comercialización para que inicien o participen en actividades económicas sostenibles.

Periodo de ejecución: diciembre 2008 – diciembre 2010

Componentes del proyecto: Capacitación técnica y en gestión empresarial y Fondo rotatorio de crédito.

Financiamiento total en euros: 370.327,41

Monto del fondo rotatorio en euros: 21.429,00

Actividades principales

- Organización, difusión y convocatoria
- Dictado de cursos técnicos y de gestión empresarial.
- Selección de emprendedoras en el programa de Creación de Empresas
- Selección de microempresarias en el programa de asesoría personalizada en el sitio de trabajo
- Elaboración del plan de negocios y montaje de la empresa.
- Otorgamiento de créditos para servicios de desarrollo empresarial: capacitación y asesoría.
- Otorgamiento de créditos para capital de trabajo y activo fijo.

Resultados Esperados

- Mejora la competitividad y productividad de las microempresas dirigidas por mujeres.
- Mujeres con potencial emprendedor crean nuevas microempresas dirigidas por ellas.
- Las mujeres mejoran su conocimiento del mercado y tienen más facilidad para introducir sus productos en él.
- Funciona un programa de créditos que apoya y se fomenta el desarrollo empresarial de las beneficiarias.

5.5.1.4 Desarrollo integral de la mujer de escasos recursos de Cañete para la lucha contra la pobreza

Objetivo general: desarrollar integralmente las capacidades de la mujer de escasos recursos de Cañete para que sea agentes de su propio desarrollo y contribuyan al alivio de la pobreza y al desarrollo sostenible.

Objetivo específico: mejorar las condiciones económicas y productivas de las mujeres de escasos recursos a través de servicios de desarrollo empresarial y formación profesional

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Periodo de ejecución: diciembre 2008- diciembre 2011. Para los componentes de Capacitación y crédito: junio 2010- diciembre 2011

Componentes del proyecto: desarrollo comunitario, capacitación tecnológica, fortalecimiento institucional y capacitación para el emprendimiento – créditos a través de un fondo rotatorio.

Financiamiento total del proyecto en euros: 1.200,000.00

Financiación del componente de capacitación para el emprendimiento en euros:
282.115,00

Monto del fondo rotatorio en euros: 16.017,50

Nota: Este proyecto financió 4 componentes y tuvo una duración de 3 años: diciembre 2008- diciembre 2011

El componente de capacitación para el emprendimiento se inició en junio del 2010, pasados los 18 primeros meses, que se ejecutaron los componentes de desarrollo comunitario, capacitación tecnológica y fortalecimiento institucional que fue transversal a todo el proyecto.

Actividades principales

- Sensibilización a mujeres en el mejoramiento productivo y competitivo de sus negocios
- Organización de la capacitación técnica en sectores de panificación, procesamiento de frutas, artesanías, comercio al por menor y gestión empresarial, difusión y convocatoria
- Dictado de cursos técnicos y de gestión empresarial.
- Selección de emprendedoras en el programa de Creación de Empresas
- Selección de microempresarias en el programa de asesoría personalizada en el sitio de trabajo
- Realización de eventos comerciales
- Elaboración de catálogo de microempresarias
- Organización de concurso de mujeres microempresarias
- Otorgamiento de créditos

Resultados Esperados

- Se desarrolla la capacidad técnica y de gestión de las mujeres a través de capacitación para el autoempleo.
- Se mejora la competitividad y productividad de las microempresas dirigidas por mujeres.
- Se crean nuevas microempresas dirigidas por mujeres de escasos recursos con potencial emprendedor.

- Se mejora el conocimiento que tienen las mujeres sobre el mercado
- Se mejora el acceso de las mujeres de escasos recursos a los servicios financieros.

5.5.2 Aplicación de las fases de la propuesta

Tal y como ha sido expuesto en la descripción de la propuesta del punto 4.3, cuarto capítulo, fueron 6 las fases en las que se basa la propuesta siguiendo un proceso articulado, secuencial, integrado y por fases. A continuación, se describe la aplicación en los casos de estudio con los que se ensaya la propuesta.

5.5.2.1 Fase de Diagnóstico de las necesidades de capacitación

La fase de diagnóstico consistió en 3 momentos: el primero fue el diseño, aplicación y análisis de una encuesta de las necesidades de formación dirigida a mujeres con quienes Condoray venía trabajando; el segundo un Encuentro Provincial entre mujeres líderes y sus autoridades locales, ambos en el marco del proyecto “Mejora de la educación y cobertura de necesidades básicas de las mujeres de escasos recursos de Cañete” en el periodo 2006-2007. El tercer momento fue a través de un estudio realizado por la institución aplicando empowerment evaluation como herramienta usada y adaptada al medio rural, que incluyó las opiniones de la población a través de procesos participativos.

- **Primer momento: diseño, aplicación y análisis de encuesta de las necesidades de formación:** la encuesta se diseñó en abril de 2006 y fue aplicada en mayo del mismo año a una muestra de 113 mujeres de 8 comunidades.

La encuesta concluyó que existía un claro interés en las mujeres por ser capacitadas en actividades productivas. El 43% manifestó que quería que se les enseñe a hacer cosas que luego les permita generar un ingreso, siendo lo que hace atractiva la capacitación en la comunidad. Otro hallazgo importante de la encuesta fue conocer que el 40% de mujeres indicaba no contar con dinero para capacitarse. En el **Anexo N° 2** se aporta el modelo de encuesta.

- **Realización de un Encuentro Provincial de mujeres líderes y autoridades locales de la provincia de Cañete:** Esta actividad se realizó el 20 de septiembre de 2007 y sus objetivos estuvieron enfocados a:

- Contribuir al desarrollo y la integración de las mujeres líderes con sus autoridades locales, fomentando espacios de diálogo que promovieran relaciones confiables y duraderas.
- Conseguir mayor compromiso de las mujeres y respaldo de las autoridades en las acciones que éstas realizan.
- Sensibilizar a las mujeres y autoridades sobre el rol de la mujer en el proceso de desarrollo de la comunidad, y la necesidad de mejorar las capacidades de la mujer (liderazgo, planificación, gestión, etc.)
- Promover el intercambio de experiencias de acciones de desarrollo en las comunidades, estimulando la puesta en común y reflexión en torno a enfoques y propuestas concretas y viables de mejora comunal.

El encuentro contó con la participación de 82 personas. Asistieron mujeres líderes de los programas sociales gubernamentales que se desarrollan en la provincia, líderes comunales, promotoras rurales, representantes de la Beneficencia Pública de Cañete y autoridades locales de las comunidades donde Condoray realiza sus programas.

Se desarrollaron 3 ponencias dirigidas a reflexionar sobre el rol de las mujeres y sus estrategias para conseguir protagonismo. Además, a un mes del seísmo que afectó a la población, se vio oportuno tratar temas sobre la reconstrucción de las zonas devastadas. Al finalizar las ponencias hubo un espacio de preguntas donde los participantes manifestaron sus preocupaciones, dudas y alternativas de solución en el contexto de ese momento. Para las autoridades locales el encuentro fue un momento especial que les permitió dirigirse a las mujeres líderes y demandarles mayor participación en los procesos de desarrollo local, no sin antes reconocer el efectivo papel que han tenido en los últimos acontecimientos como organizadoras y planificadoras de las acciones. Al término del evento se aplicó una encuesta con la finalidad de conocer la realidad de cada comunidad y determinar acciones en conjunto.

De los resultados de la encuesta se evidencia que las autoridades locales en su mayoría varones piensan que las mujeres están parcialmente comprometidas con el desarrollo comunal e hicieron un llamado a que su participación sea plena, que formen parte de los gobiernos locales y se involucren directamente en la toma de decisiones que benefician a la comunidad. Convinieron realizar planes de trabajo conjuntos, hacer

gestiones para emprender proyectos de desarrollo con instituciones públicas y privadas, dialogar y mantener informada a la población y trabajar por una gestión transparente y participativa.

Las mujeres reconocieron su falta de liderazgo y compromiso por parte de ellas mismas. Al mismo tiempo indican que el trabajo en equipo y la unión entre todas permitirá un mayor desarrollo comunal.

El **Anexo N° 3** se recoge el informe del resultado de la encuesta.

- **Estudio a través del Empowerment Evaluation:** para determinar los negocios o cultivos potenciales en Cañete, Condoray realizó un estudio aplicando la herramienta del empowerment evaluation (Fetterman, 2000), que incluyó las opiniones de la población a través de procesos participativos. Su uso originó un acercamiento más intenso a la realidad y permitió que las participantes manifestaran alternativas y estrategias para desarrollar su territorio e identificaron la necesidad de recibir capacitación técnica con enfoque empresarial.

En Cañete se realizaron 3 talleres con grupos representativos, de forma que las acciones fueran mejor aceptadas y contribuyeran a una nueva visión y concepción de su realidad; un primer taller cuya muestra fue de 5 mujeres con pequeños emprendimientos, el segundo con 6 agricultoras y el tercero con 13 mujeres rurales agrupadas según distritos: Imperial, Cerro Azul, San Vicente y San Luis, quienes venían participando en los programas de capacitación de Condoray en las comunidades.

Los talleres brindados siguieron una misma secuencia: el desarrollo de una misión donde las mujeres volcaron sus propósitos y resultados esperados a largo plazo; una etapa de recapitulación de la situación donde se encontraban junto con las acciones que debían hacer para cumplir esa misión; y la planificación para el futuro donde identificaron objetivos realistas para cada una de las actividades prioritarias, así como actividades que las ayuden a alcanzar esos objetivos.

Durante la evaluación las mujeres mencionaron la necesidad de crear restaurantes de comida típica, elaboración de mermeladas debido a la abundancia de frutas que se pierden o malogran en el campo, funcionamiento de una pastelería pues los dulces típicos que venden los elaboran a pequeña escala y no existe un lugar donde acudir y comprar un postre de forma permanente. En uno de los talleres, momentos antes de finalizarlo, una de las mujeres que menos ideas había aportado, comenzó a proponer

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

varios negocios como la cestería a base de junco, ya que por el lugar donde vive existe esa planta³⁰, que acaba pudriéndose, o la elaboración de humus ya que veía que quien tiene ese negocio montado venden mucho y no supone gran esfuerzo.

Este estudio fue encomendado a la Universidad Politécnica de Madrid. Los resultados se materializan en una tesis fin de carrera titulada “Evaluación y optimización de los proyectos desarrollados por las mujeres del Valle de Cañete para favorecer un desarrollo rural en la zona”. Para la obtención de los resultados dedicaron 3 meses de estancia de una becaria en Cañete.

Los tipos de negocio y el sector priorizado por las participantes fueron:

Tabla N° 27: Tipos de negocios requeridos en la zona de intervención

N°	Sector	Tipo de empresa
1	Servicios	Empresa de procesamiento y venta de frutas
2	Servicios	Envasado de vino y pisco
3	Servicios	Elaboración y venta de productos artesanales
4	Comercio y servicios	Panadería y Pastelería
5	Servicios	Restaurante de comida criolla
6	Servicios	Crianza de animales menores
7	Servicios	Artesanías

Fuente: Tesis fin de carrera: Evaluación y optimización de los proyectos desarrollados por las mujeres del Valle de Cañete para favorecer un desarrollo rural en la zona.

Las estrategias planteadas se enfocaron en recibir capacitación técnica y de gestión empresarial, en producto, marketing, ventas, comercialización, contabilidad y formación de asociaciones debido a su falta de formación en estos aspectos.

A través de las ideas que surgieron de la etapa de “planificando el futuro”, las mujeres establecieron una serie de iniciativas y metas donde veían posibilidades de crecimiento y realización de negocios relacionados con la agricultura o servicios (sectores donde se inclina el trabajo femenino), orientando la realización de la malla curricular que diseñó el equipo técnico en los que se incluían cursos de gestión empresarial.

³⁰ Planta que se cría en lugares húmedos, formando cañaverales muy agrupados y numerosos, particularmente en los pantanos y marjales.

Las dificultades que se presentaron giraron en torno a la mentalidad asistencialista que frenó la búsqueda de una solución real a su situación y un sentimiento de temor a asumir riesgos por no saber cómo hacerles frente, al carecer de formación técnica y empresarial. A medida que fueron sociabilizando las potencialidades de la zona y las perspectivas que se les presentaban, empezaron a cambiar de actitud.

En esta fase hubo que adecuar preguntas, palabras o frases para un mejor entendimiento entre las participantes y la evaluadora debido a las diferencias lingüísticas que se superaron, y tuvo que darse explicaciones más de una vez para lograr sintonía.

Con los 3 instrumentos usados para esta fase: evaluación de la encuesta de necesidades de capacitación aplicada en mayo del 2006, aportes del encuentro de mujeres líderes y sus autoridades locales realizada en septiembre de 2007 y el estudio elaborado por la institución usando la herramienta del empowerment evaluation en mayo 2007, se pudieron definir los lineamientos de las necesidades de capacitación elaborada de manera participativa, pertinentes con el desarrollo de la zona.

Esta forma de trabajo que involucra a la población con estrategias que están diseñadas y evaluadas teniendo en cuenta los procesos participativos desde primeras etapas de formulación, se ensaya también con el Programa JESTeR: Jóvenes emprendedores para la sostenibilidad de las áreas rurales en España (López, Cazorla y Panta, 2019) y puede enriquecer otras experiencias para identificar recursos potenciales para el emprendimiento rural.

El programa JESTeR, tiene como promotor y patrocinador a la Fundación Tatiana Pérez de Guzmán de Bueno y a Gesplan (un grupo de investigación de la Universidad Politécnica de Madrid, España) como responsable de su planificación y ejecución.

5.5.2.2 Fase de Sensibilización y selección inicial

Durante esta fase se realizaron acciones de promoción que tuvieron como objetivo informar las intervenciones acerca de la capacitación para el emprendimiento y las consecuencias en la vida de las mujeres que se decidían por esa línea de formación. El equipo del proyecto a través de informes obtenidos de fuentes primarias o secundarias, tuvo en cuenta: nivel educativo, situación laboral, productos o servicios ofertados en la zona, disponibilidad de tiempo de las mujeres y locales para la capacitación (infraestructura, equipamiento y materiales).

Las acciones de sensibilización desarrolladas fueron:

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

1.- Contacto Personal: a través del contacto personal con la beneficiaria visitándola en su comunidad casa por casa, se dialogó directamente con ella en medio de un ambiente distendido y de confianza, y se le ofreció una forma de capacitación distinta a la que se había venido realizando hasta ese momento, que culminaría en la creación de un negocio, así como la capacitación en el sitio de trabajo si tenía un negocio formado. Si bien esta modalidad de convocatoria implicó mayor inversión de tiempo, tuvo como ventaja facilitar el contacto personal, conocer de cerca sus necesidades (entorno, sicografía, familia, prioridades, modos de vida, etc.) y hacer una mejor selección. La conversación personal hizo más cercanos y entendibles los intereses de cada una y permitió un relacionamiento directo con la situación y entorno de cada mujer.

2.- Charlas informativas: las charlas informativas se programaron como complemento del contacto personal para comunicar a las mujeres interesadas la forma que se brindaría la capacitación para el emprendimiento. Las charlas las programamos en la sede que tiene Condoray en cada comunidad o en la sede central ubicada en el distrito de San Vicente (para comunidades próximas) y estuvieron a cargo de un miembro del equipo técnico. Hicimos las charlas con la finalidad de afianzar el modo de sensibilización anterior.

3.- Diseño de volantes: Los volantes se diseñaron con la finalidad de llegar a más mujeres de la zona y se repartieron en lugares de alto tránsito como tiendas de comestibles, paraderos, locales de los comedores populares, locales de las cooperativas, centros de auxilio rápido y local de Condoray en la comunidad. Los volantes contenían información concreta (cursos, objetivo, dirección, teléfono y correo electrónico de Condoray), lo que motivó a las interesadas a solicitar mayor información.

4.- Afiches: fue otra acción para dar a conocer la capacitación para el emprendimiento a través de afiches, priorizando los lugares de alto tránsito. El afiche fue el material que menos texto contuvo y al igual que el volante, motivó al público objetivo para que solicite información colocándose en los mismos lugares de manera permanente. En el **Anexo N° 4** se encuentra el afiche de una de las intervenciones.

5.- Perifoneo: todas las acciones antes mencionadas las acompañamos de perifoneo por las principales calles. A través de un altavoz se anunciaba los contenidos y datos principales de la capacitación de manera que se capte la atención de las interesadas. Cada acción de perifoneo

tuvo una duración de 30 a 60 minutos dependiendo de la extensión de la comunidad que se visitaba.

6.- **Brigadas comerciales:** las hicimos en lugares fijos de los diversos distritos de Cañete. La brigada comercial tuvo como objetivo complementar las acciones anteriores y captar un mayor número de mujeres. 3 personas del equipo del proyecto se desplazaron hacia un punto fijo; una permanece en ese punto fijo para dar información y las demás visitan y contactan beneficiarias en mercados, plazas públicas, calles principales. Las brigadas comerciales, el telemercadeo y las ferias comerciales, no se realizaron en todas las intervenciones, sino que se fue incorporando en la metodología según se incorporaban en la experiencia.

7.- **Telemercadeo:** para el telemercadeo realizamos llamadas telefónicas a quienes nos dieron sus datos en las brigadas comerciales, charlas informativas o en la visita a sus casas, y a quienes las posibles beneficiarias nos habían sugerido llamar. El telemercadeo lo aplicamos semanas previas al inicio de la capacitación programada.

8.- Por último, con las ferias comerciales hemos podido dar a conocer los productos o servicios que brindan las mujeres, mejorar sus estrategias para atraer clientes y hacer que pierdan el miedo a un mercado desconocido para ellas.

Posteriormente, una persona del equipo técnico aplicó un cuestionario estructurado y estandarizado y una **entrevista individual para la primera selección** que se adjunta en el **Anexo N° 5**, a quienes mostraron interés inmediatamente después de las acciones de sensibilización. Las respuestas correctas al cuestionario y entrevista permitieron al equipo técnico seleccionar mujeres que veían con cierto potencial para el emprendimiento que quisieran incorporarse a la capacitación y también obtener información clave sobre ellas: actividades productivas realizadas con anterioridad a la intervención, disposición a iniciar un negocio o negocio en marcha, apoyo familiar, etc. Algunos criterios que tuvimos en cuenta en la selección fueron: capacidad asociativa, capacidad para asumir riesgos, organizaciones a las cuales vincularse, nivel de empoderamiento y liderazgo, etc.

Con la evaluación del cuestionario que fue netamente cualitativa, la persona del equipo técnico que había realizado la entrevista y en función a los criterios indicados líneas arriba, emitió una relación de mujeres que habían conseguido aprobarlos, y según sea el caso, lo transmitimos en las comunidades, visitamos o llamamos por teléfono a la mujer seleccionada informándole que se encontraba APTA para recibir la capacitación de su interés.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Esta fase constituyó la primera selección y el **primer filtro** para elegir mujeres con perfil e interés de recibir la capacitación para el emprendimiento (bajo la forma de capacitación técnica, asesoría para creación de empresas o asesoría en el sitio de trabajo) que con un solo contacto no hubiéramos podido, y disponer de personas con actitud, capaces de iniciar un emprendimiento o mejorar el que tenían.

Esta fase en relación con la fase de diagnóstico, tuvo la peculiaridad de suponer mayores esfuerzos para el equipo técnico a lo largo de ejecución de los proyectos, y puede decirse que hubo que roturar y preparar un terreno que nadie había identificado porque las mujeres en la provincia, han estado marginadas y excluidas socialmente por muchas décadas (MPC, 2008) y porque la zona en estudio no ha constituido un territorio donde el emprendimiento se vea favorecido.

Tabla N° 28: Número de mujeres sensibilizadas y seleccionadas para iniciar la capacitación

Fases	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 ag. 2008 – feb. 2011 (2.5 años)	Proyecto N° 3 dic. 2009-2011 (2 años)	Proyecto N° 4 jun 2010 – dic 2011 (1.5 años)	Total
Sensibilización	202	674	2638	1998	5512
Selección inicial	122	642	1000	810	2574
% Selección inicial/Sensibilización	60%	95%	38%	41%	47%

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de proyecto y evaluaciones finales.

Las dificultades se deducen de la tabla anterior, pues el esfuerzo que se realizó en el caso de estudio en la selección de mujeres para iniciar la capacitación, tuvo una respuesta del 47% en relación a la fase de sensibilización, es decir un poco menos de la mitad de mujeres sensibilizadas fueron seleccionadas para iniciar la capacitación. Es de resaltar que las mujeres del proyecto N° 2 recibieran con agrado este tipo de intervenciones, motivadas tal vez por la posibilidad de generar ingresos y mejorar su consumo y la posibilidad de intervenciones novedosas en su zona; pero como se ha dicho antes, es necesario un mínimo de nivel educativo y conocimiento de operaciones básicas, que la mayoría de mujeres desconocía, por lo que este grupo presenta el menor porcentaje de mujeres que emprenden. Si consideramos los proyectos N° 1, 3 y 4, se tiene que solo el 46% fue seleccionado, es decir menos de la mitad de

mujeres, lo que indicaría que no todas las mujeres interesadas y con motivación de emprender, tienen un perfil emprendedor.

5.5.2.3 Fase de Capacitación y segunda selección

Gracias a la fase anterior, se incorporaron mujeres dispuestas a desarrollar sus habilidades y fortalecer sus ideas de negocio en un clima de apertura y libre participación, lo que nos dio pautas para conocer más acerca de su interés en la formación.

En esta fase el equipo técnico diseñó la malla curricular, en base a las iniciativas con posibilidad de crecimiento que las mujeres establecieron en la fase de diagnóstico, que incluían también cursos de gestión empresarial, programación de cursos y determinó los lugares donde se desarrolló la capacitación técnica.

Malla curricular

Los cursos desarrollados que se muestran en la tabla N° 29, reflejan la jerarquía de las necesidades de capacitación abordada por las mujeres con los 3 instrumentos usados en la fase de diagnóstico, y se refleja en la oferta de cursos técnicos y de gestión empresarial (costos y ventas, marketing para pequeños negocios, atención al cliente, crédito y financiamiento), como base para gestionar sus emprendimientos, soporte para sus iniciativas (como los cursos de computación e informática) y puesta en práctica de sus ideas de negocio.

En el apartado 5.1, en la que describimos la situación geográfica y socioeconómica de la Región Lima, indicamos que la actividad agropecuaria es la base fundamental del valle, el segundo rubro está representado por la agroindustria, principalmente la producción de vinos y piscos y el tercer componente es la producción de agro exportación en las que destacan productos como el espárrago, holantao, palta, algodón y **frutales**. Por ello, en base al diagnóstico, pudimos articular los contenidos de la malla con productos o servicios potenciales que ofrece el valle, donde ellas venían ejerciendo una actividad productiva. Por ejemplo, en la zona del Océano Pacífico, existe ganado vacuno y su producción de leche vende a acopiadores, quienes a su vez la venden a una empresa privada que elabora productos lácteos para el mercado nacional. Por ello, se incluyeron sesiones de procesamiento de lácteos.

Al identificar carencia de panaderías o pastelerías en la zona, la malla incluyó cursos en esta línea, de manera que los negocios rudimentarios de la mujer en esos sectores, pudieran potenciarse. Estos datos nos permitieron incluir módulos de procesamiento de frutas, verduras

y lácteos o Panadería y panificación, cuya formulación y dictado estuvieron a cargo de una ingeniera en industrias alimentarias.

Tabla N° 29: Malla curricular de cursos propuestos en función al diagnóstico de necesidades de capacitación

Panadería y pastelería	Cocina y Catering	Procesamiento de frutas y verduras	Artesanía	Gestión
Formulación y elaboración de tortas y galletas	Buffet para eventos	Formulación y elaboración de néctares y concentrados de frutas	Tejidos	Marketing
Formulación y elaboración de panetones, bizcochos	Formulación y elaboración bocaditos	Formulación y elaboración de conservas de frutas	Bisutería	Costos
Formulación y elaboración de panes tradicionales y dulces	Formulación y elaboración de sándwich	Formulación y elaboración de salsas	Empaques	Técnicas de venta
Formulación y elaboración de productos en base de hojaldre	Formulación y elaboración de jugos	Formulación y elaboración de macerados de frutas	Pintura en trapán	Merchandising
	Tallado de frutas y verduras	Formulación y elaboración de productos lácteos	Producto a base de junco	Organización
				Mentalidad Empresarial
				Formalización de empresas
				Dirección y gestión de empresas
				Computación

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de proyecto.

Programación de cursos

La programación de los cursos técnicos, de gestión incluyendo los de computación, fueron elaborados bajo la coordinación de las docentes, la responsable de capacitación y la coordinadora de la intervención, quienes establecieron relaciones de manera horizontal y contaron con las competencias y experiencia requerida en el trabajo con microempresarias. Para temas específicos en cursos de gestión se contrató docentes especializadas provenientes de la propia de la institución o de otra. Los cursos se ofrecieron de manera eminentemente

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

práctica, buscando mejorar el uso de las tecnologías de la información y las capacidades administrativas de las microempresarias que deseaban iniciar o mejorar sus negocios. Estos cursos de computación y de gestión, se constituyeron en ejes transversales de la formación para el emprendimiento y se fueron adaptando y actualizando en función a las necesidades de la mujer de la zona.

Determinamos la duración, horarios y días de capacitación en función a la disponibilidad de tiempo de las mujeres, equipamiento de ambientes y horarios (2 meses por curso, generalmente por las tardes después de realizar las tareas domésticas y a su retorno del trabajo en el campo).

Inicialmente los módulos tuvieron una duración de 64 horas, sin embargo, esto se ajustó a 16 y 32, debido a que las mujeres no dispusieron de tiempo y no resistieron cursos tan extensos. Esto aportó un dato para Condoray sobre de la situación real de la mujer en el valle y su disponibilidad para capacitarse, ya que muchas veces no puede ausentarse del hogar por las tareas familiares que asume.

Lugares donde se desarrolló la capacitación

El lugar donde se desarrolló la capacitación fue en la sede central de Condoray y los locales de las comunidades donde las autoridades cedieron un espacio para la capacitación o Condoray tenía implementado algunos. Sin embargo, los cursos de computación e informática se desarrollaron en la sede central, ya que reunía el equipamiento e infraestructura adecuada.

Los locales de capacitación en las comunidades, fueron implementados con equipos, utensilios y materiales necesarios para recibir este tipo de cualificación, a la vez que indicamos las alternativas a usar en caso no se dispusiera de los instrumentos adecuado en los hogares.

Cursos impartidos

El mayor número de cursos dictados fueron en panadería y pastelería, seguido de los cursos de procesamiento de frutas, verduras y lácteos. Los cursos de tejidos y artesanías también tuvieron buena receptividad; sin embargo, es practicado por mujeres que emigraron de la sierra a la costa en la época del terrorismo y asentaron sus costumbres ancestrales. Solo hubo un curso de crianza de animales que se centró en un animal cuyo consumo tiene alto valor proteico y baja grasa, y es comercializado por supermercados en la capital. Los cursos propuestos guardan relación con lo identificado en el diagnóstico. A los cursos de capacitación técnica, siguieron los cursos de gestión empresarial como eje transversal de la capacitación.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 30: Número de cursos impartidos según intervenciones

Cursos	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 ag. 2008 – feb. 2011 (2.5 años)	Proyecto N° 3 dic. 2009-2011 (2 años)	Proyecto N° 4 jun 2010 – dic 2011 (1.5 años)	Total
- Repostería, pastelería y panificación	3	9	31	21	64
- Procesamiento de frutas y verduras	2	2	19	6	29
- Procesamiento de lácteos.		3		4	2
- Derivados de frutas y leche					7
					38
- Tejidos y Artesanías y manualidades (incluye cestería)	2	1	12	1	16
- Gestión empresarial	2	4		5	11
- Computación e informática.	2			8	10
- Gestión empresarial y computación e informática			28		28
					49
- Crianza de animales menores		1			1
Total de cursos brindados	11	22	90	45	168

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Un aspecto que tuvimos en cuenta para fortalecer la formación integral solicitada por las mujeres en el primer instrumento del diagnóstico, fueron los talleres de formación humana donde pusimos énfasis en talleres de desarrollo personal y familiar tales como: rol de la mujer, complementariedad hombre y mujer, autoestima, liderazgo, proyecto de vida, empresa familiar, cuidado del medio ambiente, mejoramiento de vivienda, participación en la vida política de la comunidad, asociacionismo, entre otros. Este componente permitió brindar seguridad y confianza a las participantes.

Mujeres capacitadas

De 2,574 mujeres seleccionadas, 1,936 recibieron capacitación técnica en los siguientes cursos: pastelería y panificación, seguido de los cursos de procesamiento de frutas y lácteos y, por último, tejidos, artesanías y manualidades. Es decir que un 75% de mujeres recibió alguna sesión de capacitación en emprendimiento, quizá motivadas por una forma distinta de presentar las sesiones, implementación de ambientes y equipos, mejor acceso al acercar los cursos a su comunidad o próximos a ella. Los cursos de computación y gestión que fueron transversales a la capacitación técnica (todas debieron recibirlos), en los proyectos N° 1, 3 y 4

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

solo un 32% recibió la capacitación, mientras que el proyecto 2, sólo el 13% lo hizo. Estas mujeres, al tener muy limitado nivel educativo, los cursos de gestión les resultarían complejos y poco atractivos, ya que suelen requerir una base mínima de conocimiento para sobrellevarlos.

Tabla N° 31: Número de mujeres capacitadas según intervención

Cursos	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 ag. 2008 – feb. 2011 (2.5 años)	Proyecto N° 3 dic. 2009-2011 (2 años)	Proyecto N° 4 jun 2010 – dic 2011 (1.5 años)	Total
- Repostería, pastelería y panificación	40	190	267	322	819
- Procesamiento de frutas y verdura	25	38	186	83	332
- Procesamiento de lácteos		39			39
- Derivados de frutas y leche		63		38	<u>101</u> 472
- Tejidos y Artesanías y manualidades	11	20	86	11	128
- Gestión empresarial	29	53		45	127
- Computación e informática	17		251	115	132 <u>251</u> 510
- Gestión empresarial y Computación e informática					
Crianza de animales menores	0	7	0	0	7
Total de mujeres que recibieron capacitación técnica	122	410	790	614	1,936

Fuente: elaboración propia en base a los informes del proyecto

En el aprendizaje, se incorporaron las experiencias previas que traían las mujeres con el objetivo de desarrollar habilidades específicas y promover mejores prácticas en manipulación de alimentos, tratamiento de agua y gestión de residuos.

Aunque las mujeres vieron en la capacitación recibida una nueva forma de operar en el territorio ya que se les facilitó el acceso, no todas culminaron las sesiones previstas pues las razones personales influyeron en su decisión, sobre todo las responsabilidades de las tareas domésticas y el poco tiempo libre del que disponían.

A continuación, se muestra número de mujeres que **realmente culminó la capacitación técnica**, siendo un segundo filtro que mostró que no todas tienen el perfil y la intención de emprender.

