

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE SOCIOLOGÍA**



**EMPODERAMIENTO SOCIOECONÓMICO EN MUJERES QUE  
TIENEN ACCESO A MICROCRÉDITOS PRO MUJER DE LA  
PLAZA SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA-2016**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**LIZBETH SHINTIA CHINO BEATO**

**NELIDA GUISELA VILCHEZ LIMACHE**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**

**PUNO-PERÚ**

**2017**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE SOCIOLOGÍA**

**EMPODERAMIENTO SOCIOECONÓMICO EN MUJERES QUE TIENEN  
ACCESO A MICROCRÉDITOS PRO MUJER DE LA PLAZA  
SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA-2016**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**LIZBETH SHINTIA CHINO BEATO  
NELIDA GUISELA VILCHEZ LIMACHE**

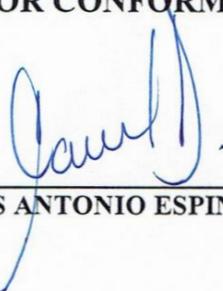
**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**



**APROBADA POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:**

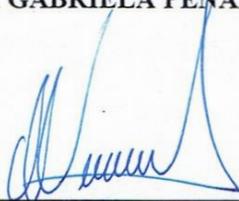
**PRESIDENTE**

  
M. Sc. CARLOS ANTONIO ESPINOZA ZEVALLOS

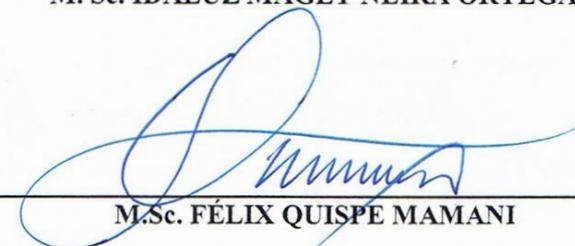
**PRIMER MIEMBRO**

  
Mg. LICELI GABRIELA PEÑARRIETA BEDOYA

**SEGUNDO MIEMBRO**

  
M. Sc. IDALUZ MAGLY NEIRA ORTEGA

**DIRECTOR/ASESOR**

  
M.Sc. FÉLIX QUISPE MAMANI

**Línea de Investigación: GESTIÓN Y RESPONSABILIDAD SOCIAL  
Sub Línea: POLÍTICAS, PROGRAMAS Y PROYECTOS SOCIALES**

**Fecha de sustentación: 27-12-2017**

## DEDICATORIA

*El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera.*

*A mis padres Esteban Chino Vilcapaza y Martha Beato Arapa que siempre me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica para mi formación profesional y a mis hermanos por ser mi motivo para seguir esforzándome y por el gran amor que me brindan. Gracias por ayudarme a cumplir mis objetivos como estudiante y persona.*

### **Shintia.**

*A Dios por brindarme una vida plena que sin ella no lograríamos nuestro objetivo en nuestro rumbo profesional. A las personas que me dieron la vida y que con arduo esfuerzo han logrado construir un futuro estable para sus hijos; a mis padres por todo el apoyo que me brindaron en mi formación personal y profesional.*

*Y a mis hermanos y sobrinos que han contribuido de manera significativa en mi formación profesional*

**Nely**

## AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestros sinceros agradecimientos:

- ❖ A nuestra primera casa de estudios la Universidad Nacional del Altiplano – Puno, por habernos brindado la oportunidad de cumplir nuestros objetivos como seres humanos ser estudiantes y culminar la profesión.
- ❖ A los docentes de la Escuela Profesional de Sociología, quienes, con sus enseñanzas, nos guiaron en nuestra formación profesional.
- ❖ A los miembros del jurado por su acertada observación en la presente investigación.
- ❖ Y a nuestros padres, quienes con su apoyo incondicional nos permitieron culminar la Escuela Profesional de Sociología, gracias a su apoyo económico y moral durante estos 5 años de estudio académico y hacia la culminación del presente trabajo de investigación.
- ❖ A nuestro Director y asesor de tesis M. Sc. Félix Quispe Mamani, quien camino con nosotros durante el desarrollo de la investigación y que, sin su apoyo y confianza no hubiera sido posible la culminación de la presente investigación.
- ❖ Finalmente agradecemos a nuestros compañeros y amigos, por habernos permitido compartir muchas experiencias.

**Las autores**

## ÍNDICE GENERAL

<b>RESUMEN .....</b>	<b>13</b>
----------------------	-----------

<b>ABSTRACT .....</b>	<b>15</b>
-----------------------	-----------

### CAPÍTULO I

#### INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	20
1.2. Formulación del problema de investigación.....	21
1.2.1. Pregunta general .....	21
1.2.2. Preguntas específicas .....	21
1.3. Antecedentes.....	22
1.4. Justificación.....	24
1.5. Objetivos de investigación.....	26
1.5.1. Objetivo general.....	26
1.5.2. Objetivos específicos .....	26

### CAPÍTULO II

#### REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. MARCO TEÓRICO .....	27
2.1.1. Efectos de los programas de microfinanzas.....	27
2.1.2. Enfoque de crédito .....	31
2.1.3. Enfoque de microfinanzas y desarrollo .....	32
2.1.4. Enfoque de pobreza .....	33
2.1.5. Género en el desarrollo (GED) .....	34
2.1.6. Género en el desarrollo .....	36
2.1.7. Empoderamiento de mujeres .....	37
2.2. MARCO CONCEPTUAL .....	39
2.3. HIPÓTESIS .....	47
2.3.1. Hipótesis general.....	47
2.3.2. Hipótesis específicas .....	47

2.3.3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES .....	48
--	----

### **CAPÍTULO III**

#### **MATERIALES Y MÉTODOS**

3.1. Nivel de análisis.....	50
3.2. Unidad de observación y análisis .....	50
3.3. Ejes de análisis.....	50
3.4. Dimensión de análisis .....	51
3.5. Tipo de investigación.....	53
3.6. Población teórica y muestra de estudio .....	53
3.6.1. Población teórica: .....	53
3.6.2. Población muestral.....	54
3.6.3. Procedimiento de recolección de datos.....	54
3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de los datos .....	55
3.7.1. Plan de tabulación, procesamiento y representación de datos .....	55

### **CAPÍTULO IV**

#### **EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

4.1. RESULTADOS .....	57
4.1.1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LAS SOCIAS .....	57
4.1.1.1. Distribución por grupos de edad de las socias que participan en Pro Mujer .	57
4.1.1.2. Grado de instrucción de las socias que participan en Pro Mujer .....	58
4.1.1.3. Estado civil de las socias que participan en Pro Mujer .....	60
4.1.1.4. Número de hijos .....	61
4.1.1.5. Religión .....	61
4.1.1.6. Actividad económica principal.....	62
4.1.1.7. Ingreso mensual familiar .....	63
4.1.1.8. Máximo de dinero que tiene acceso de préstamo de Pro Mujer la socia .....	64
4.1.1.9. Productos que vende en su puesto.....	65
4.1.2. EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES COMERCIANTES Y EL ADECUADO MANEJO DE LA CONSTRUCCIÓN DEL NEGOCIO .....	66
4.1.2.1. Persona que motivó a incursionar en su negocio .....	66

4.1.2.2. Frecuencia de disponibilidad inmediata de crédito para solventar por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de Pro Mujer .....	67
4.1.2.3. Capacidad de dirigir el negocio a partir de experiencias recibidas en el microcrédito Pro Mujer .....	68
4.1.2.4. Valoración y frecuencia de uso en el negocio a las capacitaciones recibidas en el manejo de microcrédito de Pro Mujer te sirve para dirigir su negocio ....	69
4.1.2.5. Principal fuente de financiamiento de su negocio y tipo tenencia de propiedad del negocio .....	70
4.1.2.6. Personaje que influye más en la decisión para el cambio de rubro de los productos que venden las .....	71
4.1.2.7. Consideración si el capital para invertir va en aumento.....	72
<b>4.1.3. VALORACIÓN EN EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES</b>	
<b>COMERCIANTES SOBRE MANEJO DE SUS INGRESOS FAMILIARES .....</b>	<b>73</b>
4.1.3.1. Consideración si es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades.....	75
4.1.3.2. Miembro de familia que influye en la administración de los ingresos en la familia.....	76
4.1.3.3. Mejoramiento de su calidad de vida con asistencia al microcrédito .....	78
4.1.3.4. Miembro de familia que planifica la distribución promueve el ahorro de sus ingresos familiares.....	79
4.1.3.5. Miembro de familia que decide sobre la adquisición de bienes para el hogar	80
<b>4.1.4. EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES SOBRE LAS RELACIONES</b>	
<b>ENTRE LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA .....</b>	<b>81</b>
4.1.4.1. Frecuencia de participación de los miembros de familia en el negocio y opinión de la pareja sobre su participación que tiene en el microcrédito de Pro Mujer .....	84
4.1.4.2. Principales actividades desprendidas producto de la participación de la mujer en el negocio con asesoramiento del microcrédito de Pro Mujer .....	85
4.1.4.2.1. Redistribución de las labores domésticas entre los miembros de su familia.....	86
4.1.4.2.2. Redistribución del trabajo en su negocio entre los miembros de familia.....	87
4.1.4.2.3. Realización de las labores domésticas del hogar .....	89
4.1.4.2.4. Dedicación con mayor tiempo en la educación de sus hijos.....	89

4.1.4.2.5. Tipo de autoridad y miembro de familia que se relaciona mejor con sus hijos .....	90
4.1.4.2.6. Mejoramiento de toma de decisiones a nivel familiar con la participación al microcrédito de Pro Mujer .....	93
4.1.4.3. Valores practican más con los miembros de la familia .....	93
4.2. DISCUSIÓN .....	95
4.3. METODOLOGÍA PARA LA PRUEBA DE HIPOTESIS .....	98
4.3.1. Contrastación de hipótesis .....	98
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>103</b>
<b>SUGERENCIAS .....</b>	<b>105</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>106</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>109</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	Grupos de edad de las socias.....	57
GRÁFICO 2	Grado de instrucción de las socias .....	59
GRÁFICO 3	Estado civil de las socias.....	60
GRÁFICO 4	Número de hijos de la socias.....	61
GRÁFICO 5	Religión que profesan las socias .....	62
GRÁFICO 6	Actividad económica principal .....	63
GRÁFICO 7	Ingreso mensual familiar de las socias.....	64
GRÁFICO 8	Máximo de dinero que se presta de Pro Mujer .....	64
GRÁFICO 9	Variedad de Productos de las socias para la venta.....	65
GRÁFICO 10	Capital para invertir va en aumento .....	73
GRÁFICO 11	Consideración si es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades.....	76
GRÁFICO 12	Mejoramiento de calidad de vida con asistencia al microcrédito ....	79
GRÁFICO 13	Miembro de familia que decide sobre la adquisición de bienes para el hogar.....	81
GRÁFICO 14	Redistribución de las labores domésticas entre los miembros de su familia .....	87
GRÁFICO 15	Redistribución del trabajo en su negocio entre los miembros de familia .....	88
GRÁFICO 16	Realización de las labores domésticas del hogar .....	89
GRÁFICO 17	Dedicación a educación de hijos .....	90
GRÁFICO 18	Mejoramiento de toma de decisiones a nivel familiar .....	93
GRÁFICO 19	Valores que practican los miembros de la familia .....	94

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	Distribución por grado de instrucción según personas que motivo a incursionar en su negocio .....	67
TABLA 2.	Distribución por grado de instrucción según frecuencia de disponibilidad inmediata de un crédito por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de pro mujer.....	68
TABLA 3.	Distribución por grado de instrucción según capacidad de dirigir su negocio en base a experiencias realizadas en el microcrédito pro mujer.....	69
TABLA 4.	Factores que permiten valorar las capacitación según frecuencia de uso en el manejo de microcrédito de pro - mujer.....	70
TABLA 5.	Principal fuente de financiamiento del negocio según, el tipo de tenencia del local o puesto que tiene para su negocio .....	71
TABLA 6.	Persona que proponer el cambio de rubro de los productos que vende según factores que motivaron elegir los productos a venderse.....	72
TABLA 7.	Miembro de familia que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia según quien contribuyo con el mayor porcentaje de ingresos a su familia.....	77
TABLA 8.	Miembro de familia que planifica la distribución de sus ingresos familiares según promueva la existencia de un dinero extra para el ahorro familiar .	80
TABLA 9.	Opinión de su pareja sobre su participación en el microcrédito de pro mujer * según frecuencia de participación en el negocio .....	85

TABLA 10. Persona que tiene autoridad en las relaciones con sus hijos según tipo de autoridad con sus hijos .....	91
TABLA 11. Distribución por grado de instrucción según frecuencia de disponibilidad inmediata de un crédito por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de pro mujer.....	99
TABLA 12. Miembro de familia que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia según quien contribuyo con el mayor porcentaje de ingresos a su familia.....	100
TABLA 13. Opinión de su pareja sobre su participación en el microcrédito de pro mujer * según frecuencia de participación en el negocio .....	102

## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

ALALC	:	Área Latinoamericana de Libre Comercio
BM	:	Banco Mundial
PND	:	Plan Nacional de Desarrollo
MED	:	Mujeres en el Desarrollo
INEI	:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
PIB	:	Producto Interno Bruto
CGAP	:	Grupo Consultivo Para Ayudar A Los Pobres
IMF	:	Instituciones Microfinancieras

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación cuyo Objetivo general es: Describir los factores personales que inciden en el empoderamiento socioeconómico en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016. Objetivos específicos: Relacionar el grado de instrucción educativo y su incidencia en el manejo y construcción del empoderamiento del negocio en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016. Estudiar como el ingreso económico de negocios se relaciona con el empoderamiento del manejo de sus ingresos familiares de las mujeres que tienen acceso al micro crédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016. Conocer según grupos de edad, como es el empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016. Para cumplir con el objetivo se ha considerado como unidad de observación a las socias participantes del microcrédito de PRO MUJER conformando por el distrito de Juliaca llegando a ser una población universal de 420 socias y aplicando la fórmula para poblaciones finitas se tiene como muestra a 183 socias. Lo que permitió que el desarrollo de la presente investigación sea de carácter descriptivo relacional porque, trata de analizar mediante un análisis deductivo con un enfoque cuantitativo hacia un modelo integral el empoderamiento de la mujer en el microcrédito, el caso de PRO MUJER. La investigación ha permitido concluir que, la participación de las socias en el microcrédito de Pro Mujer genera factores personales con un alto nivel de incidencia en el empoderamiento para el manejo de la construcción del negocio, buscando tener una buena administración y generando una buena relación entre los miembros de familia logrando una redistribución dentro de las actividades tanto del negocio como las actividades domésticas, producto del conjunto de talleres de capacitación para fortalecer su autoestima, liderazgo y administración del negocio. Conclusiones: La participación de las socias en el microcrédito de Pro Mujer genera factores personales con un alto nivel de incidencia en el empoderamiento para el manejo de la construcción del negocio, buscando tener una buena administración y generando una buena relación entre los miembros de familia logrando una redistribución dentro de las actividades tanto del negocio como las actividades domésticas, producto del conjunto de talleres de capacitación para fortalecer su autoestima, liderazgo y administración del negocio. El grado de instrucción se convierte en una herramienta para mejorar empoderamiento y manejo de la construcción

del negocio así se demuestra que la autora principal para generar el negocio fue por una decisión propia (50.3%), asimismo el 92,9% indican capacidad para dirigir su negocio a partir de lo aprendido y vivido en los talleres en el micro crédito de Pro Mujer. Existiendo de esta manera una alta valoración a la participación en el micro crédito porque le ha permitido tener mejor manejo de su negocio generando un mejoramiento en su autoestima. El ingreso económico genera mejor empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares, ya que, 61.2% de socias manifiestan que Sí satisface sus necesidades, para afrontar con éxito su negocio, hecho que permite que exista un empoderamiento. Asimismo el 75.4% de las socias manifiestan que participar en los microcréditos Pro Mujer ha cambiado su vida porque le ha permitido mejorar su calidad de vida. A mayor edad mejora las relaciones con los miembros de la familia donde se aprecia que existe valoración a la opinión que les brinda la pareja, asimismo indican que les agrada que participen en Pro Mujer. Las principales actividades han sufrido una redistribución por un parte dentro de las actividades domésticas entre los miembros de la familia, así se tiene que el 54.1% de las socias manifiestan que habitualmente se realiza la redistribución de las labores domésticas dentro del hogar. En relación a la participación de los miembros de familia en el negocio familiar el 46.4% de las socias manifiestan que se ha llegado a una redistribución igualitaria en las actividades que se desprenden producto del negocio. Lo que genera que el 59,6% de las socias manifiesten que ambos ejercen autoridad sobre los hijos y además el 76.5% de socias manifiestan que promueven el tipo de liderazgo democrático, al respecto Zubiría, manifiesta que las familias democráticas se caracterizan por tres cosas: la comunicación y participación continua de todos los miembros, los límites claros para los hijos y que quienes toman las decisiones fundamentales siempre son los padres.