Tabla N° 32: Número total de mujeres que culminaron la capacitación técnica

Fases	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 – 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011	Total
Sensibilización	202	674	2,638	1998	5,512
Selección	122	642	1000	810	2,574
Capacitación técnica finalizada	27	220	626	614	1,487
% de mujeres que culmina la capacitación técnica vs seleccionadas	22%	34%	63%	76%	57%
% de mujeres que culmina la capacitación técnica vs sensibilizadas	13%	33%	24%	31%	27%

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Se puede apreciar por los datos de la tabla que las mujeres que concluyeron la capacitación frente al número de seleccionadas fue de 57%, es decir más de la mitad tiene interés y está motivada para emprender. Se observó que **a medida que se superan las fases se pierde masividad, haciendo más eficiente la inversión**. El resto de mujeres se retiró en el proceso, lo que sucedió por varias razones: (i) no se consideró con el perfil, (ii) las dificultades del ambiente fueron más fuertes que su capacidad de emprender, (iii) falta de organización, (iv) temor a empezar un emprendimiento, (v) falta de seguridad y confianza en ella misma, etc. El porcentaje de mujeres que concluyó la capacitación frente a las sensibilizadas fue de 27%, lo que reveló que se requiere de esfuerzos ingentes para desarrollar la capacitación en emprendimiento en un territorio donde éste no ha sido favorecido, aun contando con el respaldo de una institución implantada en la zona.

Como se verá más adelante, no todas las mujeres que finalizan la capacitación técnica forman un emprendimiento. El número es menor ya que la capacitación no es el único factor que influye en el acceso al emprendimiento.

Evaluación de la capacitación técnica

La evaluación de la capacitación fue realizada por las docentes y por las participantes. Una vez finalizado el curso, las docentes, registraron sus apreciaciones teniendo en cuenta la asimilación de contenidos y perfil emprendedor para derivarlas a recibir la asesoría para la creación de negocios. Fue a través del diálogo en clase y del formato de valoración continua, donde la docente tomó nota sobre los intereses de las participantes, en concreto la razón (es) por las que se había inscrito en el curso (vender el producto y obtener ingreso, emprender un negocio o

aumentar conocimientos en caso de alguna necesidad o para aprender y hacerlo en casa). En el **Anexo N° 6** se incluye un modelo de formato de valoración continua.

Adicionalmente, las participantes llenaron una encuesta que contenía preguntas sobre su nivel de autoestima, ingresos, apreciaciones y logros antes y después de recibir la capacitación técnica. Se puede ver la encuesta de evaluación de la capacitación técnica en **el Anexo N° 7**. Ambos instrumentos derivaron a las mujeres a recibir la siguiente fase.

5.5.2.4. Fase de Asesoría para la creación de negocios y tercera selección - seguimiento

Esta fase se orientó a mujeres que concluyeron la capacitación técnica, dedicándoles 54 horas a cada una a través de 16 sesiones entre individuales y grupales. **La sesión 1 fue para seleccionar a la emprendedora** mediante un test de autoevaluación dirigido a grupos de 20 a 25 mujeres, realizado por personal del equipo técnico de 20 minutos de duración. El test se aplicó en la sede de Condoray o en el lugar donde se realizó la convocatoria y se reforzó con una entrevista personal confrontando lo indicado en el test. A cada respuesta le otorgamos una puntuación, siendo 100 puntos el máximo alcanzado, resultando aptas aquellas que superaron un total de 79 puntos. La experiencia a través del tiempo ha indicado que no siempre la aplicación del test es garantía de una buena selección, por lo que se adecuo con preguntas que resalten los problemas del entorno en una versión corta, adaptándolo al contexto de Cañete. Se usaron palabras pertinentes al contexto para una mejor comprensión tal como se observa en el **Anexo N° 8. Para el desarrollo del plan de negocios**, se impartieron 11 sesiones en general; 9 individuales y 2 grupales. El plan de negocios terminado que se desarrolló entre la segunda y décimo segunda sesión, determinó continuar o no en las siguientes sesiones, de forma que al quedar un grupo de ellas que sí se encuentran con la motivación suficiente y tiene capacidad de superar las potenciales dificultades, continúa en el proceso.

La siguiente figura muestra las sub fases de la asesoría en creación de empresas la cual permite visualizar las actividades que se realizaron.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Figura N° 38: Actividades de plan de negocio, montaje y seguimiento

ACTIVIDADES		
selección de emprendedoras		Sesión 1: test emprendedor y entrevista personal
Plan de Negocios	Perfil	Sesión 2: Selección de la Idea, Misión, objetivos
	Estudios básicos del mercado	Sesión 3: Observación y descripción de la demanda (clientes), segmentación de mercado (definición y cuantificación del mercado objetivo).
		Sesión 4: Observación y descripción de la oferta (competencia). Análisis de sus ventajas y desventajas.
		Sesión 5: Observación de los precios.
	Marketing Básico para el negocio	Sesión 6: Las estrategias propuestas para el Servicio o producto.
		Sesión 7: Estrategias propuestas para el Precio y la Plaza.
		Sesión 8: Estrategias propuestas para la Promoción y Publicidad del Negocio.
	Organigrama	Sesión 9: Aspectos organizacionales y Organigrama propuesto para el Negocio.
	Costos	Sesión 10: Requerimientos e inversiones (gastos) para el funcionamiento adecuado de la Empresa.
		Sesión 11: Los Costos Fijos Mensuales, los Costos Variables (Capital de Trabajo) y cálculo del Punto de Equilibrio.
	Viabilidad del negocio	Sesión 12: Individual Análisis de Resultados y Viabilidad
Montaje		Sesión 13: Individual Material publicitario (Logotipo)
		Sesión 14: Visitas domiciliarias para inicio de montaje - Compra de MME
APERTURA DEL NEGOCIO		
Seguimiento	Sesión 15: En la Empresa Costos y Contabilidad	
	Sesión 16: En la Empresa Estrategias de Mercadeo (atención al cliente, exhibición de productos)	

Fuente: elaboración propia adaptado a partir de la transferencia metodológica de ONG Actuar

En la **segunda sesión individual se desarrolló el perfil** de la emprendedora y su idea del negocio, misión y objetivos. Aquí se detallaron los datos personales de la emprendedora (nombre, dirección, fecha de nacimiento, estado civil, estudios realizados, una breve descripción personal donde indicamos si tiene interés de emprender, si sabe lidiar con los

gustos y preferencias de los clientes, si desea capacitarse en el rubro y si ve en el negocio la oportunidad de crecer profesionalmente). Posteriormente se pidió detallar la información del negocio como nombre, rubro, ubicación, consumidores, una breve descripción incidiendo en la actividad, las materias primas, la zona a alquilar o de la vivienda para montar el emprendimiento, etc. Se ayudó a la emprendedora a identificar los factores internos y externos en el que deseaba competir y se le explicó el uso del método FODA y su matriz.

A partir de las sesiones 3 a la 8 se le asesoró en el Estudio básico del mercado y en el marketing básico para el negocio. Para el primero explicamos lo que es el (i) análisis de la demanda y le pedimos que observara y describiera a sus clientes y se diera cuenta de las variables que afectan los requerimientos del mercado con respecto al producto que quiere vender. Dicho estudio nos permitió determinar junto con ella la necesidad real del bien o servicio, el precio y el nivel de ingresos de la población. Fijamos el mercado objetivo en cuanto al estrato socioeconómico, la población objetivo por grupo de edad y el porcentaje de la población que atendía el mercado, y se pidió a la emprendedora fijar el porcentaje de población que se quedaba sin atender.

Para el (ii) análisis de la oferta junto con la emprendedora se estudió la competencia, es decir los negocios que ofrecían los mismos productos, pero en distintas condiciones y características al que pretendía vender la emprendedora y se establecieron criterios a los que dimos una ponderación como precio, presentación, plaza, calidad, disponibilidad, estableciendo quien era la competencia directa de la emprendedora en cada uno de esos criterios.

De esta recolección de datos obtuvimos información importante como: identificación de la competencia, cuantificación de la competencia directa e indirecta, identificación de los productos y precios, calidad de los productos que venden, disponibilidad de tiempo que se tiene para los clientes y estrategias de venta. Luego de recolectar la información concluimos que la competencia juega un factor determinante para el negocio y que es parte fundamental para el crecimiento del mismo.

Posteriormente para el (iii) análisis de los proveedores, se tomó en cuenta factores como: variedad de materiales, tiempos de entrega, precios, financiamiento y disponibilidad. Esta fue una tarea que más dificultades causaron a las mujeres ya que cada proveedor tiene sus fortalezas y debilidades. Dijimos a la emprendedora que debía evaluar con profundidad cada una de ellas para tomar la decisión correcta. Al igual que para el análisis de la oferta,

identificamos criterios como precio, días de plazo, presentación, variedad, disponibilidad, garantía, atención al cliente y les dimos una ponderación; el criterio que tuvo mayor ponderación, fue seleccionado por la emprendedora para la elección del proveedor.

Para el segundo, Marketing básico para el negocio (sesiones individuales) fijamos junto con la emprendedora (i) la estrategia del producto, (ii) de precio, (iii) de plaza y (iv) de promoción.

En cuanto a la estrategia de producto, determinamos con la empresaria los elementos diferenciales de sus productos entre ellos: variedad, calidad, frescor, presentación, orden y limpieza del local, atención al cliente.

En cuanto a la estrategia de precio, consideramos: accesibilidad al público, costos, competencia y demanda.

Para la estrategia de plaza, determinamos el canal más apropiado para hacer llegar su producto o servicio incidiendo en tener un mejor control de lo que ofrece. Coordinamos para que el ambiente donde se ofrecería el bien, fuese grato y cómodo para que el cliente tenga una grata experiencia.

Por último, para la estrategia de promoción consideramos alternativas como publicidad, venta personal, relaciones públicas, promoción de ventas, para que las emprendedoras tuvieran alternativas en función a los negocios a constituir.

La novena sesión que fue grupal correspondió a la organización y constitución del negocio, Se realizó la estructura orgánica del negocio y establecimos las funciones de cada uno de los trabajadores entre los que figuran para ella: comprar materia prima, buscar y negociar precio con proveedores, desarrollar y revisar el plan estratégico, atender la caja, realizar pagos, etc.

Dentro de esta sesión también se trató acerca de la forma jurídica del negocio teniendo en cuenta las oportunidades que tienen los pequeños negocios para la formalización y los regímenes al que cada empresario puede optar, sea como persona natural o jurídica. Se planteó a la emprendedora la modalidad del RUS (régimen único simplificado) lanzado para propiciar el aporte de los pequeños empresarios al fisco. Analizamos con ella las ventajas y desventajas de la modalidad y los requisitos y trámites de formalización.

En la décima y décimo primera sesión individual para los costos se trabajó el presupuesto de inversión fija e intangibles. Y en la décimo segunda se analizó los resultados y la viabilidad del negocio a través de una sesión individual.

Una vez realizado el plan de negocios y obtenida su viabilidad, se realizó el **montaje** del negocio en la **décimo tercera** sesión donde elaboramos el material publicitario que incluyó una visita de una del equipo técnico especialista en el tema, al negocio. Junto con ella determinamos un diseño para el cartel publicitario, indumentaria, tarjeta de presentación o banner; en esta parte se motivó a la emprendedora a solicitar un crédito si lo ve conveniente y disponer de los fondos que necesita para el montaje.

En la **décimo cuarta** sesión se realizaron las visitas domiciliarias donde determinamos la ubicación del negocio, necesidad de acondicionamiento, distribución de maquinarias e instrumentos, ubicación de cartel y proyección de crecimiento. Previo a ello, se pidió a cada una de las mujeres elaborar su plan de compras, solicitar presupuestos a distintos establecimientos comerciales y determinar prioridades en función al dinero producto del crédito al que accedieron. Una persona del equipo técnico acompañó a la emprendedora a realizar las compras en los mercados locales o en Lima para conseguir los mejores precios en función al rubro del negocio. Incidimos con las mujeres en comparar proformas, dialogar con los proveedores, conocer las características determinantes de las materias primas, verificar la calidad productos, preguntar si incluye transporte o impuestos, etc. De esta manera, nos aseguramos que el crédito sea destinado al negocio y los desembolsos se realizaron previa presentación de proformas y rendición de gastos.

Según las normas y costumbres de las mujeres, la apertura o inauguración del negocio es el momento donde se materializa el esfuerzo y suelen celebrar ese acontecimiento al lado de sus familiares y amigos.

Se realizó el montaje de los negocios en los rubros de comercio y servicios como tiendas de comestibles, juguerías, panaderías y pastelerías, librerías, restaurantes, negocio de venta de fruta, etc. lo cual va en la línea de los rubros identificados en la etapa de diagnóstico y lo visto en el quinto capítulo epígrafe 5.2.3 respecto a los sectores donde el trabajo de la mujer tiene una incidencia mayor como son el **comercio (26.1%), servicios de hoteles y restaurantes (9.8%) y enseñanza (9.9%) que juntos concentra el 45.8%**. Según los datos del censo del

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

2017 hubo una ligera diferencia llegando 45.19% para el sector servicios, seguido de la agricultura con el 20.3%

No todas las personas que concluyeron la capacitación técnica accedieron a esta fase, solo quienes entregaron el plan de negocios terminado y cumplieran con un buen análisis de resultados y viabilidad. Alrededor del **15%** lo logra, como vemos en la siguiente tabla:

Tabla N° 33: Número de mujeres que finalizaron la capacitación y recibieron asesoría para la creación de negocios

Fases	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 – 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011	Total
Capacitación técnica finalizada	27	220	626	614	1,487
Asesoría para creación de empresas	27	82	60	60	229
% de mujeres que recibieron asesoría para la creación de empresas /capacitación técnica finalizada	100%	37%	9.5%	9.7%	15%

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Se comprueba que esta fase fue otro filtro para que las mujeres conozcan todos los aspectos a tener en cuenta al iniciar un emprendimiento y lo contrasten con sus condiciones personales y del entorno. Quienes tienen potencial, consiguen concluir la asesoría para creación de empresas, aunque en número reducido.

Para concluir esta fase, la décimo quinta y sexta sesión brindamos el **seguimiento** al negocio, que consistió en acompañar a la emprendedora en temas de costos y estrategias de mercadeo haciendo algunas modificaciones al plan de negocio según la realidad. Quienes logran realizar el montaje (asegurando la ubicación del emprendimiento), diseñar el material publicitario y acceder a las visitas domiciliarias de las consultoras después de recibir la asesoría para la creación de empresas, es un número más reducido aun, solo lo consigue alrededor del **31%**, como se aprecia en la siguiente tabla.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 34: Número de negocios formados

Fases	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 – 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011	Total
Asesoría para creación de empresas	27	82	60	60	229
N° de negocios formados	6	13	22	30	71
N° de negocios formados /asesoría para creación de empresa	22%	16%	37%	50%	31%

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos

Se observa que la metodología va discriminando mujeres a medida que atraviesan las fases de la propuesta hasta llegar a aquellas que sí tienen la capacidad e intención de emprender.

Se vuelve a mostrar el patrón que se comentó al inicio del capítulo, donde las mujeres del proyecto N° 2 por tener menores niveles educativos, emprenden en menor proporción que en todos los proyectos, aunque recibieron la asesoría para creación de negocios en mayor porcentaje que los proyectos N° 3 y 4.

Quienes logran formar negocios y superar todas las fases (71), lo hacen porque tienen el perfil, la motivación, potencial e interés de emprender, pero no han tenido la oportunidad de recibir capacitación para el emprendimiento, tampoco algún programa en la zona que lo potencie, lo que ha frenado su posibilidad de crecimiento.

Al transitar por cada una de las fases, va disminuyendo el número de mujeres que continúa a la siguiente como se observa en la figura N° 39. Solo las que llegan al final, logran emprender. Probablemente esto se deba a que montar una empresa requiere de financiamiento, motivación de parte de la emprendedora para superar las potenciales dificultades, así como de su disposición a arriesgarse e invertir sin tener la certeza del éxito del emprendimiento. Precisamente los filtros hacen que las mujeres conozcan todos los aspectos a tener en cuenta para iniciar un negocio y que decidan sobre las condiciones que poseen para hacerlo. Esta propuesta tiene la virtud de convocar la mayor cantidad de mujeres posibles a fin de evaluar y clasificar a la población en función a sus destrezas, intereses y posibilidades reales. Quienes sí tienen potencial e intención, lo consiguen: a aquellas a quienes se les facilita el binomio c-c pueden salvar las dificultades y acceder al emprendimiento.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Es decir que hay un punto crítico que cuesta alcanzar para iniciar un emprendimiento donde la formación y un poco de empuje económico, son imprescindibles. Aquí radicaría la importancia de aplicar filtros que consigue: perder masividad (al formar a quienes tienen el perfil), alcanzar la sostenibilidad (manteniendo los negocios en el tiempo) y hacer más eficientes los recursos (que son limitados).

Figura N° 39: número y porcentaje de mujeres que transitan por fases y porcentaje de cada una de las fases en función a los negocios formados.

Fuente: elaboración propia en base a los informes de proyecto.

Obviamente pasar por cada una de las fases, no garantiza que todas culminen con éxito el proceso como muy bien se observa en la figura N° 39. En la figura también se observa que los 71 negocios formados, representan el 31% de mujeres que recibieron asesoría para creación de empresas; 5% de mujeres que finalizaron la capacitación técnica, 4% de mujeres que recibieron capacitación la hayan completado o no, 3% de las seleccionadas y 1% de mujeres sensibilizadas. Estos porcentajes vistos en un contexto como Cañete, donde la mujer no ha tenido participación en los procesos de toma de decisiones y la producción que ofrece el valle no se transforma por carecer de la infraestructura para ello (la producción se vende a acopiadores), denota un cambio de mentalidad y liderazgo en un grupo de ellas que se decide por emprender. Esto tendría un efecto multiplicador pues estas 71 mujeres han conseguido un cambio sustancial en sus vidas y en su entorno y son punto de referencia para otras, como se

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

justificará en la discusión y también si otros organismos públicos o privados, promovieran las condiciones para el emprendimiento como parte de sus lineamientos de política.

Otros contextos, incorporan en sus experiencias, el apoyo de asesores técnicos a lo largo proceso para ayudar a los emprendedores interesados a generar su propuesta de proyecto empresarial y un plan de negocios asociados. Estas experiencias como las realizadas en el marco del programa Jester (López, Cazorla, Panta, 2019) mencionado en el tercer capítulo, decanta en 20 emprendimientos financiados después de agrupar 257 ideas de proyectos preliminares. Se incorporan acuerdos entre los distintos actores del desarrollo constituyendo una Asociación Público Privada (De los Ríos, Ortuño y Rivera, 2016) que evalúa cada una de las propuestas en base a indicadores socioeconómicos, técnicos y ambientales, así como a habilidades de gestión de proyectos emprendedores demostradas en entrevistas personales. El resultado es un informe de evaluación del proyecto con recomendaciones de mejora para incluirlo en su propuesta. Después de este proceso, el equipo de planificación realiza un "estudio de viabilidad" del proyecto, que luego pasa al Fundación Tatiana Pérez de Guzmán el Bueno para su aprobación. Las ideas de proyecto se han distribuido en 3 áreas temáticas: general, social y agroalimentaria.

En Cañete se formaron negocios en sectores de comercio y servicios por las menores exigencias en términos de capital e infraestructura y pueden entrar y salir con facilidad sin descuidar las obligaciones domésticas y el cuidado y atención de sus hijos La siguiente tabla discierne los emprendimientos por sector.

Tabla N° 35: Porcentaje de sectores en los que incide la formación de emprendimientos de las mujeres

Sectores	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 - 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011
Comercio	17%	20%	18%	19%
Servicios	83%	34%	72%	81%
Producción de lácteos	0%	0%	10%	0%
Crianza de animales menores para la comercialización.	0%	46%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a la información de los proyectos.

Los sectores orientados al consumidor poseen un marcado predominio y guardan relación con los 3 instrumentos que sirvieron de insumo para la elaboración del diagnóstico de las necesidades de capacitación, lo que indicaría la pertinencia de los instrumentos usados, la coherencia con los sectores productivos que impulsan el desarrollo de la zona y la importancia de la participación de las mujeres para originar procesos de decisión conjunta a través de la jerarquización de sus necesidades. Además, va en la línea de lo expresado por Valenzuela, (2005), que la mujer se inclina por el sector servicios, debido a la poca inversión en capital e infraestructura y muchas veces su realización puede hacerlo desde su casa, de esa forma no descuida las tareas domésticas ni el cuidado de la familia.

5.5.2.5 Fase de Asesoría en el sitio de trabajo

La asesoría es un programa de formación en el sitio de trabajo que pretende inducir y potenciar el mejoramiento de la microempresa a nivel administrativo y técnico, que implica a su vez una mejora de la emprendedora como persona.

Para brindar asesoría en el sitio de trabajo, la propuesta no deja de lado a quienes ya tienen un negocio constituido pero su mentalidad empresarial aún no está desarrollada y la gestión de sus negocios es precaria. La propuesta plantea 2 formas de dar operatividad a esta fase: la primera para las mujeres que recibieron asesoría para creación de empresas, ya que la sesión décimo quinta y sexta del plan de negocios, hacen referencia al **seguimiento** del negocio en función a las necesidades encontradas; la segunda para quienes tienen un negocio en marcha, pero reconocen que carecen de herramientas para gestionarlo y no existe en la zona instituciones que brinden servicios de desarrollo empresarial, y cuando se presenta este tipo de capacitación, la valoran y ven su utilidad en la práctica.

La diferencia básica entre ambos grupos radica en la selección; mientras que las del primer grupo van transitando por las fases, las del segundo son contactadas por las consultoras del equipo del proyecto mediante la visita a sus negocios, explicándoles las ventajas de acceder a este tipo de formación. Para despertar su inquietud al momento de contactar a las mujeres del segundo grupo, hacen preguntas tales como ¿sabes si estas ganando o perdiendo en tu negocio?, ¿conoces la utilidad que te deja el negocio?, ¿llevas control de tus gastos? Ante esas interrogantes las mujeres permitían que se les hablara de capacitación o formación en el sitio de trabajo. Una vez que la emprendedora aceptaba recibir la asesoría, realizamos su inscripción.

Se observa que éstas mujeres han desarrollado sus negocios a partir del autoaprendizaje, y no han recibido capacitación para emprender, por eso desconocen lineamientos básicos de gestión empresarial y no tienen en cuenta, en la mayoría de casos, criterios de eficiencia y funcionalidad. Ellas no han pasado los filtros de las mujeres del primer grupo por eso muestran asombro cuando se les habla de punto de equilibrio, control de gastos y de margen de utilidad. La asesoría en el sitio de trabajo que se brinda a las mujeres, está basada en necesidades específicas demandadas por cada emprendimiento. De esta forma inician un proceso de formación empresarial que, en el Valle de Cañete, ha estado ausente.

Cada asesoría cumplió con cuatro sub etapas:

a) Levantamiento de la información: La hicimos a través de dos cuestionarios los cuales nos permitieron evaluar de manera integral el negocio.

b) Elaboración del diagnóstico del negocio:

Se entiende como diagnóstico, aquella actividad de análisis empresarial que permite establecer una visión global, integral y de competitividad de una microempresa, a través de la evaluación de las diferentes áreas de gestión como son: mercados, producción, finanzas y administración. El objetivo era evaluar negocio y detectar, analizar o priorizar las necesidades que tiene.

El diagnóstico permitió identificar puntos críticos y proponer planes de acción que contribuyeron al mejoramiento de los emprendimientos/negocios formados, que fueron desarrollados por la consultora. Los rubros que abarcó la asesoría fueron los pertinentes a cada emprendimiento/negocio incidiendo en: marketing, atención al cliente, contabilidad, costos, formalización de negocios, elaboración del diseño del material gráfico entre otros.

El proceso inicia acordando con la emprendedora la fecha de inicio de la consultoría. Después con las respuestas a un cuestionario previamente elaborado hicimos la descripción global del negocio y se incluyeron: antecedente, recursos humanos, situación financiera, organización comercial, segmentación y marketing y visión empresarial. Inmediatamente después planteamos la problemática central para luego plasmar los resultados del diagnóstico interno y externo. Las horas empleadas para que la asesora elabore el diagnóstico en oficina, fueron 5 horas en total.

c) Asesoramiento en base al diagnóstico o plan de acción:

Se realizó en función a los resultados del diagnóstico y a la coordinación de emprendedora y consultora. Entre los aspectos encontrados, destacó su desconocimiento sobre datos económicos del negocio, el plan de inversión y el plan de ahorro; estrategias de fijación de precios porque no tienen conocimiento de los costos, punto de equilibrio y margen de contribución. Asimismo, respecto a su gestión tributaria y contable, desconocen cómo determinar el monto deducible de su categoría y el registro adecuado de sus comprobantes de pago. En cuanto a su mentalidad de mercadeo y orientación al cliente, desconocen la importancia de elaborar estrategias para captar y fidelizar clientes.

Luego que la emprendedora recibió el informe de diagnóstico y estuvo de acuerdo con el plan de acción propuesto, se asignó una consultora que le brindó la consultoría (para ellas capacitación o clases sobre el negocio) directamente en el sitio de trabajo. La asignación de consultoras, que tuvieron un papel de facilitadoras, la hicimos de acuerdo al perfil de la emprendedora y al tipo de negocio. Consideramos la elaboración de contratos con cada emprendedora y estipulamos las actividades a realizar por ambas partes (consultora y emprendedora). Con la información recopilada, diseñamos los planes de acción y asignamos un número determinado de horas para las áreas en las que el emprendimiento tenía problemas. Para la mayoría de las emprendedoras, se focalizaron en asistencia en sistemas de control económico y financiero, asistencia en estrategia de fijación de precios, asistencia en gestión tributaria y contable y asistencia en mentalidad de mercadeo y orientación al cliente.

Tabla N° 36: Número de horas asignadas a la asistencia técnica por negocio

Áreas de asistencia técnica	Tiempo (en horas)	Tema a tratar
Asistencia en Sistemas de Control Económico y Financiero	4	Importancia del control, el ahorro y la inversión
Asistencia en Estrategias de Fijación de Precios	6	Cálculo de costos que influyen en el precio y punto de equilibrio
Asistencia en gestión tributaria y contable	2	Tributos que conciernen a su categoría de contribuyente para pago de la cuota mensual. Infracciones
Asistencia en mentalidad de mercadeo y orientación al cliente	5	elaboración de estrategias para captar y fidelizar clientes, logotipos, exhibición de productos y nuevos servicios a ofrecer
Total	17	

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Dentro de las características principales de la consultoría se encuentra el trabajar sobre la información y datos reales del emprendimiento /negocio en marcha, de esta forma se realiza la aplicación directa de los contenidos de la consultoría.

De ahí en adelante se tuvieron una serie de sesiones individuales en las que la consultora brindó las sesiones necesarias en función al diagnóstico y fue registrando en actas de seguimiento las sugerencias aceptadas por la emprendedora para su puesta en práctica.

También se consultorías de manera grupal en temas comunes. El procedimiento consistió en lo siguiente:

- La consultora convocó a un grupo pequeño de microempresarias (máximo 10 personas) que tuvieran debilidades en la misma área del emprendimiento o negocio en marcha: por ejemplo, marketing.
- Durante la sesión, se explicó los fundamentos teóricos sobre el funcionamiento del área en cuestión, utilizando dinámicas y ejemplos prácticos.
- Luego, a través de ejercicios prácticos cada beneficiaria aplicó la teoría a su negocio y la consultora fue supervisando el desarrollo de la emprendedora

Esto se aplicó debido al contexto encontrado y a las adaptaciones que se fueron haciendo para diseñar una propuesta en función al territorio. Entre los resultados encontramos:

- Intercambio positivo de experiencias entre las emprendedoras.
- Fomento de la solidaridad y generosidad pues entre ellas se ayudan a resolver los ejercicios o se dan sugerencias respecto a la gestión de su negocio.
- Oportunidad para transmitirles videos de casos exitosos de empresas.

d) Financiación: En esta sub etapa se motiva a la emprendedora a solicitar un crédito si lo ve conveniente y pueda disponer de fondos necesarios e incrementar sus mercaderías, adquirir equipamiento para diversificar su negocio y obtener mayores ventas. Le hablamos sobre la importancia de tener historial crediticio en caso solicite un préstamo de mayor cuantía a una entidad financiera formal.

Los resultados incluyen un total de 484 mujeres que recibieron la asesoría en el sitio de trabajo y siguieron estas cuatro sub fases. Algunas mujeres manifestaron que los conocimientos en

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

algunos casos fueron muy básicos y otros muy complejos. La siguiente tabla muestra el número de mujeres que valoraron este tipo de capacitación.

Tabla N° 37: Número de mujeres que recibieron asesoría en el sitio de trabajo

Fase de asesoría en el sitio de trabajo	Proyecto N° 1 2007	Periodo 2007 -2011			Total
		Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011	Proyecto N° 2 2008 - 2011	
Grupo N° 1: número de mujeres que atravesaron todas las fases.	6	22	30	13	71
Grupo N° 2: número de mujeres seleccionadas con negocio en marcha	0	162	120	137	419
N° de mujeres asesoradas	6	184	150	150	484

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Estos resultados pueden explicarse por la carencia de oferta de servicios de desarrollo empresarial en la zona y la necesidad que tienen las mujeres de acceder a ellos, pues se enfrentan con retos diarios sea en emprendimientos nuevos o establecidos y muchas veces toman malas decisiones por no contar con preparación adecuada. Otra razón podría ser la motivación que les produce acceder al crédito, como lo veremos en el siguiente apartado, accesible solo a quienes se forman bajo esta propuesta.

5.5.2.6. Acceso al Microcrédito

La propuesta articula el microcrédito con la financiación de la formación e inversión ya que el objetivo fue facilitar el acceso de las beneficiarias a esa herramienta, reduciendo la brecha de acceso a capacitación en desarrollo empresarial. En la práctica este objetivo se cumplió fomentando la participación de las mujeres a través de tres tipos de créditos: créditos educativos, créditos de capital para creación de empresas y créditos para capital de trabajo y activo fijo.

5.5.2.6.1 Créditos de educativos

Se implementó un sistema de créditos a sola firma que no requerían aval con el fin de brindar facilidades de pago a las beneficiarias, principalmente a las que no tenían acceso al sistema financiero tradicional. El préstamo se avaló con la propia formación. Los créditos fueron en soles y se brindaron a través de Condoray el cual contaba con un fondo rotativo para este fin.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Los fondos estuvieron consignados en una cuenta del Banco de Crédito del Perú de la cual se retiraba el dinero a medida que se otorgaban los créditos. Se ofrecieron créditos para la matrícula en capacitación técnica, asesoría en creación de empresas y asesoría en el sitio de trabajo.

Las beneficiarias de los programas de capacitación, creación o asesoría recibieron crédito a una tasa de interés mensual de 3.03%. El pago en el caso de las beneficiarias de capacitación se hizo a lo largo de la duración del curso. Por otro lado, en el caso de las beneficiarias de asesoría y creación el pago se podía realizar hasta en un máximo de tres cuotas, una por mes.

5.5.2.6.2 Créditos para creación de empresas

Este tipo de crédito se implementó para aquellas mujeres que llegaron hasta el final con un plan de negocio viable y con un local determinado para el funcionamiento del negocio. Uno de los requisitos solicitados fue la Declaración de Compromiso por el emprendimiento a ejecutar que firmó la emprendedora junto al cónyuge o familiar. En el **Anexo N° 9**, se adjunta el documento.

Es importante mencionar que el sector financiero tradicional no brinda este servicio y solo lo hace cuando el negocio tiene 6 meses de funcionamiento tal y como se indicó en el tercer capítulo.

5.5.2.6.3 Los créditos de capital de trabajo y activo fijo

Se otorgaron únicamente a las participantes de los programas de creación de empresas o asesoría en el sitio de trabajo que pudieran haber requerido capital para invertir en sus negocios. La tasa de interés mensual fijada para este tipo de proyectos fue de 2.6% para las participantes del programa de asesoría y de 3.0% para las participantes de programa de creación de empresas. El crédito para capital de trabajo y/o activo fijo, sí necesitó de un aval y el trámite de solicitud fue más complejo ya que fue necesaria una evaluación previa de la consultora indicando la situación financiera del negocio (en el caso de haber llevado la fase de asesoría) o el grado de factibilidad del emprendimiento (en el caso de las empresarias en la fase de asesoría para creación de negocios). Solo en el proyecto N° 1, la tasa de interés para creación de empresas fue de **3% anual** en virtud al cumplimiento del acuerdo establecido con los organismos financiadores.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

La propuesta orientó los créditos hacia aquellas mujeres que atravesaron todas las fases y llegaron hasta el final, presentando un plan de negocios viable. Los requisitos previstos para la obtención de este tipo de crédito fueron:

- ✓ Haber participado activamente en las fases de la propuesta metodológica
- ✓ Usar el dinero exclusivamente para invertir en el negocio.
- ✓ Permitir a la asesora la revisión de los gastos y cuentas referentes a la inversión del dinero destinado al negocio.
- ✓ Mantener el compromiso de seguir capacitándose.
- ✓ Vincular el acceso al crédito a la formación de asociaciones que posibilite el trabajo asociativo y permita ser aval solidario del resto de grupo de mujeres.

Adicionalmente, para dar formalidad al acceso al crédito fue importante establecer un proceso de solicitud y aprobación de los créditos. Los pasos fueron:

- ✓ Llenado del formulario de solicitud del préstamo
- ✓ Entrega de copia de algunos documentos
- ✓ Evaluación de la solicitud
- ✓ Aprobación
- ✓ Brindar la información al contable
- ✓ Emisión de cheque. La siguiente figura indica el proceso que se llevó a cabo.

Figura N° 40: Proceso de solicitud y aprobación del crédito

Fuente elaboración propia en base a los informes del proyecto

Una vez aprobado el crédito, se informó a la emprendedora y se le citó para firmar los documentos respectivos; se explicó y entregó el cronograma de pagos. Posteriormente se elaboró el plan de gastos y por último se entregó el efectivo conforme al plan de gastos.

Figura N° 41: Proceso de desembolso de los créditos

Fuente: elaboración propia en base a los informes de proyecto

Para establecer las normas y procedimientos para la solicitud, aprobación, otorgamiento, desembolso y devolución de los créditos, se elaboró un manual en el que se definieron también responsables, funciones, alcance del microcrédito. Las solicitudes para acceder al micro crédito las presentaron las mujeres con plan de negocios terminado y viable y también aquellas mujeres con negocios formados que necesitaron un micro crédito para realizar mejoras en sus negocios. En el **Anexo N° 10** se incluye el primer Manual de Créditos.

Se desembolsó el dinero a cada emprendedora según el presupuesto inicial indicado en el plan de negocio. Cada desembolso lo aprobamos previa sustentación de gastos. El programa de crédito viabilizó el acceso a la capacitación de las mujeres de Cañete. Como resultado de ello, el mayor porcentaje de beneficiarias de créditos supo valorar esa capacitación y reconocer el aporte a su formación a través del pago oportuno. Sin embargo, la tasa de morosidad, se dio porque las mujeres, dejaron de asistir a clases, suponiendo que como no terminaron, no había razón para pagar los créditos educativos. Esto revela su falta de educación financiera y compromiso de pago siendo un punto por mejorar. La siguiente tabla muestra el tipo y número de créditos brindados.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Tabla N° 38: Composición de los créditos

Tipo de créditos	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 – 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011	Total	% por tipo de crédito en relación al total
Créditos educativos	0	18	919	651	1,589	94%
Créditos para capital de trabajo y activo fijo	0	41	14	8	63	4%
Créditos para creación de empresas	6	13	5	7	30	2%
N° total de créditos otorgados	6	72	938	666	1,682	
Tasa de morosidad al concluir la intervención	0%	3%	12%	18%		

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de los proyectos.

Como se observa en la tabla anterior, fueron los créditos educativos los que más alcance tuvieron, permitiendo adquirir un aprendizaje técnico productivo a corto plazo y reducir la brecha de acceso a la capacitación mediante una herramienta positiva, innovadora, inclusiva, replicable y sostenible, que facilitó el auto emprendimiento. Los montos de créditos otorgados en nuevos soles fueron:

Tabla N° 39: Montos de créditos otorgados en nuevos soles

Tipo de créditos	Proyecto N° 1 2007	Proyecto N° 2 2008 – 2011	Proyecto N° 3 2009-2011	Proyecto N° 4 2010 -2011
Créditos educativos	0	10,000.00	77,676.55	90,867.20
Créditos para capital de trabajo y activo fijo	0	36,695.00	20,094.80	10,463.33
Créditos para creación de empresas	46,428.00	13,400.00	12,442.00	8,200.00
N° total de créditos otorgados	6	72	938	666
Tasa de morosidad al concluir la intervención	0%	3%	12%	18%
Monto total del crédito en nuevos soles	46,428.00	60,095.00	110,213.35	109,530.53

Fuente: elaboración propia en base a informes del proyecto

Estos resultados, muestran claramente un esfuerzo realizado por Condoray para implementar un programa de crédito que permitiera el acceso de las mujeres a ese instrumento, lo que viabilizó el acceso a la capacitación de las mujeres de Cañete. Como resultado de ello, el mayor porcentaje de beneficiarias de los créditos supo valorar esa capacitación y reconocer el aporte de esta a su formación, a través del pago oportuno de los recursos facilitados.

Sin embargo, la tasa de morosidad registra créditos impagos. En el siguiente apartado se retoma este aspecto y se discute lo que sería óptimo en un programa de créditos.

5.6 Análisis y discusión de resultados

En este apartado, se ha optado por hacer 2 análisis: el primero para analizar los puntos débiles y fuertes en la aplicación de la metodología; el segundo en base a las hipótesis planteadas.

5.6.1 Análisis en función a las debilidades y fortalezas de la metodología aplicada

A continuación, se describirán las acciones que no funcionaron o fueron débiles al aplicar la metodología.

Asociaciones de mujeres.

El componente referido a la creación de un fondo de micro inversión del proyecto N° 1, buscó vincular el fondo de micro créditos a quienes recibieron capacitación y ejecutaron planes de producción, procesamiento y comercialización formando asociaciones de mujeres. De esta manera se buscaba avalar el crédito con la capacitación y poner en funcionamiento las garantías solidarias. Esto permitiría que, en caso de necesidad o urgencia, las mujeres se avalaran entre sí, impidiendo la disminución del fondo, pero sobre todo reducir la tasa de interés al 13% anual, 26 puntos por debajo de los costes del mercado local y acelerar la puesta en marcha de los emprendimientos promovidos por la capacitación.

En Cañete, la formación de asociaciones de mujeres no prosperó y no se promovieron estrategias para generarlo a pesar de existir un compromiso firmado por parte de la emprendedora que gestionaron proyectos de carácter individual. Esto enlaza con los modos de vida, pues en contextos más urbanos la mujer es independiente y autónoma, distinto a otros contextos por ejemplo la sierra, donde existe una fuerte pertenencia al grupo y sentido de comunidad. Es de esperarse que, al no promover estrategias de asociacionismo en el primer

proyecto que vinculó el crédito a la formación de asociaciones, no se cuente con experiencias para su promoción en las siguientes intervenciones.

Estrategia para programa de crédito

Faltó una estrategia que vaya más allá de la firma de un formato de compromiso de pago para promover una cultura de pago puntual, o una estrategia orientada a mantener activo el acceso a los créditos, pues los proyectos 2,3 y 4 presentaron tasa de morosidad.

Adicionalmente se tuvo una limitada capacidad para hacer seguimiento a los pagos especialmente en el periodo donde se intersectan la ejecución de los proyectos N° 2,3 y 4 y porque la institución no está dentro de la naturaleza propia del otorgamiento de créditos de capital de trabajo y activo fijo, lo cual impidió responder con estrategias efectivas.

Frente a ello, cabría determinar si es el propio Condoray el que asuma la conducción del programa de crédito. El análisis de la composición de los créditos las tablas de composición y montos de créditos, permitiría ofrecer una respuesta mixta. Para el caso de los créditos de capacitación técnica resulta difícil pensar que alguna entidad financiera tenga los incentivos de participar en este mercado por el perfil de las beneficiarias y el monto poco significativo de los créditos otorgados. En donde sí habría un espacio para pensar en la posibilidad y las ventajas de la tercerización de los créditos a cargo de una entidad de microfinanzas, es en el caso de las mujeres que accedieron a la asesoría en el sitio de trabajo, creación de empresas y los créditos de capital y de capital de trabajo. Entre las razones que justifican esta afirmación estarían: se trata de créditos que exigen un mayor nivel de especialización en la medición de riesgo para la cual Condoray no está preparada porque no es su unidad de negocio.

La tercerización de este servicio permitiría que Condoray, se concentre en la formación, la creación de capacidades y el acompañamiento a la creación y desarrollo de los pequeños negocios; las beneficiarias que participan de programas de asesoría o creación de empresas podrían acceder al mercado financiero y tener historial crediticio, reduciendo con ello el nivel de vulnerabilidad y dependencia con el que actúan en el mercado. Algo similar ocurriría con aquellas que solicitan préstamos de capital o de capital de trabajo.

Constituiría un desafío para Condoray que los planes de negocio, posean las condiciones necesarias para poder calificar a un crédito del sistema financiero formal.

Si bien se ha hecho un análisis con los puntos débiles de la metodología aplicada en 4 proyectos con los que se ensaya la propuesta, también se muestran aciertos tras la aplicación.

Cambio estratégico en el territorio al trabajar en base a programas

La metodología parte de un programa de trabajo que ha tenido por objetivo estratégico operar un cambio en un territorio, en este caso la zona de Cañete. Los proyectos con los que se ensaya la propuesta que tuvieron un objetivo común, constituyen un programa de trabajo de Condoray, que se centró en la capacitación de la mujer y su acceso a créditos para la generación de empleo a través del emprendimiento. La metodología, activa y promueve procesos de cambio (inclusivos, ascendentes, endógenos e integrados) que se adecúan a las necesidades de la población local tras la participación de las mujeres y la jerarquización de sus necesidades.

Cambio de mentalidad empresarial en un grupo de mujeres

La metodología analizada muestra cómo va disminuyendo el porcentaje de mujeres frente a la fase siguiente, (figura N° 39) hasta llegar al 31% según el caso de estudio. En Cañete, pese a existir oportunidades para la producción de alimentos, agroindustria, comercialización regional y agro exportación, existe un escaso desarrollo de la industria de transformación de alimentos debido al bajo nivel de implementación de equipos y locales necesarios para ello, limitado desarrollo de capacidades en producción y débil servicio de asistencia técnica. Por otro lado, la mujer no ha tenido participación en los procesos de toma de decisiones y ha constituido el sector más marginado y discriminado social y económicamente, su presencia en el quehacer empresarial se reducía a la producción casera de dulces y crianza y venta de animales menores y, en consecuencia, carecían de autonomía económica y social (MPC, 2008).

La propuesta metodológica mejoraría la situación de la mujer al distinguir mujeres con potencial emprendedor que esperan una oportunidad cambiándoles su forma de pensar y actuar. Obviamente es necesario que se generen las condiciones que favorezcan el emprendimiento en un territorio, que en el caso peruano serían: reforzar la educación emprendedora desde los primeros años de educación escolar, desarrollar políticas gubernamentales enfocadas en la reducción de la burocracia administrativa y la carga impositiva, especialmente para nuevos emprendimientos con alto potencial de crecimiento (GEM, 2016).

El acceso al emprendimiento requiere la conjunción de sinergias relacionada con servicios financieros y no financieros

El esquema metodológico de la figura 27, vincula el crédito a la capacitación y las tablas N° 38 y 39 muestran que la metodología puso el crédito (educativo, crédito para creación de empresas y crédito en capital de trabajo y activo fijo), en manos de un colectivo de mujeres que habían estado excluidas de esta herramienta por décadas, al carecer de activos productivos. Según la GEM (2016), es facilitar una condición fundamental del ecosistema emprendedor que impulsa la actividad emprendedora. Alvarado y Gallardo (2004), señalan que el acceso al crédito por si solo genera impactos mínimos en el empoderamiento y que el bienestar y el logro de mayor equidad de las mujeres requiere de servicios complementarios y de mecanismos de monitoreo, que garanticen el correcto uso de los préstamos en su propio negocio.

Brindar créditos para capacitación a un 94% de mujeres según la tabla N° 38 resalta que, en el caso de estudio, el acceso al emprendimiento requirió de servicios no financieros como la capacitación, que permite a la mujer adquirir habilidades y conocimientos que inciden sobre su mayor valoración y participación social, pues sin una base estable de recursos económicos para el fortalecimiento de capacidades, para la inversión en bienes, tecnología y capital de trabajo, no es posible emprender, privando a quienes tienen potencial, de generar su propio bienestar.

La selección y capacitación de mujeres, son filtros fundamentales.

Estos filtros condujeron a la interiorización, apropiación y puesta en práctica de los conocimientos técnicos y recibir las otras fases de la propuesta como asesoría para la creación de empresas y crédito. La secuencia de trabajar primero el fortalecimiento de capacidades proponiendo para ello un programa de créditos y luego aplicar a créditos para creación de empresas o para capital de trabajo y activo fijo como lo indica el esquema metodológico de la figura N° 27, muestran que ambos filtros están interrelacionados desde el inicio por lo que resulta evidente pensar que sin esta secuencia, las mujeres no hubieran estado en capacidad de emprender, gestionar el crédito y mantener sus emprendimientos en el tiempo.

El porcentaje de mujeres que concluye la capacitación técnica frente a las seleccionadas según la tabla N° 32, es de 57%, es decir que un poco más de la mitad, tiene el perfil emprendedor y solo está esperando una oportunidad. El 47% restante, no tendría las habilidades y actitud para emprender y explicaría lo fundamental de ambos filtros, al permitir que se pierda masividad,

haciendo más eficiente la inversión. Estos filtros harían posible evaluar y clasificar a las mujeres en función de sus destrezas, intereses y posibilidades reales.

La metodología, abarca aspectos que afectan el ecosistema emprendedor peruano

Entre los principales aspectos que afectan positiva o negativamente el ecosistema emprendedor peruano según la GEM Perú 2016-2017, destacan: políticas de gobierno (40%), **educación y capacitación (20%)**, infraestructura comercial y profesional (8.9%), programas de gobierno (6.7%) **y soporte financiero (6.7%)**.

Puesto que la metodología no puede abarcar todos los aspectos que afectan al ecosistema emprendedor peruano, de por sí complejo, sí se focaliza en dos aspectos: la educación y capacitación emprendedora y el financiamiento (binomio c-c). Esto lo hace a través del emprendimiento tradicional que genera autoempleo y representa la mayoría de iniciativas emprendedoras en el país.

El binomio c-c respondería a una problemática real en Cañete, donde emprender no es tarea fácil, ya que algunos aspectos que afectan positiva o negativamente el ecosistema emprendedor, no se han promovido: la poca presencia del estado con programas de fomento al sector productivo, inexistencia de canales de comunicación entre personas de distintos sectores sociales y con distintas organizaciones de la sociedad civil y empresarial, baja productividad (debido a bajos niveles de formación de la fuerza de trabajo y del empresariado, deserción escolar y baja calidad educacional), altas trabas burocráticas para crear empresas, tamaño del mercado y el acceso y calidad del financiamiento. Estos aspectos inciden significativamente sobre las características y capacidades de los emprendimientos y del emprendedor.

La metodología mejoraría el potencial emprendedor de las mujeres jóvenes de la zona

En el documento de OCDE/CEPAL/ CAF (2016), se introduce el emprendimiento juvenil como una vía principal para mejorar la empleabilidad y la movilidad social en ese grupo etáreo en América Latina.

En Perú, el estado ha tomado la iniciativa al incluir el emprendimiento como competencia para la empleabilidad en las mujeres jóvenes que estudian una carrera técnica y orientan su desarrollo profesional hacia el emprendimiento, ya que tendrían mayores oportunidades para iniciarlos. En el marco de la Ley 30512³¹ y la Resolución de Secretaría General acerca de los

³¹ Ley de Institutos y Escuelas de Educación Superior y de la Carrera Pública de sus docentes del 2 de noviembre del 2016

Lineamientos Académicos Generales³² que regula y orienta la gestión pedagógica, incorpora en sus planes de estudios competencias para la **empleabilidad entre las que se prioriza el emprendimiento**. La Resolución Ministerial N° 178-2019- MINEDU, que se adjunta en el **Anexo N° 11**, otorga el licenciamiento institucional al instituto de Educación Superior Privado Condoray el 16 de abril del 2019, por lo que el emprendimiento femenino en esa zona estaría impulsado por una política educativa.

5.6.2 Análisis en función a las hipótesis planteadas

Se presentan a continuación los resultados en base a cada una de las hipótesis planteadas en esta investigación. La metodología de análisis aplicada identifica dos grupos equivalentes entre sí donde los sujetos fueron asignados de manera aleatoria, usando variables dependientes y una independiente que se asignó a la capacitación.

El universo fueron 51 mujeres quienes atravesaron las distintas fases de la propuesta; 25 culminaron todas las fases accediendo al binomio capacitación-crédito (grupo de experimental), y 26 no (grupo de control).

Se aplicó una encuesta estructurada en 3 secciones: datos generales, capacitación y acceso al crédito y nivel de empoderamiento. Las preguntas formuladas fueron cerradas en todas las secciones, excepto en nivel de empoderamiento que se usó una escala de Likert. El **Anexo N° 12 a y b** se incluyen los modelos de encuesta.

Los datos generales solicitados para ambos grupos fueron edad, nivel educativo y jefatura de hogar. En la parte de capacitación y acceso al crédito se preguntó sobre posesión de activos, actividades productivas realizadas, crédito para esas actividades, toma de decisiones y dificultades en el negocio. La sección sobre nivel de empoderamiento incluyó grado de satisfacción respecto al negocio, trabajo como emprendedora, ingreso familiar, forma de emplear el tiempo libre, forma en que la tratan los demás, acceso al crédito, toma de decisiones. En relación a sus prioridades, la encuesta incluyó preguntas sobre contribución a los ingresos del hogar, tenencia del negocio propio, innovación de producto o servicio,

³² Resolución de Secretaria General N° 311-2017 MINEDU, del 17 octubre del 2017, que aprueban los Lineamientos Académicos Generales, apartado 8.6.4.2 Componentes curriculares, 8.6.4.2.2 competencias para la empleabilidad que prioriza el Emprendimiento: Identifican nuevas oportunidades de proyectos o negocios que generen valor y sean sostenibles, organizando y distribuyendo los recursos para su funcionamiento con creatividad, liderazgo y ética permanente, articulando acciones que permitan desarrollar innovaciones en la creación de bienes y/o servicios, así como en procesos o productos ya existentes

capacitación y aprendizaje de nuevas habilidades y ser buena ama de casa. La encuesta indagó sobre su situación respecto a antes de recibir capacitación y crédito en aspectos de vida familiar, trabajo, tiempo para ella misma, ingresos familiares y preparación para generar más ingresos. Por último, su percepción a futuro. Esto para conocer el impacto en el grupo experimental y luego compararlo con el grupo de control, pues como dice Baptista, Fernández y Hernández (2010), cuando concluye la manipulación, a ambos grupos se les administra una medición sobre la variable dependiente en estudio.

La encuesta se aplicó en 2 momentos; para el primer grupo en los meses de agosto y setiembre del 2016 y para el segundo entre febrero y marzo 2017. Tomando distancia de los periodos de ejecución de los proyectos con los que se ensaya la propuesta, han pasado 5 años desde que culminaron, tiempo suficiente y razonable para evaluar unos resultados.

Las técnicas estadísticas que se usaron consistieron en realizar un análisis descriptivo de frecuencias y porcentajes de cada una de las preguntas realizadas en las encuestas, tanto para el grupo control como para el grupo experimental.

Para hacer las comparaciones entre el grupo control y el grupo experimental, primero se realizó una prueba de normalidad para conocer si los datos pertenecen o no a una población con distribución normal y, a partir de ello, saber si se usaría una prueba paramétrica o no paramétrica. Como se confirmó que los datos pertenecen a una población con distribución normal, se utilizó la prueba paramétrica de comparación de medianas, T de Student. Por otro lado, para hacer las correlaciones entre las variables cuantitativas, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson. Mientras que, para las correlaciones entre las variables cualitativas nominales, se utilizó la prueba Chi-cuadrado.

Teniendo en cuenta la situación de las mujeres para acceder al emprendimiento, las consideraciones sobre el contexto, la literatura y metodología propuesta, se presentan los resultados más relevantes en base a cuatro hipótesis de partida:

H1: el binomio capacitación-microcrédito influye en el acceso al emprendimiento.

Se puede evidenciar según el análisis descriptivo de frecuencias y porcentajes de la encuesta, de la tabla N° 40, que la capacitación influye determinantemente en el acceso al emprendimiento, pues un 76% de mujeres evaluadas emprendió inmediatamente después de recibir la capacitación; un 16% lo hizo unos años después y un 4% no emprendió.

Tabla N° 40: Acceso al emprendimiento después de la capacitación en mujeres evaluadas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0 No responde	1	4,0	4,0	4,0
1 Sí. Inmediatamente de recibir la capacitación	19	76,0	76,0	80,0
2 Sí, pero unos años después de recibir la capacitación	4	16,0	16,0	96,0
3 No	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

En cuanto al microcrédito, el análisis se basó en saber si existe o no asociación entre microcrédito y emprendimiento a través de la prueba de chi-cuadrada.

Se tomó como nivel de significación 0.05, trabajando con un nivel de confianza del 95%. Para ello se planteó la siguiente prueba de hipótesis:

H_0 : No existe asociación entre el emprendimiento y el acceso al crédito.

H_1 : Existe asociación entre el emprendimiento y el acceso al crédito.

Tabla N° 41: Asociación entre microcrédito y emprendimiento a través de la prueba de chi-cuadrada

	VALOR	GL	SIG. ASINTÓTICA (2 CARAS)	SIGNIFICACIÓN EXACTA (2 CARAS)	SIGNIFICACIÓN EXACTA (1 CARA)
Chi-cuadrado de Pearson	11,979 ^a	1	,001		
Corrección de continuidad ^b	2,497	1	,114		
Razón de verosimilitud	5,625	1	,018		
Prueba exacta de Fisher				,080	,080
Asociación lineal por lineal	11,500	1	,001		
N de casos válidos	25				

a. 3 casillas (75,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,08.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Como se puede observar, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.001 < 0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se confirma que existe asociación entre el emprendimiento y el acceso al crédito. Ello se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla N° 42: Asociación entre microcrédito y emprendimiento mediante tabulación cruzada

			ACCESO AL MICROCRÉDITO		TOTAL
			NO	SÍ	
Emprendimiento	No	Recuento	1	1	2
		% dentro de Emprendimiento	50,0%	50,0%	100,0%
	Sí	Recuento	0	23	23
		% dentro de Emprendimiento	0,0%	100,0%	100,0%
Total	Recuento		1	24	25
	% dentro de Emprendimiento		4,0%	96,0%	100,0%

En la tabla N° 42 se observa que el 100% de las mujeres que emprendieron tenían acceso al microcrédito, mientras que de las 2 mujeres que no emprendieron, una tenía acceso al microcrédito y la otra no, confirmándose que existe una fuerte asociación entre microcrédito y emprendimiento.

Los datos confirmarían la asociación de la capacitación y el microcrédito con el acceso al emprendimiento, por lo que es necesario brindar el binomio para resolver ese problema, ya que separados, no se consolidaría el crecimiento de las microempresas ni se saldría de la pobreza (Mayoux, 1999; Alvarado y Gallardo, 2004; Marulanda y Otero, 2005; Navajas y Tejerina, 2007; Karlan y Zinman, 2010; Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, 2012), no se garantizaría la inclusión de las clases menos favorecidas (Maxfield, 2005; Capelleras y Kantis, 2009; Giraldo, 2009; Argandoña, 2009; GEM PERU, 2012), no mejoraría la situación de las mujeres respecto a las garantías para sus activos ni sus conocimientos sobre la banca formal, (Brush,1992; Carter y Rosa, 1998; Morris, Miyasaki, Watters y Coombes,2006) y no se eliminarían las barreras del acceso al nivel educativo que repercute en la productividad y rentabilidad de los negocios femeninos (Banco Mundial, 2010; CEPAL, 2010 y GEM PERU, 2012).

De la frecuencia y porcentaje de la encuesta, se observa que antes del acceso al binomio, solo un 4% de las mujeres del grupo experimental y 2% de las mujeres del grupo de control habían recibido un crédito. Después del tratamiento existe un 88% de mujeres del grupo experimental que considera que el negocio les ha permitido ser sujeto de crédito y un 60% de ellas tenía un crédito en la banca formal al momento de aplicar la encuesta. Esto explica la utilidad de seguir todas las fases pues potencia las capacidades emprendedoras y conecta con el estudio realizado en Omán por Ghouse, McElwee, Meaton y Durrah (2017), que concluyen que las mujeres

rurales omaníes que aspiran a establecer sus propias empresas deben contar con capacitación y apoyo para acceder al capital, de lo contrario tendrán oportunidades limitadas para el éxito.

Si bien la literatura da cuenta del desigual acceso a los servicios financieros por razones de género, expresado en menores cantidades financiadas (Cheston y Kuhn, 2002; Blake, 2006; Alsos, Isaksen y Ljunggren 2006), los resultados mostrarían que la participación en el sector financiero de las mujeres que accedieron al binomio, va en aumento y han redituado los beneficios de la capacitación respecto al microcrédito traducido en el acceso a la banca formal (cajas municipales de ahorro y crédito en su mayoría), sea para financiar sus negocios u otras actividades (mejora de infraestructura del hogar, educación para los hijos, etc.).

El 60% de mujeres del grupo experimental indica que la razón que la llevó a emprender fue el sentirse preparada por la capacitación que recibió, seguida de un 20% que quería independencia económica, 12% mayores ingresos y 4% por tradición familiar. Esto va en la línea del estudio para España, Estados Unidos y México realizado por Monjartas, Landeta y Rojas (2010), que identifican a los factores endógenos por encima de los factores exógenos, pero contrasta con el estudio realizado solo en España por Noguera, Urbano y Álvarez (2012), quienes encontraron que los factores exógenos son más relevantes en el emprendimiento femenino.

Que las mujeres del caso de estudio indiquen que la razón que las llevó a emprender fue el sentirse preparadas, demostraría que la inversión en capacidades otorga herramientas que permiten mejorar las habilidades y abrirles horizontes contando con puntos de referencia para analizar, reflexionar y comparar otras experiencias, que antes no tenían. Demuestra también la valoración hacia acciones que las favorece directamente y cuando pueden acceder a la educación emprendedora y al financiamiento, las acogen y aceptan (GEM PERÚ, 2016). Por último, confirmaría el estudio de Bulte, Lensink y Vu (2016) en Vietnam, quienes encuentran que la posición de negociación de las esposas, puede fortalecerse con intervenciones externas, como por ejemplo la **capacitación empresarial** al aumentar el potencial de ingresos de las mujeres y el componente de género aumentar la confianza e inculcar normas de igualdad.

En la muestra, un 52% de mujeres del grupo experimental, indicó que, de no haber accedido al microcrédito, no tendrían el negocio, confirmando que la falta de acceso al financiamiento es uno de los obstáculos para el crecimiento de las empresas (Banerjee y Duflo, 2014). A la vez, un 36% del mismo grupo teniendo acceso al crédito, montaron el negocio con recursos propios, denotando su aversión al riesgo a pesar de haber sido capacitadas y transitar por todas

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

las fases. Esta situación confirmaría su temor a solicitar un crédito (Banco Mundial, 2010; CEPAL, 2010; GEM PERU, 2012), o que sea necesario mayor seguimiento a sus negocios que les permita conocer las ventajas de ingresar en el sistema financiero formal. También se confirmaría que, para iniciar un emprendimiento, las fuentes de financiamiento que usan las mujeres, por lo general provienen de una combinación de ahorros propios, de créditos de consumo, así como préstamos informales realizado por allegados (GEM PERU, 2016).

Estos resultados corroboran que, en el caso de estudio, el binomio influyó en el acceso al emprendimiento en mujeres que lo recibieron.

Sobre las razones que llevarían a una mujer a emprender, estarían el tener un negocio y aumentar sus ingresos (Ministerio de la producción, 2016). Ambos aspectos conectan con su grado de empoderamiento que nos conduce a la siguiente hipótesis:

H2: las mujeres que recibieron el binomio capacitación-microcrédito y accedieron al emprendimiento, reportan mayores niveles de empoderamiento.

Se analizó la variable empoderamiento en el grupo control y grupo experimental haciendo uso de la técnica T de Student para muestras independientes. Para llegar a esa prueba, primero fue necesario verificar si los datos de ambos grupos pertenecían o no a una población con distribución normal, para lo cual se aplicó la prueba de Shapiro-Wilk, debido a la cantidad de la muestra tomada.

Se tomó como nivel de significación 0.05, trabajando con un nivel de confianza del 95%. Para ello se planteó la siguiente prueba de hipótesis:

H₀: Los datos pertenecen a una población con distribución normal.

H₁: Los datos no pertenecen a una población con distribución normal

Tabla N° 43: Prueba de normalidad para el Grupo control

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Suma Nivel de empoderamiento	,133	26	,200*	,942	26	,148
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.						
a. Corrección de significación de Lilliefors						

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Como se puede observar, en la tabla N° 43, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.148 > 0.05$, por lo que no se rechaza la hipótesis nula y se confirma que los datos del grupo control pertenecen a una población con distribución normal.

Tabla N° 44: Prueba de normalidad para el Grupo experimental

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Suma Nivel de empoderamiento	,124	25	,200*	,960	25	,409
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.						
a. Corrección de significación de Lilliefors						

Como se puede observar en la tabla N° 44, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.409 > 0.05$, por lo que no se rechaza la hipótesis nula y se confirma que los datos del grupo experimental pertenecen a una población con distribución normal.

Debido a que ambos grupos cuentan con datos pertenecientes a una población con distribución normal, se hizo uso de una prueba paramétrica para comparar las medianas, como lo es la T de Student para muestras independientes.

En este caso, también se tomó como nivel de significación 0.05, trabajando con un nivel de confianza del 95%. Para ello se planteó la siguiente prueba de hipótesis:

H_0 : No existen diferencias estadísticamente significativas entre el nivel de empoderamiento del grupo control y del grupo experimental.

H_1 : Existen diferencias estadísticamente significativas entre el nivel de empoderamiento del grupo control y del grupo experimental.

Tabla N° 45: Prueba de muestras independientes: nivel de empoderamiento

		PRUEBA DE LEVENE DE CALIDAD DE VARIANZAS								
		F	SIG.	T	GL	SIG. (BILATERAL)	DIFERENCI A DE MEDIAS	DIFERENCI A DE ERROR ESTANDAR	95% DE INTERVALO DE CONFIANZA DE LA DIFERENCIA	
									INFERIOR	SUPERIOR
Suma Nivel de empoderament	Se asumen varianzas iguales	6,161	,017	-8,536	49	,000	-12,060	1,413	-14,899	-9,221
	No se asumen varianzas iguales			-8,598	44,308	,000	-12,060	1,403	-14,886	-9,234

Como se puede observar, en la tabla N° 45, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.000 < 0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se puede afirmar que existen diferencias estadísticamente significativas entre el nivel de empoderamiento del grupo control y del grupo experimental.