**Palabras Claves:** Empoderamiento, Microcrédito, Actividades públicas, domésticas, Democracia, Liderazgo, Valores.

## ABSTRACT

In this increasingly globalized and interconnected world, the key to success lies in the use of all social and economic resources. However, despite the progress made, women continue to face discrimination, marginalization and exclusion despite the fact that equality between men and women appears as an internationally recognized universal precept, for which the present investigation analyzes the " Socioeconomic empowerment in women who have access to Pro Mujer micro-loans in the San José square of the city of Juliaca -2016 ". What allowed us to ask the general question is: What are the personal factors that affect the socioeconomic empowerment of women who have access to Pro Mujer's microcredit in the Plaza San José in the city of Juliaca -2016?

In order to fulfill the objective, the participating members of the PRO MUJER microcredit have been considered as the unit of observation, constituting the district of Juliaca, which has become a universal population of 420 members and applying the formula for finite populations. It has 183 members as sample. What allowed the development of the present investigation to be relational descriptive because it tries to analyze through a deductive analysis with a quantitative approach towards an integral model the empowerment of women in microcredit, the case of PRO MUJER.

The investigation has allowed to conclude that, the participation of the partners in the microcredit of Pro Mujer generates personal factors with a high level of incidence in the empowerment for the management of the construction of the business, seeking to have a good administration and generating a good relationship between family members achieving a redistribution within the activities of both the business and domestic activities, product of the set of training workshops to strengthen their self-esteem, leadership and business management.

**Key words:** Empowerment, Microcredit, Public, domestic activities, Democracy, Leadership, Values.

## CAPÍTULO I

### INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado: “Empoderamiento socioeconómico en mujeres que tienen acceso a microcréditos Pro Mujer de la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016” tiene el objetivo describir los factores personales que inciden en el empoderamiento socioeconómico en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016

Desde hace varias décadas, los estudiosos del desarrollo tenían la hipótesis de que para mejorar las condiciones de vida y reducir los niveles de pobreza en el mundo era fundamental tener acceso a los recursos financieros. Ante el reto de diseñar productos financieros inclusivos y adaptados a las necesidades de la población marginada de los circuitos formales, que carecía de garantías crediticias, avales y de un historial de rendimiento bancario, en la década de los setenta del pasado siglo surgieron los microcréditos. Este instrumento financiero nació con el claro objetivo de aumentar y mejorar el acceso de la población más pobre del mundo a sistemas de pequeños préstamos. Se trataba de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y poder así luchar contra su situación de pobreza (Lacalle 2001). Gracias a este acceso al crédito se ha contribuido no solo a la reducción de la pobreza, también a lo que se conoce como “círculos virtuosos” de empoderamiento económico, mayor bienestar y empoderamiento social y político para sus beneficiarios (Mayoux y Hartl 2009).

La redacción y elaboración del informe final del presente trabajo de investigación se realizó siguiendo una secuencia metodológica, con el fin de realizar una presentación que

permita una visualización pertinente de la información, la misma que contendrá todas las formalidades. El contenido está estructurado por capítulos en el que se presenta la metodología e hipótesis de la investigación, fundamentos teóricos de la investigación, presentación de análisis e interpretación de la información, conclusiones y recomendaciones.

En consecuencia, contiene cinco capítulos: en el primer capítulo, se desarrolla el planteamiento del problema, antecedentes y objetivos de la investigación, que comprende además el planteamiento del problema, formulación del problema de investigación, antecedentes, justificación, objetivos de investigación.

En el segundo capítulo, se desarrolla el marco teórico, conceptual e hipótesis de la investigación, de los cuales se disgrega. El marco teórico referencial; donde se considera: Efectos de los programas de microfinanzas, además incluye el marco conceptual y la hipótesis.

En el tercer capítulo, se desarrolla el diseño metodológico de la investigación que comprende los siguientes aspectos: nivel de análisis, unidad de observación y análisis, ejes de análisis, dimensión de análisis, población teórica y la muestra de estudio, procedimiento de recolección de datos, técnicas de procesamiento y análisis de los datos y el plan de tabulación, procesamiento y representación de datos.

En el cuarto capítulo, se describe el ámbito de estudio, para lo cual se ha considerado: el ámbito de estudio, la descripción de la empresa y su historia. En el quinto capítulo, se desarrolla la exposición de resultados, donde se presenta los resultados de la encuesta

realizada a las socias, para ello se ha dividió en cuatro partes: la primera son las características socioeconómicas de las socias. la segunda se considera el empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, considerando, sub temas como la persona que motivó a incursionar en su negocio, la frecuencia de disponibilidad inmediata de crédito para solventar por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de Pro Mujer, la capacidad de dirigir el negocio a partir de experiencias recibidas en el microcrédito Pro Mujer, la valoración y frecuencia de uso en el negocio a las capacitaciones recibidas en el manejo de microcrédito de Pro Mujer te sirve para dirigir su negocio, la Principal fuente de financiamiento de su negocio y tipo tenencia de propiedad del negocio, el personaje que influye más en la decisión para el cambio de rubro de los productos que venden y la consideración si el capital para invertir va en aumento.

En la tercera parte se desarrolla el empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares, para ello se considera si es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades, el miembro de familia que influye en la administración de los ingresos en la familia, el mejoramiento de su calidad de vida con asistencia al microcrédito, el miembro de familia que planifica la distribución promueve el ahorro de sus ingresos familiares y el miembro de familia que decide sobre la adquisición de bienes para el hogar. Y, en la cuarta parte se describe el empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, para ello se considera la frecuencia de participación de los miembros de familia en el negocio y opinión de la pareja sobre su participación que tiene en el microcrédito de Pro Mujer, las principales actividades desprendidas producto de la participación de la mujer en el negocio con asesoramiento del microcrédito de Pro Mujer, la redistribución de las labores domésticas y del negocio entre los miembros de su familia, como efecto

de la realización de las labores domésticas del hogar, la dedicación con mayor tiempo en la educación de sus hijos, el tipo de autoridad y miembro de familia que se relaciona mejor con sus hijos, el mejoramiento de toma de decisiones a nivel familiar con la participación al microcrédito de Pro Mujer y los valores practican más con los miembros de la familia.

Como parte final de la presentación se consignan las conclusiones, sugerencias, las referencias bibliografías y anexos.

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este mundo cada vez más globalizado e interconectado, la clave del éxito reside en la utilización de todos los recursos sociales y económicos. Sin embargo, a pesar de los progresos conseguidos, las mujeres siguen enfrentándose a la discriminación, la marginalización y la exclusión a pesar de que la igualdad entre hombres y mujeres aparece como un precepto universal reconocido internacionalmente. El propósito de la investigación, es presentar una alternativa para empoderamiento de la mujer, alternativa que desarrolla PRO-MUJER proporcionando a las mujeres de bajos recursos de América Latina los medios para generarse el sustento y labrar un futuro para sus familias a través de los microcréditos, capacitaciones y el apoyo en salud para un mejor empoderamiento dirigida al desarrollo personal, económico y social de las mujeres.

El objetivo de la investigación es analizar el empoderamiento socioeconómico de las mujeres que tienen acceso a los microcréditos PRO MUJER de la Plaza san José de la Ciudad de Juliaca – 2016. La forma en que las mujeres llegan a empoderarse socioeconómicamente con los microcréditos que les brinda PRO MUJER y de esa manera obtener autonomía económica en el seno familiar, y la motivación principal en la toma de decisiones y división del trabajo dentro de la familia la recuperación o reafirmación del autoestima y obtención de ingresos económicos. No solo para contribuir al bienestar familiar, sino al empoderamiento de la mujer. El estudio, que se está realizando en lo esencial tiene un carácter cuantitativo, utiliza los métodos analíticos descriptivos. Los cuales a través de cuestionario y entrevistas posibilitan llegar a la esencia de los análisis realizados.

La preocupación principal que se desconoce es si PRO MUJER impulsa el trabajo productivo y empresarial de la población y promover la participación más equitativa de

las mujeres, Si busca incorporarlas a la vida económica en condiciones más equilibradas. Por lo general el empoderamiento de las mujeres implica la apertura de más oportunidades, mayor acceso y control sobre los recursos y la participación en la familia etc.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

Frente a esta problemática compleja y de múltiples determinaciones, desde la dimensión social, con una óptica cuantitativa y cualitativa, el presente estudio está orientado a responder la siguiente preocupación fundamental:

### **1.2.1. PREGUNTA GENERAL**

¿Cuáles son los factores personales que inciden en el empoderamiento socioeconómico en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016?

### **1.2.2. PREGUNTAS ESPECÍFICAS**

¿Cuál es la relación según grado de instrucción en el manejo y construcción el empoderamiento del negocio en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016?

¿Cómo el ingreso económico de negocios se relaciona con el empoderamiento del manejo de sus ingresos familiares de las mujeres que tienen acceso al micro crédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016?

¿Según grupos de edad cómo es el empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016?

### 1.3. ANTECEDENTES

Habiendo realizado varias revisiones bibliográficas acerca del tema de investigación, documentación (bibliotecas) como también información virtual (Internet) no existen mayores trabajos de investigación acerca del empoderamiento de la mujer en microcréditos en tanto se ve claramente que no hay investigaciones de forma específica. Sin embargo, encontramos algunas investigaciones relacionados al tema, como el de:

- Maribel Cruz Mamani en la tesis que titula :“Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas Caritas Puno – programa PROMESA ” en cuyo trabajo se llegó a la conclusión que la intervención de la mujer en actividades económicas(producción, comercialización de bienes y prestación de servicios)los créditos otorgados por el programa PROMESA y su aporte económico al hogar logran contribuir al empoderamiento de la mujer en el ámbito personal (capacidad individual desarrollo personal, compartir toma de decisiones, y redistribución de roles, mejora en la calidad de vida familiar )y comunal (participación en ámbitos organizacionales).(Cruz, M. 2004)
- Bertha Quispe Mamani En la tesis “El programa de Microcréditos Caritas Diocesana Ayaviri en el distrito de Nuñoa, en cuyo trabajo realizado se llegó a la conclusión de que el impacto social que trajo la complementación del programa de microcréditos, esta expresada en los cambios de comportamiento socioeconómicos de las

familias usuarias, donde la mujer se convierte en el eje motor de autoempleo de la familia.

(Quispe, B. 2002)

- Felipe Portocarrero Maisch, Carolina Trivelli Ávila Y Javier Alvarado Guerrero en la investigación: “Microcrédito en el Perú, quienes piden, quienes dan”, refiere que, el crédito de pequeña escala puede contribuir a materializar la iniciativa empresarial de muchas mujeres, contribuyendo a superar las discriminaciones de género. La investigación constata que, en general, entre hombres y mujeres no existen diferencias significativas en el acceso al microcrédito. En cambio, sí existen diferencias según la severidad de la pobreza y el nivel de educación formal.

La segunda línea, aborda, las diferencias en el acceso al crédito de hombres y mujeres. Érica Field y Máximo Torero: refieren que las limitaciones de acceso de las mujeres al microcrédito, se debe principalmente al status económico de la mujer (generadoras de bajos ingresos), a los requerimientos formales impuestos por las instituciones financieras, que incluyen alfabetismo, ahorros y colaterales y a la “desigualdad en la propiedad”. Y es el limitado acceso de las mujeres al crédito, lo que reduce su capacidad para administrar los recursos de la familia y para tomar decisiones tan básicas como cuántos hijos tener. En esta misma línea se ubican los trabajos que señalan que son las mujeres mejores pagadoras y por ende se constituyen en mejores agentes de crédito, frente a los varones, lo que genera mayor sostenibilidad a las entidades crediticias (C, Trivelli. J, Yancari. H, Venero. 2005)

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN.**

Hasta el momento, los micro créditos son una estrategia clave para aliviar la pobreza y simultáneamente empoderar a las mujeres estos programas toman en cuenta el rol productivo de las mujeres contribuyendo al empoderamiento económico, social y productivo. A fin de determinar cuánto poder tienen las mujeres para acceder a sus recursos productivos, es necesario incluir la observación de los diferentes papeles que las mujeres desempeñan en el hogar y el impacto que tienen en sus negocios. El poder y la igualdad de género influyen en la toma de decisiones.

Las mujeres presentan el mayor índice de vulnerabilidad social y económica por ende está en una posición de desventaja en la equidad e igualdad de oportunidades. Actualmente los microcréditos forman parte del desarrollo de los micros y pequeñas empresas dirigidas por ellas dando resultados beneficiosos en la contribución de la economía familiar. Desde hace varias décadas, los estudiosos del desarrollo tenían la hipótesis de que para mejorar las condiciones de vida y reducir los niveles de pobreza en el mundo era fundamental tener acceso a los recursos financieros. Ante el reto de diseñar productos financieros inclusivos y adaptados a las necesidades de la población marginada de los circuitos formales, que carecía de garantías crediticias, avales y de un historial de rendimiento bancario, en la década de los setenta del pasado siglo surgieron los microcréditos.

Este instrumento financiero nació con el claro objetivo de aumentar y mejorar el acceso de la población más pobre del mundo a sistemas de pequeños préstamos. Se trataba de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y poder así luchar contra su situación de pobreza (Lacalle 2001). Gracias a este

acceso al crédito se ha contribuido no solo a la reducción de la pobreza, también a lo que se conoce como “círculos virtuosos” de empoderamiento económico, mayor bienestar y empoderamiento social y político para sus beneficiarios (Mayoux y Hartl 2009).

Considerando que el microcrédito es una de las estrategias como mecanismos de apoyo en la vida económica de la mujer rural, utilizada para solventar la precaria situación económica, entonces, resulta importante analizar en qué medida esta estrategia hace q las mujeres participantes se empoderen. Asimismo considerando también que en la década de los noventa las microfinanzas han sido utilizadas como una de las estrategias claves para el combate de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres desde entonces esta estrategia ha ganado mucho apoyo por parte de los gobiernos, organismos multilaterales y las ONGs. (Mayoux.1998)

En este contexto, analizar el microcrédito desde la perspectiva del empoderamiento ayuda a investigar aquellos elementos de dicho proyecto fue promover este proceso y aquellas que la obstaculizan de esta forma, dicho elementos podrán ser retomados en futuras diseñadoras del proyecto del sistema de ahorros y crédito teniendo la precaución de hacerlo cuando las condiciones del contexto lo permiten y sea adecuado para que las intervenciones para el desarrollo puedan favorecer la construcción de una sociedad inclusiva más justa y equitativa, asimismo se contribuye con el proceso metodológico para abordar investigaciones de esta naturaleza que permite conocer el empoderamiento de la mujer a partir de sus accesos al microcrédito a partir de un enfoque de género.