Tabla N° 46: Estadísticas de grupo: nivel de empoderamiento

	GRUPO	N	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA DE ERROR ESTÁNDAR
Suma Nivel de empoderamiento	1 Control	26	45,50	5,867	1,151
	2 Experimental	25	57,56	4,011	,802

Finalmente, se puede apreciar que las mujeres del grupo experimental, tiene un puntaje superior en el nivel de empoderamiento que el grupo de control, evidenciándose que las mujeres que atravesaron todas las fases y accedieron al binomio c-c, están más empoderadas.

Por las frecuencias y porcentajes de la encuesta, se comparan algunas variables del grupo experimental y control y se toman experiencias de otros contextos para el análisis.

- a) Un 80% de mujeres del grupo experimental, indica que está mejor en su nivel ingresos frente a un 15.4% del grupo de control. Esto revelaría que el acceso al binomio les proporcionó mayores conocimientos en la gestión del negocio, que condujo a tener más ingresos que antes del tratamiento, pero a una menor rentabilidad, confirmando lo indicado por Valdivia (2014) en estudios de Berge et al., (2012) y de Giné y Mansuri (2014), que la formación empresarial conduce a un mayor conocimiento del negocio y a mejores experiencias, pero las mujeres no muestran los ajustes en sus prácticas empresariales ni rentabilidad. Los datos revelarían que promover el espíritu empresarial femenino, abre un espacio para que las mujeres creen una alternativa de empleo y alivien algunas presiones del mercado laboral, característica destacada del programa de desarrollo regional en los estados árabes del Golfo como lo indica el estudio de Ennis (2019).
- b) Un 48% de mujeres del grupo experimental, tiene menos tiempo para ellas mismas, frente a un 30.8% del grupo de control. Al recaer sobre ellas la carga familiar que les impide tener “tiempo libre” para invertir en un negocio, cuando lo tienen, es lógico que ya no les quede tiempo, confirmándose que los roles de género tradicionales continúan asignándole las responsabilidades familiares y domésticas a la mujer, lo cual disminuye su probabilidad de ser emprendedora (Kantor, 2002; Baughn, Chua y

Neupert, 2006; Langowitz y Minniti, 2007; Álvarez, Noguera y Urbano, (2012). Por otro lado, se evidencia en un 32% de mujeres del grupo experimental, que la falta de tiempo para las tareas del hogar constituye una de las mayores dificultades para la gestión del negocio. Estos resultados contrastarían con los compromisos asumidos en las Conferencias Internacionales por los estados, que se implicaron en reformar sus leyes y establecer servicios para aliviar las cargas domésticas con énfasis en la modificación de los patrones socioculturales de la conducta de hombres y mujeres y en garantizar que la educación familiar incluya el reconocimiento de la responsabilidad común de hombres y mujeres en la educación de los hijos. Cuando se les pregunta sobre su satisfacción en relación a la forma de emplear su tiempo libre, un 44% de las mujeres del grupo experimental responde que está “satisfecha”, otro 44% responde “poco satisfecha” y 12% responde “insatisfecha”. Aunque hemos visto que estas mujeres tienen menos tiempo libre, se sienten productivas (en el negocio o en las ocupaciones del hogar), lo que generaría su grado de satisfacción. Un 38% de las mujeres del grupo de control responde “satisfechas”, 42% poco satisfecha y un 20% insatisfecha denotando su poca capacidad para aprovechar el tiempo de manera productiva.

- c) La forma cómo nos tratan los demás, tiene que ver con las relaciones interpersonales y lo satisfechas o no que nos encontremos en ese aspecto, conecta con el empoderamiento. En la muestra, un 20% de las mujeres del grupo de tratamiento está “totalmente satisfecha” en la forma cómo la tratan los demás, un 60% se encuentra “satisfecha” y un 20% “poco satisfecha”. En general el 80% de este grupo manejaría buenas relaciones interpersonales. Respecto al grupo de control, un 12% está “totalmente satisfecha”, 58% “satisfecha”, 23% “poco satisfecha” y 7% “insatisfecha”. Esta última opción, no fue marcada por las mujeres que recibieron tratamiento, es decir ninguna se sentiría insatisfecha de la forma cómo la tratan los demás, a diferencia del grupo de control donde existiría un 7% que tiene inconvenientes para relacionarse con su entorno. 70% de mujeres del grupo de control mantendrían buenas relaciones interpersonales y no existiría mucho margen de diferencia con el grupo de tratamiento, sin embargo, habría que resaltar que la insatisfacción en el 7% de mujeres del grupo de control denotaría baja autoestima y dificultades personales en la forma de interrelacionarse con sus pares.

- d) En relación a cómo nos sentimos en el trabajo y en lo que hacemos a diario sea que nos remuneren o no, también conecta con el nivel de empoderamiento. En el grupo de control, un 30.8% respondió que en su trabajo le iba “más o menos” y un 19.2% respondió “mal”. Ambas alternativas de respuesta no fueron marcadas por las mujeres del grupo experimental y todas ellas respondieron que les iba “bien”, lo que denotaría que estas mujeres se sienten útiles y ven oportunidades para contribuir con su trabajo en el lugar donde se encuentren, siempre y cuando cuenten con capacitación y apoyo para acceder al capital y asegurar oportunidades para el éxito (Ghouse, McElwee, Meaton y Durrah ,2017). También corrobora lo dicho por Sen (1998) acerca de que las personas se empoderan a sí mismas a través de un proceso exclusivamente interno, donde el individuo logra alterar la percepción de sí mismo y tomar control sobre su vida, lo cual podría ser consecuencia de su decisión de emprender y salvar muchas teniendo incidencia en su vida personal.
- e) El 24% de mujeres del grupo experimental indica estar “totalmente satisfechas” respecto a su toma de decisiones. Estas mujeres se sienten más competentes, con más control sobre sus vidas y con más confianza en la propia capacidad de emprender y de ejercer mayor influencia sobre los demás. Su decisión de emprender ha impedido que la cuarta parte retorne al trabajo en el campo y que la mitad tenga ingresos muy bajos. Estos datos van en la línea del estudio realizado en el norte de Vietnam por Huis, Lensink, Vu & Hansen (2019), que encuentran que la oferta conjunta en programas de crédito y capital humano (a través de la capacitación) explica el resultado positivo del empoderamiento en las mujeres vietnamitas quienes aumentaron sus creencias de control y su poder de toma de decisiones, pero solo en gastos mayores, mas no en decisiones de dominio diario. Aunque este estudio examinó los impactos de una capacitación ofrecida a mujeres que probablemente no sufrían restricciones crediticias, los resultados que brinda el caso de estudio serían alentadores ya que éstas mujeres sí han estado excluidas de los servicios financieros y no pertenecen a un programa de créditos. Del grupo de control, ninguna se siente así.
- f) El 56% de las mujeres del grupo experimental recibió un crédito para iniciar sus emprendimientos mientras que el 36% emprendió con sus ahorros, el resto no recibió. De este total, el 76% emprendió una vez finalizada la capacitación mientras que el 16% lo hizo unos años más tarde, el resto no lo hizo. Independientemente del tiempo

entre un caso y otro, todas las mujeres del grupo experimental atravesaron las fases de la propuesta y entregaron un plan de negocio viable, es decir estaban capacitadas para usar del dinero de manera productiva, confirmándose que es un error insistir en que por sí sola la micro financiación puede generar el empoderamiento que requieren las familias (Giraldo 2009; Argandoña, 2009) y que el acceso al crédito por si solo generan impactos mínimos en el empoderamiento (Alvarado y Gallardo, 2004; Capelleras et al., 2009; Maxfield, 2005).

El estudio en Ghana de Ganle, Afriyie, y Segbefia (2015), avala lo dicho anteriormente, que las mujeres que obtuvieron un mayor poder como resultado de su acceso al crédito eran mujeres que ya estaban involucradas en alguna empresa comercial antes de recibirlo o que ejercían un control total o significativo sobre los ingresos. Este dato, el del caso de estudio y la bibliografía consultada, evidencia que el crédito tiene impacto en aquellas personas que son capaces de usarlo de manera productiva (Khandker, 1998) o aquellos segmentos que tengan una mínima capacidad de pago (Marulanda y Otero, 2005), o que el entorno sociocultural en el que se desenvuelven las prestatarias sea el adecuado (Alvarado 2004). Al parecer, la posibilidad que se produzcan cambios positivos a través de las microfinanzas dependen del "contexto, compromiso y capacidad" (Kabeer, 2005).

Al preguntar a ambos grupos sobre su grado de satisfacción respecto al crédito, un 24% de las mujeres del grupo experimental responden que se encuentran “totalmente satisfecha”, 48% responde “satisfecha”, 16% indica “poco satisfecha” y un 12% “insatisfecha”. Respecto al grupo de control solo el 4% responde que se encuentra “totalmente satisfecha”, 31% “satisfecha”, 23% “poco satisfecha”, 31% “insatisfecha” y el 12% no responde. El 54% de mujeres de este grupo que respondió “poco satisfecha” e “insatisfecha”, es decir más de la mitad, denotaría que continúan sin acceso al sistema financiero a diferencia de las mujeres del grupo experimental que han redituado los beneficios de la capacitación respecto al crédito.

- g) Que el 94% de los créditos otorgados en el caso de estudios sean créditos educativos como lo muestra la tabla N° 38 con un monto financiado de S/. 90,867.20 (€ 24,638.00 t/c 3.688; fecha 28/12/2011) de la tabla N° 39, avalaría el mayor nivel de empoderamiento de las mujeres del grupo experimental del caso de estudio ya que el mecanismo usado en la entrega del crédito integró la formación (a través de

financiamiento de cursos técnicos y gestión empresarial) e inversión (crédito para creación de empresas, capital de trabajo y activo fijo). La estrategia de vincular el crédito a la capacitación e inversión como se hizo en el caso de estudio, tiene efectos positivos sobre el empoderamiento de la mujer. Esto va en la línea del estudio en la India por Bali-Swain y Wallentin (2017), quienes sugieren que los programas de vinculación de ONG y bancos hacen poco más que brindar servicios financieros y, de hecho, han hecho bastante poco para promover los objetivos sociales. El caso de estudio potencia el planteamiento de Kaaber, 2016 (citado por Garikipati et al., 2017), quien reflexiona sobre aspectos adicionales proporcionados junto al crédito planteandose la pregunta ¿Qué más se proporciona con el credito?.

- h) Que el 60% de ujeres del grupo experimental tenga un crédito en la banca formal podría dar lugar a otros créditos, siempre y cuando los cancelen con puntualidad y tengan un historial crediticio. Esto podría generar un nivel más alto de empoderamiento, como ocurrió en Pakistán donde el estudio de Weber y Ahmad (2014), encontró que las mujeres en ciclos de préstamos más altos tenían un nivel más alto de empoderamiento, por lo que los autores concluyeron que las microfinanzas tienen un impacto en el empoderamiento de las prestatarias.
- i) Por último, respecto a su visión a futuro, el 80% de las mujeres del grupo de tratamiento se ve con un negocio más próspero y mejor implementado por lo que sus acciones se enfocarían a conseguir lo deseado y ninguna piensa en un empleo mejor remunerado. Esto significa que más de las tres cuartas partes de mujeres del grupo experimental tendría expectativas de progreso en el campo laboral a diferencia del 15.4% del grupo de control que estaría buscando un trabajo remunerado, a pesar de conocer la vulnerabilidad del empleo formal en la zona.

Estos datos revelarían el mayor nivel de empoderamiento de las mujeres del grupo experimental al recibir todas las fases de la propuesta de manera secuencial y articulada, que posibilitan el acceso a una mejor formación y financiamiento (acceso al binomio c-c) llevadas a la práctica por mujeres con potencial emprendedor. Por ello la siguiente hipótesis plantea lo siguiente:

H3: los filtros presentes en las distintas fases de la metodología, identifican y seleccionan mujeres con potencial emprendedor.

El esquema metodológico muestra un proceso articulado, secuencial, integrado y por fases donde se producen interacciones durante todo el proceso, siendo cada fase, soporte de la otra. Los filtros que se generan permiten identificar y seleccionar un perfil femenino con potencial e intención de emprender.

En la fase de diagnóstico se definen los lineamientos de las necesidades de capacitación elaborada de manera participativa, pertinentes con el desarrollo de la zona.

En la encuesta aplicada, las mujeres manifestaron que conocieron del acceso al binomio, por afiches o volantes (40%), visita en su domicilio (16%), charla informativa (8%), promotora rural (20%) u otros medios (16%).

En la figura N° 39, se observan el número de mujeres que transitan por cada una de las fases y se visualizan los filtros que se generan a lo largo del proceso. La fase denominada sensibilización que agrupó a 5,512 mujeres, brindó datos concretos sobre su motivación de emprender y su interés por recibir formación. En esta fase se realizó la primera entrevista personal que fue filtro importante donde se seleccionaron a 2,574 mujeres,

La siguiente fase fue de capacitación que la recibieron 1,936 mujeres. Después de someterse a una evaluación quedaron 1,487 mujeres lo que constituyó la segunda selección y seguir con el proceso. Si bien Valdivia (2014), da a conocer en su estudio que existe una baja tasa de adopción efectiva de la capacitación y sugiere la existencia de un espacio para mejorar el reclutamiento y la transmisión de buenas prácticas empresariales generales, los filtros podrían cubrir ese espacio seleccionando mujeres con perfil, interés y motivación de emprender.

Se puede apreciar por los datos de la figura N° 39, que las mujeres que concluyeron la capacitación frente al número de seleccionadas fue de 57%, es decir más de la mitad tiene interés y está motivada para emprender. Se observó que **a medida que se superan las fases se pierde masividad, haciendo más eficiente la inversión.**

Después de finalizar la capacitación técnica, se continuó con la fase de asesoría para la creación de negocios donde la tercera selección agrupó a 229 mujeres. Se usó como instrumento un test de autoevaluación y a quienes aprobaron el test, se brindó sesiones entre individuales y grupales para desarrollar el plan de negocio. El plan de negocios concluido con alto grado de

viabilidad, determinó continuar o no en las siguientes fases, mostrando un grupo de mujeres que sí tenían la motivación suficiente y la capacidad de superar las potenciales dificultades. 79 mujeres presentaron dicho plan y montaron el negocio.

La propuesta no deja de lado a quienes ya tienen un negocio constituido pero su mentalidad empresarial aún no está desarrollada y la gestión de sus negocios es precaria. La propuesta plantea 2 formas de dar operatividad a esta fase: la primera para las mujeres que recibieron asesoría para creación de empresas y la segunda para quienes tienen un negocio en marcha, pero reconocen que carecen de herramientas para gestionarlo y no existe en la zona instituciones que brinden servicios de desarrollo empresarial, por ello cuando se presenta, lo valoran y ven su utilidad en la práctica.

La diferencia básica entre ambos grupos radica en la selección; mientras que las del primer grupo van transitando por las fases, las del segundo son contactadas por consultoras mediante la visita a sus negocios, explicándoles las ventajas de acceder a este tipo de formación.

El desembolso del microcrédito educativo para capacitación técnica, el crédito para creación de empresas o el crédito para capital de trabajo y activo fijo, materializó la puesta en marcha del negocio. Bajo esta propuesta, la capacitación se constituyó en aval del microcrédito solicitado.

El microcrédito educativo que financió a sola firma y sin aval los procesos formativos de las mujeres, ha sido clave en el acceso al emprendimiento y se configura como herramienta positiva, innovadora, inclusiva, replicable y sostenible, garantizando un conocimiento técnico productivo a corto plazo, que fortalece la capacidad de hacer y aprender de modo continuo.

Los filtros también permitieron vencer obstáculos importantes para acceder al emprendimiento como habilitar de conocimientos, actitudes y confianza a las mujeres, elaborar un plan de negocios, perder el temor a solicitar un crédito y eliminar toda aversión al riesgo. Estos serían algunos factores de la permanencia de los negocios, por ello la última hipótesis es la siguiente:

Se evidencia que, los 71 negocios individuales formados a través del tránsito por las distintas fases representan el 31% de la asesoría en creación de empresas, 5% de la capacitación técnica finalizada, 4% de la capacitación técnica recibida, 3% de la selección y 1% de la sensibilización. Estos porcentajes en el contexto de Cañete, significa un cambio de mentalidad en un grupo de mujeres que se constituyen en referente para otras mujeres y se apropia de otra manera de acceder al emprendimiento. De esa forma se focalizan los recursos en emprendedoras que lo serán durante su vida, reduciendo los riesgos y haciendo más eficiente la inversión.

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

La propuesta no garantiza que todas las mujeres culminen con éxito el proceso (de 2,574 mujeres seleccionadas solo 71 mujeres llegan a emprender) pero sí que quienes tienen potencial, lo consigan.

H4: los negocios de las mujeres que recibieron el binomio permanecen en el tiempo y en el rubro que iniciaron.

La permanencia de los negocios en el tiempo de las mujeres del grupo experimental, podría explicarse por la posibilidad de **acceder al crédito** producto de estar **más capacitadas** que antes.

Para comprobarlo se analizó la existencia de diferencias estadísticamente significativas respecto al acceso al crédito del grupo control y grupo experimental haciendo uso de la técnica T de Student para muestras independientes. Se tomó como nivel de significación 0.05, trabajando con un nivel de confianza del 95%. Se plantearon las siguientes pruebas de hipótesis:

H₀: No existen diferencias estadísticamente significativas entre el acceso al crédito del grupo control y del grupo experimental.

H₁: Existen diferencias estadísticamente significativas entre el acceso al crédito del grupo control y del grupo experimental.

Como se puede observar en la tabla N° 47, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.003 < 0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se puede afirmar que existen diferencias estadísticamente significativas entre el acceso al crédito del grupo control y del grupo experimental

Tabla N° 47: Prueba de muestras independientes

		PRUEBA DE LEVENE DE CALIDAD DE VARIANZAS		PRUEBA T PARA LA IGUALDAD DE MEDIAS						
		F	SIG.	T	GL	SIG. (BILATERAL)	DIFERENCIA DE MEDIAS	DIFERENCIA DE ERROR ESTÁNDAR	95% DE INTERVALO DE CONFIANZA DE LA DIFERENCIA	
									INFERIOR	SUPERIOR
Crédito Acceso al crédito	Se asumen varianzas iguales	,015	,904	-3,104	49	,003	-2,138	,689	-3,523	-,754
	No se asumen varianzas iguales			-3,099	48,386	,003	-2,138	,690	-3,526	-,751

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

Finalmente, se puede apreciar en la tabla N° 48, que el grupo experimental tiene un puntaje superior en el acceso al crédito (luego de haber recibido la capacitación), a comparación del grupo control, evidenciándose la utilidad de la participación en la capacitación para mejor.

Tabla N° 48: Estadísticas de grupo: acceso al crédito

	GRUPO	N	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA DE ERROR ESTÁNDAR
Crédito Acceso al crédito	1 Control	26	7,46	2,370	,465
	2 Experimental	25	9,60	2,550	,510

Ahora se analizará la existencia de diferencias estadísticamente significativas respecto al acceso al crédito en el grupo experimental antes y después de la capacitación, haciendo uso de la técnica T de Student para muestras relacionadas.

El análisis indica que los datos pertenecen a una población con distribución normal, por tal motivo, se utilizó la prueba paramétrica T de Student para muestras relacionadas.

En este caso, también se tomó como nivel de significación 0.05, y se trabajó con un nivel de confianza del 95%.

Para ello se plantearon las siguientes pruebas de hipótesis:

H₀: No existen diferencias estadísticamente significativas entre el acceso al crédito del grupo experimental antes y después de la capacitación.

H₁: Existen diferencias estadísticamente significativas entre el acceso al crédito del grupo experimental antes y después de la capacitación.

Tabla N° 49: Diferencias emparejadas

		DIFERENCIAS EMPAREJADAS				T	GL	SIG. (BILATERAL)	
		MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA DE ERROR ESTÁNDAR	95% DE INTERVALO DE CONFIANZA DE LA DIFERENCIA				
					INFERIOR				SUPERIOR
TA Total Antes - Par 1 TD Total Después		-1,920	3,390	,678	-3,319	-,521	-2,832	24	,009

Como se puede observar, en la tabla N° 48, el p valor (Sig.) obtenido fue de $0.009 < 0.05$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se puede afirmar que existen diferencias estadísticamente

Quinto Capítulo: Aplicación y Validación de la propuesta metodológica en comunidades del Valle de Cañete-Perú

significativas entre el acceso al crédito del grupo experimental antes y después de la capacitación.

Finalmente, en la tabla N° 49, se puede apreciar que el grupo experimental tiene un puntaje superior en el acceso al crédito después de la capacitación, a comparación del puntaje obtenido antes de la capacitación, evidenciándose un crecimiento estadísticamente significativo.

Tabla N° 50: Estadísticas de muestras emparejadas: acceso al crédito

		MEDIA	N	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA DE ERROR ESTÁNDAR
Par 1	Antes de la capacitación	7,68	25	1,547	,309
	Después de la capacitación	9,60	25	2,550	,510

Este puntaje evidencia los efectos de la capacitación después del tratamiento en las mujeres, que les permitiría acceder al crédito con mayor facilidad, pues las fases de la propuesta son secuenciales y tendrían mayores conocimientos sobre gestión empresarial, banca formal, garantías, etc. adquiriendo otros activos que impactarían en la permanencia de los negocios.

Tomando las frecuencias y porcentaje de la encuesta aplicada, las mujeres del grupo experimental consideran que la capacitación y microcrédito ofrecido fueron factores importantes que les permitieron continuar con el negocio aportando nuevas ideas (32%), más control (4%), hacer realidad lo que tenían en mente (4%), manejar costos (4%), más confianza en sí misma (4%), dar importancia a los conocimientos (24%) y dinero (16%). Es importante resaltar que estas mujeres valoran más la capacitación que el dinero, y un 36% de ellas indica que, de no haberles ofrecido el crédito, sí hubieran podido montar un negocio.

Un 52% de mujeres que recibieron tratamiento, continúa con el negocio en el mismo rubro que empezó y el 44% cambió de rubro, es decir, no es el mismo que concibieron como idea de negocio inicial. Es importante destacar que las estrategias y conocimientos aprendidos puedan haber servido para adaptarse al mercado cambiante o aprovechar un nicho de mercado. Este cambio también se explicaría ante la posibilidad de cerrar o discontinuar³³ el negocio que tanto esfuerzo les costó y que en el caso peruano es de 6.1% (GEM, 2017).

³³ El GEM define este índice como el porcentaje de la población adulta entre los 18 y 64 años de edad que en los últimos 12 meses ha cerrado o vendido su negocio, o a discontinuado su relación de propietario-gerente con este.

Quienes cambiaron de rubro se mantienen en el sector servicios siendo el de mayor incidencia la venta de abarrotes al por menor (28%), seguido de ventas de vinos y piscos (4%), venta de postres (8%) y venta de tortas a domicilio (4%), corroborando lo dicho por Valenzuela (2005), que la preferencia de las mujeres por el comercio y/o servicios sirve de refugio para aquellas que no encuentran trabajo en actividades formales y puede estar influida por las limitaciones que imponen otros sectores y las menores exigencias en términos de capital inicial e infraestructura que requiere esta rama de actividad. Además, la organización en estos sectores, por ser más flexible (muchas veces las actividades se realizan dentro del hogar y requieren de poca inversión), les permite compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas familiares.

Sin embargo, esto también estaría indicando que las mujeres han mejorado mínimamente sus niveles de ingresos. Según la evaluación final interna realizada al Proyecto: “Asesoramiento Empresarial a Mujeres emprendedoras del Valle de Cañete”, realizado con el financiamiento de Australian Agency for International Development en los años 2015-2016 (la propuesta no se ensaya con este proyecto) el 87% de mujeres con negocios de comercio minoristas, habían obtenido un incremento en promedio del 18% en sus ventas. Esto explicaría la falta de liquidez para reinvertir, producto de la poca utilidad que genera la venta de abarrotes y que es destinado mayormente a cubrir sus necesidades básicas. También explicaría que, al ofrecérseles la posibilidad de nuevos servicios de desarrollo empresarial³⁴ no cuenten con el dinero suficiente para financiarlo y se priven de seguir mejorando.

Llama la atención que existiendo comunidades en Cañete donde su actividad principal es la venta de leche a acopiadores para el mercado nacional, los negocios relacionados a la elaboración y transformación de productos lácteos no tenga la preferencia de las mujeres. Esto podría explicarse, por las implicaciones que tienen en cuanto a inversión en capital e infraestructura y porque en Cañete existe un limitado desarrollo de capacidades, unido al débil

³⁴ En el año 2015, la Fundación Limmat y Condoray diseñaron el Proyecto: “De micro a pequeña empresa: Fortalecimiento de las competencias empresariales de mujeres de bajos recursos del Valle de Cañete- Perú”, cuyo objetivo fue mejorar las competencias empresariales de las microempresas activas, con el fin de potenciarlas y permitirles que puedan crecer e integrarse al sistema formal de la economía. Este proyecto se planteó debido a que ninguna de las microempresas exitosas asesoradas por el CEFEM, había conseguido dar el salto al nivel de pequeña empresa, fundamentalmente por la falta de consultorías especializadas (que son mucho más costosas) y de acceso a crédito en condiciones favorables. A esto se añade el temor innato de las microempresarias a lanzarse a aventuras de más envergadura, que exigen más competencias y la asunción de más riesgos.

servicio de asistencia técnica por falta de capacitación y financiamiento para los emprendimientos como lo indica el Plan de desarrollo concertado de la Municipalidad Provincial 2008-2021 (MPC, 2008).

De la frecuencia y porcentajes de la encuesta, se evidencia que el 96% de las mujeres del grupo experimental que iniciaron un emprendimiento, los mantienen en el tiempo. De ellas, 52% mantiene el mismo rubro que concibió como idea inicial, mientras que un 44% cambió de rubro, manteniéndose en el sector servicios.

El acceso al binomio mejoraría la permanencia de los emprendimientos en el tiempo producto de adquirir capacidades, pero no en el rubro que empezaron ya que contarían con herramientas para no abandonar el negocio e identificarían nichos de mercado o situaciones que les permite continuar generando ingresos. Queda pendiente contrastar si con el acceso al binomio se obtendría la rentabilidad requerida que permita a la emprendedora seguir creciendo y dar el salto a micro y pequeña empresa.

El análisis estadístico evidencia que las mujeres del grupo experimental tienen un puntaje superior en el acceso al crédito (9.6) a comparación del grupo de control (7.46), producto de estar más capacitadas. Además, el grupo experimental registra un puntaje superior en el acceso al crédito después de la capacitación (9,60) a comparación del puntaje obtenido antes (7,68) evidenciándose un crecimiento estadísticamente significativo. Que las mujeres del grupo experimental accedan al crédito producto de estar mejor capacitadas, que se dediquen a actividades relacionadas a la capacitación que recibieron y que se cuente con una institución implantada en la zona que dan soporte a propuestas como las del caso de estudio, explicaría la sostenibilidad de éstos en el tiempo.

Conclusiones de Capítulo

En el territorio donde se aplica y valida la propuesta, se visualiza la problemática descrita en el segundo y tercer capítulo, confirmándose las dificultades que tiene la mujer en Cañete para acceder a los activos productivos (capacitación y crédito) y gestionar sus emprendimientos.

De la validación que considera aportes y debilidades de la metodología, se identifican elementos de mejora como por ejemplo el fomento del trabajo asociativo en paralelo a los cursos de formación integral. También un asesoramiento “ex post”, con énfasis en los vínculos

generados en el proceso y en la experiencia que va adquiriendo cada una de ellas en el día a día, como aporte a su formación emprendedora y de nuevas emprendedoras de su zona.

Respecto al programa de créditos, cabe un espacio para pensar en la posibilidad y ventajas de la tercerización a cargo de una entidad de microfinanzas, no para los créditos educativos de capacitación técnica por el monto poco significativo de los créditos otorgados pero sí para los créditos para asesoría en creación de negocios, asesoría en el sitio de trabajo y créditos de capital y capital de trabajo ya que son créditos que exigen un mayor nivel de especialización en la medición del riesgo, y esto no constituye la unidad de negocio de Condoray.

De la validación en relación a las hipótesis, los resultados muestran que:

- Existe asociación entre el binomio capacitación y microcrédito con el acceso al emprendimiento.
- El 60% de las mujeres del grupo experimental tenía un crédito en la banca formal solicitado para atender necesidades del negocio, mejorar o ampliar la infraestructura de la vivienda o acceder a una mejor educación para los hijos. Por el contrario, 54% de las mujeres del grupo de control manifestaron que se sentían “poco satisfecha” o “insatisfecha” respecto a su acceso al crédito lo que contrasta con las mujeres del grupo experimental que han redituado su capacitación respecto al crédito.
- Las mujeres del grupo experimental están mejor en su nivel de ingresos (80%) que el grupo de control (15.4%); en su forma como la tratan los demás (80%) que el grupo de control (70%), aunque en este grupo hay un 7% adicional que se siente insatisfecha denotando sus inconvenientes para relacionarse con su entorno. Las mujeres del grupo experimental, se sienten totalmente satisfechas con su toma de decisiones (24%) mientras que en el grupo de control ninguna se siente así; se sienten bien con su trabajo (100%), frente a un 50% del grupo de control que respondió “más o menos” y “mal” y se ven con un negocio prospero (80%) frente a un 15.4% de las del grupo control que estarían buscando un empleo, sabiendo que los indicadores del empleo en la zona se han contraído. Por último, tienen menos tiempo libre para ellas mismas (48%) frente al 30.8% del grupo de control, identificándose un espacio para mejorar a través de políticas públicas.

Los resultados del caso de estudio, representan un avance hacia la equidad e igualdad de derechos, ya que las mujeres valoran sus emprendimientos y quieren desarrollarlos; es decir, acceder a oportunidades de crecimiento personal que posiblemente antes no estaban a su alcance porque solo se dedicaban al trabajo en el campo, crianza de animales menores y cuidado del hogar. Al mismo tiempo, los mayores ingresos que pueden obtener de ellas hacen posible que sean mejor valoradas en el entorno familiar, adquiriendo un mayor estatus en su familia y comunidad.

- Se evidencia que los 71 negocios individuales formados a través del tránsito por las distintas fases representan el 31% de la asesoría en creación de empresas, 5% de la capacitación técnica finalizada, 4% de la capacitación técnica recibida, 3% de la selección y 1% de la sensibilización. Los filtros permiten identificar y seleccionar un perfil femenino con potencial e intención de emprender donde los componentes que intervienen actúan de manera integrada y las interrelaciones que se generan, formaría mujeres emprendedoras para toda la vida. Focalizar recursos en mujeres que tienen potencial, reduce el riesgo y hace más eficiente la inversión.
- La propuesta no garantiza que todas las mujeres culminen con éxito el proceso (de 2,574 mujeres seleccionadas solo 71 mujeres llegan a emprender) pero sí que quienes tienen potencial, lo consigan.
- Un 96% de las mujeres del grupo experimental que inició un emprendimiento, los mantiene en el tiempo. De ellas, 52% mantiene el mismo rubro que concibió como idea inicial, mientras que un 44% cambió de rubro, siguiendo en el sector servicios. Decidir cambiar de rubro y evitar cerrar el negocio, denotaría que las mujeres se adelantan a los cambios o circunstancias que vean a su alrededor, ubican un nicho de mercado o identifican que hay otros emprendedores que ofrecen el mismo producto o servicio, consecuencia de haber desarrollado mayores competencias personales y empresariales. El análisis estadístico evidencia que las mujeres del grupo experimental tienen un puntaje superior en el acceso al crédito (9.6) a comparación del grupo de control (7.46), resultado de estar más capacitadas. Además, el grupo experimental registra un puntaje superior en el acceso al crédito después de la capacitación (9,60) a comparación del puntaje obtenido antes (7,68) evidenciándose un crecimiento estadísticamente significativo. Que las mujeres del grupo experimental accedan al

crédito producto de adquirir competencias y estar mejor capacitadas, explicaría la sostenibilidad de los emprendimientos en el tiempo.

- El valor replicable de la metodología necesita de una institución sólida que actúe como eje vertebrador y pueda llevarla a cabo, caracterizada por su fuerte implantación en el territorio, cuente con el respaldo y conocimiento del colectivo de mujeres al cual se dirige, estimule su intervención a través de procesos participativos, considere al ser humano como centro y eje de todo proceso de desarrollo y tenga el reconocimiento como actor social integrado en la zona. Solo así se aplicaría la metodología con garantía.

**SEXTO CAPÍTULO: CONCLUSIONES
GENERALES Y FUTURAS LÍNEAS DE
INVESTIGACIÓN**

En este capítulo se indican las conclusiones generales seguidas de las futuras líneas de acción originadas tras la intervención, que se orientan a la ejecución de emprendimientos con mujeres jóvenes formadas en Condoray a través de las carreras técnicas y proyectos conjuntos de desarrollo en el mismo territorio dirigido a mujeres adultas con financiamiento privado.

6.1 Conclusiones generales

- Se ha diseñado y validado una propuesta para Cañete, que aporta una solución al problema del acceso al emprendimiento femenino, a través de una metodología caracterizada por ser articulada, participativa, secuencial y por fases, que produce interacciones en todo el proceso e identifica a través de filtros, un perfil femenino con potencial e intención de emprender, articulando el **crédito** con la financiación en **capacitación** e inversión. Las fases de la propuesta no garantizan que todas las mujeres culminen con éxito el proceso como se evidencia en el caso de estudio, pero sí es necesario para que muchas con potencial lo consigan.
- La propuesta establece las bases para acceder al emprendimiento donde no se promovía, creando un entorno propicio para la gestación, puesta en marcha y desarrollo de emprendimientos femeninos, contribuyendo a la generación de autoempleo e ingresos propios. Aquí radicaría lo novedoso de la propuesta, que **articula** el crédito con la capacitación, desde **el inicio** de su formación y consigue formar auténticas emprendedoras. La propuesta hace más eficiente los recursos que se disponen, focalizándose en aquellas mujeres que tienen potencial emprendedor y aprovecharían el binomio de manera productiva.
- El empoderamiento no es un resultado automático del acceso de las mujeres al microcrédito como se evidencia en el caso de estudio y en las experiencias en otros contextos. La propuesta va más allá del desembolso del crédito ya que por sí solo no es suficiente para lograr el empoderamiento que las mujeres requieren. Se necesita de otros factores como la capacitación empresarial, la dotación económica o capital semilla, etc. que la habilite para ser mejor empresaria; caso contrario sus emprendimientos no serían eficaces, no contarían con las herramientas para hacer

frente al miedo, la aversión al riesgo y la resistencia al cambio y no habría una participación real y efectiva en los procesos de desarrollo.

- La ejecución de la propuesta pone en valor instituciones como Condoray que trabajan por la persona y la sociedad y dan soporte a propuestas como las del caso de estudio, cumpliendo un rol vertebrador en el desarrollo social. Además, favorecería un aprendizaje institucional que puede ser capitalizado en futuras experiencias a la que pueden acceder empresas privadas que desarrollan programas de responsabilidad social en su área de influencia directa y necesitan crear oportunidades de crecimiento sostenible en las zonas donde operan.
- La metodología podría ser extrapolada a contextos similares que buscan la promoción del emprendimiento de la mujer, posibilitando su desarrollo y aliviando algunas presiones sociales.
- De la validación del caso de estudio, se evidencia que el binomio condujo a un **mayor nivel de empoderamiento** ya que las mujeres del grupo experimental habrían mejorado en aspectos como: nivel de ingresos, forma como la tratan los demás, toma de decisiones, desempeño en el trabajo y se ven con un negocio más próspero, en comparación con las del grupo de control que obtuvieron porcentajes más bajos en esos aspectos. Donde se identificó una oportunidad de mejora es en el tiempo libre, ya que las mujeres del grupo experimental indicaron tener menos tiempo libre para ellas (48%) frente al 30.8% del grupo de control.
- El acceso al binomio posibilitó la permanencia de los emprendimientos en el tiempo producto de adquirir mayores capacidades, pero no en el rubro que empezaron ya que contarían con herramientas para no abandonar el negocio e identificarían nichos de mercado o situaciones que les permite continuar generando ingresos. Queda pendiente contrastar si con el acceso al binomio se obtendría la rentabilidad requerida que permita a la emprendedora seguir creciendo y dar el salto a micro y pequeña empresa.

6.2 Futuras líneas de investigación

A partir de las conclusiones obtenidas y de la aplicación y validación el caso de estudio, se observan temas pendientes a abordar. Las futuras líneas de investigación se plantean en función a esos resultados y a las necesidades que van surgiendo en el territorio.

- La propuesta no evidencia la pertinencia de trabajar emprendimientos de forma grupal como parte de la sostenibilidad de una acción. Sería altamente valorado indagar sobre este componente en Cañete y conocer los aspectos o mecanismos que deberían abordarse para integrar un componente grupal en cualquier propuesta.
- Esta investigación compara en dos grupos, el impacto que produce el binomio c-c en el empoderamiento de las mujeres después de 5 años de finalizados los proyectos con los que se ensaya la propuesta. Habría necesidad a futuro, de monitorear horizontes de tiempo más largos con los que puedan compararse estos resultados para probar la sostenibilidad de estos primeros efectos.
- Los resultados de la evaluación indicarían que las mujeres no abandonan el negocio que emprendieron como idea inicial, sino cambian de giro; sin embargo los nuevos rubros de los emprendimientos generarían utilidades mínimas por la poca cantidad vendida y los bajos márgenes de utilidad que proporciona, lo cual tendría un fuerte impacto sobre su rentabilidad e ingresos que las llevaría a cubrir solo sus necesidades básicas; por ello es necesario generar otras metodologías o propuestas que aborden el tránsito a micro y pequeña empresa para este grupo de mujeres; es decir en qué medida los emprendimientos propiedad de mujeres crecen, y para aquellas que lo hacen, cómo ese crecimiento contribuye al crecimiento económico, aportando un dato de referencia para otros emprendimientos.
- La Ley N° 30512: Ley de institutos y escuelas de educación superior y de la carrera pública de sus docentes³⁵ anunciada en el Diario Oficial el 2 de noviembre de 2016, enmarca el emprendimiento dentro de las competencias para la empleabilidad en los

³⁵ La presente ley regula la creación, licenciamiento, régimen académico, gestión, supervisión y fiscalización de los institutos de Educación Superior (IES) y escuelas de Educación Superior (EES) públicos y privados, a fin de que brinden una formación de calidad para el desarrollo integral de las personas, que responda a las necesidades del país, del mercado laboral y del sistema educativo y su articulación con los sectores productivos, que permita el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Asimismo, regula el desarrollo de la carrera pública docente de los IES y EES públicos.

lineamientos académicos generales. El apoyo de la sociedad al emprendimiento y la educación emprendedora a nivel superior, tanto técnica como universitaria, serían factores que favorecen el **emprendimiento juvenil**, por ello se debe indagar en las sinergias con el sector privado para la inversión en proyectos empresariales de alto crecimiento y en la creación de fondos concursables para financiar proyectos innovadores de las estudiantes en sus territorios que creen impacto en términos de desarrollo productivo y tecnológico y generen valor en su localidad o región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

-
- ACTUAR (2004a). Diagnóstico de necesidades de San Vicente de Cañete para implementación de los cursos del Cefem - Condoray. No publicado.
- ACTUAR (2004b). Levantamiento de Información Obtenida con motivo de la Visita de los Directivos de la entidad ACTUAR de Colombia a San Vicente – Cañete. No publicado.
- Aguilar, J. (2010). El diagnóstico de necesidades de capacitación. Network de Psicología Organizacional. México: Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.
- Aguilar, G. (2004). Análisis de la morosidad de las instituciones Microfinancieras (IMF) en el Perú. (Consultado: 24 de enero 2014). Disponible en: <http://www.cies.org.pe/files/active/0/Rmcred08.pdf>
- Ali, I., & Hatta, Z. A. (2012). Women's empowerment or disempowerment through microfinance: Evidence from Bangladesh. *Asian Social Work and Policy Review*, 6(2), 111–121. <https://doi.org/10.1111/j.1753-1411.2012.00066.x>
- Allen, R., & Lachapelle, P. R. (2012). Can leadership development act as a rural poverty alleviation strategy?. *Community Development*, 43(1), 95-112.
- Alonso, C., y Fracchia, E. (2009). El emprendedor Schumpeteriano. Aportes a la teoría económica moderna. Buenos Aires: Asociación Argentina de Economía Política.
- Alsos, G. A., Isaksen, E. J., & Ljunggren, E. (2006). New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women- Led Businesses. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volumen 30(5), pp. 667-686.
- Alvarado, G. (2004). Las Ong's y el crédito para las mujeres de menores ingresos. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

-
- Alvarado, G., & Gallardo, E. (2004). Eficiencia y empoderamiento en el microcrédito rural en Piura. *Economía y Sociedad, Volumen* 52, pp. 35-38.
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales, E., Galarza, F., Venero, H., (2001). El financiamiento informal en el Perú: Lima. COFIDE, CEPES.
- Alvarado, J., y Galarza, F. (2002). Los fondos de garantía para el acceso al crédito en el Perú: alcances y limitaciones. Lima. CEPES.
- Álvarez, C., Noguera, M, y Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. *Economía Industrial, Volumen* (383), pp.43-52.
- Anderson, J. (2004). Activos políticos y sociales de las mujeres, en Educación permanente para la macro y microeconomía. Serie Talleres de formación/Talleres de género y presupuesto, REPEM, Montevideo, Uruguay.
- Anyidoho, N. A., & Manuh, T. (2010). Discourses on women's empowerment in Ghana. *Development*, 53(2), 267-273.
- Arestoff, F., y Djemai, E. (2016). Women's empowerment across the life cycle and generations: Evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development*, 87, 70–87
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.06.002>
- Argandoña, A. (2009). La dimensión ética de las microfinanzas. IESE BUSINESS SCHOOL. Barcelona. Universidad de Navarra.
- Arun, T. G., & Hulme, D. (2008). Microfinance-A way forward. *Available at SSRN 1297187*.
- Avolio, B. J., & Gardner, W. L. (2005). Authentic leadership development: Getting to the root of positive forms of leadership. *The leadership quarterly*, 16(3), 315-338.

-
- Bali Swain, R., & Wallentin, F. Y. (2017). The impact of microfinance on factors empowering women: Differences in regional and delivery mechanisms in India's SHG programme. *The Journal of Development Studies*, 53(5), 684-699.
- Banco Mundial (2010). *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y el Caribe*. Washington DC.
- Banco Mundial. (2010). El mercado laboral peruano durante el auge y caída. (Consultado:14 de julio del 2012). Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/INTPERUINSPANISH/Resources/El_Mercado_Laboral_Peruano_durante_auge_y_caida.pdf
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2014). Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program. *The Review of Economic Studies*, 81 (2)(287), pp.572-607.
- Baptista, P., Fernández, C. & Hernández, R. (2010). *Metodología de la investigación*. Distrito Federal, México: Mc Graw Hill.
- Baughn, C., Chua, B., y Neupert, K. (2006): The Normative Context for Womens Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, volumen 30 (5), pp. 687-708.
- Becker, G. (1964). Human Capital. National Bureau of Economic Research-Columbia University Press. New York
- Bedregal, S., y Alcázar, J. (2010). La aversión al riesgo y los determinantes de la demanda de microcréditos en el departamento de Arequipa. Lima: CIES.
- Berger, M., Goldmark, L., y Miller, T. (2007). El Boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde dentro. Washington DC: Oficina de relaciones externas del BID.

-
- BIRF/BM (2010). Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y el Caribe. (Consultado: 12 de diciembre de 2013). Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/840442-1260809819258/Libro_Mujeres_Empresarias.pdf
- Blake, M. (2006). Gendered Lending: Gender, Context and the Rules of Business Lending. *Venture Capital. Volumen 8* (2), pp. 183-201.
- Bolívar, M. C., Cardona, A. J., & Maldonado, A. M. (2007). *Creación de un fondo de capital de riesgo para apalancar proyectos presentados por estudiantes, profesores y egresados de la Universidad del Norte* (Trabajo de grado para optar por el título de Maestría en Administración de Empresas). Universidad del Norte, Barranquilla.
- Bosma, N., Wennekers, S. & Amorós, J. E. (2012). Global Entrepreneurship Monitor 2011. Extended Report: Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe. Babson Park, MA, Estados Unidos: Babson College; Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo; Reykjavík, Iceland: Háskólinn Reykjavík University; Londres: Global Entrepreneurship Research Association.
- Brana, S. (2012). Microcredit: An Answer to the Gender Problem in Funding? *Small Business Economics*, 40, 87-100
- Branden, N. (1993). El poder de la autoestima: como potenciar este importante recurso psicológico. Barcelona: Paidós.
- Brody, C., De Hoop, T., Vojtkova, M., Warnock, R., Dunbar, M., Murthy, P., & Dworkin, S. L. (2015). Economic self-help group programs for improving women's empowerment: a systematic review. *Campbell Systematic Reviews*, 11(1), 1-182.

-
- Brush, C. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice, Volumen* 16(4), pp. 5-30.
- Bucardo, A.; Saavedra, ML.; Camarena, ME. (2015). Towards an understanding of the concepts of entrepreneurs and business, *Suma Neg*, 6 (13), 98-107.
- Bulte, E., Lensink, R., & Vu, N. (2016). Gender training and female empowerment: Experimental evidence from Vietnam. *Economics Letters*, 145, 117-119
- Buvinic, M and Berger, M. (1990). Sex Differences in Access to a Small Enterprise Development Fund in Peru. *World Development*, 18(5), 695–705
- Cabala, P. (2009). El impacto del microcrédito en la mujer rural. *Economía y sociedad* 71, 39-47.
- CAF (2012). Acceso a Servicios Financieros, Desarrollo y Bienestar. Montevideo
- Capelleras, J., & Kantis, H. (2009). *Nuevas empresas en América Latina: factores que favorecen su rápido crecimiento*. Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Carlson, B. (2003). The education and human capital chapter. Santiago de Chile: Cepal.
- Carter, S., & Rosa, P. (1998). The financing of male -and female- owned business. *Entrepreneurship & Regional Development, Volumen* 10(3), pp. 225-241.
- Cazorla, A. & De los Ríos, I. (2001). The new social sensibility in the rural development Engineering. En: First International Join Work Shop on Rural Development En Network. AGENG. Tampere (Finlandia).
- Cazorla, A., De los Ríos, I. (2002). Sensibilidad social y desarrollo rural: la innovación como proceso de aprendizaje social. En Innovación para el desarrollo rural: La iniciativa leader como laboratorio de aprendizaje. Madrid. Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid.

-
- Cazorla, A., De los Ríos, I., & Salvo, M. (2004). Trabajando con la gente. Modelos de planificación para un desarrollo rural y local. Madrid. Universidad Politécnica de Madrid.
- Cazorla, A., De los Ríos, I., & Salvo, M. (2007). Desarrollo Rural: Modelos de Planificación. Madrid: Ediciones Peninsular.
- Cazorla, A., De los Ríos, I., Díaz-Puente, J. (2005). The Leader community initiative as rural development model: Application in the capital region of Spain. *Sci. J. Agrocienc*, 39, 697–708.
- Cazorla, A., de los Ríos, I., Salvo, M. (2013). Working With People (WWP) in Rural Development Projects: a Proposal from Social Learning. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, vol. 10, núm. 70, 2013, pp. 131-157. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- CEPAL, FAO, ONU MUJERES, PNUD, OIT (2013). Informe Regional. Trabajo decente e igualdad de género: políticas para mejorar el acceso y la calidad del empleo de mujeres de América Latina y el Caribe. (Consultado: 23 de diciembre de 2013). Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_233161.pdf
- CEPAL. (1993). ¿Feminización del sector informal en América Latina y el Caribe? (Consultado: 24 de enero del 2014). Disponible en: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/5810>
- CEPAL. (2002). Microfinanzas en países pequeños de América latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador. (Consultado: 23 de junio de 2010). Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/9981/LCL1710e.pdf>
- CEPAL. (2002). Panorama Social 2000-2001. (Consultado: 15 de noviembre 2013). Disponible en:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1213/S026433_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CEPAL. (2004). Caminos hacia la equidad de Género. Informe de la Novena Conferencia Regional sobre la Mujer en América Latina y el Caribe. (Consultado: 15 de noviembre de 2013). Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/15198/lcg2256e.pdf>

CEPAL. (2005). Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza. Santiago de Chile. (Consultado: 29 de noviembre de 2011). Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2428/S055306_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CEPAL. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos. *Mujer y Desarrollo, Volumen 93*, pp. 5-56.

CEPAL. (2010a). Agendas legislativas y parlamentarias para el desarrollo de los derechos de las mujeres en América Latina y el Caribe. (Consultado: 30 de noviembre de 2011). Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5829/S1000314_es.pdf?sequence=6&isAllowed=y

CEPAL. (2010b). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos. (Consultado: 2 de febrero de 2012). Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/38314/Serie93.pdf>

CEPAL. (2010c). Consenso de Brasilia. XI conferencia Regional sobre la mujer de América Latina y el Caribe. (Consultado: 20 de noviembre de 2013). Disponible en: http://www.mercosurmujeres.org/userfiles/file/files/consenso_brasilia_ESP_2010.pdf

-
- CEPAL. (2013). Consenso de Santo Domingo. Realizado del 15 al 18 de octubre del 2013. (Consultado: 25 de febrero 2014). Disponible en http://www.cepal.org/12conferenciamujer/noticias/paginas/6/49916/PLE_Consenso_de_Santo_Domingo.pdf
- CEPAL. (2018). Panorama social de América Latina. (Consultado: 9 de mayo 2019). Disponible en: <http://www.formaciontecnicabolivia.org/webdocs/publicaciones/2019/PanoramasocialdeALATINA.pdf>
- CEPAL/FAO. (2009). El empleo de las mujeres rurales. Lo que dicen las cifras. Santiago de Chile.
- CGAP/World Bank . (2000). Microfinanciamiento y gestión de riesgos: la perspectiva del cliente. (Consultado: 26 de junio de 2010). Disponible en: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2005/09/01/000012009_20050901144508/Rendered/PDF/334470SPANISH0rev0FocusNote117.pdf
- CGAP/World Bank. (1998). Auditoría externa a instituciones financieras. (Consultado: 4 de febrero 2012). Disponible en: <https://epdf.tips/auditoria-externa-de-instituciones-de-microfinanzas-guia-practica.html>
- Cheston, S., y Kuhn, L. (2002). Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas. (Consultado: 23 de setiembre del 2014). Disponible en <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-empoderamiento-de-la-mujer-a-traves-de-las-microfinanzas-2001.pdf>
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, volumen 94, Supplement S95-S120, The University of Chicago, USA.

-
- COMISION DE MUJERES Y DESARROLLO. (2007). Proceso de empoderamiento de la Mujer: Guía metodológica. (Consultado: 8 de marzo de 2014). Disponible en: http://www.dhl.hegoa.chu.es/ficheros/0000/0251/proceso_empoderamiento_mujeres_CFD.pdf
- CONDORAY. (2007a). Informe final del Proyecto: Mejora de la educación y cobertura de necesidades básicas de las mujeres de escasos recursos de Cañete. Periodo marzo 2006 – setiembre 2007. No publicado.
- Conger, L., Inga, P., y Webb, R. (2009). El árbol de la mostaza: historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: Universidad San Martín de Porres
- Coquis-Fernandez. (2008). Mecanismos alternativos para complementar el financiamiento tradicional de empresarias de pequeñas empresas exportadoras. APEC.
- Cuasquer, H., y Maldonado, R. (2011). Microfinanzas y microcrédito: Estudio de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. (Consultado: 05 de enero del 2015). Disponible en: <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>
- Cuéllar, O., y Bolívar, G. (2009). Capital Social hoy. (Consultado: 04 de febrero de 2017), Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30512211012>
- Cueto, S., Espinoza, G., y Guerrero, G. (2004). Educación, procesos pedagógicos y equidad: cuatro informes de investigación. Lima: GRADE
- De Los Ríos, I., Ortuño, M., Rivera, M. (2016). Private-Public Partnership as a Tool to Promote Entrepreneurship for Sustainable Development: WWP Torrearte Experience. *Sustainability* 8, 199

-
- De los Ríos-Carmenado, I., Díaz-Puente, J.M., Cadena-Iníiguez, J. (2011). The Initiative Leader as a model for rural development: Implementation to some territories of México. *Agrociencia* 45, 609–624
- DGP. (2012). Carpeta Georeferencial Lima. (Consultado: 31 de enero de 2015). Disponible en: <http://www.congreso.gob.pe/Docs/DGP/GestionInformacionEstadistica/files/files/2013/2.trimestre.15.lima.pdf>
- Duflo, E. (2011). Women's Empowerment and Economic Development. *Journal of Economic Literature* 4, 50, 51-79.
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G., Hooper, L., Loke, Y., & Rao, N. (2011). What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?.
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333–349.
- Ennis, C. A. (2019). The Gendered Complexities of Promoting Female Entrepreneurship in the Gulf. *New Political Economy*, 24(3), 365-384.
- EU (2018). Funding EU. (Consultado: 15 de junio 2018). Disponible en: https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_es
- European Commission. (2006). The Leader Approach: A Basic Guide; Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg.
- Ezcurra, A. (1996). Banco Mundial y Fondos Sociales en América Latina y El Caribe. Estudio, Instituto Internacional de Desarrollo del Banco Mundial, Washington.
- Fairlie, R., & Robb, A.M. (2009). Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of survey. *Small Business Economics*, Volume 33(4), pp. 375-395.

-
- FAO. (2009). Boom Agrícola y Persistencia de la Pobreza Rural. (Consultado: 19 de enero del 2010). Disponible en: <http://www.alasru.org/wp-content/uploads/2011/06/Graziano.pdf>
- Fernández, C. (2008). Management y sociedad en la obra de Peter Drucker. *Revista Internacional de Sociología*, (49), 195-218.
- Fetterman, D. (2000). Foundations of Empowerment Evaluation. Stanford (EEUU).
- FIDE. (2012). V Cumbre Mundial del Microcrédito. Valladolid. España. (Consultado: 19 de enero 2013). Disponible en: https://issuu.com/fundacionfide/docs/libro_vcumbremicrocredito
- Fletschner, D. (2009). Rural Women's Access to Credit: Market Imperfections and IntraHousehold Dynamics. *World Development*, 37(3), 618–631.
- Fortin, M. T. (2011). Sistematización de la experiencia:Fondo Rotatorio como instrumento financiero para la agricultura familiar. (M. M. Kandler, Ed.) Tegucigalpa, Honduras: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Friedman, J. (1992). Empowerment: The Politics of Alternative Development. Massachussets Blackwell Publishers.
- Fukuyama, F. (1999). Social Capital and Civil Society. (Consultado: 18 octubre 2016). Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>
- Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (2012). *Microfinanzas. V cumbre Mundial del Microcrédito 2011*. Valladolid. España.
- Furnham, A. (1995). Personalidad y diferencias individuales en el trabajo. Madrid: Editorial Pirámide.

-
- Ganle, J. K., Afriyie, K., & Segbefia, A. Y. (2015). Microcredit: Empowerment and disempowerment of rural women in Ghana. *World Development*, 66, 335-345.
- García, J., y Hernández, M. (2005). Servicios de Desarrollo Empresarial y desempeño de las micro y pequeñas empresas en el Perú: el caso de los sectores confecciones y metalmecánica. *Economía y sociedad*, (57), 56-63.
- Garikipati, S., Johnson, S., Guérin, I., & Szafarz, A. (2017). Microfinance and gender: Issues, challenges and the road ahead. *The Journal of Development Studies*, 53(5), 641-648.
- GEM (2007). Informe de Resultados. (Consultado: 26 de febrero de 2014) de <http://www.iae.edu.ar/SiteCollectionDocuments/Investigacion/GEM2007ResumenEjecutivo.pdf>
- GEM PERU (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Lima: Esan.
- GEM PERU (2016). *Global Entrepreneurship Monitor*. Lima: Universidad Esan.
- GEM PERU (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. Lima: Universidad Esan.
- GEM PERU. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor*. Lima: Esan.
- Ghouse, S., McElwee, G., Meaton, J., & Durrah, O. (2017). Barriers to rural women entrepreneurs in Oman. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(6), 998-1016.
- Giraldo, S. (2009). Análisis de los alcances y limitaciones de los programas de microcrédito como instrumentos mundiales para superar la condición de pobreza. Caso de estudio: Aplicación de la metodología del Banco Grameen en Colombia. Bogotá D.C.
- Glaessner, P., Lee, K., Sant`Anna, A. M., y de St. Antoine, J. (1995). Alivio de la Pobreza y Fondos de Inversión Social: La Experiencia Latinoamericana. Documentos para Discusión

-
- del Banco Mundial, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, Washington.
- Hansen, N. (2015). The development of psychological capacity for action. The empowering effect of a microfinance programme on women in Sri Lanka. *Journal of Social Issues*, 71(3), 597–613.<https://doi.org/10.1111/josi.12130>
- Harms, P. D., & Credé, M. (2010). Emotional Intelligence and Transformational and Transactional Leadership: A Meta-Analysis. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 17(1), 5–17.
- Hébert, R., y Link, A. (1988). The Entrepreneur: Mainstream views & Radical Critiques. 2a. ed. Nueva York: Praeger Publishers
- Holvoet, N. (2005). The impact of microfinance on decision-making agency: evidence from South India. *Development and Change*, 36(1), 75-102.
- HMD Project Manager (2017, 11 de abril). El desarrollo continuo de competencias IPMA. Mensaje dirigido a <https://uv-mdap.com/blog/ipma-el-desarrollo-continuo-de-competencias-y-el-talon-de-aquiles-del-director-de-proyectos/>
- Huis, M., Lensink, R., Vu, N., & Hansen, N. (2019). Impacts of the Gender and Entrepreneurship Together Ahead (GET Ahead) training on empowerment of female microfinance borrowers in Northern Vietnam. *World Development*, 120, 46-61
- Hulme, D., & Mosley, P. (1996). *Finance against poverty* (Vol. 2). Psychology Press.
- IESE BUSINESS SCHOOL. Barcelona. Universidad de Navarra.
- INEI. (2007). Censo Nacional de Población y vivienda

-
- INEI. (2009). Perfil Socio demográfico de la Región Lima. XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda. Lima: INEI.
- INEI. (2009). Estado de la Población Peruana 2009. Situación de la Mujer. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales, Lima.
- INEI. (2013). *Micro, Pequeñas y Medianas empresas concentran más del 20% de las ventas*. Recuperado el 21 de octubre del 2017, de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/>
- INEI. (2017). Perú Resultado definitivo de los censos nacionales 2017. (Consultado: 10 de mayo de 2019). Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1544/
- INEI. (2017a). *Boletín de demografía empresarial*. (Consultado: 11 de febrero del 2018). Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_nov_2017.pdf
- INEI. (2017b). *Empleo*. (Consultado: 11 de febrero de 2018) de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/>
- IPMA. (2009). Bases para la competencia en Dirección de Proyectos V3.1. Valencia: Editorial UPV.
- Jaramillo, M., y Parodi S. (2003). Jóvenes Emprendedores. Lima: Instituto Apoyo.
- Johnson S. (2005). Gender Relations, Empowerment and Microcredit: Moving from a Lost Decade. *European Journal of Development Research*, 17(2), 224-248

-
- Kabeer, N. (1998). "Money Can't Buy Me Love": Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh". Brighton, Reino Unido: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Kabeer, N. (1999). Resources, agency, achievements: Reflections on the measurement of women's empowerment. *Development and change*, 30(3), 435-464
- Kabeer, N. (2001). Ressources, Agency, Achievements: Reflections on the measurement of women's empowerment. In *Discussing Women's Empowerment-Theory and Practice*. Sida Studies No. 3. Stockolm. Novum Grafiska AB.
- Kabeer, N. (2005). Is microfinance a magic bullet for women's empowerment? Analysis of findings from South Asia. *Economic and Political weekly*, 4709-4718
- Kanter, R. (1977). *Men and Women in Corporation*. New York: Basic Books.
- Kantis, H., Moori-Koenig, V., & Angelelli, P. (2004). *Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantor, P. (2002): Gender, microenterprise success and cultural context: The case of south Asia. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volumen 26(4), pp.131-143.
- Karlan, Dean., & Jonathan Zinman. (2010). *Expanding microenterprise credit access: using randomized supply decisions to estimate the impacts in Manila*. Texto no publicado, New Haven, Yale University.
- Kelley, D., Bosma, N. & Amorós, J. E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010*. Global Report. Babson Park, MA: Estados Unidos: Babson College; Santiago, Chile: Universida del Desarrollo; Londres: London Business School.

-
- Khandker, R. (1998). Fighting Poverty with microcredit: Experience in Bangladesh. Washington: World Bank.
- Klein, E. (2014). Psychological agency: Evidence from the urban fringe of Bamako. *World Development*, 64, 642–653. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.07.001>
- Knight, F. (1942). Profit and entrepreneurial functions. *Journal of Economic History*, 2 (Supplement), 126-132
- Langowitz, N. & Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 31(3), pp. 341-364
- Lavado, P., y Gallegos, J. (2005). La dinámica de la deserción escolar en el Perú: un enfoque usando modelos de duración. Lima: Universidad del Pacífico.
- Littlefield, E., Morduch, J., y Hashemi. S. (2003). ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio? Washington D.C: Grupo Consultivo de Ayuda a la población más pobre (CGAP).
- Llinares, L., Molpeceres, M., y Misitu, G. (2001). La autoestima y las prioridades personales de valor. Un análisis de sus interrelaciones en la adolescencia. Murcia: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia.
- Lock, R., & Lawton Smith, H. (2016). The impact of female entrepreneurship on economic growth in Kenya. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(1), 90-96.
- López, M.; Cazorla, A.; Panta, M. (2019). Rural Entrepreneurship Strategies: Empirical Experience in the Northern Sub-Plateau of Spain. *Sustainability*, 11(5), 1243.
- Luthans, F., & Avolio, B. J. (2003). Authentic leadership development. *Positive organizational scholarship*, 241, 258.