## **1.5. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN**

Considerando la reflexión anterior, para este trabajo se ha planteado los siguientes objetivos:

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Describir los factores personales que inciden en el empoderamiento socioeconómico en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICO**

- Relacionar el grado de instrucción educativo y su incidencia en el manejo y construcción del empoderamiento del negocio en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016.
- Estudiar como el ingreso económico de negocios se relaciona con el empoderamiento del manejo de sus ingresos familiares de las mujeres que tienen acceso al micro crédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016.
- Conocer según grupos de edad, como es el empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016.

## CAPÍTULO II

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 2.1. MARCO TEÓRICO

##### 2.1.1. EFECTOS DE LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS

Cheston,S. y Kuhn,L. (2001) Los programas de micro finanzas tienen el potencial de transformar las relaciones de poder y otorgar poder a los pobres tanto a hombres como a mujeres. En programas de micro finanzas bien administrados existe una relación de respeto entre el proveedor y el cliente que es inherentemente fortalecedora. Esto es verdad sin importar la metodología o estilo (si la institución sigue un método minimalista para la entrega de servicios financieros o uno más completo o integral). Como consecuencia, las microfinanzas se han convertido en un componente central de las estrategias para asuntos de género, alivio a la pobreza y desarrollo comunitario de muchas agencias donantes. Sin embargo, varios estudios y las experiencias de varias instituciones microfinancieras (IMF) 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.

Yunus, M. (2005). Los resultados que se comenzaron a obtener a partir de las diferentes experiencias en la concesión de microcréditos fueron muy positivos, puesto que no sólo contribuían a mejorar la situación económica de los beneficiarios, sino que además generaban efectos sociales positivos, como el fortalecimiento de las mujeres y nuevas relaciones más igualitarias entre los dos sexos. Las potencialidades de esta herramienta son tales que se han llegado a plantear el acceso al crédito como un derecho humano fundamental, ya que, si se prestara dinero a los pobres y se fomentasen una serie de principios financieros sensatos, se podría acabar con la pobreza.

Yunus, M. (1999). La identificación de las mujeres como una fuerza de trabajo confiable, productiva y económica, las hace preferidas para formar parte de la fuerza de trabajo para el sector de textiles y las empresas transnacionales electrónicas, así como también a tener la percepción de considerar a las mujeres como "buenas con el dinero", además de que ser mejores en el reembolso de los préstamos, las ha llevado a ser punto focal en los programas de Micro finanzas.

Mayoux, L. (2000) el aumento en el acceso a las micro finanzas contribuye a la reducción de la pobreza y a la sostenibilidad financiera e impulsa una serie de “espirales virtuosas” de empoderamiento económico, aumento del bienestar y empoderamiento social y político de las mujeres. No obstante, reconoce que el camino que la mujer tiene que recorrer para acceder en igualdad de condiciones a los servicios financieros es largo, especialmente en las áreas rurales. Como esta autora indica, la relación entre los servicios financieros y el empoderamiento no es automática y requiere de una estrategia centrada en el enfoque de justicia de género, entendida como la eliminación de las desigualdades y la discriminación que limita a las mujeres en todos los niveles, para que éstas puedan utilizar todo su potencial.

Mayoux, L. (2008) sostiene al respecto que el aumento de acceso a las micro finanzas ha sido percibido como una contribución no sólo a la reducción de la pobreza y la sostenibilidad financiera, sino también a una serie de “espirales virtuosas” de empoderamiento económico, aumento de bienestar y empoderamiento social y político para las mujeres mismas, cumpliendo, por lo tanto, con las metas de equidad de género y empoderamiento de las organizaciones involucradas. No obstante, aun cuando recopila muchos ejemplos que corroboran que estos espirales están ocurriendo en muchas partes

de Asia y África, demuestra también, con ejemplos contundentes, que hay aún un largo camino por recorrer antes de que a mujer tenga igual acceso a los servicios financieros, o esté en situación de beneficiarse en la medida de lo esperado, sobre todo en áreas rurales. La evidencia también indica que, a pesar de la indudable contribución de las microfinanzas, ninguno de los nexos entre el acceso de las mujeres a servicios financieros y el empoderamiento se puede asumir automáticamente. Abordar todos los componentes del tema de género requerirá por lo tanto un enfoque de justicia de género estratégico; no sólo, para asegurar la igualdad de género para el acceso, sino también estrategias para asegurar que este acceso se traduzca luego en empoderamiento y mayor bienestar, en vez de provocar la mera feminización de la deuda o solamente asegurar la captura de ahorros femeninos para la sostenibilidad de los programas financieros. Existe, por tanto, una necesidad urgente de ligar las micro finanzas con el desarrollo económico más amplio, si se quiere evitar que se produzca el sobre endeudamiento de las mujeres y sus familias, con serias consecuencias no sólo para las familias concernidas, pero también para las economías locales y nacionales.

Sen, A. (1999). Para referirse a que la pobreza no sólo implica la ausencia de recursos para satisfacer las necesidades vitales, sino que es la ausencia de libertades para ejercer los derechos. Para superar este estado es necesario un proceso endógeno de ampliación de las libertades que implique el desarrollo de la capacidad de agencia, o de la propia voluntad, de los excluidos sociales. Para Sen la libertad de agencia está directamente relacionada con el desarrollo de la capacidad de innovar y de provocar cambios y la forma de igualdad que deben promover las sociedades debe centrarse en la capacidad de los individuos para ejercer su agencia libremente y, libremente, tomar las decisiones que cada cual considere más adecuadas para su vida.

Durán, A. (2010). El reconocimiento de las mujeres como las distribuidoras más eficientes de bienes y servicios dentro del hogar, ha llevado a que sean el centro de los recursos destinados a aliviar la pobreza, así como los programas de transferencia de dinero. Lo anterior muestra cómo la justificación para la inclusión de las mujeres en el crecimiento económico ha sido un argumento de eficiencia, aun cuando los problemas de equidad siguen siendo algo secundario. Es importante señalar que, si bien la igualdad de género ayudará a traer crecimiento económico, este no necesariamente trae igualdad de género. El avance de ésta, requiere el fortalecimiento de las diferentes dimensiones de la autonomía de la mujer: la autonomía económica y política, la ciudadanía plena y la libertad de todas las formas de violencia, y la autonomía sexual y reproductiva

Duflo, J. (2012) Las mujeres que proveen para sí mismas y para sus familias están empoderadas. Toman más decisiones, tienen mayor influencia en las negociaciones, mayor autoestima y una mayor confianza en sus habilidades, pero, sobre todo, las mujeres que progresan económicamente también creen en su derecho de tomar decisiones sobre sus propias vidas. Además, la condición mejorada de algunas mujeres, puede beneficiar en una escala más grande a la sociedad. Las micro finanzas, ofrecen a las mujeres la oportunidad de entrar a la esfera pública como negociadoras, expandiendo sus roles más allá de amas de casa a sostén de la familia, con una mayor dotación de recursos.

Yunus, M. (1999). La identificación de las mujeres como una fuerza de trabajo confiable, productiva y económica, las hace preferidas para formar parte de la fuerza de trabajo para el sector de textiles y las empresas transnacionales electrónicas, así como también a tener la percepción de considerar a las mujeres como "buenas con el dinero", además de que ser

mejores en el reembolso de los préstamos, las ha llevado a ser punto focal en los programas de Micro finanzas.

UNESCO, (2007) Cuanto más las mujeres participan en la economía, se vuelven más comprometidas social y políticamente. Con sus comunidades, buscan tener más cambios que mejorarían no solo sus vidas, sino también la de otras niñas y mujeres, adjudicando que el poder del ejemplo es una variable influyente en la sociedad. Más familias pagarían para que sus hijas atiendan a los colegios si observan a otras mujeres ejercer su educación. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el estatus social de las mujeres en varias culturas hace que escondan sus esfuerzos al comenzar un negocio.

Banco Mundial, (2005) Los esfuerzos de una mujer para generar ingresos pueden también deberse porque algunas veces el esposo o padre, está fallando en proveer los recursos necesarios a su familia. Algunas personas se preocupan que esto pueda llevar a un incremento en la violencia doméstica. Sin embargo, a menudo lo opuesto suele más cierto. La participación de las mujeres en las micrfinanzas ha llevado a reducir la violencia doméstica en sus hogares a la vez que se reduce la pobreza. De hecho, la dinámica en muchas familias, parece mejorar cuando también los hombres se benefician de la prosperidad incrementada del hogar.

### **2.1.1. ENFOQUE DE CRÉDITO**

Es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo de tiempo determinado.

Operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos o bien conceder un plazo para un pago exigible; por ella, desde el punto de vista jurídico el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta o plazos. En la práctica la operación de créditos se formaliza ya sea por un movimiento de fondos o por el otorgamiento de una firma. (Elizondo , J .2004)

Esta asistencia en el caso del Perú va dirigida sobre todo a las mujeres debido a que las estadísticas demuestran que la pobreza es mayor en esta población, si bien no se descarta la participación de varones, el grupo meta en Perú está integrado específicamente por mujeres.

La razón para ello es que generalmente, la mujer ha sido marginada del acceso a capital y oportunidades. Por tanto, Perú ha visto como su población meta a la mujer empoderada. Además de que, ante situaciones de crisis y recesión, la mujer ha demostrado ser líder, y poseer una gran imaginación para salir adelante. Al integrarse al programa bancario, los beneficios para una mujer son la adquisición de acceso de habilidades que, aunque presentes, permanecían desconocidas para ella misma.

### **2.1.2. ENFOQUE DE MICROFINANZAS Y DESARROLLO**

El microcrédito es la parte esencial del campo de las Micro finanzas. El término Micro finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos y microempresarios cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. En general comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de

ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. para personas pobres o de bajos ingresos y para los micros y pequeñas empresas que éstas posean.

Las Micro finanzas están concebidas como una herramienta de desarrollo desde lo local, para afianzar los mercados internos ofreciendo acceso al mercado financiero a una población excluida por el Sistema Financiero dada su condición de vulnerabilidad y bajos ingresos, así como la falta de garantías exigidas por las Entidades Bancarias, con el fin de promover y afianzar el desarrollo de la economía local. Durante la cumbre de Micro crédito celebrada en Washington en febrero de 1997, representantes de 137 países lanzaron una campaña con el objetivo de alcanzar en nueve años, con esta forma de préstamo, a los 100 millones de familias más pobres del mundo. (CGAP , 2001))

### **2.1.3. ENFOQUE DE POBREZA**

La pobreza es una realidad que todos enfrentamos, que muchos vivimos, pero que resulta sumamente arduo definir y medir. Ello se debe básicamente a su carácter eminentemente subjetivo, relativo y cambiante. En efecto, desde la antigüedad, las ideas sobre la pobreza y el lugar de los pobres han sido motivo de fuertes controversias. (Sen, 1981).

La pobreza se expresa a través de diversas formas, desde los bajos niveles de ingreso y consumo hasta la salud precaria y la falta de instrucción, así como de otras facetas no materiales del bienestar, tales como las diferencias de trato por razón de género, la inseguridad y la exclusión social.

Al cierre de 2016, el porcentaje de la población peruana en situación de pobreza extrema pasó de 4.1% (cifra de 2015) a 3.8%. Ello representa una reducción de 0.3 puntos porcentuales, equivalente a 70,000 peruanos que salieron de la pobreza extrema, según el informe técnico Evolución de la Pobreza Monetaria 2007-2016, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Si bien en el periodo 2007-2016 este indicador se redujo 7.4 puntos porcentuales, quedan aún 1'197,000 peruanos en dicha situación, con un gasto inferior al costo promedio de la canasta básica alimentaria, valorizada en S/176 por persona, que representa el valor de un grupo de productos alimenticios socialmente aceptados y un requerimiento mínimo de energía para las actividades.

En la provincia de Puno se a realizado un arduo trabajo en la disminución de la pobreza teniendo un resultado considerable y en el informe reporta que a nivel nacional la pobreza continúa afectando al 23,9% de peruanos, mientras que en la región de Puno al 32,4% de habitantes, y a diciembre del año 2013.La disminución es del 3.5% lo que equivale a que 44 mil 395 puneños dejaron de ser pobres. La directora regional del INEI, Daniza Chávez Pazo sustentó que los programas sociales como Pensión 65, Juntos, QaliWarma, Beca 18, Fondo de Inclusión Social (FISE), la actividad minera y el aporte de las entidades privadas, coadyuvaron a la reducción de la pobreza en el departamento de Puno.

#### **2.1.4. GÉNERO EN EL DESARROLLO (GED)**

Frente a las limitaciones del enfoque MED, y debido al desacuerdo que expresan las feministas de que los problemas de las mujeres se coloquen en el terreno de lo biológico, y de que no se cuestionen las relaciones inequitativas entre hombres y mujeres, surge un

enfoque centrado en el género que se denomina GED. De acuerdo con Alberti (2004: 119) género se define como “una categoría teórico-metodológica que analiza la construcción social de la diferencia sexual, cuestiona las relaciones desiguales de poder (entre mujeres, entre hombres, y entre hombres y mujeres) y propone un cambio hacia la equidad e igualdad de género en las sociedades”. Para M. Corona (2000: 16, 33), las relaciones entre los géneros son un “producto cultural, político e ideológico” y más que sustentarse en una base natural, se apoya en construcciones sociales. En el Desarrollo toma en consideración cómo, sobre las diferencias biológicas, se construyen las diferencias sociales entre hombres y mujeres, las cuales se convierten en desigualdades sociales que se manifiestan como subordinación y discriminación de las mujeres. Este enfoque también considera otros determinantes de la situación de las mujeres que no tienen que ver con el género como son los factores económicos, políticos, étnicos y raciales (Moser, 1991:58).

Es importante recalcar que las políticas públicas dirigidas hacia las mujeres frente a la crisis se enmarcan ya sea en el MED o GED. Sin embargo, ha habido una mayor resistencia a la incorporación del enfoque GED debido a aspectos ideológicos, tales como la resistencia de planificadores a incorporarlo en las políticas, y a aspectos metodológicos como la inexistencia de instrumentos para formular políticas, programas y proyectos desde esta perspectiva (Moser, 1995:59).

Género en el Desarrollo propone el empoderamiento para superar los sesgos presentes en los enfoques provenientes del MED. Se entenderá por empoderamiento, aquel proceso en el que las mujeres logran “asumir el control sobre sus propias vidas para sentar sus propias agendas, organizarse para ayudarse unas a otras y elevar demandas de apoyo al Estado y de cambio a la sociedad” (Young, 1995: 158-159). En este proceso las mujeres redefinen

los roles de género de formas en las que expanden sus posibilidades de ser y hacer tanto en las relaciones como a nivel social (Mosedale, 2003: 16). Young señala que para las feministas implica “una alteración radical de aquellos procesos y estructuras que reproducen la subordinación genérica de las mujeres”. Este enfoque reconoce la necesidad de incrementar el poder de las mujeres, conceptualizando éste, no como dominación sobre otros, sino en términos de la capacidad de ellas de incrementar su autoconfianza e influir en la dirección del cambio social, político y económico, a través del control de recursos materiales y no materiales. (Young,: 1995)

### 2.1.5. GÉNERO EN EL DESARROLLO

<b>Género en el Desarrollo(GED)</b>	
<b>El enfoque</b>	❖ Un enfoque hacia el desarrollo
<b>El tema central</b>	❖ Las relaciones entre los hombres y las mujeres.
<b>El problema</b>	❖ Las relaciones de poder desigual (ricos y pobres, mujeres y hombres) que no permiten un desarrollo equitativo y la plena participación y visibilidad del trabajo de las mujeres.
<b>La meta</b>	❖ Un desarrollo equitativo y sustentable, con las mujeres y los hombres en la toma de decisiones.
<b>La solución</b>	❖ El empoderamiento de la mujer y de los demás desfavorecidos ❖ La transformación de las relaciones de las relaciones de desigualdad
<b>Las estrategias</b>	❖ Identificar/encarar las necesidades prácticas de las mujeres y las de hombres determinadas por ellos mismos para mejorar su condición. ❖ Encarar los intereses estratégicos de la población más pobre a través del desarrollo centrado en las personas.