-
- Marulanda, B. y Otero, M. (2005). Perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: visión y características. Boston: Acción Internacional.
- Matute, G., Albújar, H., Janampa, L., Odar, R., y Osorio, M. (2008). Sistema nacional de capacitación para la mype peruana. Lima: Universidad Esan.
- Matute, G., Bohorquez, K., Carbajal, L., Díaz, C., Espinoza, A., Jiménez, C. (2008). Segmentación psicográfica de la pequeña y microempresa. Lima. Universidad Esan.
- Maxfield, S. (2005). The entrepreneurship Gender Gap in Global Perspective: Implications for effective policymaking to support female entrepreneurship”, CGO Insights Microfinanzas y gestión de riesgos: La perspectiva del cliente. Mayo 2000, <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2474/FN17-SP.pdf>
- Mayoux, L. (1999), ¿Empoderamiento frente a sostenibilidad? Desafíos para la práctica optima en microcréditos. En Women’s empowerment versus Sustainability? Challenges for “Best Practices” in Microfinance. www.intercambio.org.pe.
- McElwee, Gerard & Meaton, Julia (2017) Barriers to rural women entrepreneurs in Oman. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. ISSN 13552554.
- MCLCP (2001). Carta Social. (Consultado: 16 junio 2010). Disponible en: http://www.mesadeconcertacion.org.pe/documentos/general/2001_0251.pdf
- MIMDES (2008). La mujer en el Perú. Situación y avances. (Consultado: 28 de enero del 2015). Disponible en: http://www.mimp.gob.pe/files/mimps/direcciones/dgingd/publicaciones/2008_BoletinMujer
- MIMDES (2009). La mujer rural en las políticas públicas. (Consultado: 28 de enero del 2015). Disponible en:

http://www4.congreso.gob.pe/I_organos/mujeres_parlamentarias2009/imagenes/SISTEMATIZACION_DEL_FORO_MUJER_RURA.pdf

MINISTERIO DE LA PRODUCCION. (2016). *Las mipyme en cifras 2015*. Lima.

Mishra, K., & Abdoul, G. S. (2016). Does women's land ownership promote their empowerment? Empirical evidence from Nepal. *World Development*, 78, 360 - 371. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.10.003>

Monge, A. (2007). Intra-household bargaining and consumption decisions: A Case study applied to Peru, University of Sussex, mimeo.

Monjarás, L. M. Q., Landeta, J. M. I., & Rojas, L. R. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia*, 18(46), 57-63.

Monser, C. (1998), "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", World Bank, Washington.

Montaño, S. (2003). El Capital social en la dimensión de género. Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza". En El capital social en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Universidad del Estado de Michigan. Santiago de Chile.

Moranchel, M. (2007). Evaluación y optimización de los proyectos desarrollados por las mujeres del Valle de Cañete para favorecer un desarrollo rural en la zona. Tesis fin de carrera. Universidad Politécnica de Madrid.

-
- Morris, M., Miyasaki, N., Watters, C., & Coombes, S. (2006). The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, Volumen 44(2), pp. 221-244
- MPC. (2008). Plan de desarrollo concertado de la Provincia de Cañete 2008-2021.
- Murthi, M; Guio A Dreze, J. (1995). Mortality, fertility and gender bias in India: a district-level analysis. *Population and Development Review*, 21(4), pp. 745-782
- NACIONES UNIDAS (2018). La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe (LC/G.2681-P/Rev.3), Santiago.
- NACIONES UNIDAS, CEPAL. (2018). Panorama Social en América Latina. (Consultado: 3 de julio 2019). Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44395/11/S1900051_es.pdf
- NACIONES UNIDAS. (2015). América Latina y el Caribe: una mirada al futuro desde los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe regional de monitoreo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en América Latina y el Caribe, 2015. (Consultado: 26 de junio 2019). Disponible en: <https://centroderecursos.cultura.pe/sites/default/files/rb/pdf/tAerica%20Latina%20y%20objetivos%20del%20milenio.pdf>
- Narayan, D. (2002). Empoderamiento y reducción de la pobreza. Bogotá: Alfaomega.
- Navajas, S; Tejerina, L. (2007). Las microfinanzas en América Latina y el Caribe: ¿Cuál es la magnitud del mercado? Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Negrillo Deza, X., Sastre Merino, S., Hernández Castellano, D., & Salvo, M. (2013). Modelos de planificación participativa en los proyectos de desarrollo: el caso de Cuenca Pampas en Apurímac Perú.

-
- Negrillo, X., Sastre-Merino. (2015). The rural development projects as process: The case of the Coordinator of Aymara Women in Puno Peru. 19th International Congress on Project Management and Engineering. Granada, 15-17th July 2015.
- Negrillo, X., Yagüe, J. L., García, A., & Montes, A. (2010). Aprendizaje social en los proyectos de desarrollo: El caso de la Coordinadora de Mujeres Aymaras en Juli (Puno, Perú). In *Selected proceedings from the 14th International Congress on Project engineering*.
- Noguera, M., Urbano, D., & Álvarez, C. (2012). Environmental factors and female entrepreneurship: A quantitative study in Spain. In *Soft Computing in Management and Business Economics* (pp. 243-259). Springer, Berlin, Heidelberg.
- OCDE, CEPAL, CAF. (2013). Perspectivas económicas de América Latina 2014: Logística y Competitividad para el desarrollo. (Consultado: 21 de febrero de 2014). Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/51612/Perspectivaseconomicas2014.pdf>
- OCDE. CEPAL. (2012). Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de Pymes para el cambio estructural. (Consultado: 23 de noviembre de 2013). Disponible en: https://www.academia.edu/2416385/Perspectivas_econ%C3%B3micas_de_Am%C3%A9rica_Latina_2013_POL%C3%8DTICAS_DE_PYMES_PARA_EL_CAMBIO_ESTRUCTURAL
- OCDE. (2011). Entrepreneurship at a Glance. París.
- OCDE/CEPAL/CAF (2016). Perspectivas económicas de América Lantina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento. OCDE Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-es>
- OIT, UNIFEM & PNUD. (2004). La Mujer y el desarrollo Internacional. Conferencias Internacionales. (Consultado: 17 de febrero de 2014). Disponible en:

http://www.catedradh.unesco.unam.mx/SeminarioCETis/Documentos/Doc_basicos/5_biblioteca_virtual/3_d_h_mujeres/28.pdf

OIT. (1976). Convenio sobre la edad mínima de admisión al empleo. (Consultado el 17 de junio de 2019). Disponible en:

http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312283

OIT. (1994). Capacitación participativa: metodología de la visualización. (Consultado el 08 de diciembre 2014). Disponible en:

http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/edit/docref/guia_visualizacion_1.pdf

OIT. (2008). Tendencias Mundiales de empleo de las mujeres. Ginebra. OIT

OIT. (2009). Impacto de la crisis mundial sobre el empleo en América Latina y el Caribe: Perspectivas para el 2010. (Consultado: 21 de junio de 2010). Disponible en:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_179382.pdf

OIT. (2012). Panorama laboral 2012. América Latina y el Caribe. Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe. (Consultado: 20 de noviembre de 2013). Disponible en:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_195884.pdf

OIT. (2013). Panorama laboral 2013. América Latina y el Caribe. Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe. (Consultado: 20 de febrero de 2014). Disponible en:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_232760.pdf

ONU (1992). Conferencia de Naciones Unidas sobre medio ambiente y desarrollo: Programa

21. Rio de Janeiro del 3 al 14 de junio de 1992. (Consultado: 15 de diciembre del 2014).

Disponible en:

<http://www.un.org/spanish/esa/sustdev/agenda21/agenda21spchapter36.htm>

ONU (2005). Objetivos de desarrollo del Milenio: Una mirada desde América Latina y el

Caribe. (Consultado: 27 de diciembre de 2013). Disponible en:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2797/S2005002_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ONU MUJERES. (2011). Principios para el empoderamiento de las mujeres. (Consultado: 11

de diciembre de 2013). Disponible en:

http://www.unifem.org/attachments/products/WomensEmpowermentPrinciples_es.pdf

ONU MUJERES. (2013). Políticas y experiencias relevantes para el empoderamiento de las

mujeres rurales en el Perú. Un análisis desde el enfoque territorial. (Consultado: 11 de

marzo de 2014). Disponible en: [http://www.rimisp.org/wp-](http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1377810073politicasesperienciasterritorialesrelevantesparaempoderamientomujeresruralesPeru.pdf)

[content/files_mf/1377810073politicasesperienciasterritorialesrelevantesparaempoderamientomujeresruralesPeru.pdf](http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1377810073politicasesperienciasterritorialesrelevantesparaempoderamientomujeresruralesPeru.pdf)

ONU. (1975). Conferencia Mundial del Año Internacional de la Mujer. Resoluciones 3520

adoptadas por la Asamblea general durante el trigésimo periodo de sesiones. (Consultado:

17 de febrero de 2014). Disponible en: [http://daccess-dds-](http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/791/32/PDF/NR079132.pdf?OpenElement)

[ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/791/32/PDF/NR079132.pdf?OpenElement](http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/791/32/PDF/NR079132.pdf?OpenElement)

ONU. (1980). Conferencia Mundial del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer.

(Consultado: 18 de febrero 2014). Disponible en: <http://daccess->

ddsny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/398/39/IMG/NR039839.pdf?OpenElement

ONU. (1980). Segunda Conferencia mundial sobre la Mujer. Copenhague 1980. (Consultado: 18 de febrero de 2014). Disponible en: <http://www.choike.org/nuevo/informes/1362.html>

ONU. (1993). Conferencia Mundial de Derechos Humanos: Declaración y Programa de Viena (Consultado: 18 de febrero de 2014). Disponible en: https://www.oas.org/dil/esp/1993-Declaracion_y_el_Programa_de_Accion_de_Viena.pdf

ONU. (1995a). Informe de la Cumbre Mundial sobre desarrollo Social. Copenhague 1995. (Consultado: 19 de febrero de 2014). Disponible en: <http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/dessocial/cumbre/cumbredessocial1995.pdf>

ONU. (1995b). Informe de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo. (Consultado: 19 de febrero de 2014). Disponible en https://unfpa.org/sites/default/files/event-pdf/icpd_spa_2.pdf

ONU. (1996). Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer. Beijing del 4 al 15 de septiembre de 1995. (Consultado: 19 de febrero del 2014). Disponible en: <https://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/pdf/Beijing%20full%20report%20S.pdf>

ONU. (2010a). Conclusiones convenidas de la Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer sobre las esferas de especial preocupación de la Plataforma de Acción de Beijing, 1996-2009. (Consultado: 26 de febrero de 2014). Disponible en: <http://www.un.org/womenwatch/daw/public/agreedconclusions/Agreed-Conclusions-Spanish.pdf>

ONU. (2010b). Informe sobre el 54º período de sesiones (13 de marzo y 14 de octubre de 2009 y 1 a 12 de marzo de 2010). Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer.

-
- (Consultado: 1 de diciembre de 2013). Disponible en: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N10/305/79/PDF/N1030579.pdf?OpenElement>
- ONU. (2014). Objetivos de desarrollo del milenio. Informe 2014. (Consultado: 18 de diciembre de 2014). Disponible en <http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/mdg-report-2014-spanish.pdf>
- Orozco, E. (2007). Los bancos comunales como una alternativa de financiamiento para el desarrollo de las empresarias propietarias de microempresas. *Revista académica ECO* N° 2, 15.
- Pait, S. (2009). Definiciones de empoderamiento y sistemas de información de género en las microfinanzas. La teoría y la práctica. Programa WEMAN para América del sur.
- Panta, M., Yagüe JL., & Ríos, M. (2015). The educational microcredit as an instrument to enable the training of women. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 197, 2478-2483.
- Paredes, C., Sachs, J. (1991). Estabilización y crecimiento en el Perú. Lima: Grade
- Parker, S.C. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*; Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Patizzi, D. (1989). Women work in the informal sectors of the economy: An untapped resource for development en *Development & south - south corporation* vol V N° 8.
- Pedraja-Rejas, L., Rodríguez-Ponce, E., & Rodríguez-Ponce, J. (2006). Liderazgo y decisiones estratégicas: Una perspectiva integradora. *Interciencia*, 31(8), 577-582.
- Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Econ. Gest. Desarrollo*, 1,9-26

PNUD. (1995). *Informe sobre desarrollo humano*. (Consultado: 26 de junio de 2010). Disponible en:

http://www.bvcooperacion.pe/biblioteca/bitstream/123456789/7591/1/BVCI0005912_1.pdf

PNUD. (2004). La Mujer y el desarrollo Internacional. Conferencias Internacionales.

(Consultado: 17 de febrero de 2014). Disponible en:

<https://www.cubaencuentro.com/var/cubaencuentro.com/storage/original/application/1a0517c5eb98335f7daaccd10a8adc73.pdf>

PNUD. (2013a). Informe de desarrollo Humano 2013: El ascenso del sur: progreso humano

en un mundo diverso. (Consultado: 19 de octubre del 2013). Disponible en:

<http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2013GlobalHDR/Spanish/HDR2013%20Report%20Spanish.pdf>

PNUD. (2013b). Informe Regional de Desarrollo Humano 2013-2014 Seguridad Ciudadana

con rostro humano: diagnóstico y propuestas para América Latina. (Consultado: 21 de febrero de 2014). Disponible en:

<http://www.latinamerica.undp.org/content/dam/rblac/img/IDH/IDH-AL%20Informe%20completo.pdf>

PNUD. (2014). Diagnóstico de las necesidades de capacitación para la formación en Chile de la

reducción de riesgo de desastres. (Consultado: 21 de enero del 2016). Disponible en:

http://www.cl.undp.org/content/chile/es/home/library/crisis_prevention_and_recovery/publication_10.html

PNUD. (2015). Informe sobre Desarrollo Humano. Trabajo al servicio del desarrollo humano.

(Consultado: 21 de junio del 2019). Disponible en

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/librarypage/hdr/2015-human-development-report.html>

PNUD. (2016). Informe sobre Desarrollo Humano. (Consultado: 08 de mayo 2019).

Disponible en:

http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_spanish_web.pdf

PROINVERSIÓN. 2006. Gerenciando una mype. (Consultado: 08 de diciembre de 2014).

Disponible en:

<http://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>

Quevedo, L., Izar, J., & Romo, L. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia, Volumen* 18(46), pp.57-63.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: *Diccionario de la lengua española*, 23.^a ed., [versión 23.2 en línea].

(Consultado: 28 de junio de 2019). Disponible en: <https://dle.rae.es>

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998- 2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.

Rosenberg, R. (2010). ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? Washington D.C:CGAP.

Rosenberg, R. (2006). Eficacia de la ayuda en las microfinanzas: Evaluación de los proyectos de microcrédito del banco mundial y el programa de las naciones unidas para el desarrollo. Washington DC: CGAP.

-
- Rowlands, J. (1997). Empoderamiento de las mujeres rurales en Honduras: Un modelo para el Desarrollo. En León Magdalena (Comp.) Poder y empoderamiento de las Mujeres. Bogotá: Tercer Mundo editores.
- Saldarriaga, V. (2010). Transmisiones en la educación y mano de obra no calificada ¿existe una trampa intergeneracional? Informe Final. Proyecto Breve Abierto. CIES ACIDI-IDRC 2009. Lima: Cies y Grade.
- Salem, R., Cheong, Y. F., VanderEnde, K., & Yount, K. M. (2015, June). Is women's work a pathway to their agency in rural Egypt?. In *Economic Research Forum Working Papers* (No. 922).
- Sastre-Merino, S. (2014). Desarrollo de capacidades para el liderazgo en proyectos de desarrollo rural. Aplicación a comunidades Aymaras (Doctoral dissertation, Agronomos).
- Sastre-Merino, S., Negrillo, X., & Hernández-Castellano, D. (2013). Sustainability of rural development projects within the working with people model: Application to Aymara Women Communities in the Puno Region, Peru. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(SPE70), 219-243.
- Schaltegger, S. & Wagner, M. (2011). Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: Categories and interactions. *Business Strategy and the Environment*, 20(4), 222-237
- Schreiner, M. (1999). Aspectos de cobertura. Un marco para la discusión de los beneficios sociales de las microfinanzas con un ejemplo de bancosol de Bolivia. (Consultado: 23 de junio de 2010. Disponible en: http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/Aspectos_de_Cobertura.pdf<http://www.microfinance.com/castellano/indice.html>
- Schultz, Th. (1961). Investment in Human Capital. *American Economic Review* vol. 51, marzo.

-
- Schumpeter, J. (1926/1934). The theory of economic development: an inquiry into profits, credit, interest and the business cycle (2.a ed.). Traducido del alemán por R. Opie. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schwab, K. & Sala-i-Martin, X. (2012). Insight report. The global competitiveness report 2012-2013. Ginebra: World Economic Forum.
- Sen, A. (1999). Desarrollo y libertad. Barcelona: Planeta.
- Sen, G. (1998) El empoderamiento como un enfoque de pobreza: (Consultado: 02 de febrero 2014). Disponible en http://www.empoderamiento.info/biblioteca/EMPB_0001.pdf.
- Shane, S.; Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226
- Stam, E. & Spiegel, B. (2016), Entrepreneurial Ecosystems and regional policy. *SAGE Handbook for entrepreneurship and small business*. Thousand Oaks, CA: SAGE publications.
- Stewart, R., Van Rooyen, C., Korth, M., Chereni, A., Da Silva, N. R., & De Wet, T. (2012). Do Micro-credit, Micro-savings and Micro-leasing Serve as Effective Financial Inclusion Interventions Enabling Poor People, and Especially Women, to Engage in Meaningful Economic Opportunities in Low-and Middle-income Countries? A Systematic Review of the Evidence. EPPI-Centre.
- Swain, R. B., & Varghese, A. (2013). Delivery Mechanisms and Impact of Microfinance Training in Indian Self-Help Groups. *Journal of International Development*, 25(1), 11-21.
- Tapella, E., y Frigerio, M. (2011). ¿Vino viejo en vasijas nuevas? Crédito rural y pequeña agricultura. Aprendizajes a partir del caso del Programa Social Agropecuario en Argentina. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 8 (67), 17-45.

-
- Tesoriero, F. (2005). Strengthening communities through women's self help groups in South India. *Community Development Journal*, 41(3), 321-333.
- Thomas, D. & Chen, C.L. (1994). Income Shares and Shares of Income: Empirical Tests of Models of Household Resource Allocations. Labor and Population Program Working Paper Series 94-08. RAND.
- Tinker, I. (2000). Alleviating Poverty, *Journal of the American Planning Association*, Vol. 66, Issue 3.
- Trivelli, C. (1994). Crédito en los hogares rurales del Perú. (Consultado: 23 de febrero 2013). Disponible en: <http://www.cies.org.pe/es/publicaciones/investigaciones-breves/credito-en-los-hogares-rurales-del-peru>
- Trivelli, C., Alvarado, J., & Galarza, F. (1999). Endeudamiento Creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú. Lima: IEP.
- Trivelli, C., Venero, H. (1999). Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y autorracionamiento. (Consultado: 24 de enero del 2014). Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddt110.pdf>
- Trommlerová, S. K., Klasen, S., & Leßmann, O. (2015). Determinants of empowerment in a capability-based poverty approach: Evidence from The Gambia. *World Development*, 66, 1-15.
- Uhl-Bien, M. (2011). Relational leadership theory: Exploring the social processes of leadership and organizing. In *Leadership, gender, and organization* (pp. 75-108). Springer, Dordrecht.
- UNESCO. (1990). Declaración Mundial sobre Educación para todos y Marco de Acción para satisfacer las necesidades básicas de aprendizaje. (Consultado: 24 de febrero de 2014). Disponible en: http://www.unesco.org/education/pdf/JOMTIE_S.PDF

-
- UNESCO. (2000). Marco de Acción de Dakar. Educación para todos: cumplir nuestros compromisos comunes. (Consultado: 19 de febrero del 2014). Disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001211/121147s.pdf>
- UNESCO. (2004). La pluralidad de la Alfabetización y sus implicancias en Políticas y Programas. (Consultado: 17 de noviembre de 2013). Disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001362/136246s.pdf>
- UNESCO. (2013). Alfabetización y Educación: Lecciones desde la perspectiva innovadora de América Latina y el Caribe. (Consultado 24 de febrero 2014). Disponible en: <https://docplayer.es/13155784-Lecciones-desde-la-practica-innovadora-en-america-latina-y-el-caribe.html>
- UNESCO. (2015). Declaración de Incheon y Marco de Acción para la realización del Objetivo de Desarrollo Sostenible 4. (Consultado 16 de julio 2019). Disponible en: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000245656_spa
- UNITED NATIONS (1986). Report of the world Conference to Review and appraise the achievements of the United Nations decade for women: equality, development and peace. (Consultado: 18 de febrero 2014) Disponible en <http://www.cubaencuentro.com/var/cubaencuentro.com/storage/original/application/a68c0910f6415aa459320082973c83cc.pdf>
- UNMSM (2005). Glosario de Términos sobre Administración pública. (Consultado: 08 de diciembre 2014). Disponible en <http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm#11>
- Vaessen, J., Rivas, A., Duvendack, M., Palmer Jones, R., Leeuw, F. L., Van Gils, G., ... & Waddington, H. (2014). The effects of microcredit on women's control over household

-
- spending in developing countries: a systematic review and meta-analysis. *Campbell Systematic Reviews*, 10(8), 1-205.
- Valdivia, M. (2004). Acerca de la dinámica de los bancos comunales y la sostenibilidad de las instituciones financieras que las promueven: Aprendiendo de la experiencia de Finca Perú. Lima: GRADE.
- Valdivia, M., y Silva, J. (1995). Acceso al crédito en las economías rurales: Diferencias entre el sector Formal e Informal en el Perú. Lima: SEPIA.
- Valdivia, Martín. (2014). ¿Algo más que capacitación empresarial para el empoderamiento de mujeres microempresarias? Evidencia experimental de corto y mediano plazo en el Perú. Documento de investigación N° 75 Lima: GRADE.
- Valenzuela, M. (2005). ¿Nuevo Sendero para las mujeres?: Microempresa y género en América latina en el Umbral del siglo XXI. Santiago de Chile: CEM.
- Valls, N., Villa, A., Martínez, S., y Hernando, A. (2009). Emprendimiento Social Juvenil: 18 buenas prácticas. Barcelona. Fundación Bertelsmann.
- Van Praag, C.M. & Versloot, P.H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Bus Econ*, 29, 351–382.
- Vásquez, E., & Monge, A. (2009). *Inversión necesaria para una educación adecuada en niñas y adolescentes rurales en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Vásquez, E., y Monge, A. (2007). ¿Por qué y cómo acortar la brecha de género en educación de las niñas y adolescentes rurales en el Perú? Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Movimiento Manuela Ramos y Save the Children.
- Villarán, F. (2007). El mundo de la pequeña empresa. Lima: Confiep

-
- Villarán, F. (2012). Educación emprendedora en la educación básica regular. Lima: IPEBA
- Villarraga, J. (2007). Fondos Autogestionados Rurales de Ahorro y Crédito: Experiencias y lecciones para el fortalecimiento de las microfinanzas rurales en Colombia. Estudio, Corporación Consorcio para el Desarrollo Comunitario, Bogotá.
- Weber, O., & Ahmad, A. (2014). Empowerment through microfinance: The relation between loan cycle and level of empowerment. *World Development*, 62, 75-87
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007): Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship. Theory & Practice*, Volumen 31 (3), pp. 387-
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory. Research and Policy. *World Bank Research Observer* 15 (2): 225-249
- World Bank (1999). Education Sector Strategy. Washington: World Bank.
- World Bank (2001). Niveles y determinantes del capital social en Argentina Washington: World Bank. (Consultado: 17 de noviembre 2017). Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/982731468201587870/pdf/242810SPANISH01ates0del0CS01PUBLIC1.pdf>
- World Bank Group (2019): Training for Reform. (Consultado: 15 de junio 2019), Disponible en: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf
- Yunus, M. (1999). Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty. New York: Public Affairs

Zapata, E., Townsend, J., Rowlands, J., Alberti, P., y Mercado, M. (2002). Las mujeres y el poder: contra el patriarcado y la pobreza. Montecillo: Colegio de Postgraduados.

ANEXOS

Anexo N° 1:	Proyectos ejecutados por Condoray 2005-2016
Anexo N° 2:	Modelo de encuesta de necesidades de formación de las mujeres
Anexo N° 3:	Informe de los resultados de encuesta de información
Anexo N° 4:	Afiche. Proyecto “Desarrollo de la Mujer en las comunidades rurales de Cañete-Perú
Anexo N° 5:	Cuestionario para la selección de mujeres
Anexo N° 6:	Formato de valoración continua
Anexo N° 7:	Evaluación de la capacitación técnica
Anexo N° 8:	Test emprendedor
Anexo N° 9:	Declaración de compromiso para ejecutar el emprendimiento
Anexo N° 10:	Modelo de Manual de créditos
Anexo N° 11:	Resolución de licenciamiento Condoray 2019
Anexo N° 12:	Modelos de encuesta para grupo de control y experimental

Anexo N° 1

PROYECTOS EJECUTADOS POR CONDORAY CON FONDOS DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL Y FUNDACIONES PRIVADAS

N°	Proyecto	Año	Población beneficiaria	Fuente Cooperante
21	Alfabetización y capacitación integral de mujeres andinas de 5 comunidades rurales en extrema pobreza de Cañete - Perú	2004-2005	Mujeres adultas de 5 comunidades de Cañete	Fundación del Valle
22	Rehabilitación social en 4 comunidades rurales de cañete en extrema pobreza, mediante la capacitación de la mujer	2004-2005	Mujeres adultas de 4 comunidades de Cañete	Fundación Albihar
23	Implementación de un Centro de Formación Empresarial para la mujer	2004 -2006	Mujeres adultas con negocio o idea de negocio.	Fundación Limmat
24	Fortalecimiento de la formación profesional y técnica de mujeres jóvenes rurales de bajos recursos económicos en San Vicente de Cañete, Perú	2005-2006	Mujeres jóvenes estudiantes del IESTP Condoray	Fundación Canfranc
25	Desarrollo humano y capacitación para el empleo para la lucha contra la pobreza de mujeres de escasos recursos de Cañete.	2006-2007	Mujeres jóvenes y adultas de San Vicente de Cañete	FPSC Comunidad de Madrid
26	Proyecto de Desarrollo de La Mujer en las Comunidades Rurales de Puno y Valle de Cañete (Perú)	2007	Mujeres adultas de 18 comunidades rurales de San Vicente de Cañete	Universidad Politécnica de Madrid Comunidad de Madrid
27	Desarrollo Sostenido con equidad género en las comunidades campesinas de la cuenca del río Cañete, departamento de Lima, Perú	2007-2008	Mujeres adultas de 18 comunidades rurales de San Vicente de Cañete	Fundación Albihar Junta de Andalucía
28	Mejora del acceso al mercado laboral de las jóvenes de escasos recursos del Valle de Cañete a través de capacitación para el empleo que requieran habilidades en TI	2007-2008	Mujeres jóvenes estudiantes del IESTP Condoray	Fundación Canfranc Ayuntamiento de Teruel y Calatayud
29	Reconstrucción de albergue y de casas de beneficiarias, afectados por el terremoto	2007-2010	Mujeres jóvenes y adultas de comunidades rurales del Valle de Cañete	Fundación Limmat
30	Desarrollo integral para combatir la pobreza en 5 comunidades rurales de Cañete - Perú	2008-2009	Mujeres adultas de 5 comunidades rurales del San Vicente de Cañete	Fundación Spark (USA)

Nº	Proyecto	Año	Población beneficiaria	Fuente Cooperante
31	Desarrollo competitivo de capacidades productivas de mujeres de escasos recursos de Cañete	2008-2011	Mujeres adultas de San Vicente de Cañete	Fundación Reina Sofía Fundación Promoción social American Initiatives OFID
32	Capacitación de mujeres jóvenes de escasos recursos para actuar como Promotoras Rurales en los poblados de San Vicente de Cañete”	2008-2009	Promotoras rurales	Fundación Canfranc
33	Mejora de la capacitación técnica en la gestión empresarial y desarrollo personal de las mujeres de Cañete	2008-2010	Mujeres de 6 comunidades rurales del Valle de Cañete	Generalitat de Valencia FPSC
34	Desarrollo integral de la mujer de escasos recursos de Cañete para la lucha contra la pobreza	2008-2011	Mujeres de 18 comunidades rurales del Valle de Cañete	Generalitat de Valencia Fundación del Valle
35	Desarrollo de las habilidades productivas y mejora de la competitividad de las mujeres de escasos recursos de Cañete	2008-2010	Mujeres de 18 comunidades rurales del Valle de Cañete.	Junta de Andalucía Fundación Albihar
36	Mejora del acceso a la capacitación y el empleo en el área de hostelería de las mujeres jóvenes en situación de pobreza y desventaja social de Cañete – Perú	2009-2010	Mujeres jóvenes estudiantes de la carrera de Hostelería del IESTP Condoray	Comunidad Autónoma de Murcia
37	Desarrollo de capacidades, procesamiento y mercadeo de frutas y lácteos en las zonas rurales de la provincia de Cañete – Perú	2011-2012	Mujeres Adultas de San Vicente de Cañete	Ayuntamiento de Valencia y Fundación Fade
38	Desarrollo humano sostenible a través de la formación de mujeres líderes para el desarrollo local y comunitario en 5 comunidades de escasos recursos de San Vicente de Cañete	2011-2012	Mujeres líderes de 6 comunidades rurales de San Vicente de Cañete	Gobierno de Navarra Fundación Cume
39	Mejora del acceso a la capacitación para el empleo a través de la educación en el área de Administración de Servicios de Hostelería para las mujeres jóvenes de escasos recursos del Valle de Cañete	2012 - 2013	Mujeres jóvenes del 4to y 5to de secundaria de San Vicente de Cañete y alumnas de la carrera de Hostelería del IESTP Condoray	Australia Aid ONG Releddev

Nº	Proyecto	Año	Población beneficiaria	Fuente Cooperante
40	Mejora del acceso a la capacitación para el empleo a través de la educación en el área de Administración de Servicios de Hostelería para las mujeres jóvenes de escasos recursos del Valle de Cañete II	2013-2014	Colegialas del 4to y 5to de secundaria de San Vicente de Cañete y alumnas de la carrera de Hostelería del IESTP Condoray	Australia Aid ONG REledev
41	Mejora del acceso a la capacitación para el empleo a través de la educación en el área de Administración de Servicios de Hostelería para las mujeres jóvenes de escasos recursos del Valle de Cañete III	2014 -2015	Mujeres jóvenes estudiantes de la Carrera de Administración de servicios de Hostelería del IESTP Condoray	Aus Aid ONG Reledev
42	Asistencia técnica y fortalecimiento empresarial para mujeres emprendedoras del Valle de Cañete.	2015 -2016	Mujeres microempresarias con negocios en funcionamiento	Aus Aid ONG Reledev

Anexo N° 2: Modelo de encuesta

PRIMER ENCUESTO PROVINCIAL DE MUJERES LÍDERES Y SUS AUTORIDADES ENCUESTA PARA MUJERES LÍDERES

Instrucciones: Lea con atención las siguientes preguntas y responda con objetividad marcando con un aspa (X) la letra que indica su respuesta.

1.- ¿Consideras importante la participación de la mujer en el desarrollo de la comunidad?

a) Sí ☐

b) No ☐

¿Porque?

2.- ¿Qué crees que hace falta en tu comunidad para lograr un desarrollo sostenible?

- a) Participar más y ponerse de acuerdo en las reuniones del pueblo.
- b) Apoyar y dejar trabajar a las autoridades locales.
- c) Compromiso y participación activa cuando se les convoca.
- d) Liderazgo y organización por parte de las mujeres
- e) Dinero
- f) Otros

3.- ¿Qué acciones crees que puedes impulsar desde el lugar donde te encuentras para contribuir al desarrollo de tu comunidad? ¿Qué necesitas para hacerlo?