Fuente: Moser, 1995

### 2.1.6. Empoderamiento de mujeres.

GED propone el empoderamiento como una estrategia para superar los sesgos presentes en los enfoques provenientes del MED. El empoderamiento de las mujeres, según Young (1995), consiste en “asumir el control sobre sus propias vidas para sentar sus propias agendas, organizarse para ayudarse unas a otras y elevar demandas de apoyo al Estado y de cambio a la sociedad”. Dicha autora (1995: 158) señala que para las feministas implica “una alteración radical de aquellos procesos y estructuras que reproducen la subordinación genérica de las mujeres”. Este enfoque reconoce la necesidad de incrementar el poder de las mujeres, conceptualizando éste, no como dominación sobre otros, sino en términos de la capacidad de las mujeres de incrementar su auto-confianza e influir en la dirección del cambio, a través del control de recursos materiales y no materiales.

Busca una redistribución del poder entre hombres y mujeres, y entre sociedades (Moser, 1995:105). El empoderamiento puede contribuir a mejorar la vida de las mujeres, en especial la de las mujeres rurales, ya que no sólo enfatiza su desarrollo personal, sino que también lucha por transformar aquellas estructuras y fuerzas que las marginan, las oprimen y las colocan en desventaja frente a los hombres.

El concepto de poder, central para el empoderamiento, es muy debatido entre sus teóricos y teóricas. Para Foucault (1985) el poder sólo existe en forma de relaciones entre miembros individuales o colectivos, es decir entre personas, instituciones y Estados, entre otros. En estas relaciones la acción de una contraparte actúa sobre la acción de la otra para influir en el comportamiento presente o futuro de esta última. En este sentido, el autor plantea que las relaciones donde hay resistencia y coerción son relaciones de poder.

Las feministas han ampliado este concepto llegando a concebirlo como capacidad (Emmet citada por Hartsock, 1985: 223). En un intento por tratar de señalar otros significados que no sea el de dominación, las feministas asocian el poder con habilidad, capacidad y efectividad (Hartsock, 1985: 225). Además existe otra concepción que alude al poder que una persona ejerce sobre sí misma, que le impide actuar y que limita su propio comportamiento y sus opciones de vida (Alberti, 1999).

Para Lagarde (1990:32) el poder se puede conceptualizar como “autoafirmación de los sujetos para vivir, es decir, se define en sentido positivo y no implica, en este caso, la opresión de los otros”; o bien como “la posibilidad de decidir sobre la vida del otro; en la intervención con los hechos que obligan, circunscribe, prohíben o impiden. Quien ejerce el poder somete, inferioriza, impone hechos, ejerce el control, se arroga el derecho al castigo y a conculcar bienes reales y simbólicos...” (Lagarde, 1990:31).

Esta última definición de poder es el que Rowlands (1997: 218) denomina como poder sobre y que describe como “la habilidad de una persona o grupo de hacer que otra persona o grupo haga algo en contra de sus deseos”. Esta habilidad está presente en los siguientes casos.

En aquellos casos en los cuales existe un conflicto observable debido a la incompatibilidad de deseos, frente a la cual un grupo trata de imponer los suyos al otro; Donde se ha suprimido el conflicto a través de un conjunto de reglas que impiden que un grupo con menor poder los manifieste abiertamente; y finalmente donde se evita que surja tal conflicto a través de la introyección de percepciones y concepciones del mundo en un grupo, que naturalice y promueva la aceptación de determinado tipo de comportamientos o formas de ser, de tal manera que dicho grupo no pueda visualizar alternativa es al orden

establecido (Lukes 1974, citado por Rowlands 1997, 219-220). Además Rowlands (1997: 220-223) señala otros tres tipos de poder en los cuales se basa el empoderamiento:

El poder para: es la capacidad para crear o generar nuevas posibilidades y acciones sin dominar. El poder con: es el poder colectivo que resulta ser mayor a la suma de los poderes individuales de quienes conforman este colectivo. El poder desde dentro: este poder alude al poder interior que tienen las personas, es decir al poder espiritual. Por su parte, Batliwala (1997: 205-207) señala tres enfoques dentro del empoderamiento:

a) El enfoque de Desarrollo Integrado: las mujeres son visualizadas como el factor clave para el bienestar de sus familias y sus comunidades. Se prioriza la disminución de la pobreza, la satisfacción de las necesidades básicas, la reducción de la discriminación de género y el aumento de la autoestima de las mujeres.

b) El empoderamiento económico: detrás de este enfoque se esconde la creencia de que es la falta de poder económico la causa de la subordinación de las mujeres, por lo tanto se trata de mejorar el control de éstas sobre los recursos económicos. Ejemplo de este enfoque sería los programas de ahorro y crédito y los programas de generación de ingresos a partir de proyectos productivos. El enfoque de concientización: este enfoque se basa en la idea de que, para que las mujeres logren cambiar su situación de subordinación, es necesario que comprendan los factores que generan dicha dependencia.

## **2.2. MARCO CONCEPTUAL**

- **ACTIVIDAD COMUNITARIA:** March S, Ramos M, Soler M, (2011); El estudio parte de una definición de actividad comunitaria fruto del consenso de un grupo de

personas expertas Así, para que una acción fuese considerada como actividad comunitaria debía estar activa en el año anterior, no ser puntual (incluida en algún programa), contar con participación del equipo de atención primaria y que la ciudadanía participara más activamente que como público pasivo o bien se tratara de una actividad intersectorial, es decir, en la que colaboraran sectores diferentes al de salud. Se excluyeron acciones dirigidas únicamente al diagnóstico o la detección de problemas de salud, campañas de vacunación y consultas individuales e intervenciones grupales que no consideraban explícitamente la participación de la comunidad. Los equipos de atención primaria consultados debían llevar al menos un año en funcionamiento.

- **ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA MUJER:** Moser, (1995); con el rol asignado a la mujer a partir de sus datos corporales principalmente por su capacidad reproductiva y la maternidad así también se le asignan tareas específicas en el espacio privado del hogar. Distribuye por lo que se distribuyen actividades productivas que “abarcan todas las tareas que contribuyen económicamente al hogar y a la comunidad, por ejemplo, cultivo y cría de ganado, fabricación de artesanías, empleo remunerado, transformación de materias primas, la producción de bienes y servicios para el autoconsumo y /o la comercialización”.
  
- **ACTIVIDADES PRODUCTIVAS:** Carrasco, A y Gavilán, V. (2012); Si seguimos analizando las actividades, productivas y reproductivas, que realizan hombres y mujeres aymaras, no cabe duda que se expone claramente una sociedad en transformaciones, donde la categoría Wayna (hombre joven, soltero) aparece en cierto modo desvinculada de la producción y reproducción de las familias campesinas. Las

- mayores oportunidades de educación que estos reciben en relación con las jóvenes, ha sido explicada por los/as entrevistados/as, debido a la necesidad que, históricamente, han tenido los hombres de ser los representantes de la familia ante la comunidad y el Estado. Mientras que en las mujeres la educación es considerada una mala "inversión", ya que con su casamiento se incorporarán a otra unidad doméstica y, además, no tienen la obligación de representación, especialmente ante la sociedad nacional. Pero está claro que en la práctica la educación supone mayores capacidades de información, manejo de las relaciones extra comunidad y mayor prestigio para quienes poseen niveles avanzados; por tanto, la condición de las mujeres va detrás de los varones. Con todo, hay que decir que esta situación ha cambiado enormemente, constatándose cada vez más un aumento en los niveles de escolaridad de las jóvenes
- **AHORRO** es una actividad que tiene una gran importancia en el mundo moderno; desde tiempos remotos ya se tenía el concepto de ahorro se practicaba en los pueblos de la antigüedad, sin embargo es demasiado fuerte la influencia que ejercen los medios masivos de comunicación, los amigos, la moda, los grupos sociales a los cuales pertenecemos, la presión social, y siempre tendemos a comprar, comprar y comprar. Actualmente existen instituciones dedicadas a brindar seguridad a los fondos de los ahorristas y es necesario fomentar en la ciudadanía el hábito del ahorro; ya que es una sana actividad que debemos practicar, ahorrar quiere decir ser precavido, cuidadoso con el provenir, poniendo en práctica el conocido adagio popular que dice "hay que guardar pan para mayo". (Alarcón, 2014)
  - **BANCOS COMUNALES:** Los bancos comunales son organizaciones de crédito y ahorro formado por grupos de entre 10 y 50 miembros. Estos grupos son normalmente mujeres que se asocian para autogestionar un sistema de microcréditos, ahorro y

apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí.

[http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no64/15a-bancos\\_comunales\\_su\\_organizacion\\_y\\_funcionamiento.pdf](http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no64/15a-bancos_comunales_su_organizacion_y_funcionamiento.pdf)

- **EMPODERAMIENTO:** el empoderamiento son procesos y mecanismos mediante los cuales las personas, las organizaciones y las comunidades ganan control sobre sus vidas. En su formulación del empoderamiento los procesos y los resultados están íntimamente ligados. El empoderamiento como un proceso intencional, continuo, centrado en la comunidad local, que implica respeto mutuo, reflexión crítica, cuidado y participación grupal, a través del cual personas carentes de un compartir equitativo de recursos valorados ganan mayor acceso a, y control sobre esos recursos. El concepto de empoderamiento ha ocupado un lugar primordial en la psicología comunitaria, denotando a la vez una orientación valórica y un proceso con componentes cognitivos, afectivos y conductuales (Rappaport : 1984)
- **GÉNERO:** Es un término técnico específico en ciencias sociales que alude al «conjunto de características diferenciadas que cada sociedad asigna a hombres y mujeres». entonces, al hablar de género se está remitiendo a una categoría relacional y no a una simple clasificación de los sujetos en grupos identificados ; según la organización mundial de la salud, éste se refiere a «los roles socialmente construidos, comportamientos, actividades y atributos que una sociedad considera como apropiados para hombres y mujeres», así, en términos generales guarda relación con las diferencias sociales (Fort, 1993)

- **MICROCRÉDITOS:** Pequeños préstamos que se conceden a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora, por lo que también se les denomina “pobres emprendedores”. Los recursos económicos así obtenidos por los beneficiarios han de destinarse a la puesta en marcha de pequeñas empresas, generándose, por tanto, autoempleo (Martín, 2006)
  
- **MICROFINANZAS:** se considera el alcance del término informalidad en la economía y en los mercados financieros. Microfinanzas y microcrédito tienen distintos significados dependiendo de los autores considerados. En la comunicación se revisa la evolución teórica de las finanzas en la economía y el desarrollo, partiendo de los pensadores del siglo xix y considerando también las políticas económicas de los países en desarrollo. Se analiza la influencia del microcrédito en la reducción de la pobreza bajo dos enfoques: enfoque del sistema financiero y enfoque de préstamos para reducir la pobreza. El microcrédito necesita de unos fondos cuya procedencia y administración se describen. (Smith, 1776)
  
- **PARTICIPACIÓN COMUNITARIA:** Aguilar, M. (2005); Participación es una palabra de uso muy común en la vida cotidiana, pero esto no significa que sea una expresión de significado transparente ni comprendida por todos perfectamente. La palabra participación procede del latín participare, está compuesta de la raíz pars (parte) y del derivado capere (tomar), así que etimológicamente significa tomar parte de algo, pero éste es un término que se caracteriza por ser muy amplio y a la vez equívoco, ambiguo, relativo y con fuertes connotaciones ideológicas.

- PARTICIPACIÓN: la participación se considera como un ente fundamental a través del cual se puede evidenciar el empoderamiento en sus tres dimensiones, “ la participación Entonces se refiere al protagonismo de hombres y mujeres mediante acto voluntario motivado por el interés y el deseo de hacer presencia opinar comentar, sugerir y tomar decisiones en acciones productivos que buscan favorecer las condiciones de vida” (Grupo consultivo en género, 1996)
  
- POBREZA: la pobreza como “necesidad, estrechez, carencia de lo necesario para el sustento de la vida”. La preocupación por la pobreza se ha expresado por siglos, aun cuando su prioridad en la agenda de la acción política no siempre ha sido elevada. Sus diferentes significados y manifestaciones han sido materia de estudio de historiadores, sociólogos y economistas principalmente, lo que ha dado como resultado una gran variedad de definiciones. (Robles, 2008.) La conceptualización de la pobreza hay que definir quién debe de estar en el centro de nuestro interés, en un sentido lógico, la pobreza es una característica de los pobres, como un grupo que forma parte de la sociedad, y en los cuales debemos de centrar nuestro análisis para conocer sus características. Lo anterior no debe significar que se niegue la interrelación e influencia que existe con los no pobres del mismo grupo social. (Sen, 1981)
  
- PODER. De los Campos, H (2007) En tanto mecanismo, toda definición de una situación en virtud de la cual un individuo o grupo puede imponerse a otro individuo o grupo. En tanta relación, toda forma de interacción en la que del total de sus participantes unos pueden imponerse a los otros más de lo que los otros pueden imponerse a los unos. El ejercicio del poder (o de la cuota relacional de poder) descansa no solo en la naturaleza de su ejecutor sino también, y en buena medida, en cierta disposición de parte de su objeto. Se ha sostenido así, que el amor y el temor

operan positivamente a la ocurrencia del poder. Pero tales estados del espíritu resultan en todo caso condición suficiente, pero no necesaria, ya que el poder puede, en última instancia, prescindir de esos sentimientos. Desde tiempos inmemoriales los filósofos se han preguntado sobre la justicia de las distintas formas de poder, y sobre la relación que tal carácter guarda con los estilos de su ejecución.

- POSICIÓN DE LAS MUJERES: Agiriano, J.(2010) ; hace referencia a las características socio económicas que configuran los niveles materiales de vida determinando la discriminación de las mujeres en relación a los hombres .trabajar sobre la posición de las mujeres significa introducir cambios en las estructuras y factores que determinan esa desventaja y la desigualdad de oportunidades dentro de la sociedad
- PROMOVER significa impulsar, estimular o favorecer el desarrollo o la realización de algo. La palabra, como tal, proviene del latín promovēre, que significa 'mover o empujar hacia delante'. Elaborar o establecer el plan conforme al que se ha de desarrollar algo, especialmente una actividad.
- SUPERACIÓN: la superación puede ser entendida como el vencimiento de un obstáculo o dificultad, o también como la mejora que haya tenido lugar en la actividad que cada persona desarrolla, esto en cuanto a lo profesional y metiéndonos más en el plano personal, la superación, también, es la mejora que una persona puede experimentar en sus cualidades personales. Es vencer un obstáculo, en este caso, por ejemplo, podríamos ubicar a aquellas personas que a pesar de observar una discapacidad física no se quedan en su casa sentados en una silla de ruedas, sino que por el contrario, siguen su vida, a pesar de este obstáculo que es la falta de movilidad

y lo superan estudiando, recibíendose y luego peleando por un lugar laboral.

(Hubbard, E. 2002)

- TOMA DE DECISIONES: Díaz, D. (2005); La toma de decisiones se define, siguiendo a Schein, como "el proceso de identificación de un problema u oportunidad y la selección de una alternativa de acción entre varias existentes, es una actividad diligente clave en todo tipo de organización" Distintos estudiosos formularon distintos modelamientos de la toma de decisiones con objeto de entrenar la resolución de forma efectiva desde una perspectiva cognitivo-conductual, como D'Zurilla y Goldfried.

Según Maldonado en su obra "Un modelo de terapia cognitiva desde la perspectiva de la psicología del aprendizaje", estos autores plantean una serie de fases desde la perspectiva social. Maclado (2002); la toma de decisiones se refiere a la descentralización – socialización del poder, Lo que implica es trasladar cuotas de poder, de impacto a los actores sociales del poder local. Este es un proceso dónde los y las sujetas del poder, factores internos y externos manifiestan su autonomía y convergencias en la toma de decisiones qué solventaran las demandas sociales a través de estrategias de diálogo y del cumplimiento de lo propuesto por parte de las organizaciones.

## **2.3. HIPÓTESIS**

### **2.3.1. HIPÓTESIS GENERAL**

Los factores personales inciden positivamente en el empoderamiento socioeconómico en mujeres que tiene acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016

### **2.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

- A mayor grado de instrucción, mejor empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, en las mujeres que tienen acceso a los ingresos familiares en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016.
- A mayor grupo de edad mejor empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza San José de la ciudad de Juliaca -2016.
- microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016.
- A mayor ingreso económico mejor empoderamiento en el manejo de sus

2.3.3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

DIMENSIÓN		VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Factores personales	Características Socioeconómicas de las beneficiarias	Edad	1. Jóvenes (De 18 a 29 años) 2. Adultos (De 29 a 59 años)	Encuesta cuestionario
		Grado de instrucción	1). Sin instrucción; 2). Primaria incompleta; 3). Primaria completa; 4). Secundaria incompleta; 5). Secundaria completa; 6). Superior incompleta; 7). Superior completa	
		Estado civil	1. Soltera; 2. Conviviente; 3. Casada; 4. Divorciada; 5. Viuda	
		Número de hijos	1) uno a dos; 2) tres a cuatro; 3) cuatro a cinco 4) cinco a ocho; 5) nueve a más ; 6) ningún hijo	
		Religión	1) Católica; 2) Adventista; 3) Mormón; 4) Testigo de Jehová ; 5) Ateo; 6) otros	
		Actividad económica principal	1)Ama de casa ; 2)Agricultora ;3) Empleada publica 4)Artesanía	
		Economía secundaria	1) ganadería; 2) Agricultora; 3) artesanía; 4) comerciante 5) Empleada del hogar	
		Ingreso mensual familiar	1) S/.300 a S/. 750 2) S/.751 a S/. 1.200 3) S/.1.201 a S/. 1.750 4) S/.1.751 a S/. 2.200 5) S/.2.201 a S/. 3.000 6) 3001 a mas.	
		Cuánto ha sido el máximo de dinero que le presto Pro Mujer	1) S/.300 a S/. 750 2) S/.751 a S/. 1.200 3) S/.1.201 a S/. 1.750 4) S/.1.751 a S/. 2.200 5) S/.2.201 a S/. 3.000 6) 3001 a mas	
Productos que vende en su puesto	1) Ropa; 2)Comida; 3)Zapatos/zapatillas; 4) Carne 5)Juguetes			
Empoderamiento y manejo de la construcción del negocio	Empoderamiento en manejo y construcción del negocio	¿Quién fue la Persona que motivo a entrar en el negocio	1) esposo; 2) sus hijos ; 3) sus compadres; 4) hermanos ; 5) decisión propia; 6) nadie; 7)otros.	Encuesta cuestionario
		Ser socia y tener participación activa con los microcréditos de Pro Mujer le ha permitido tener disponibilidad inmediata para solventar algún gasto que necesite hace	1) Siempre; 2) Casi Siempre; 3) A veces ; 4) Casi Nunca ; 5) Nunca	
		A partir de lo aprendido y vivido en el micro crédito Pro Mujer ,se siente usted capaz de dirigir su negocio	a) Si - b) No	
		Desde su acceso al microcrédito de Pro Mujer ha mejorado la toma de decisiones a nivel familiar	a) Si - b) No	
		¿Las capacitaciones que recibiste en el manejo de microcrédito de Pro Mujer te sirven para dirigir tu negocio?	1) Siempre; 2) Casi Siempre; 3)A veces ;4)Casi Nunca	
		Para qué han servido las capacitaciones recibidas	1) Para tener alternativas de negocio 2) Para tener mejor manejo de su negocio 3) A mejorar su autoestima	

Ingreso económico en negocios	Empoderamiento en Manejo de sus Ingresos familiares		4) A tener mejoras de salubridad y prevención de enfermedades 5) Otros	Encuesta Cuestionario
		Cuál es la Principal fuente de financiamiento	1) Microcréditos; 2) ahorros familiar; 3) préstamo de algún familiar; 4) ahorro propio;5) otros.	
		Para proponer el cambio de rubro de los productos la decisión es de:	1) su pareja; 2) yo misma; 3) los dos;4)todos; 5) Nadie; 6)otros	
		Considera usted que su capital para invertir va en aumento	1) Si - 2) No	
		El tipo de tenencia de local o puesto que tiene para su negocio	1)Propio, 2)alquilado, 3)prestado, 4)anticresis	
		Factor que motivo para elegir los productos a venderse	1)El producto se vende rápido; 2)El producto está de moda 3)El producto es imperecedero 4)El producto es fácil de trasladarse	
	Empoderamiento en Relaciones con los miembros familiares	Es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades	1) Si - 2) No	
		¿Quién es la Persona que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia?	1) esposo; 2) esposa; 3) los dos; 4) Hijos; 5) otros	
		¿Quién contribuyo con el mayor porcentaje ingresos a su familia?	1)Esposo; 2)Esposa; 3)Los Dos; 4)Hijos; 5)Otros	
		Cree Ud. Que ha mejorado su calidad de vida desde que accedió al microcrédito	1) bastante ; 2) casi nada ; 3) muy poco;4) Nada5) NS/NC	
		Quien planifica la distribución de sus ingresos familiares	1) esposo; 2) esposa; 3) los dos; 4) hijos; 5) otros	
		Planifica que haya un dinero extra para el ahorro familiar.	1) Siempre; 2)Casi siempre; 3)A veces ; 4) Casi nunca 5)nunca	
		¿Quién decide sobre la adquisición de bienes para el hogar?	Esposo Esposa Los dos Hijos Otros	
		¿Su familia tiene participación y le apoya en la actividad que usted realiza	1)Siempre; 2)Casi siempre;3)A veces ; 4)Casi nunca ; 5)Nunca	
Que opina su pareja sobre la participación que tiene en el Micro Crédito de Pro Mujer	1) Le apoya; 2) Le molesta; 3) Le agrada; 4) no opina; 5) No opina			
¿Ha mejorado el reparto de las labores domésticas entre los miembros de su familia?	1)Habitualmente; 2)Habitualmente los fines de semana 3)En raras ocasiones ; 4)Nunca; 5)NS/NR.			
¿El reparto del trabajo en su negocio con sus miembros familiares es?	1)Igualitario ; 2)En raras ocasiones ; 3)Desigual; 4)Muy desigual; 5)Nunca.			
¿Quién realiza las labores domésticas del hogar?	1)Solo la mujer; 2)Solo el varón; 4) Realizan ambos 5)Hijos ;6)Otros			
¿Quién dedica mayor tiempo en la educación de sus hijos?	1) Padre; 2)Madre; 4)Ambos ; 5)Todos; 6) Otros			
¿Quién tiene autoridad en las relaciones con sus hijos?	1) Padre; 2)Madre; 4)Ambos ; 5)Todos; 6) Otros			
¿Cuál es el tipo de autoridad con sus hijos?	1)Democrática ; 2)Autoritario ; 3)Negligente, 4)permisivo			
¿Desde su acceso al microcrédito de Pro Mujer ha mejorado la toma de decisiones a nivel familiar?	1) Si - 2) No			
¿Qué valores practican más con los miembros de la familia?	1)Cooperación; 2)Solidaridad; 3)Respeto ; 4)Responsabilidad; 5)honestidad			

## CAPÍTULO III

### MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. NIVEL DE ANÁLISIS

El desarrollo del presente trabajo de investigación tuvo un carácter descriptivo relacional porque, trata de analizar mediante un análisis deductivo con un enfoque cuantitativo hacia un modelo integral el empoderamiento de la mujer en el microcrédito, el caso de PRO MUJER.

#### 3.2. UNIDAD DE OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS

La unidad de observación del presente trabajo son las mujeres usuarias del microcrédito de PRO MUJER que desarrollan actividades económicas.

La unidad de análisis, está constituido por:

- El empoderamiento y manejo de la construcción del negocio
- El empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares
- El acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca
- El empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia
- El grado de instrucción y los grupos de edad

#### 3.3. EJES DE ANÁLISIS

Respecto a los ejes de análisis, la investigación, se ha considerado en tres puntos de referencia sobre los que descansa esta investigación.

- El empoderamiento y manejo de la construcción del negocio
- El empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares
- El empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia

### 3.4. DIMENSIÓN DE ANÁLISIS

Respecto a la dimensión de análisis se considera lo siguiente:

- **Dimensión económica,** después de realizar un análisis explicativo sobre el empoderamiento de la mujer a base de los microcréditos; no sólo, en lo que se refiere a metas económico-productivas, sino también de índole social. En primer lugar, contribuir las posibilidades de transformación económica y social de la economía femenina. En segundo lugar, se orientan hacia el diseño e implementación de proyectos financieros que permitan mejorar la situación de las mujeres en los sectores sociales más postergados.

Incluye los cambios que generan los microcréditos a nivel de todos los ámbitos de interacción del micro emprendedor (unidad doméstica, económica, familiar individual etc.). El microcrédito crea oportunidades para que mujeres emprendedoras y sus familias puedan suavizar su economía y puedan pagar inversiones realizadas en sus negocios con el fin de mejorar su bienestar económico. A pesar que el microcrédito ha recibido alabanzas y críticas por su potencial para combatir la pobreza. Los intentos para determinar el verdadero impacto económico es el hecho de que la decisión de ser solicitante de un crédito puede, en sí, ser un signo de mayor ambición y habilidad para mejorar una situación económica. A la fecha, muchos estudios han cuantificado rigurosamente los impactos de los microcréditos en los beneficiarios y sus familias.

Impactos económicos frecuentes

- Aumento del ingreso familiar
- Incremento del empleo independiente
- Adquisición de máquinas y herramientas para su producción

• **Dimensión social**, esta evaluación de impacto social se realizó en base a una combinación de datos cuantitativos y cualitativos y resultados permiten alcanzar una comprensión detallada acerca del impacto social que se tiene con los microcréditos y sobre la situación económica y social de los prestatarios. Los impactos sociales más marcados son a los niveles del hogar y de la mujer emprendedora. Además, los resultados revelan que el impacto social más importante es la reducción de la vulnerabilidad hacia las mujeres beneficiarias de los microcréditos, lo que constituye un avance decisivo en materia de lucha contra la pobreza.

El área de estudio fue el distrito de Juliaca específicamente de la plaza San José para recibir y acceder a créditos. Los agentes de préstamo promocionaban fuertemente en este sector, y exclusivamente mujeres de estas áreas están aptas para recibir créditos, y podían pedir préstamo. PRO-MUJER explica los detalles del producto, incluyendo los requerimientos del préstamo, las tasas de interés y los sistemas de pago, a la vez que distribuían volantes con el logo de la micro financiera e información de contacto.

Impacto social, personal como objetivo:

- Mejoras en las condiciones de vivienda.
- Educación con el acceso a entrenamientos y capacitaciones.
- Desarrollo de la autoestima.

- Mayor socialización.
- Capacidad en la toma de decisiones.

En nuestra investigación para poder aproximarnos a una medición del efecto económico y social se tendrá contacto e interacción directa con las socias que solicitan los créditos de PRO MUJER.

### **3.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Por los planteamientos del problema y los objetivos del estudio, el tipo de investigación que se desarrolló, es de carácter descriptivo-explicativo.

Descriptivo, porque permite entender cómo el empoderamiento de la mujer sufre cambios de comportamientos sociales desde su participación de las mujeres en los microcréditos. Y también permitió las relaciones sociales a partir del mejoramiento de sus ingresos económicos de las mujeres socias y por consecuencia su empoderamiento personal y familiar. Explicativo porque permite interpretar las formas de relacionarse con los miembros familiares y su respaldo para un elevado empoderamiento.

### **3.6. POBLACIÓN TEÓRICA Y MUESTRA DE ESTUDIO**

#### **3.6.1. POBLACIÓN TEÓRICA:**

- a. Población objeto de estudio:** Se tiene socias participantes del microcrédito de PRO MUJER conformando por el distrito de Juliaca y según las características particulares de las socias, el estudio se orienta a la plaza San José de la Ciudad de Juliaca 2016 debido a las características propias e internas de estas asociaciones

b. **Unidad informante:** Las socias participantes del microcrédito

### 3.6.2. POBLACIÓN MUESTRAL

Teniendo como universo poblacional un total de 420 socias activas que trabajan con los Microcréditos de PRO MUJER

<b>Tamaño de la muestra (N)</b>	<b>420</b>
<b>Error de la muestra (E)</b>	<b>0.05</b>
<b>Propósito de éxito (P)</b>	<b>0.7</b>
<b>Proporción de fracaso (Q)</b>	<b>0.3</b>
<b>Valor de confianza (Z)</b>	<b>1.96</b>

$$n' = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n' = \frac{1.96^2 * 0.7 * 0.3 * 420}{0.05^2 * 419 + 1.96^2 * 0.7 * 0.3}$$

$$n' = \frac{0.806736 * 420}{0.0025 * 419 + 3.8416 * 0.21}$$

$$n' = \frac{338.82912}{1.0475 + 0.806736}$$

$$n' = \frac{338.82912}{1.854236}$$

$$n' = 182.732$$

$$n' = 183$$

### 3.6.3. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para recoger información pertinente de los resultados de la investigación del presente trabajo; se ha realizado las siguientes actividades:

La recolección de datos se efectuó en forma sistematizada y planificada, para la cual se procedió de la siguiente manera:

- a) Preparación a los entrevistadores.
- b) Se solicitó permiso a las presidentes de las asociaciones de comerciantes para realizar ejecución de encuestas.
- c) Se aplicaron los instrumentos

### **3.7. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS**

El procesamiento de los datos se realizó de una manera sistemática empleando el paquete estadístico SPSS v. 23.

#### **3.7.1. PLAN DE TABULACIÓN, PROCESAMIENTO Y REPRESENTACIÓN DE DATOS**

##### **a) Tabulación:**

Se procedió a la revisión de los datos obtenidos en las encuestas. Realizando la codificación, vaciado y presentación de las tablas de una sola entrada y doble entrada.

##### **b) Procesamiento:**

El procesamiento de los datos se realizó con las técnicas que permiten describir y poner de manifiesto las principales características de las variables. Para el procesamiento se utilizó la estadística descriptiva y el paquete estadístico SPSS v. 23.

**c) Representación de los datos:**

Los datos de campo debidamente procesados se presentaron en las tablas estadísticas, con las siguientes características: tablas variables de doble entrada.

**d) Análisis e interpretación de los datos**

En base al análisis de campo cuantitativo y cualitativo, se recurrió al análisis estadístico y para su interpretación se utilizó el marco teórico – referencial y conceptual las mismas que permitió explicar.

**e) Redacción y elaboración del informe final de investigación.**

La redacción y elaboración del informe final del presente trabajo de investigación se realizó siguiendo una secuencia metodológica en función a las hipótesis planteadas en la investigación, con el fin de realizar una presentación que permita una visualización pertinente de la información, la misma que contendrá todas las formalidades. El contenido está estructurado por capítulos; la metodología e hipótesis de la investigación, fundamentos teóricos de la investigación, presentación de análisis e interpretación de la información, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y finalmente anexos.