4.- ¿Qué sugerencias darías a las instituciones para consolidar esfuerzos en mejora de la comunidad?

PRIMER ENCUENTRO PROVINCIAL DE MUJERES LÍDERES Y SUS AUTORIDADES ENCUESTA PARA A AUTORIDADES

Instrucciones: Lea con atención las siguientes preguntas y responda con objetividad marcando con un aspa (X) la letra que indica su respuesta.

1.- ¿Cuál cree Usted que es el mayor aporte de la mujer al desarrollo de su comunidad?

2.- ¿Cómo considera la participación de la mujer en las asambleas comunales

- g) Hay participación total de parte de la mujer en las asambleas del pueblo
- h) Hay participación parcial de parte de la mujer en las asambleas del pueblo
- i) No tienen interés por el desarrollo de la comunidad
- j) Sólo participan cuando se toca un tema de interés personal
- k) Otros

3.- ¿Cuáles serían las acciones que Ud. realizaría para contribuir al desarrollo de su comunidad?
¿Qué necesita para hacerlo?

4.- ¿Qué sugerencias daría a las instituciones para consolidar esfuerzos en mejora de la comunidad?

Anexo N° 3

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: “EVALUACION DE NECESIDADES DE CAPACITACION DE MUJERES DE CAÑETE”

a) Objetivo general.

Conocer con mayor profundidad las necesidades de capacitación y el interés por recibirla de las mujeres de escasos recursos de Cañete.

b) Universo de estudio

La unidad muestral es el hogar y el informante será la esposa o la mujer que sea cabeza de familia.

c) Técnica de investigación e instrumento

Se realizarán entrevistas directas y personales en el hogar; la información será obtenida mediante la aplicación de un cuestionario estructurado y estandarizado.

d) Método de muestreo

Para asegurarnos que se incluya a todas las mujeres de la población objetivo, se determinó un marco muestral. Se realizó un muestreo probabilístico de acuerdo al siguiente proceso:

- Selección aleatoria de puntos de partida.
- Selección de calles, avenidas y jirones por el sistema de "manzaneo".
- Selección de viviendas en función de un "salto sistemático".
- Selección de personas mediante la aplicación de un filtro selectivo.

Tamaño muestral

Se realizó un total de 113 entrevistas efectivas, distribuidas en las siguientes comunidades que pertenecen al ámbito de acción del proyecto:

Cuadro N°1

Comunidad	Nº de encuestadas
Tacorita	21
Santa Cruz	19
Playa Hermosa	9
Santa Bárbara	16
Roma	20
Villa el Carmen	15
Boca del Rio	9
Casablanca	4
Total	113

Fuente: Elaboración propia. 2006

e) Temas de estudio

i. Necesidades de capacitación de las mujeres, según los siguientes temas:

- ❖ Desarrollo personal
 - Autoestima
 - Persona Humana
 - Familia
 - Participación ciudadana
- ❖ Liderazgo
 - Capacidades y destrezas
 - Trabajo en equipo
 - Misión de servicio y desarrollo
- ❖ Mejoramiento de la vivienda
 - Distribución de espacios
 - orden e higiene en el hogar
 - Mejor uso de corrales
- ❖ Desarrollo comunal
 - Disposición de la basura
 - Diagnóstico comunitario
- ❖ Cocina y repostería
 - Elaboración de tortas
 - bocaditos
 - comida típica
 - postres típicos
 - chocolatería
- ❖ Tejido a mano
 - Tejido a crochet
 - Tejido a palito
 - Tejidos a paja
 - Bordados
 - Cerámica al frío
 - Repujado en cuero
- ❖ Alfabetización
 - Expresión oral y corporal

- Redacción
 - Ortografía
 - Comprensión de lectura
- ii. Posibilidades de capacitación en las comunidades.
 - iii. Dificultades para acceder a la capacitación
 - iv. Razones que hacen atractiva la capacitación en la comunidad

f) Resultados de la encuesta

i. En cuanto a necesidades de capacitación de las mujeres.

Se aprecia un alto interés de las beneficiarias de querer recibir capacitación en actividades productivas: 80.5 % desea recibir capacitación en tejido a mano y 77% en cocina y repostería. También demuestran interés en los demás temas siendo el primero “Mejoramiento de vivienda” (64.6%), seguido de Liderazgo (61%), Desarrollo Personal (59.3%), Alfabetización (57%) y finalmente Desarrollo Comunal (54%).

Cuadro Nº2

Nº de respuestas	Preferencia	%
91	Tejido a mano	80.5
87	Cocina y repostería	77.0
73	Mejoramiento de vivienda	64.6
69	Liderazgo	61.0
67	Desarrollo Personal	59.3
64	Alfabetización	57.0
61	Desarrollo Comunal	54.0

Fuente: Elaboración propia. 2006

- Sobre la capacitación en **tejido a mano**, 66% de las que señalaron esta opción, muestran preferencia por el tejido a crochet.

Cuadro Nº 3

Nº de respuestas	Prefiere	%
60	Tejido a crochet	66
28	Cerámica en frío	31
26	Tejido a palito	29
24	Bordados	26
17	Tejido a paja	19
8	Repujado en cuero	9

Fuente: Elaboración propia. 2006

- Dentro del rubro de cocina y repostería, 54% prefieren aprender a “elaborar tortas”:

Cuadro Nº 4

Nº de respuestas	Prefiere	%
47	Elaboración de tortas	54
32	Comida típica	37
26	Chocolatería	30
23	Bocaditos	26
23	Postres típicos	26

Fuente: Elaboración propia. 2006

- Respecto a la capacitación en **Alfabetización**, el 53% de las interesadas quiere mejorar su expresión oral y corporal:

Cuadro Nº 5

Nº de respuestas	Prefiere	%
34	Expresión oral y corporal	53
23	Ortografía	36
18	Comprensión de lectura	28
5	Redacción	8

Fuente: Elaboración propia. 2006

- En **Mejoramiento de la vivienda**, 66% prefiere aprender a tener “orden e higiene en el hogar”:

Cuadro Nº 6

Nº de respuestas	Prefiere	%
48	Orden e higiene en el hogar	66
18	Distribución de espacios	25
17	Mejor uso de corrales.	23

Fuente: Elaboración propia. 2006

- En el rubro de **Liderazgo**, hay una clara preferencia en recibir capacitación en trabajo en equipo (72%).

Cuadro Nº 7

Nº de respuestas	Prefiere	%
50	Trabajo en equipo.	72
23	Misión de servicio y desarrollo	33
11	Capacidades y destrezas	16

Fuente: Elaboración propia. 2006

- En relación a **Desarrollo Personal**, prefieren recibir clases sobre “Familia” (48%) y autoestima (45%):

Cuadro Nº8

Nº de respuestas	Prefiere	%
32	Familia	48
30	Autoestima	45
18	Participación ciudadana	27
14	Persona humana	21

Fuente: Elaboración propia. 2006

- Finalmente, sobre **Desarrollo Comunal**, 52% prefiere temas relacionados a Planificación participativa.

Cuadro Nº 9

Nº de respuestas	Prefiere	%
32	Planificación participativa.	52
26	Disposición de basura.	43
18	Diagnóstico comunitario	30

Fuente: Elaboración propia. 2006

ii. En cuanto a las posibilidades de capacitación en las comunidades

- A la pregunta ¿En tu comunidad se realizan talleres de capacitación que desarrollan tus habilidades? El 61% indicó que sí.

Cuadro Nº 10

Nº de respuestas	Respuesta	%
69	Sí	61
32	No	28
5	No lo he averiguado	4
7	No responde	7
113		100%

Fuente: Elaboración propia. 2006

- Las encuestadas manifiestan que después de asistir a talleres de capacitación mejoran su autoestima:

Cuadro Nº 11

Nº de respuestas	Respuesta	%
41	Que mejora su autoestima	36
23	Realizada, porque pone en práctica lo que aprende	20
21	Entiendo mejor las situaciones y doy solución a los problemas	18
16	Valorada	14
11	Estimada	10

Fuente: Elaboración propia. 2006

- En cuanto las dificultades para acceder a la capacitación

Las principales dificultades son dinero (35%), decisión (34%) y tiempo (32%):

Cuadro Nº 12

Nº de respuestas	Respuesta	%
40	Dinero	35
39	Decisión	34
37	Tiempo	32
17	Contar con la autorización del esposo	15

Fuente: Elaboración propia. 2006

- En cuanto a las razones que hacen atractiva la capacitación en la comunidad

Notamos que hay relación entre las preferencias de las encuestadas (capacitación en actividades productivas) y los motivos que según ellas, hacen atractiva una capacitación en las comunidades: el 43% quiere que se les enseñe a hacer cosas que luego les permita generar un ingreso.

Lo interesante es comprobar que también tiene un alto interés por recibir formación humana: desarrollo personal, liderazgo, desarrollo comunal, etc.

Cuadro Nº 13

Nº de respuestas	Respuesta	%
49	Que se enseñen a hacer cosas que luego se puedan vender y obtener un ingreso	43
42	Que se ofrezcan clases o talleres de desarrollo personal , liderazgo desarrollo comunal, que ayuden a las mujeres a salir adelante	37
14	Que nos enseñen temas nuevos.	12
11	Que las profesoras estén capacitadas.	10

Fuente: Elaboración propia. 2006

g) Conclusiones

- i. Los resultados demuestran un claro interés de las beneficiarias por los aprendizajes manuales que les genere ingresos, pero también hay mucha relación y coherencia entre los temas que demandan y las carencias que objetivamente se observa en esas comunidades.
- ii. El interés por recibir formación en educación familiar puede explicarse con el hecho de que la mayoría de las mujeres no tienen una relación estable con su esposo o son madres solteras o abandonadas, perjudicando el desarrollo de los hijos y su educación.
- iii. La necesidad de capacitarse en trabajo en equipo (dentro de liderazgo), guarda relación con la indiferencia que se observa en parte de la población al no asumir responsablemente las tareas que le toca o la asistencia a alguna reunión.
- iv. Por último, el hacinamiento, la falta de distribución de los ambientes y la falta de cuidado de detalles en hogar hace que las beneficiarias demanden temas de capacitación en ese sentido.

Estas carencias se observan directamente en el trato con las beneficiarias y muchas veces frenan el desarrollo de las comunidades.

Si quieres aprovechar tus habilidades, este programa es para ti!

■ Programa de Desarrollo de Capacidades Productivas

TE OFRECEMOS:

- Capacitación
(tortas, mermeladas, artesanías, etc.)
- Asistencia Técnica
- Servicios Financieros

REQUISITOS:

- Ilusión por iniciar un negocio o mejorar el que ya tienes
- Ganas de salir adelante
- Entre 18 y 50 años
- Participar en la labor de Condoray de tu pueblo

CHARLA INFORMATIVA:

LUGAR: En el local de Condoray de tu Comunidad

CONDORAY
CENTRO DE FORMACIÓN
PROFESIONAL PARA LA MUJER

Cefem
CENTRO DE FORMACIÓN
ECONÓMICA PARA LA MUJER

EM
La Buena de Todos
Municipio de San Juan
Comunidad de la Mujer

POLITÉCNICA

ENTREVISTA

Teléfonos: _____

1. PUEBLO _____

2. FECHA: _____

3. DATOS PERSONALES

Apellido Paterno _____	Apellido Materno _____
Nombres _____	Documento de Identidad _____
Fecha de Nacimiento _____	Edad _____
Estado Civil:	
Casada Civil ☐	Conviviente ☐
Casada Religioso ☐	Madre Soltera ☐
Grado de Instrucción _____	Ocupación _____
Número de personas que viven con usted: <input style="width: 100px;" type="text"/>	Número de hijos <input style="width: 100px;" type="text"/>

4. INGRESOS:

a) Tu ingreso mensual en soles:

0 – 100	<input style="width: 40px;" type="text"/>
101 – 200	<input style="width: 40px;" type="text"/>
201 – 300	<input style="width: 40px;" type="text"/>
301 – 400	<input style="width: 40px;" type="text"/>
401 – 500	<input style="width: 40px;" type="text"/>
Mayor de 500	<input style="width: 40px;" type="text"/>

b) Ingreso mensual de todos los miembros de tu familia que vivan contigo:

Menor de 500	<input style="width: 40px;" type="text"/>
500 - 1000	<input style="width: 40px;" type="text"/>
1001 – 1500	<input style="width: 40px;" type="text"/>
Mayor 1500	<input style="width: 40px;" type="text"/>

5. RELIGIÓN

Católica	<input style="width: 40px;" type="text"/>	¿Cuál? _____
Otra	<input style="width: 40px;" type="text"/>	
Ninguna	<input style="width: 40px;" type="text"/>	

6. ¿Has participado en algún curso o Seminario de Condoray en tu pueblo?

Sí <input style="width: 40px;" type="text"/>	No <input style="width: 40px;" type="text"/>
--	--

7. ¿Te consideras líder?

Sí <input style="width: 40px;" type="text"/>	No <input style="width: 40px;" type="text"/>
--	--

¿Por qué?

8. ¿Tienes problemas de salud?

Sí <input style="width: 40px;" type="text"/>	No <input style="width: 40px;" type="text"/>
--	--

¿Cuáles?

9. ¿Cuál crees que es el mayor logro que has obtenido en tu vida?

10. ¿Qué actividades productivas usted ha realizado o realiza?

Actividades	
1) Venta de dulces típicos	
2) Preparación y venta de comida	
3) Crianza de animales	
4) Venta ambulatoria	
5) Lavado de ropa	
6) Trabajo en la chacra	
7) Otros (especifique)	

especifique

11. CAPACITACIÓN

a. ¿Cómo te enteraste de este programa de capacitación?

Volantes	
Afiches en el local o comedor popular	
Perifoneo	
Por una amiga	
Por la promotora de Condoray	
Visitas domiciliarias	

Otro medio

Si se enteró por otros medios, especifique

b. Si la capacitación se realiza en San Vicente. ¿tú podrías asistir?

una vez a la semana

¿cuántas veces a la semana?

no podría asistir

¿Por qué?

c. ¿Qué horario te gustaría?

d. Te gustaría crear tu propia empresa?

Sí

No

Si la respuesta es sí, responde ¿Cuál?

e. ¿Te gustaría formar una empresa con otras mujeres?

Sí

No

¿Por qué?

12. Menciona 4 valores o virtudes que consideres más importantes y explícalos brevemente

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

APRECIACIONES DE LA ENTREVISTADORA

NOMBRE DE LA ENTREVISTADORA

NOTA: Anexar la hoja con la encuesta

RESULTADO

APRECIACIONES DE LA ENTREVISTADORA

RESULTADO

NOMBRE DE LA ENTREVISTADORA

RESULTADO

NOTA: Anexar la hoja con la encuesta

Anexo N° 6: Formato de valoración continua

FORMATO DE REGISTRO DE VALORACIÓN CONTINUA

Profesora: Margarita Esther Aliaga Aguilar **Curso:** Tortas Comerciales I
Fecha: Abril - Mayo

Logros del Curso:

Se logro que las alumnas conozcan e identifican las diversas clases de masas (bizcochuelos, queques, briza, etc.), preparando tortas comerciales con cubierta de chantilly y diversos rellenos.

Realiza prácticas de medir, pesar, mezclar, disolver, amasar, reposar, laminar, envolver, barnizar, hornear y aplica la seguridad e higiene y control de calidad.

Nombre de la Alumna: Juana Rosa Avalos Aroni
Trabajo en equipo, realizo prácticas en cclase mostró interés en aprender. Al inicio tuvo inseguridad en elaborar sola, pero ahora soluciona problemas.

Nombre de la Alumna: Leonela Yuri Cusi Gutierrez
Mostró interés en el aprendizaje, trabajo en equipo, es muy reservada

Nombre de la Alumna: Juana Rosa Orozco de Candela
Participa en todas las prácticas del taller, es muy activa, es colaboradora.

Nombre de la Alumna: María Del Carmen Cuadros Ramos
Muy participativa en las prácticas de taller, es solidaria con sus compañeras, le gusta lo que elabora.

Nombre de la Alumna: Rocio Alvites Anyosa
Tiene habilidades para elaborar diversos productos, muy participativa, soluciona problemas y trabaja en grupo. Realiza preparaciones para la venta y casa.

Nombre de la Alumna: Norma Marilú Sauce Meza
Participativa le gusta trabajar en equipo, tiene actitud empresarial

Nombre de la Alumna: Juana Joselinda Remuzgo Ruiz
Trabaja en grupo, ha elaborado productos para su casa, pero no se arriesga para la venta. Le falta toma de decisión.

Nombre de la Alumna: Nadezhda Natali Anicama Huanay
Muy optimista. Realiza preparaciones para la venta, mejoro la calidad de sus productos en beneficio de su clientela, es muy observadora

Nombre de la Alumna: Mirtha Fiorella Flores Martinez
Muy emprendedora y trabajadora. Trabaja en grupo, es creativa y participativa.

Nombre de la Alumna: Sara Sonia Licapa Joya
Participa activamente en los productos a elaborar. Trabaja en grupo y coordina. No le he notado actitud emprendedora no se tiene confianza.

Nombre de la Alumna: Flor Agripina Choque Villegas
Muy dinámica y activa en la elaboración de productos en el taller, tiene bastante interés y pregunta constantemente.

Nombre de la Alumna: Julia Olinda Ysagawa Vicente
Muy participativa tiene actitud empresarial, creativa, solidaria, se integra muy bien en su grupo de trabajo.

Nombre de la Alumna: Rosario Jannet Cuzcano De La Cruz
Participa activamente en las preparaciones, es creativa, tiene actitud empresarial.

Nombre de la Alumna: Maria Elena Cuadros Cabrera
Persona muy participativa, tiene actitudes empresariales, le gusta trabajar en grupo es muy eficiente.

Nombre de la Alumna: Julie Jacqueline Sánchez Campos
Muy participativa, realiza sus prácticas con deseos de aprender, trabaja en grupo, no llevo a terminar por alguna razón.

Anexo N° 7: Evaluación de la capacitación técnica

CONDORAY
CENTRO DE FORMACIÓN
PROFESIONAL PARA LA MUJER

Cefem
CENTRO DE FORMACIÓN
ECONÓMICA PARA LA MUJER

AÑO: 2011

MES: 10

ENCUESTADOR: Yolba Ferrero, Luz Angela

ENCUESTA DE EVALUACIÓN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

A. UBICACIÓN

Dirección: C.P.M. Santa Cruz 6 4

Calle - número N° barrio N° manzana N° de lote N° de casa

Ciudad: San Luis Tiempo de permanencia: 4 años Ocup.:

B. DATOS PERSONALES

Nombre: Soto Magallanes Rionda

Apellido paterno Apellido materno Señora

Educ.: 48 Estado civil: Soltera Nro. hijos: 3 Grado de instrucción: Secundaria C

C. NIVEL DE AUTOESTIMA

Creo valió que la capacitación brindada le ha ayudado a:

	SI	NO	UN POCO
1. Saber que tiene talentos y que puede desarrollarlos más	X		
2. Mejorar su relación con las personas que tiene más cerca	X		
3. Reconocer que es una persona valiosa para su familia y su comunidad	X		
4. Manifestar sus ideas y opiniones con más seguridad que antes	X		
5. Establecer una buena relación de amistad y de trabajo	X		
6. Tener más seguridad para enfrentar más riesgos	X		

D. INGRESOS

	SI	NO
1. Antes de ingresar al CEFEM usted tenía negocio	☒	☐

	SI	NO
2. Después de capacitarse en el CEFEM usted:		
1. Puso un negocio y ha puesto en práctica todo lo aprendido	☒	☐
2. Pensa en poner en marcha alguna idea de negocio	☒	☐
3. Mejoró los ingresos de la familia con la venta de los productos	☒	☐
4. Está dispuesta a seguir aprendiendo diferentes técnicas que le permitan generar ingresos	☒	☐
5. Busca nuevas oportunidades para seguir mejorando	☒	☐
6. Como ya tenía el negocio, éste ha mejorado en que:		
a) Tiene mayor número de clientes	☐	☐
b) Realiza un mejor control de los gastos	☐	☐
c) Tiene más ganancias	☐	☐

3. En qué otros programas del CEFEM ha participado?

	SI	NO
a. Creación de empresa	☒	☐
b. Atención personalizada	☐	☒
c. Comercialización	☒	☐
d. Crédito	☒	☐

Número de veces en las que participó: 1

4. Después de haber participado en el programa de comercialización, usted logró:

	SI	NO	UN POCO
a. Introducir sus productos en el mercado	☐	☐	☐
b. Nuevos clientes	☐	☐	☐
c. Mayores contactos	☐	☐	☐

	SI	NO
5. ¿Considera que la capacitación le ha beneficiado?	☒	☐

¿En qué sentido?

Porque aprendí hacer, yogurt, queso y ahora tengo un ingreso más con la venta de mis productos.

6. ¿Cómo considera la capacitación que recibió?

Excelente	Buena	Regular	Mala
☐	☒	☐	☐

¿Por qué?

Comprendí lo que me enseñaron, muy buenos profesores.

Anexo N° 8

TEST DEL EMPRENDEDOR

NOMBRE: _____

DNI: _____

N°	SI	NO	AUTOEVALUACIÓN
1			¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?
2			¿Afrontas los problemas con optimismo?
3			¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?
4			¿Te planteas los temas con visión de futuro?
5			¿Posees un espíritu creativo y emprendedor?
6			¿Quieres saber cómo se generan ideas creativas e innovadoras para crear empresas con futuro asegurado?
7			¿Aspiras a tener tu propia empresa o negocio relacionada con tu profesión u oficio?
8			¿Te sientes capaz de asimilar y comprender los cambios que sean necesarios hacer para crear tu propia empresa?
9	A)		Si actualmente trabajas, ¿desearías tener un futuro asegurado en caso de despido?
	B)		Si actualmente estudias, ¿Desearías financiar tus estudios generando tus propios ingresos desde tu empresa propia?
10			¿Quieres montar tu empresa de forma profesional basado en estudios económicos y financieros que minimicen el riesgo y garanticen una alta rentabilidad?

Para ser llenado por la entrevistadora:

11. ¿Qué harías en caso de fracasar en tu intento de hacer un negocio?

12. ¿Con cuál de estas afirmaciones te identificas mejor:

☐

Tener mi propia empresa

☐

Trabajar para una empresa ya formada

Apreciación de la entrevistadora:

Nombre y Firma de la entrevistadora

Anexo n° 9**DECLARACION DE COMPROMISO POR EMPRENDIMIENTO A EJECUTAR**

Yo,identificada con DNI
declaro que todos los datos aportados en este documento son verdaderos y me comprometo a
demostrarlo documentalmente en caso ser requerido por el personal que ejecuta el proyecto
“.....”

Asimismo, asumo la presente solicitud como documento vinculante, comprometiéndome a realizar el
proyecto solicitado en el plazo y formas indicado, a efectuar mis pagos según el cronograma, siguiendo
las recomendaciones del personal técnico de Condoray y a asumir el pago de mis otras compañeras en
caso no puedan pagar, hasta 3 cuotas como máximo.

Conozco que el crédito se me otorga para la realización del negocio indicado en mi Plan de Negocios,
habiendo aprobado la capacitación técnica y de gestión dada por Condoray. El 1.02% de tasa de interés
mensual aplicada, es compensada por mi asistencia a las reuniones del grupo, por mi participación en la
capacitación continua, por mi participación en el monitoreo y seguimiento de los otros negocios y por
constituirme en aval solidaria del resto del grupo de beneficiarias.

Asimismo, estoy de acuerdo en que las cuotas a pagar no excedan el 30% de mis ingresos familiares.

Asumo la corresponsabilidad con el personal de Condoray designado para la ejecución del Fondo
Rotatorio y con mis compañeras de la Asociación del grupo de emprendedoras.

Cañete,de Diciembre del 2007

Solicitante
DNI

Cónyuge o familiar
DNI

Presidenta de la Asociación de emprendedores
DNI

Personal Técnico de Condoray
DNI

Anexo N° 10**MANUAL DEL FONDO ROTATORIO****1. OBJETIVO**

Establecer normas y procedimientos para el otorgamiento y desembolso del FONDO ROTATORIO en una forma ágil y oportuna promoviendo actividades de transformación mediante su financiamiento y asistencia técnica para incrementar el nivel de autonomía de las mujeres del valle de Cañete.

2. RESPONSABLES

Responsable del proceso de crédito :	Coordinadora de Crédito del CEFEM
Responsables procedimientos :	Responsable CEFEM Responsable de LR Directora Ejecutiva de CONDORAY
Responsable de la aprobación:	1 miembro del Consejo de Dirección de CONDORAY. Responsable del CEFEM

3. ALCANCE

Este Manual aplica para el FONDO ROTATORIO de microcrédito creado en el marco del proyecto “Desarrollo de la mujer en las comunidades rurales del Valle de Cañete” y destinado principalmente a las mujeres de las comunidades beneficiarias con plan de negocios viable.

4. CONDICIONES PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO

- Haber participado activamente en los procesos de capacitación y Asesoría Técnica de proyecto “Desarrollo de la mujer en las comunidades del Valle de Cañete”
- Haber asistido a un 80% de las sesiones grupales e individuales durante la elaboración del plan de negocios.
- Culminar el Plan de Negocios y tener alto índice de viabilidad. La empresaria garantizará que los datos proporcionados para la elaboración de su plan de negocios sean reales y de acuerdo a su investigación.
- Usar el dinero exclusivamente para invertir en la empresa. El retiro de ese dinero debe hacerse con proformas y justificarse dentro de las 48 horas con recibos de compra (boletas o facturas) o recibos por honorarios profesionales.
- Permitir la revisión de sus gastos y las cuentas referentes a la inversión del dinero destinado al negocio.

- Presencia y asistencia el día y la hora acordada para la visita de supervisión del lugar del negocio.
- Garantizar que tiene acceso al lugar donde piensa poner el negocio.
- Participar, ser miembro y estar de acuerdo con las decisiones que se tomen en la Asociación del primer grupo de emprendedoras y asistir mensualmente a sus reuniones.
- Comprometerse al pago de su cuota del préstamo y ser aval solidario del resto del grupo de beneficiarias.
- Comprometerse a seguir capacitándose, facilitar el seguimiento y/o asesoría del negocio.
- Para las empresas como juguería, fuente de soda, restaurante, pastelerías, panaderías, bodegas, mini mercados, y mermeladas tendrán 2 meses como periodo de gracia; para el caso de tejidos, confecciones y artesanías el periodo de gracia será de 3 meses, tiempo prudencial para la colocación y venta de su primera producción. La cuota mensual de pago no debe exceder el 30% de su ingreso total familiar.
- Las beneficiarias tendrán acceso a un segundo crédito siempre y cuando hayan cumplido con cancelar el 50% del crédito anterior.

5. REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO

- Copia de documento de identidad.
- Copia de recibo de algún servicio.
- Formulario de solicitud de préstamo.
- Plan de negocios aprobado por consejo de dirección.
- Declaración de compromiso de pago y de responsabilidad asumida por la beneficiaria ante Condoray. El documento también debe estar firmado por un familiar (de preferencia cónyuge o hijo mayor de edad).
- Copia simple de alguna propiedad (tierra, vivienda, camión, auto).
- Compromiso de pago ante Asociación de emprendedoras.
- Ser miembro activo de la Asociación de emprendedoras y garantizar ser avalada por ésta.

6. TASA DE INTERÉS

CRÉDITO DE CAPITAL PARA LA MICROEMPRESA

Monto préstamo	Depende del giro del negocio
Nº Cuotas	36 (como máximo)
Interés anual	13.00%
Interés mensual	1.02%

- Monto máximo: Depende de cada negocio
- Interés mensual: 1.02%
- Tasa de interés moratorio: Conforme al artículo 1243 del Código Civil, el interés por mora será el máximo autorizado por el Banco Central de Reserva (BCR) y afectará a cada una de las cuotas pactadas desde el día siguiente al vencimiento de cada una de ellas, hasta la fecha de pago efectiva.
- Período de gracia: 2 meses. En casos como tejidos, confecciones y artesanías será de 3 meses.

7. MECANISMOS DE APROBACIÓN DEL CRÉDITO

- La coordinadora del crédito estudiará la solicitud (incluye monto a financiar, plazos de pago y garantías exigidas) y emitirá un informe que lo derivará al Consejo de dirección (en adelante CD) para su aprobación.
- En un plazo de 7 días el CD aprobará o denegará la solicitud.
- Una vez aprobado el crédito, se envía a contabilidad para la emisión de cheque y desembolso del dinero.

8. MECANISMOS DE DESEMBOLSO DEL CRÉDITO

- El coordinador de créditos debe llamar al cliente para informarle la aprobación del crédito e indicarle la fecha en la cual debe presentarse para hacer el desembolso.
- El cliente debe garantizar ser avalado por la Asociación de emprendedoras.
- El coordinador entregará el plan de pagos al cliente en el que se detalla el valor de las cuotas y las fechas a cancelar. Es importante explicárselo muy bien al cliente.

9. MECANISMOS DE DEVOLUCION DEL CRÉDITO

- Garantías: Como norma general, la asociación de emprendedoras asume el respaldo de todos sus integrantes de manera solidaria. Cuando se produzca un impago la deuda pendiente se dividirá entre el resto de beneficiarios que la añadirán a sus cuotas, hasta un máximo de 3 cuotas. Si finalmente el deudor se pone al corriente se devolverá al resto de beneficiarios la cantidad correspondiente en sus siguientes cuotas.
- Prenda global ó flotante: consistirá en el inventario de las posesiones de los beneficiarios, para luego realizar un contrato y ser las firmas del titular y su cónyuge. Quedan incluidos dentro de este rubro, animales, equipos mecánicos y/o electrónicos. En ningún caso será admitida como garantías, la vivienda habitual de la familia, o el predio principal donde se realiza la actividad económica que suponga el sustento principal de la economía familiar.
- Plazos de vencimiento: Los plazos deberán ir de un máximo de 3 años, con cronograma de pagos establecido.
- Ejecución de garantías: Cumplidos 8 días del vencimiento del plazo indicado en el cronograma de pagos, se podrá proceder a las garantías manifestadas en la solicitud.

Resolución Ministerial

N° 178 - 2019 - MINEDU

Lima, 16 ABR 2019

Vistos, el Expediente N° 0209239-2018, el Informe N° 00074-2019-MINEDU/VMGP-DIGESUTPA-DIGEST, el Informe N° 00382-2019-MINEDU/SG-OGAJ, y;

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución Ministerial N° 0075-95-ED de fecha 01 de febrero de 1995, modificada por la Resolución Ministerial N° 478-98-ED de fecha 23 de julio de 1998, el Ministerio de Educación - MINEDU, reconoció y autorizó entre otros, el funcionamiento del Instituto Superior Tecnológico Privado "CONDORAY", ubicado en la Carretera Panamericana Sur Km. 145, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima; para desarrollar los estudios conducentes a los títulos de profesional técnico en "Diseño de Modas", "Secretariado Ejecutivo", "Contabilidad" y "Administración de Servicios de Hostelería"; reconociendo como propietario a la "Promotora de Obras Sociales y de Instrucción Popular";

Que, mediante Resolución Directoral N° 287-2005-ED de fecha 28 de noviembre de 2005, la Dirección Nacional de Educación Secundaria y Superior Tecnológica del MINEDU, revalidó la autorización de funcionamiento institucional del Instituto Superior Tecnológico Privado "CONDORAY", en el local ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete y departamento de Lima, y de las carreras profesionales de "Contabilidad", "Secretariado Ejecutivo" y "Administración de Servicio de Hostelería";

Que, con Resolución Directoral N° 0251-2010-ED de fecha 08 de marzo de 2010, la Dirección General de Educación Superior y Técnico Profesional del MINEDU, autorizó al Instituto de Educación Superior Tecnológico Privado "CONDORAY", en adelante el Instituto, a ofrecer la carrera profesional de "Administración", en su local ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito San Vicente, provincia Cañete, departamento Lima;

Que, con fecha 12 de abril de 2012, la Dirección de Educación Superior Tecnológica y Técnico Productiva del MINEDU, otorga al Instituto el Certificado de Adecuación de Plan de Estudio de Carrera Profesional N° 004-2012-DESTP, al haber cumplido con adecuar el plan de estudios de las carreras profesionales de "Administración de Servicios de Hostelería", "Contabilidad" y "Secretariado Ejecutivo", de conformidad con lo establecido en la Resolución Directoral N° 0686-2010-ED, modificada por Resolución Directoral N° 0920-2011-ED;

Que, mediante Oficio N° 2145-2017-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST de fecha 30 de mayo de 2017, la Dirección de Gestión de Instituciones de Educación

Técnico-Productiva y Superior Tecnológica y Artística del MINEDU, comunicó al Instituto el haber cumplido con adecuar el plan de estudios de la carrera de "Contabilidad", a los lineamientos establecidos en el Diseño Curricular Básico Nacional de la Educación Superior Tecnológica y en el Catálogo Nacional de la Oferta Formativa de la Educación Técnico Productiva y Superior Tecnológica, aprobados por Resolución Viceministerial N° 069-2015-MINEDU y su modificatoria;

Que, con Oficio N° 2153-2017-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST de fecha 30 de mayo de 2017, la Dirección de Gestión de Instituciones de Educación Técnico-Productiva y Superior Tecnológica y Artística del MINEDU, comunicó al Instituto el haber cumplido con adecuar el plan de estudios de la carrera de "Administración de Servicios de Hostelería" a la denominación de "Administración de Servicios de Hostelería y Restaurantes", conforme a los lineamientos establecidos mediante Resolución Viceministerial N° 069-2015-MINEDU y su modificatoria;

Que, con fecha 30 de octubre de 2018, la señora Milagros del Pilar Panta Monteza, en calidad de representante legal de la Asociación "PROMOTORA DE OBRAS SOCIALES Y DE INSTRUCCIÓN POPULAR - PROSIP", en adelante la administrada, solicitó el licenciamiento del Instituto como Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", incluyendo tres (03) programas de estudios y su único local ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima; en el marco de la Ley N° 30512, Ley de Institutos y Escuelas de Educación Superior y de la Carrera Pública de sus Docentes; y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 010-2017-MINEDU, en adelante el Reglamento;

Que, mediante Oficio N° 426-2019-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST, notificado vía electrónica con fecha 25 de enero de 2019, la Dirección de Gestión de Instituciones de Educación Técnico Productiva y Superior Tecnológica y Artística - DIGEST, remitió a la administrada el Informe N° 011-2019-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST-LIC, el cual contiene el detalle de las observaciones realizadas a la solicitud licenciamiento, otorgándole un plazo de diez (10) días hábiles para la correspondiente subsanación;

Que, con Oficio N° 011-19-IESTP-C presentado con fecha 31 de enero de 2019, la administrada solicita una prórroga al amparo de la Ley N° 27444, para subsanar las observaciones formuladas; la cual es otorgada mediante Oficio N° 657-2019-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST, notificado vía electrónica el 05 de febrero de 2019, dándole un plazo de diez (10) días hábiles adicionales, con vencimiento indefectible el 22 de febrero de 2019;

Resolución Ministerial

N° 176 - 2019 - MINEDU

Lima, 16 ABR 2019

Que, mediante el Oficio N° 934-2019-MINEDU/VMGP-DIGESUTPA-DIGEST, notificado vía electrónica el 19 de febrero de 2019, se comunicó a la administrada que entre los días 26, 27 y 28 de febrero de 2019, se procedería con la visita al local ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima; la cual fue realizada el 27 de febrero de 2019, conforme consta en el Acta de Visita respectiva;

Que, con Oficio N° 016-2019-IESPC-D presentado con fecha 22 de febrero de 2019, la administrada adjuntó documentación, a través de la cual subsana las observaciones efectuadas por la DIGEST;

Que, mediante Oficio N° 1392-2019-MINEDU/VMGP-DIGESUTPA-DIGEST, notificado vía electrónica el 7 de marzo de 2019, la DIGEST comunicó a la administrada que revisados los documentos de levantamiento de observaciones, se identificó cierta información no satisfactoria, por lo cual, se solicitó las precisiones o aclaraciones respectivas, otorgándole un único plazo de diez (10) días hábiles para la presentación de la documentación;

Que, con Oficio N° 020-2019-IESPC-D presentado con fecha 20 de marzo de 2019 la administrada, adjunta información sobre las precisiones o aclaraciones formuladas por la DIGEST;

Que, mediante Oficio N° 00334-2019-MINEDU/VMGP-DIGESUTPA de fecha 03 de abril de 2019, la Dirección General de Educación Técnico - Productiva y Superior Tecnológica y Artística - DIGESUTPA remite al Despacho Viceministerial de Gestión Pedagógica, el Informe N° 00074-2019-MINEDU/VMGP-DIGESUTPA-DIGEST, mediante el cual la DIGEST concluye que la administrada ha acreditado que el Instituto cumple con las cinco (5) condiciones básicas de calidad señaladas en la Ley N° 30512, de acuerdo a la aplicación de la Matriz de Condiciones Básicas de Calidad aprobada por la Norma Técnica denominada "Condiciones Básicas de Calidad para el Procedimiento de Licenciamiento de los Institutos de Educación Superior"; en consecuencia, considera que corresponde se otorgue el licenciamiento al Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", el mismo que incluye tres (03) programas de estudios y su único local ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima;

Que, la DIGEST señala en su informe, que resulta necesario registrar la información académica en el Registro de Instituciones Educativas - RIE, incluyendo el registro de la señora Marilú Ynes Santos Sevilla, identificada con DNI N° 15340915, como Directora General del Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", al cumplir con los requisitos señalados en el artículo 31 de la Ley N° 30512;

Que, el artículo 24 de la Ley N° 30512, regula el licenciamiento de los Institutos de Educación Superior - IES y Escuelas de Educación Superior - EES, disponiendo que el licenciamiento es la autorización de funcionamiento que se obtiene a través de un procedimiento de verificación del cumplimiento de condiciones básicas de calidad de los IES y las EES públicos y privados, de sus programas de estudios y de sus filiales, para la provisión del servicio de educación superior;

Que, adicionalmente el artículo 25 de la Ley N° 30512, establece, entre otros aspectos, que el licenciamiento de los IES públicos y privados, de sus programas de estudios y de sus filiales es otorgado mediante resolución ministerial del Ministerio de Educación, para lo cual se deberá considerar el cumplimiento de las siguientes condiciones básicas de calidad: a) Gestión institucional, que demuestre la coherencia y solidez organizativa con el modelo educativo propuesto; b) Gestión académica y programas de estudios pertinentes y alineados a las normas del Ministerio de Educación; c) Infraestructura física, equipamiento y recursos para el aprendizaje adecuado, como bibliotecas, laboratorios y otros, pertinente para el desarrollo de las actividades educativas; d) Disponibilidad de personal docente idóneo y suficiente para los programas de estudios, de los cuales el veinte por ciento deben ser a tiempo completo; y e) Previsión económica y financiera compatible con los fines;

Que, según lo dispone el artículo 56 del Reglamento, el licenciamiento es el procedimiento que conduce a la obtención de la autorización de funcionamiento de un IES o EES público o privado, sus programas de estudios y sus filiales, para la provisión del servicio educativo de la educación superior, cuya vigencia es de cinco (5) años renovables, computados a partir del día siguiente de la emisión de la resolución que la otorga, previa verificación del cumplimiento de las condiciones básicas de calidad;

Que, los numerales 56.2 y 56.3 del artículo 56 del citado Reglamento, establecen que el otorgamiento de la licencia no exime a los administrados de garantizar el cumplimiento de las condiciones básicas de calidad durante la vigencia de la licencia otorgada; asimismo, dicha licencia no exime de la obtención de las licencias y/o autorizaciones regionales y municipales de compatibilidad de uso y condiciones apropiadas de higiene, salubridad y seguridad en los locales, entre otras;

Que, el artículo 57 del Reglamento, señala que las condiciones básicas de calidad son requerimientos mínimos para la provisión del servicio educativo en las instituciones de educación superior; su cumplimiento es necesario para el licenciamiento del IES y la EES, de sus programas de estudios y de sus filiales; dichas condiciones contemplan los aspectos detallados en el artículo 25 de la Ley N° 30512 y se desarrollan en la norma que emita el Ministerio de Educación, la que establece componentes, indicadores, medios de verificación y otros necesarios para su evaluación;

Resolución Ministerial

N° 178 - 2019 - MINEDU

Lima, 15 ABR 2019

Que, según la Segunda Disposición Complementaria Transitoria del Reglamento, los Institutos de Educación Superior Tecnológica autorizados antes de la vigencia de la Ley N° 30512, deben licenciarse como IES o Escuelas de Educación Superior Tecnológica, de acuerdo al cronograma que apruebe el Ministerio de Educación; en tanto, la Tercera Disposición Complementaria Transitoria establece que cuando se cumpla con las condiciones básicas de calidad y todos los requisitos previstos, se obtiene la autorización de funcionamiento como IES que incluye el licenciamiento de sus programas y filiales, incluyendo locales;

Que, mediante Resolución de Secretaría General N° 322-2017-MINEDU, publicada el 31 de octubre de 2017, se aprueba la Norma Técnica denominada "Condiciones Básicas de Calidad para el Procedimiento de Licenciamiento de los Institutos de Educación Superior", la cual tiene entre sus anexos, la "Matriz de Condiciones Básicas de Calidad", en donde se desarrolla cada una de dichas condiciones en componentes, indicadores, medios de verificación y consideraciones, que permiten elaborar la solicitud de licenciamiento, así como, establecer los criterios de su evaluación;

Que, la referida norma técnica aprobó como Anexo IV, el "Cronograma para el procedimiento de licenciamiento como IES de los IEST autorizados antes de la vigencia de la Ley N° 30512", precisando en su numeral 10.4 que, sin perjuicio del cronograma aprobado, los IEST que consideren cumplir las condiciones básicas de calidad pueden solicitar su licenciamiento antes de la fecha establecida en el referido cronograma;

Que, mediante Resolución Ministerial N° 035-2018-MINEDU, se modifica el referido Anexo IV "Cronograma para el procedimiento de licenciamiento como IES de los IEST autorizados antes de la vigencia de la Ley N° 30512", evidenciándose de éste, que el Instituto fue incluido en el Grupo 3, el cual contiene la relación de las instituciones que deben presentar su solicitud y documentación para el licenciamiento entre el 3 de setiembre al 2 de noviembre de 2018; por lo que, en el presente caso, la administrada cumple con la presentación de su solicitud el 30 de octubre de 2018;

Que, en ese sentido, estando a que el artículo 25 de la referida Ley N° 30512, señala que el procedimiento de licenciamiento no debe tener una duración mayor de noventa (90) días hábiles contados a partir del día siguiente de la presentación de la solicitud, y siendo que se generó la interrupción del plazo durante los períodos concedidos a la administrada para subsanar las observaciones advertidas por la DIGEST, la autoridad competente se encuentra habilitada para pronunciarse sobre la solicitud de licenciamiento materia del presente informe,

Que, conforme al numeral 58.4 del artículo 58 del Reglamento, dispone que el Ministerio de Educación, a través del órgano competente, emite un informe técnico que sustenta si se cumplen o no las condiciones básicas de calidad a través de la evaluación de los requisitos, el cual es remitido al superior jerárquico correspondiente para la expedición de la resolución que otorga o desestima lo solicitado;

Que, al respecto, la referida Norma Técnica denominada "Condiciones Básicas de Calidad para el procedimiento de Licenciamiento de los Institutos de Educación Superior", precisa en el sub numeral 9.2 del numeral 9, que la DIGEST, en el marco de sus competencias, evalúa las solicitudes de licenciamiento y los medios de verificación - MV que la sustentan, para lo cual verifica el cumplimiento de las condiciones básicas de calidad - CBC para la provisión del servicio de Educación Superior Tecnológica, y emite el informe técnico que contiene el análisis integral del cumplimiento de las mismas;

Que, de otro lado, a través de la Resolución de Secretaría General N° 096-2017-MINEDU se aprueba la Norma Técnica denominada "Norma que crea y regula el funcionamiento del Registro de Instituciones Educativas (RIE)", la cual tiene como alcance, entre otros, a las instituciones educativas de Educación Superior autorizadas o creadas por el Sector Educación;

Que, el sub numeral 6.1 del numeral 6 de la norma técnica citada previamente, define al RIE como el registro administrativo obligatorio de naturaleza pública y de carácter desconcentrado en el que se inscriben como asientos registrales las situaciones resultantes de los actos administrativos o actos de administración interna que son emitidos por una autoridad competente; que, habiendo sido producidos de conformidad con lo previsto en las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, crean o autorizan el funcionamiento, o modifican las características esenciales de las instituciones educativas;

Que, de acuerdo a lo señalado previamente, considerando la normativa aplicable, y teniendo en cuenta lo señalado en el Informe N° 00074-2019-MINEDU/VMGP/DIGESUTPA-DIGEST, a través del cual la DIGEST sustenta que la administrada ha acreditado que el Instituto cumple con las cinco (5) condiciones básicas de calidad establecidas en la Ley N° 30512, de acuerdo a la aplicación de la Matriz de Condiciones Básicas de Calidad aprobada en la precitada Norma Técnica, corresponde expedir la Resolución Ministerial que otorga el licenciamiento como Instituto de Educación Superior Privado, el mismo que incluye tres (3) programas de estudios, y su único local como sede principal, ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley N° 30512;

Resolución Ministerial

N° 178 - 2019 - MINEDU

Lima, 16 ABR 2019

Con el visto del Despacho Viceministerial de Gestión Pedagógica, de la Secretaría General, de la Dirección General de Educación Técnico - Productiva y Superior Tecnológica y Artística, de la Dirección de Gestión de Instituciones de Educación Técnico - Productiva y Superior Tecnológica y Artística, y de la Oficina General de Asesoría Jurídica;

De conformidad con lo dispuesto en el Decreto Ley N° 25762, Ley Orgánica del Ministerio de Educación, modificado por la Ley N° 26510; la Ley N° 30512, Ley de Institutos y Escuelas de Educación Superior y de la Carrera Pública de sus Docentes; el Decreto Supremo N° 010-2017-MINEDU, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30512; el Decreto Supremo N° 004-2019-JUS, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General; y el Decreto Supremo N° 001-2015-MINEDU, que aprueba el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Educación;

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Autorizar a la Asociación "PROMOTORA DE OBRAS SOCIALES Y DE INSTRUCCIÓN POPULAR - PROSIP", para ofertar servicios educativos como Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", en el marco de la Ley N° 30512, Ley de Institutos y Escuelas de Educación Superior y de la Carrera Pública de sus Docentes y su Reglamento, aprobado mediante Decreto Supremo N° 010-2017-MINEDU.

Artículo 2.- Otorgar el **LICENCIAMIENTO** institucional al Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY" incluyendo tres (3) programas de estudios, y su único local como sede principal ubicado en la Av. Condoray N° 120, distrito de San Vicente, provincia de Cañete, departamento de Lima, conforme se detalla en los Anexos 1 y 2 que forman parte integrante de la presente resolución; por el periodo de cinco (5) años renovables, computados a partir del día siguiente de la emisión de la presente resolución.

Artículo 3.- Disponer que el Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", no oferte servicios educativos bajo la denominación de Instituto Superior Tecnológico Privado "CONDORAY", así como programas de estudios y el local que no se encuentren detallados en los Anexos adjuntos a la presente resolución, a partir del día siguiente de la emisión de la misma.

Artículo 4.- El Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY", debe garantizar la culminación de los servicios educativos de los programas de estudios que se encontraban vigentes hasta la fecha de emisión de la presente resolución, en tanto

cuenten con estudiantes, así como la emisión de los certificados, grados y títulos de los egresados y estudiantes en curso.

Artículo 5.- Disponer que la Unidad de Estadística de la Oficina de Seguimiento y Evaluación Estratégica, dependiente de la Secretaría de Planificación Estratégica proceda a registrar la información contenida en la presente resolución en el Registro de Instituciones Educativas - RIE, de acuerdo a la información que le proporcione la Dirección de Gestión de Instituciones de Educación Técnico - Productiva y Superior Tecnológica y Artística.

Artículo 6.- Dejar sin efecto la Resolución Ministerial N° 0075-95-ED, modificada por la Resolución Ministerial N° 478-98-ED, que reconoció y autorizó el funcionamiento del Instituto Superior Tecnológico Privado "CONDORAY", así como los demás actos administrativos que autorizaron la revalidación institucional y los programas de estudios para dicho Instituto, debido a que la oferta educativa para la cual se encontraban autorizados continuará a través del licenciamiento al Instituto de Educación Superior Privado "CONDORAY".

Artículo 7.- Notificar la presente resolución a la Asociación "PROMOTORA DE OBRAS SOCIALES Y DE INSTRUCCIÓN POPULAR - PROSIP", conforme a Ley.

Artículo 8.- Disponer que la Oficina General de Asesoría Jurídica publique la presente resolución en el Sistema de Información Jurídica de Educación (SIJE), ubicado en el portal institucional del Ministerio de Educación (<https://www.gob.pe/minedu>).

Regístrese y comuníquese

FLOR PABLO MEDINA
Ministra de Educación

ANEXO 1 - PROGRAMAS DE ESTUDIOS

N°	PROGRAMA DE ESTUDIOS	NIVEL FORMATIVO	MODALIDAD	DURACIÓN	TOTAL DE CREDITOS	TOTAL DE HORAS	LOCAL
P01	Administración de Servicios de Hostelería y Restaurantes	Profesional Técnico	Presencial	6 (seis) periodos académicos	136	3328	001 Sede principal
P02	Contabilidad	Profesional Técnico	Presencial	6 (seis) periodos académicos	136	3136	001 Sede principal
P03	Administración de Empresas	Profesional Técnico	Presencial	6 (seis) periodos académicos	120	2896	001 Sede principal

* Tener en cuenta que el título debe consignar el nivel formativo seguido de la denominación del programa de estudios conforme se encuentra redactado en el Anexo 1.

178 - 2019 - MINEDU

ANEXO 2 – LOCAL

LOCAL	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	DIRECCION
001 Sede principal	San Vicente	Cañete	Lima	Av. Condoray N° 120

Anexo N° 12a

ENCUESTA PARA GRUPO DE CONTROL

I. DATOS GENERALES

1.1 Edad

1.2 ¿Cuál es el máximo nivel educativo alcanzado?

1	Ninguno	5	Secundaria completa
2	Primaria incompleta	6	Superior técnica incompleta
3	Primaria completa	7	Superior técnica completa
4	Secundaria incompleta	8	Superior universitaria

1.4 ¿Es jefe de hog Sí No

II.- ACCESO AL CRÉDITO

2.1 ¿Qué activos productivos posee?. Puede marcar más de una

1	Título de propiedad de sus tierras o casa
2	Equipos para una actividad productiva
3	créditos
4	Capital (producto de sus ahorros)
5	Capacitación profesional
6	Celular (antes año 2007)
7	Otros
8	Ninguno

2.2 ¿Realiza alguna actividad productiva?

Sí No pasar a la pregunta 2.8

¿Cuál?

1	Trabaja en la chacra
2	Cria y vende animales
3	Prepara y vende pasteles y dulces típicos
4	Trabaja como dependiente
5	Trabaja como independiente
6	Ayuda a un familiar sin recibir pago alguno
7	Otros

En el trabajo que realiza,

2.3 ¿La empresa está formalizada?

Sí No

2.4 ¿Considera apropiado el pago por el trabajo que realiza?

Sí No

2.5 ¿Cuenta con algún seguro y beneficios sociales?

Sí No

2.7 ¿Ha recibido algún crédito para la actividad que realiza?

Sí No

2.8 ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor su situación?

Se puede marcar más de una:

1	Los demás no valoran su trabajo
2	Pasa por situaciones de violencia familiar
3	Depende de los ingresos de su esposo
4	NO participa en las decisiones comunales
5	NO tiene mentalidad empresarial.
6	No tiene tiempo para usted misma
7	La capacitación no es importante para usted
8	Otros: _____
9	Todas las anteriores

2.9 ¿Quién toma las decisiones al interior del hogar?

1 El esposo 2 Usted 3 Ambos 4 Los Padres

5 Otros

2.10 ¿Cuáles han sido las mayores dificultades que ha encontrado en el negocio?

Enumérelas del 1 al 6. Siendo 1 la de mayor dificultad

☐	Conseguir clientes
☐	Llevar las cuentas del negocio
☐	Falta de tiempo para las ocupaciones del hogar
☐	Falta de apoyo familiar
☐	Falta de dinero para invertir en el negocio
☐	Falta de tiempo para capacitarse

III. NIVEL DE EMPODERAMIENTO

Sobre el grado de satisfacción en relación a su vida, 3.1 ¿Que tan satisfecha está en relación a...?

	Totalmente satisfecha	Satisfecha	Poco satisfecha	Insatisfecha
a. Su negocio				
b. Su trabajo como emprendedora				
c. Su ingreso familiar				
d. La forma de emplear su tiempo libre				
e. La forma en que le tratan los demás				
f. Su acceso al crédito				
g. Su toma de decisiones				

En relación a sus prioridades,

3.2 ¿Qué tan importante es para usted....?

- a. Tener su propio negocio
- b. Contribuir con los ingresos del hogar
- c. Ser una buena ama de casa
- d. Innovar su producto o servicio (que se distinga de los demás)
- e. Capacitarse y aprender nuevas habilidades

Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante

3.3 En relación a su situación...

- a. ¿Cómo se siente en su trabajo?
- b. ¿Cómo se sientes en su vida familiar?
- c. ¿Tiene tiempo para usted misma?
- d. ¿Cómo estan los ingresos familiares?
- e. ¿Cómo considera su preparación para generar más ingresos?
- f. ¿Cómo evalúa que está su vida?

Bien	Más o menos	Mal
Bien	Más o menos	Mal
Sí	Más o menos	No
Bien	Más o menos	Mal
Buena	Más o menos	Mala
Bien	Más o menos	Mal

3.4 Dentro de 5 años, cree que Su situación será (marcar solo 1):

1	Igual a la situación actual
2	Tendrá un negocio más próspero
3	Tendrá un empleo mejor pagado
4	Mejor que la situación actual

Anexo N° 12b

ENCUESTA PARA GRUPO EXPERIMENTAL

I. DATOS GENERALES

1.1 Edad

1.3 ¿Cuál es el máximo nivel educativo alcanzado

1	Ninguno	5	Secundaria completa
2	Primaria incompleta	6	Superior tecnica incompleta
3	Primaria completa	7	Superior tecnica completa
4	Secundaria incompleta	8	Superior universitaria

1.4 ¿Es jefe de hogar? Sí No

II.- CAPACITACIÓN Y ACCESO AL CRÉDITO ANTES DE LA INTERVENCIÓN

2.1 Antes de su participación en la capacitación/asr/ creación de empresas ¿Qué activos productivos poseía?. Puede marcar más de una (quien encuesta debe marcar el programa que recibió la encuestada)

1	Título de propiedad de sus tierras o casa
2	Equipos para una actividad productiva
3	créditos
4	Capital (producto de sus ahorros)
5	Capacitación profesional
6	Celular (antes año 2007)
7	Otros
8	Ninguno

2.2 Antes de tu participación en la capacitación/asr/creación empresas, ¿realizaba alguna actividad productiva?

¿Cuál? Sí No pasar a la pregunta 2.8

1	Trabajaba en la chacra
2	criaba y vendía animales
3	Preparaba y vendía pasteles y dulces típicos
4	Trabajaba como dependiente
5	Trabajaba como independiente
6	Ayudaba a un familiar sin recibir pago alguno
7	Otros

En el trabajo que realizabas,

2.3 ¿la empresa estaba formalizada?

Sí No

2.4 ¿Considerabas apropiado el pago por el trabajo que realizabas?

Sí No

2.5 ¿Contabas con algún seguro y beneficios sociales?

Sí No

2.6 ¿Habías recibido capacitación para realizar ésta u otra actividad?

Sí No

Si la respuesta es sí. ¿Qué tipo de capacitación recibiste? _____

2.7 ¿habías recibido algún crédito para la actividad que realizabas?

Sí No

2.8 ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor tu situación antes de participar en la capacitación/asr / creación empresas?

Se puede marcar más de una:

1	Los demás no valoraban tu trabajo
2	Pasaba situaciones de violencia familiar
3	Dependía de los ingresos de mi esposo
4	NO participaba en las decisiones comunales
5	NO tenía mentalidad empresarial.
6	No tenías tiempo para ti misma
7	La capacitación no era importante para ti
8	Otros
9	todas

2.9 ¿Quién tomaba las decisiones al interior del hogar?

<input type="text" value="1"/>	El esposo	<input type="text" value="2"/>	Usted	<input type="text" value="3"/>	Ambos	<input type="text" value="4"/>	Los Padres
<input type="text" value="5"/>	Otros						

III.- CAPACITACIÓN Y ACCESO AL CRÉDITO DESPUÉS DE LA INTERVENCIÓN

3.1 ¿Cómo te enteraste de la capacitación/asr / o creación de empresas?

<input type="text" value="1"/>	A través de un volante y afiche
<input type="text" value="2"/>	Me visitaron en mi casa
<input type="text" value="3"/>	En una charla informativa
<input type="text" value="4"/>	Por una promotora rural de mi comunidad
<input type="text" value="5"/>	Otros

3.2 Después del contacto personal o entrevista, ¿fuiste seleccionada para recibir la capacitación/asr o creación de empresas?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

3.3 ¿Qué cursos recibiste?

<input type="text" value="1"/>	Repostería y pastelería
<input type="text" value="2"/>	Procesamiento de frutas
<input type="text" value="3"/>	bisutería
<input type="text" value="4"/>	tejidos
<input type="text" value="5"/>	Gestión empresarial (mentalidad empresarial, costos, ventas, marketing y financiamiento)
<input type="text" value="6"/>	Computación e informática
<input type="text" value="7"/>	Asesoría en el sitio de trabajo para tu negocio (si marca 7, pasar a la 3. 6)
<input type="text" value="8"/>	Asesoría para creación de empresas
<input type="text" value="9"/>	Otros

3.4 ¿lograste realizar el montaje de algún negocio?

<input type="text" value="1"/>	Sí. Inmediatamente después de recibir la capacitación
<input type="text" value="2"/>	Sí .pero unos años después de la capacitación recibida
<input type="text" value="3"/>	No
<input type="text" value="4"/>	Otros

Si la respuesta es no pasar a la pregunta 3.14

3.5 ¿Que te animó a dar ese paso?

<input type="text" value="1"/>	Me sentía (o) preparada por la capacitación que recibí
<input type="text" value="2"/>	Me facilitaron el crédito y pude emprender
<input type="text" value="3"/>	Vi el ejemplo de mis otras compañeras y me inspiraron
<input type="text" value="4"/>	Quería mayores ingresos
<input type="text" value="5"/>	Quería independencia económica
<input type="text" value="6"/>	Tradición familiar (mis parientes tienen negocio)
<input type="text" value="7"/>	Otros

3.6 ¿Te facilitaron el crédito?.

<input type="text" value="1"/>	Sí
<input type="text" value="2"/>	No
<input type="text" value="3"/>	Lo hice con mis ahorros
<input type="text" value="4"/>	Otros

3.7 ¿Continúas con el negocio en el mismo giro con que empezaste?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

Si tu respuesta es No ¿Qué giro tienes actualmente? _____

3.8 Sea en el negocio inicial o en el nuevo giro, ¿consideras que la capacitación y/o el crédito ofrecido fueron factores importantes que te han permitido continuar con el negocio?

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

Porqué _____

3.9. Si no te hubieran dado el crédito inicial ¿hubieras podido montar tu negocio? (inicial o nuevo giro)

Sí	<input type="text"/>	No	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

Porqué _____

3.10 ¿Tienes crédito en algún otro banco?

Sí No

3.11 ¿Crees que el negocio te permite ser sujeto de crédito, es decir confiable para el banco ?

Sí No

3.12 ¿Cómo crees que sería tu situación ahora si no hubieras recibido la capacitación y el crédito ?

1	Seguiría trabajando en la chacra
2	Dependería de los ingresos de mi esposo
3	Otros tomarían las decisiones por mi
4	No hubiera podido educar a mis hijos
5	Tendría ingresos muy bajos
6	Otros

3.13 ¿Cuáles han sido las mayores dificultades que ha encontrado en el negocio?
Enumeralas del 1 al 6 . Siendo 1 la de mayor dificultad

	Conseguir clientes
	Llevar las cuentas del negocio
	Falta de tiempo para las ocupaciones del hogar
	Falta de apoyo familiar
	Falta de dinero para invertir en el negocio
	Falta de tiempo para capacitarse

Solo para quienes respondieron que no en la pregunta 3.4

3.14 ¿Cres que de haber montado el negocio tu situación sería diferente?

Sí No

En qué aspectos

1	Hubiera tenido independencia económica
2	Seguiría capacitándome
3	Hubiera proporcionado mejor educación a mis hijos
4	Hubiera podido acceder a créditos en los bancos
5	Otros

IV. NIVEL DE EMPODERAMIENTO DESPUES DE LA INTERVENCIÓN

Sobre el grado de satisfacción en relación a su vida, 4.1 ¿Que tan satisfecha estás en relación a...?

- a. Tu negocio
- b. Tu capacitación en general
- c. Tu trabajo como emprendedora
- d. Tu ingreso familiar
- e. la forma de emplear tu tiempo libre
- f. la forma en que te tratan los demás
- g. tu acceso al crédito
- h. tu toma de decisiones

Totalmente satisfecha	Satisfecha	Poco satisfecha	Insatisfecha

En relación a tus prioridades,

4.2 ¿Qué tan importante es para ti....?

- a. Tener tu propio negocio
- b. Contribuir con los ingresos del hogar
- c. Ser una buena ama de casa
- d. innovar tu producto o servicio (que se distinga de los demás)
- e. Capacitarte y aprender nuevas habilidades

Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante

4.3 En relación a tu situación antes de participar en la capacitación de CONDORAY

- a. ¿Cómo te sientes en tu trabajo?
- b. ¿Cómo te sientes en tu vida familiar?
- c. ¿Tienes más tiempo para ti misma que antes?
- d. ¿cómo estan los ingresos familiares?
- e. Cómo considera tu preparación para generar más ingresos?
- f. ¿Cómo evalúas que está tu vida respecto a antes?

Mejor	Igual	Peor	NA
Mejor	Igual	Peor	NA
Más	Igual	Menos	NA
Más	Igual	Menos	NA
Mejor	Igual	Peor	NA
Mejor	Igual	Peor	NA

4.4 Dentro de 5 años, crees que tu situación será:

1	Igual a la situación actual
2	Tendrá un negocio más próspero
3	Tendrá un empleo mejor pagado
4	Mejor que la situación actual
5	Otros