## CAPÍTULO IV

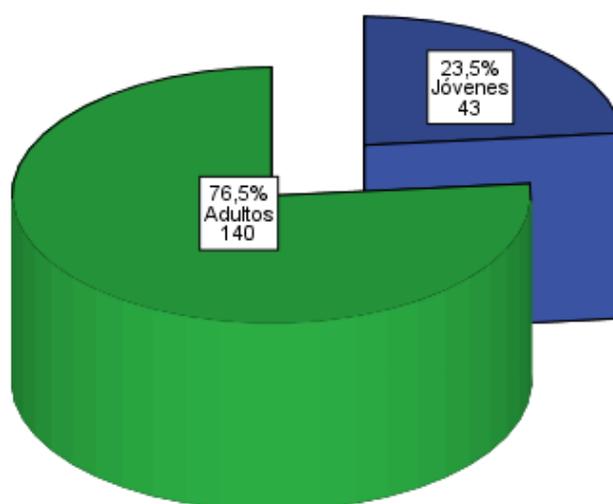
### EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### 4.1. RESULTADOS

##### 4.1.1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LAS SOCIAS

##### 4.1.1.1. Distribución por grupos de edad de las socias que participan en Pro Mujer

La edad está referida al tiempo de existencia de alguna persona, o cualquier otro ser animado o inanimado, desde su creación o nacimiento, hasta la actualidad. En consecuencia es importante señalar la distribución de edad de las comerciantes, para interpretar desde la realidad el grupo de edad con el que se puede trabajar de manera adecuada en calidad de socias de Pro mujer



**GRÁFICO 1 Grupos de edad de las socias**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Según el gráfico 1, la mayoría de las socias que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer; por un lado, pertenecen al grupo de adultos (30 a 59 años) con el 76,5% y por otro; pertenecen al grupo de jóvenes (de 18 a 29 años) con el 23,5%.

Los resultados indican que la mayor cantidad de socias son adultas porque desde muy jóvenes se dedicaron al comercio porque es una muy buena fuente de ingreso para el sustento de su familia. Otro factor es el, no haber tenido apoyo para sus estudios los

jóvenes se dedicaron al comercio, otros formaron familias y tuvieron que dedicarse a trabajar comercialmente y también la herencia de padres a hijos de realizar la misma labor comercial.

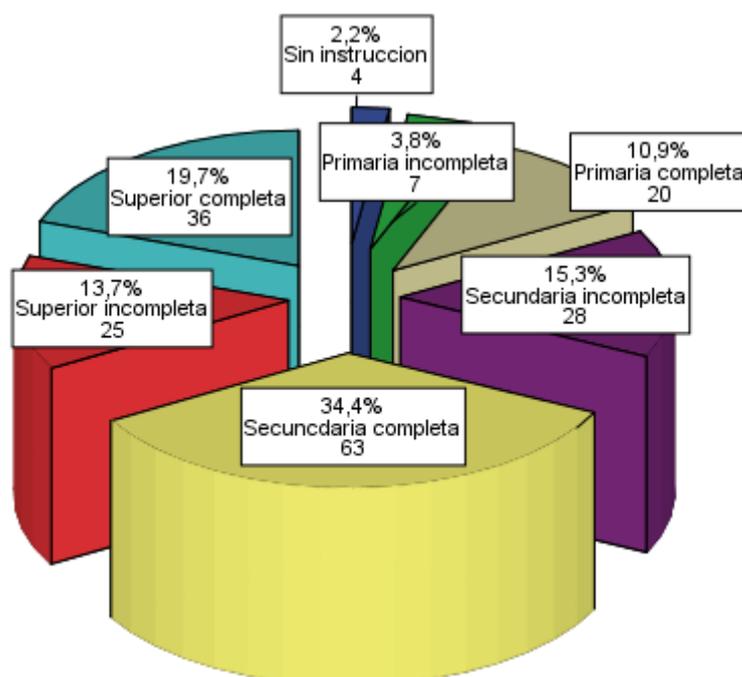
#### **4.1.1.2. Grado de instrucción de las socias que participan en Pro Mujer**

La educación es un proceso típicamente humano, porque presupone capacidades exclusivas del hombre, tales como la inteligencia por la cual aprende y planea su perfeccionamiento, la libertad para autorrealizarse, el poder de relacionarse y comunicarse, la posibilidad de socializarse. No podemos compartir las doctrinas sumamente influenciadas por el conductismo, que interpretan el comportamiento humano mediante la mágica fórmula del estímulo-respuesta como una suma de reflejos y de predecibles reacciones ante la excitación. Cuando la educación se reduce a un aprendizaje y a una adquisición de hábitos casi cibernéticamente adquiridos, se equipara la educación a un enriquecimiento automático, similar al que desarrollan los animales más próximos al homo sapiens. La educación, hemos de decir contra interpretaciones del análisis filosófico, no es un entrenamiento ni se adquiere por ensayos de aciertos y errores. Si se nos instara mucho, podríamos admitir que el aprendizaje, entendido en un sentido universal, podría caracterizar el proceso educativo, con tal de que añadamos al aprendizaje el adjetivo «humano», puesto que los mismos neo conductistas discuten entre sí la naturaleza del aprendizaje animal y humano, inclinándose a que éste reúne una serie de condiciones dispensables al aprendizaje animal (Fort, 1993)

La Educación tiene para la población femenina un significado importante ya que ella le permite acceder a una serie de derechos de plena ciudadanía; le da facilidad de palabra para expresar sus opiniones e intereses en espacios públicos, gozar de autonomía

económica y desempeñar cabalmente en una serie de actividades que le fueron negados, entre otras razones por su situación de analfabetismo y bajo niveles educativos (Fort, 1993).

En el gráfico 2 indica que la mayor cantidad de socias que tienen acceso al microcrédito son de, secundaria completa con el 34,4% seguido por socias con superior completa con el 19,7%.



**GRÁFICO 2 Grado de instrucción de las socias**

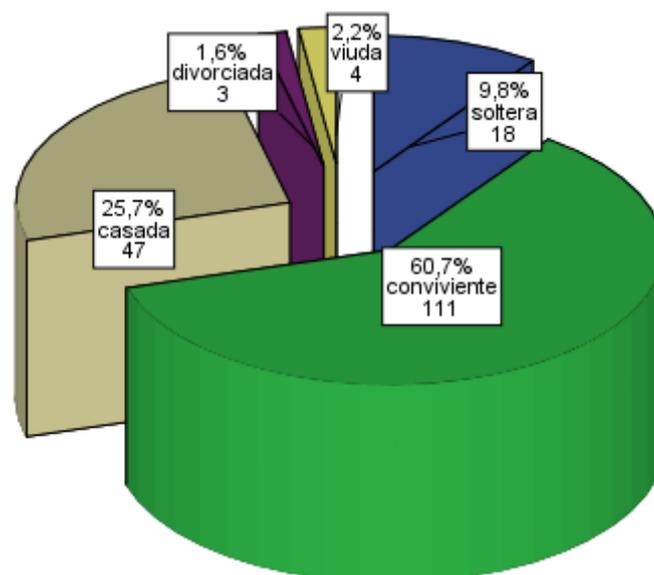
FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Generalmente, las mujeres en su mayoría no sobrepasan el grado superior, debido, a que muchas de ellas, carecían de oportunidad y recursos económicos, ello vendría a ser un motivo de impulso para poder sobresalir adelante y así educar a sus hijos a través del comercio.

#### 4.1.1.3..Estado civil de las socias que participan en Pro Mujer

El estado civil, es la condición de una persona según el registro civil en función de si tiene o no pareja y su situación legal respecto a esto. Conjunto de las circunstancias personales que determinan los derechos y obligaciones de las personas.

El gráfico 3, indica que la mayor parte de socias que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer son convivientes con el 60,7% seguido por socias casadas con un 25,7%.

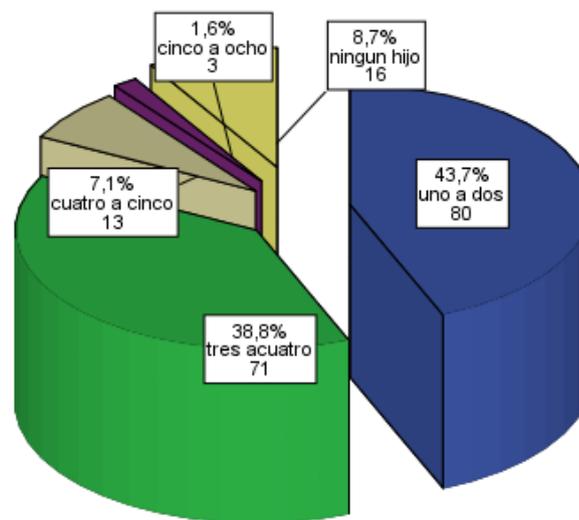


**GRÁFICO 3 Estado civil de las socias**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

La gran parte de las socias que son convivientes tienen el aporte de su pareja en los quehaceres en el puesto de venta al igual que las socias casadas teniendo el esposo importante participación con las actividades comerciales de la socia, estas acciones permiten fortalecer las actividades de la familia.

#### 4.1.1.4. Número de hijos



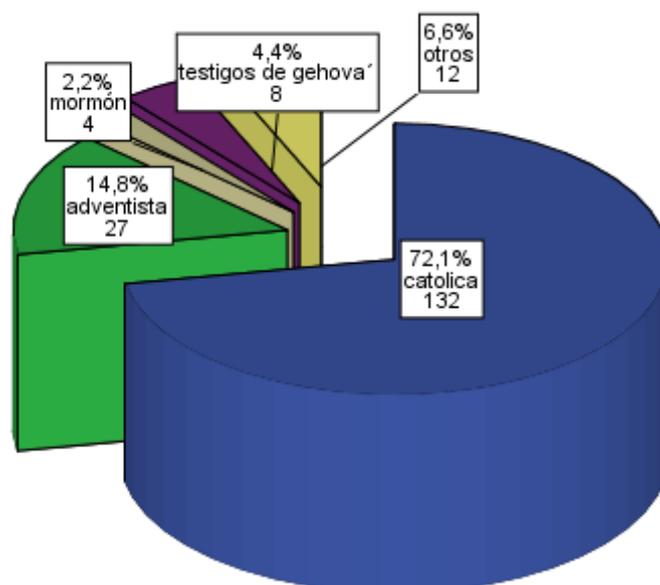
**GRÁFICO 4** Número de hijos de la socias

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Es importante señalar que la mayoría de las socias informales que salen a los lugares públicos para obtener ingresos económicos, la mayor cantidad de socias presentan de uno a dos hijos con el 43,7% seguido por 38,8% que son las mujeres que presentan de tres a cuatro hijos. La pareja que tiene de uno a dos hijos recibieron orientación sobre planificación familiar y ambos decidieron cuantos hijos concebir según sus posibilidades económicas y las mujeres que presentan de tres a cuatro hijos son madres que decidieron tener es cantidad de hijos.

#### 4.1.1.5. Religión

La religión es una práctica humana de creencias existenciales, morales y sobrenaturales. Cuando se habla de religión se hace referencia a los cuerpos sociales que se ocupan de la sistematización de esta práctica, tal como hoy conocemos el catolicismo, el adventismo, mormones, testigo de Jehová, entre otras sectas.



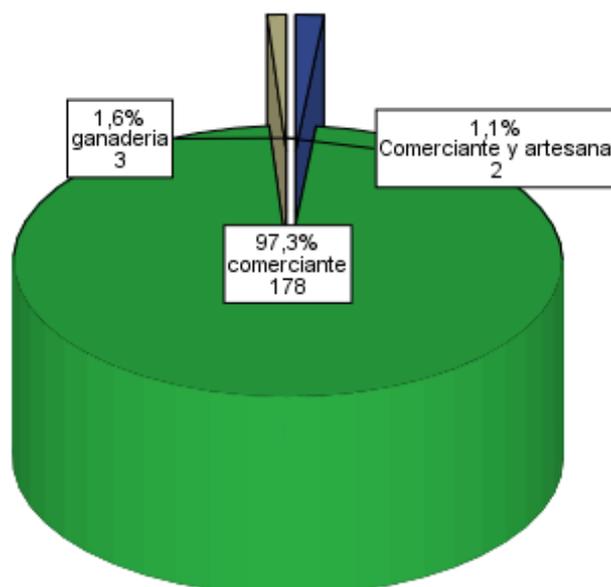
**GRÁFICO 5 Religión que profesan las socias**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En el gráfico 5, indica que el 72,1% son católicas por el mismo ámbito social de la ciudad de Juliaca que se caracteriza por ser católica. Y el resto de socias profesan diferentes denominaciones y sectas ya que tienen la libertad en decidir y elegir lo que desean profesar con los miembros de su familia.

#### 4.1.1.6. Actividad económica principal

La mayoría de las socias informales está constituida por personas de regular nivel académico, medianamente calificada para las actividades laborales formales y que no podrían encontrar trabajo en el sector formal sin una adecuada capacitación previa. Esto ha limitado el tipo de actividades que estos trabajadores informales puedan realizar y enfrentadas a la necesidad de sobrevivir, se ha visto obligado a desempeñar cualquier actividad para percibir un ingreso. Pues las socias señalan que la principal causa de esta actividad es el desempleo.



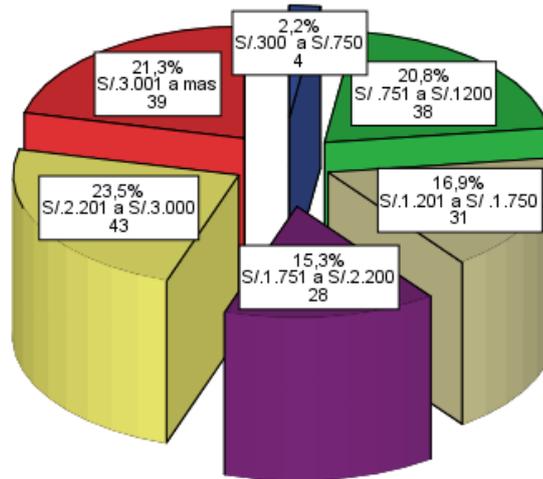
**GRÁFICO 6 Actividad económica principal**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En el gráfico 6, se aprecia que la mayor cantidad de mujeres que tienen acceso al microcrédito Pro Mujer son comerciantes de la Plaza San José de la ciudad de Juliaca teniendo un porcentaje de 97,3% y el 1,6% también se dedican a la ganadería. Lo que permite afirmar que la mayoría de las socias se dedican al comercio por la buena retribución económica que recibe, también por autonomía y horario libre.

#### 4.1.1.7. Ingreso mensual familiar

Si bien es cierto el ingreso económico de los comerciantes, es algo variada, ya que la mayor parte de las socias de la plaza San José que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer tienen un ingreso mensual de S/2.201 a S/3.000 haciendo un 23,5% seguido por el ingreso mensual de S/3.001 a más con un porcentaje de 21,3%.

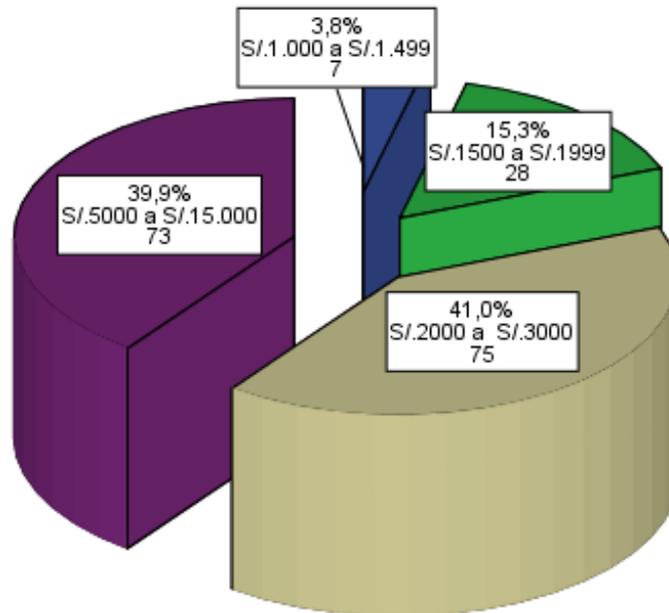


**GRÁFICO 7 Ingreso mensual familiar de las socias**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Los resultados indican que las mujeres que tienen un ingreso regular son comerciantes mayoristas y por otro lado las que tienen una ganancia más alta son comerciantes productoras ya que producen y expenden en grandes cantidades.

**4.1.1.8. Máximo de dinero que tiene acceso de préstamo de Pro Mujer la socia**



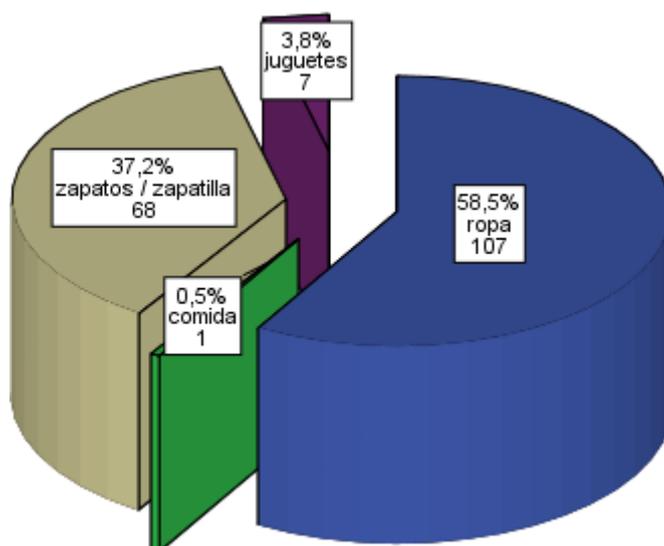
**GRÁFICO 8 Máximo de dinero que se presta de Pro Mujer**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En el cuadro nos indica que la mayor parte de comerciantes que tiene acceso al microcrédito de pro mujer tiene un préstamo de S/.2000 a S/.3000 haciendo un porcentaje de 41,0% seguido por un monto de S/.5000 a S/.15.000 haciendo un porcentaje 39,9%.Dicho monto otorgado es según a una evaluación socioeconómica y tamaño de negocio y evaluación crediticia.

#### 4.1.1.9.Productos que vende en su puesto

Esta ciudad considerada como la Capital de la Integración Andina, no solamente logró crecer de manera significativa en las transacciones comerciales, sino también en el aspecto poblacional se incrementó considerablemente y se ubica como la ciudad con más habitantes en la región Puno.



**GRÁFICO 9 Variedad de Productos de las socias para la venta**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

La ciudad de Juliaca se caracteriza por ser eminentemente comercial, y la distribución de sus principales mercados permite apreciar tener una variedad en sus diferentes categorías desde productos no perecibles hasta los perecibles, así se aprecia en el mercado Dominical

se aprecia la venta de productos como las frutas, en el Mercado internacional Túpac Amaru artefactos y en el mercado San José Ropa.

En el gráfico indica que las comerciantes que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer, el producto que vende en su puesto es ropa con el 58,5% y seguido por zapatos/zapatilla con el 37,2%.

Los resultados indican que la mayor cantidad de comerciantes que expenden ropa es porque está de moda y además tiene más salida al mercado y los precios que dan son inmejorables, y por otro lado nos indican que venden zapatos/zapatillas porque lo venden más rápido.

#### **4.1.2.EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES COMERCIANTES Y EL ADECUADO MANEJO DE LA CONSTRUCCIÓN DEL NEGOCIO**

##### **4.1.2.1.Persona que motivó a incursionar en su negocio**

La motivación, según Roussel (2000) es una característica de la psicología humana que contribuye al grado de compromiso de la persona; es un proceso que ocasiona, activa, orienta, dinamiza y mantiene el comportamiento de los individuos hacia la realización de objetivos esperados. Esta motivación en general, se convierte en el impulsor de las personas en su deseo de alcanzar su meta u objetivo, este deseo es mayor o menor dependiendo de cada persona individual y es fundamentado gracias a las creencias religiosas, enseñanzas familiares y experiencias propias de las persona lo que hace tan particular estos deseos o fuerzas que le ayudan a seguir adelante y en la mayoría de los casos se les llama motivaciones.

En la tabla 1 se aprecia que el 50,3% de las mujeres manifiestan que, para incursionar en su negocio fue por decisión propia y su grado de instrucción es secundaria completa; mientras el 16,9% fueron sus hermanos quienes motivaron a incursionar en el negocio y su grado de instrucción es superior completa.

Se observa que, para incursionar en un negocio no es necesario tener una profesión pero algunos casos hay mujeres profesionales que también tienen sus negocios ya que les permite tener mejores ingresos y estas mujeres fueron motivadas a incursionar en el negocio por sus hermanos.

**TABLA 1.**

**Distribución por grado de instrucción según personas que motivo a incursionar en su negocio**

Grado de instrucción	personas que motivo a incursionar en su negocio												Total	
	Esposo		Hijos		Compadres		Hermanos		Decisión propia		Sus padres		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
<b>Sin instrucción</b>	1	0,5%	0	0,0%	1	0,5%	0	0,0%	2	1,1%	0	0,0%	4	2,2%
<b>Primaria incompleta</b>	0	0,0%	0	0,0%	1	0,5%	0	0,0%	6	3,3%	0	0,0%	7	3,8%
<b>Primaria completa</b>	2	1,1%	1	0,5%	4	2,2%	4	2,2%	9	4,9%	0	0,0%	20	10,9%
<b>Secundaria incompleta</b>	1	0,5%	1	0,5%	2	1,1%	5	2,7%	18	9,8%	1	0,5%	28	15,3%
<b>Secundaria completa</b>	5	2,7%	0	0,0%	4	2,2%	9	4,9%	34	18,6%	11	6,0%	63	34,4%
<b>Superior incompleta</b>	2	1,1%	0	0,0%	0	0,0%	8	4,4%	8	4,4%	7	3,8%	25	13,7%
<b>Superior completa</b>	9	4,9%	0	0,0%	1	0,5%	5	2,7%	15	8,2%	6	3,3%	36	19,7%
<b>Total</b>	20	10,9%	2	1,1%	13	7,1%	31	16,9%	92	50,3%	25	13,7%	183	100,0%

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

**4.1.2.2.Frecuencia de disponibilidad inmediata de crédito para solventar por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de Pro Mujer**

La capacitación es una herramienta, una estrategia, y un medio para llevar a cabo la transformación individual y colectiva hacia la igualdad de género a través de la concientización, el aprendizaje del empoderamiento, la construcción del conocimiento y el desarrollo de habilidades. Ayuda a mujeres y hombres a adquirir las competencias, las habilidades y los conocimientos necesarios para avanzar la igualdad de género en su vida cotidiana y el trabajo. La capacitación para la igualdad de género es parte integral de

nuestros compromisos con la igualdad de derechos humanos para todas y todos. (Linares, 2000). Gracias a las capacitaciones las socias se motivan a hacer mejor las cosas, empieza a planear el futuro, a elaborar un plan de crecimiento y ponen mayor empeño a las capacitaciones brindadas por los por el microcrédito Pro Mujer.

**TABLA 2.**  
**Distribución por grado de instrucción según frecuencia de disponibilidad inmediata de un crédito por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de pro mujer**

Grado de instrucción	Frecuencia de disponibilidad de un crédito								Total	
	Siempre		Casi siempre		A veces		Casi nunca		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%		
<b>Sin instrucción</b>	2	1,1%	1	0,5%	1	0,5%	0	0,0%	4	2,2%
<b>Primaria incompleta</b>	3	1,6%	4	2,2%	0	0,0%	0	0,0%	7	3,8%
<b>Primaria completa</b>	7	3,8%	13	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	20	10,9%
<b>Secundaria incompleta</b>	10	5,5%	17	9,3%	0	0,0%	1	0,5%	28	15,3%
<b>Secundaria completa</b>	18	9,8%	35	19,1%	10	5,5%	0	0,0%	63	34,4%
<b>Superior incompleta</b>	7	3,8%	10	5,5%	8	4,4%	0	0,0%	25	13,7%
<b>Superior completa</b>	16	8,7%	17	9,3%	3	1,6%	0	0,0%	36	19,7%
<b>Total</b>	63	34,4%	97	53,0%	22	12,0%	1	0,5%	183	100,0%

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

La tabla 2 muestra que el 53,0% casi siempre tienen participación activa con los microcréditos de pro mujer y le ha permitido disponibilidad inmediata de un crédito para solventar algún gasto que se requiera y ellas cuentan con secundaria completa seguido por un 34,4% siempre tienen participación activa con los microcréditos de Pro Mujer teniendo disponibilidad inmediata de un crédito ya que estas mujeres presentan un buen historial crediticio y también cuentan con estudios superiores completos.

#### 4.1.2.3. Capacidad de dirigir el negocio a partir de experiencias recibidas en el microcrédito Pro Mujer

En búsqueda de un aprendizaje mutuo; con el objetivo de empoderar a las socias, al otorgarle herramientas y conocimientos que buscarán generar un bienestar no solo comercial, sino también familiar y social, convirtiéndolos en ejemplo de progreso y

cambio, se realizan las capacitaciones en Pro Mujer, porque saben que producto de las capacitaciones existirán también mejores ingresos, lo que traducirá también en el cumplimiento del pago de sus cuotas generadas producto del préstamo realizado, estas capacitaciones permiten generar un nivel de confianza elevado para el cumplimiento de las metas trazadas en su negocio.

**TABLA 3.**  
Distribución por grado de instrucción según capacidad de dirigir su negocio en base a experiencias realizadas en el microcrédito pro mujer

Grado de instrucción	Capacidad de dirigir negocio a partir de experiencias					
	sí		no		Total	
	n	%	n	%	n	%
<b>Sin instrucción</b>	4	2,2%	0	0,0%	4	2,2%
<b>Primaria incompleta</b>	7	3,8%	0	0,0%	7	3,8%
<b>Primaria completa</b>	20	10,9%	0	0,0%	20	10,9%
<b>Secundaria incompleta</b>	27	14,8%	1	0,5%	28	15,3%
<b>Secundaria completa</b>	58	31,7%	5	2,7%	63	34,4%
<b>Superior incompleta</b>	20	10,9%	5	2,7%	25	13,7%
<b>Superior completa</b>	34	18,6%	2	1,1%	36	19,7%
<b>Total</b>	170	92,9%	13	7,1%	183	100,0%

**FUENTE:** Elaboración propia en base a encuestas

La tabla 3 muestra que, el 92,9% indican que sí, son capaces de dirigir su negocio a partir de lo aprendido y vivido en el micro crédito de pro mujer y estas mujeres tiene secundaria completa, dicha instrucción les sirvió bastante para dirigir y manejar su negocio ya que demuestran mucho interés en aprender y mejorar sus habilidades seguido por 19,7% con superior completo que de igual manera muestran interés.

#### **4.1.2.4. Valoración y frecuencia de uso en el negocio a las capacitaciones recibidas en el manejo de microcrédito de Pro Mujer te sirve para dirigir su negocio**

Como se aprecia en los resultados producto de las capacitaciones realizadas en Pro Mujer, no solo en manejo de finanzas, sino, en buscar estrategias para mejorar la autoestima, generar la capacidad de convertirse en líderes y además de generar espacios para poder mejorar su salud en los famosos consultorios que realizan para las socias, se tiene como mayoría mujeres que son capaces de dirigir el negocio.

Apreciación que se puede corroborar en la tabla 4, donde, por una parte el 42.1% manifiesta que participar en los microcréditos le ha permitido tener mejor manejo de su negocio. Seguido del 25.7% de socias que manifiestan que, a raíz de su participación ha mejorado su autoestima y el 19.1% manifiestan que adquirir una capacitación en el microcrédito Pro Mujer es tener nuevas alternativas de negocios.

Por otra parte, el 45.4% de las socias manifiesta que su uso de estos aprendizajes tienen una frecuencia de casi siempre, seguido del 31.1% de socias que manifiestan siempre.

**TABLA 4.**  
Factores que permiten valorar las capacitaciones según frecuencia de uso en el manejo de microcrédito de pro - mujer

Factores	Frecuencia								Total	
	Siempre		Casi siempre		A veces		Casi nunca		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%		
<b>Para tener alternativas de negocio</b>	10	5,5%	23	12,6%	2	1,1%	0	0,0%	35	19,1%
<b>Para tener mejor manejo de su negocio</b>	34	18,6%	37	20,2%	6	3,3%	0	0,0%	77	42,1%
<b>Ha mejorado su autoestima</b>	11	6,0%	17	9,3%	19	10,4%	0	0,0%	47	25,7%
<b>Es tener mejoras de salubridad en prevención de enfermedades</b>	1	0,5%	4	2,2%	9	4,9%	4	2,2%	18	9,8%
<b>1 y 2</b>	1	0,5%	2	1,1%	2	1,1%	1	0,5%	6	3,3%
<b>Total</b>	57	31,1%	83	45,4%	38	20,8%	5	2,7%	183	100,0%

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### 4.1.2.5. Principal fuente de financiamiento de su negocio y tipo tenencia de propiedad del negocio

Existen diversas fuentes de financiamiento o capital para abrir un negocio, pero cada una tiene sus limitaciones. El financiamiento suele ser uno de los principales obstáculos que se presentan al empezar un negocio. Y pro mujer cuenta con el financiamiento apropiado para mantener el negocio, ya que no solo brinda financiamiento también vela por la salud y brinda capacitaciones talleres.

**TABLA 5.**  
Principal fuente de financiamiento del negocio según, el tipo de tenencia del local o puesto que tiene para su negocio

principal fuente de financiamiento de su negocio	tipo de tenencia del local o puesto								Total	
	Propio		Alquilado		Prestado		Anticresis		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%		
Microcrédito	88	48,1%	40	21,9%	7	3,8%	2	1,1%	137	74,9%
Ahorro familiar	0	0,0%	2	1,1%	0	0,0%	0	0,0%	2	1,1%
Préstamo de algún familiar	0	0,0%	1	0,5%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,5%
Ahorro propio	1	0,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,5%
1 y 2	26	14,2%	9	4,9%	0	0,0%	0	0,0%	35	19,1%
1 y 4	6	3,3%	1	0,5%	0	0,0%	0	0,0%	7	3,8%
<b>Total</b>	<b>121</b>	<b>66,1%</b>	<b>53</b>	<b>29,0%</b>	<b>7</b>	<b>3,8%</b>	<b>2</b>	<b>1,1%</b>	<b>183</b>	<b>100,0%</b>

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En la tabla 5, el 66,1% manifiestan que, el tipo de tenencia del local o puesto para su negocio es propio ya que fueron heredados por sus padres y un 29,0% son alquilados ya que recién están emprendiendo en el negocio y siempre se apoyan mediante el microcrédito que se muestra con un porcentaje 74,9% que es la principal fuente de financiamiento de su negocio y por otro lado tienen su propio ahorro familiar.

#### 4.1.2.6. Personaje que influye más en la decisión para el cambio de rubro de los productos que venden las

Manclado (2002); manifiesta que, “la toma de decisiones se refiere a la descentralización socialización del poder ;lo que implica es trasladar cuotas de poder , de impacto a los actores sociales del poder local .Esto es un proceso donde los y las sujetas del poder ,actores internos y externos ,manifiesten su autonomía y convergencias en la toma de decisiones que solventaran las demandas sociales a través de estrategias de dialogo y del cumplimiento de lo propuesto por parte de las organizaciones”.

Es decir tomar una decisión es un proceso reflexivo que requiere de tiempo para valorar distintas opciones y también, las consecuencias de cada decisión, en la tabla 6 se aprecia que el 41.5% manifiesta que, el factor para elegir los productos a venderse es que el producto está de moda, y el 22.4% manifiesta que el producto es duradero. En relación a

los personajes que proponen realizar el cambio de rubro para la comercialización, el 47.0% manifiesta que ambos toman la decisión porque el varón cumple un rol muy importante participando en el negocio.

**TABLA 6.**

Persona que proponer el cambio de rubro de los productos que vende según factores que motivaron elegir los productos a venderse

Personaje	factores que motivaron elegir los productos a venderse										Total	
	El producto se vende rápido		El producto está de moda		El producto es duradero		El producto es fácil de trasladarse		El esposo produce y la esposa lo vende			
Su pareja	1	0,5%	2	1,1%	1	0,5%	0	0,0%	0	0,0%	4	2,2%
Yo misma	20	10,9%	3	20,8%	12	6,6%	2	1,1%	5	2,7%	77	42,1%
Los dos	20	10,9%	3	17,5%	26	14,2%	1	0,5%	7	3,8%	86	47,0%
Todos	5	2,7%	3	1,6%	2	1,1%	0	0,0%	3	1,6%	13	7,1%
Sus padres de la encuestada	2	1,1%	1	0,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	3	1,6%
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>26,2%</b>	<b>7</b>	<b>41,5%</b>	<b>41</b>	<b>22,4%</b>	<b>3</b>	<b>1,6%</b>	<b>15</b>	<b>8,2%</b>	<b>18</b>	<b>100,0%</b>

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

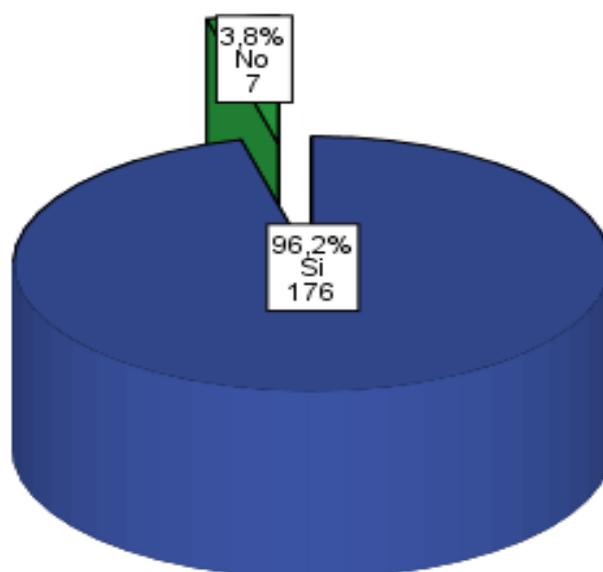
#### 4.1.2.7. Consideración si el capital para invertir va en aumento

La conceptualización del capital está ligada a la conceptualización del trabajo ya que ambas dependen con la teoría adoptada sobre el valor económico de los bienes y, por tanto, con los medios para crearlos.

España, la Real Academia Española, indica que capital es explicado como una abstracción contable es decir son los bienes y derechos (elementos patrimoniales del activo) menos las deudas y obligaciones (pasivo), de todo lo cual es titular el capitalista. Así se dice que se capitaliza una empresa o se amplía capital cuando aumenta su activo o disminuye su pasivo o se incorporan nuevas aportaciones de socios o se reduce el endeudamiento con terceros. Cuando el pasivo es superior al activo se dice que la unidad económica está en situación de capital negativo (negative equity, en inglés). No obstante,

bajo el enfoque vulgar, se entiende por capital un mero componente material de la producción, básicamente constituido por maquinaria, utillaje o instalaciones, que, en combinación con otros factores, como el trabajo, materias primas y los bienes intermedios, permite crear bienes de consumo.

Según el gráfico 10, se aprecia que el 96,2% de las comerciantes socias consideran que su capital para invertir va en aumento, mientras que el 3,8% indican que no. Estos resultados indican que las comerciantes consideran que si su capital para invertir va en aumento ya que el comercio les dio la oportunidad de tener un ingreso seguro y par tener un ahorro familiar.



**GRÁFICO 10 Capital para invertir va en aumento**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### **4.1.3. VALORACIÓN EN EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES COMERCIANTESSOBRE MANEJO DE SUS INGRESOS FAMILIARES**

El microcrédito es la parte esencial del campo de las Micro finanzas. El término Micro finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos y microempresarios cuyo acceso a los sistemas

bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. En general comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. para personas pobres o de bajos ingresos y para las micro y pequeñas empresas que éstas posean (CGAP Focus Notes 20, 2001)

Las Micro finanzas están concebidas como una herramienta de desarrollo desde lo local, para afianzar los mercados internos ofreciendo acceso al mercado financiero a una población excluida por el Sistema Financiero dada su condición de vulnerabilidad y bajos ingresos, así como la falta de garantías exigidas por las Entidades Bancarias, con el fin de promover y afianzar el desarrollo de la economía local (CGAP Focus Notes 20, 2001).

Durante la cumbre de Micro crédito celebrada en Washington en febrero de 1997, representantes de 137 países lanzaron una campaña con el objetivo de alcanzar en nueve años, con esta forma de préstamo, a los 100 millones de familias más pobres del mundo. (CGAP Focus Notes 20, 2001)

Es evidente que en muchos ámbitos de la necesidad humana -en particular para aquellas que se han definido como necesidades materiales-, los niveles de satisfacción están relacionados con el nivel de renta media. Sin embargo, el vínculo entre prosperidad económica y desarrollo humano no es tan evidente ni automático cuando contemplamos las necesidades humanas en todas sus dimensiones. Desde un punto de vista empírico, y al menos hasta un cierto umbral, parece sostenerse la asociación del crecimiento económico con la mejora del bienestar objetivo. Ahora bien, las asociaciones observadas son susceptibles de ser explicadas según distintas direcciones de causalidad. Así por

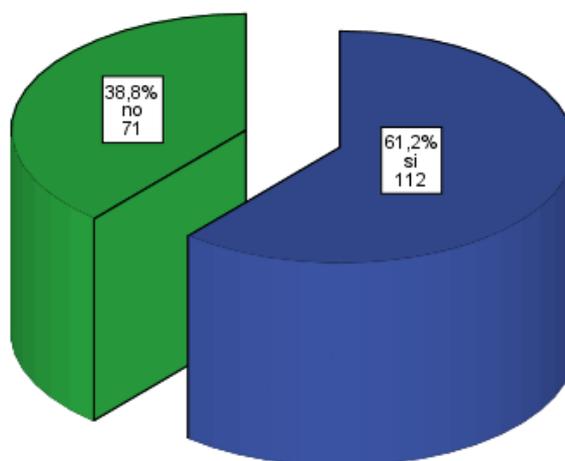
ejemplo, se puede afirmar que la elevación de la esperanza de vida útil, la reducción de enfermedades, la mejora de la nutrición o de la educación inciden en el aumento y mejora de las potencialidades productivas de los individuos (CEPAL, 1991).

Esta búsqueda de mejorar los ingresos familiares se traduce en búsqueda del bienestar social, que es, la condición alcanzada por el individuo al tener acceso a una serie de beneficios que le permitan mantener un nivel de vida favorable, en el que sus necesidades básicas sean atendidas; socialmente éste término es más amplio que la seguridad social, ya que el estado de bienestar es homogéneo para todas las capas sociales y aporta beneficios a toda la población, sea a través de la asistencia social que se otorga a la población abierta (en general) y la seguridad social que está directamente vinculada a los beneficios alcanzados por las relaciones laborales.

#### **4.1.3.1. Consideración si es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades**

Nada garantiza de entrada que el crecimiento económico -según se mide tradicionalmente- realce la satisfacción de necesidades. El crecimiento de la producción total de una economía puede traer una abundancia de valores de cambio sin correspondencia con valores de uso, o puede ocurrir que los satisfactores no estén distribuidos entre aquellos que los necesitan. La falta de habilidades para el consumo u otras barreras sociales pueden llevar a entorpecer la transformación de más bienes económicos en una mayor satisfacción de necesidades. Las condiciones de trabajo aplicadas para la obtención del producto social pueden mermar los niveles de satisfacción obtenidos mediante el consumo y el crecimiento puede expresarse a costa de futuros recursos y satisfactores de necesidades. Un incremento de los valores imputados en la

contabilidad nacional puede ser únicamente el reflejo de un reacomodo entre las esferas no monetarias y monetarias de la economía, sin repercusión aparente en el bienestar.



**GRÁFICO 11 Consideración si es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En el gráfico 11, se aprecia que, 61.2% manifiestan que Sí satisface sus necesidades, para afrontar con éxito su negocio, hecho que permite que exista un empoderamiento, se debe partir de una idea que satisfaga las necesidades.

#### **4.1.3.2. Miembro de familia que influye en la administración de los ingresos en la familia**

La familia es la suma de los miembros que la integran y algo más. Es ese factor adicional y diferenciador el que determina su idiosincrasia como tradicional y primigenio núcleo societario, definición que es válida incluso en la actualidad, a condición de que se admita que existe un amplio debate acerca del propio concepto y modelo familiar, cuya evolución desde los parámetros tradicionales es evidente.

Cada ser humano es, en teoría, producto de una familia y potencial embrión de otra u otras, y ostenta, en cuanto tal, unos derechos considerados inviolables por ser inherentes a esa condición, comenzando por el respeto que merece su dignidad como persona, que

es un valor que se constituye en fundamento del orden político y de la paz social en un Estado democrático y de Derecho.

En el siguiente artículo se describirá acerca de la administración del hogar desde un punto de vista económico y administrativo, ya que ambas ramas de las ciencias sociales se relacionan directamente, esto quiere decir, que a través de estos puntos, tendrá la facilidad de planear sus gastos, enfrentar los imprevistos que se le presenten, cumplir con sus objetivos financieros y ahorrar; de tal forma que pueda tener tranquilidad para usted y su familia.

Toda familia tiene la responsabilidad de proveer de lo necesario para sus propias necesidades hasta donde le sea posible. La responsabilidad de administrar la economía familiar debe compartirse entre el esposo y la esposa con una actitud de confianza y franqueza. Administrar sabiamente las finanzas puede proporcionar seguridad y promover el bienestar de la familia. Los miembros pueden experimentar problemas financieros debido al desempleo, al gastar en exceso, en emergencias inesperadas o al mal manejo de las finanzas. En la tabla 7, se aprecia que producto de la participación en el microcrédito ambos generan ingresos para su familia representado con el 47.0%.

**TABLA 7.**  
**Miembro de familia que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia según quien contribuyo con el mayor porcentaje de ingresos a su familia**

Persona que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia	mayor porcentaje de ingresos a su familia								n
	Esposo		Esposa		Los dos		otros		
	n	%	n	%	n	%	n	%	
Esposo	2	1,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2
Esposa	4	2,2%	30	16,4%	10	5,5%	0	0,0%	44
Los dos	26	14,2%	18	9,8%	75	41,0%	1	0,5%	120
Otros	2	1,1%	2	1,1%	1	0,5%	12	6,6%	17
Total	34	18,6%	50	27,3%	86	47,0%	13	7,1%	183

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

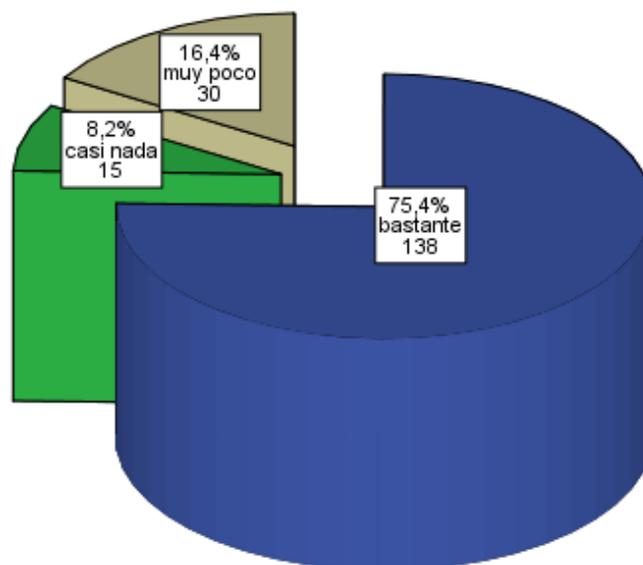
#### **4.1.3.3. Mejoramiento de su calidad de vida con asistencia al microcrédito**

La participación de la mujer en los microcréditos ha permitido que se promueva el mejoramiento de la calidad de vida, para ello es importante enterrador que, -los microcréditos, son pequeños préstamos que se conceden a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora, por lo que también se les denomina “pobres emprendedores” (Martín, 2006)

Al hablar de calidad de vida, nos referimos a un concepto que hace alusión a varios niveles de la generalidad, desde el bienestar social o comunitario hasta ciertos aspectos específicos de carácter individual o grupal. Por lo tanto, calidad de vida tiene diferentes definiciones desde el aspecto filosófico y político hasta el relacionado a la salud.

A través del tiempo se ha intentado poder plantear una definición que abarque todas las áreas que implica el concepto de calidad de vida puesto que combina componentes subjetivos y objetivos donde el punto en común es el bienestar individual.

En el gráfico 12 se aprecia que, el 75.4% de las socias manifiestan que participar en los microcréditos Pro Mujer ha cambiado su vida porque le ha permitido mejorar su calidad de vida, no solo en el negocio sino, como efecto en el trato a sus consumidores, la relación en la familia se ha mejorado a raíz del empoderamiento con las ganancias obtenidas se ha promovido la participación de los integrantes y así se logró no solo crecer económicamente sino también mejorar el nivel de vida a comparación con el que se tenía antes de participar.



**GRÁFICO 12** Mejoramiento de calidad de vida con asistencia al microcrédito  
FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### 4.1.3.4. Miembro de familia que planifica la distribución promueve el ahorro de sus ingresos familiares

El ahorro es el evitar gastar todo o parte del ingreso en bienes de consumo o servicios. También es definido como la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, etc. Ahora bien el ingreso disponible es la cantidad de dinero que a una persona le queda de su ingreso luego de haber pagado los impuestos al Estado; por otro lado el consumo es la cantidad de dinero que se gasta en pagar bienes y servicios para consumo o en pagar obligaciones que se deben cumplir. Es decir, son, en general, todos los gastos que se hacen en un periodo determinado. Cuando hay ahorro, los ingresos disponibles son mayores a los gastos y se presenta un superávit de dinero. Si los gastos fueran mayores a los ingresos, se presentaría un déficit. (Alarcón, 2014)

El ahorro es una actividad que tiene una gran importancia en el mundo moderno; desde tiempos remotos ya se tenía el concepto de ahorro se practicaba en los pueblos de la antigüedad, sin embargo es demasiado fuerte la influencia que ejercen los medios masivos

de comunicación, los amigos, la moda, los grupos sociales a los cuales pertenecemos, la presión social, y siempre tendemos a comprar, comprar y comprar. Actualmente existen instituciones dedicadas a brindar seguridad a los fondos de los ahorristas y es necesario fomentar en la ciudadanía el hábito del ahorro; ya que es una sana actividad que debemos practicar, ahorrar quiere decir ser precavido, cuidadoso con el provenir, poniendo en práctica el conocido adagio popular que dice "hay que guardar pan para mayo". (Alarcón, 2014).

La idea principal de la tabla 8, es apreciar cual de los miembros de familia promueven el ahorro a decir de otra forma quien impulsa o establece un plan de ahorros, así se tiene que ambos promueven ahorrar para mejorar su negocio y el bienestar de los integrantes de la familia

**TABLA 8.**  
**Miembro de familia que planifica la distribución de sus ingresos familiares según promueva la existencia de un dinero extra para el ahorro familiar**

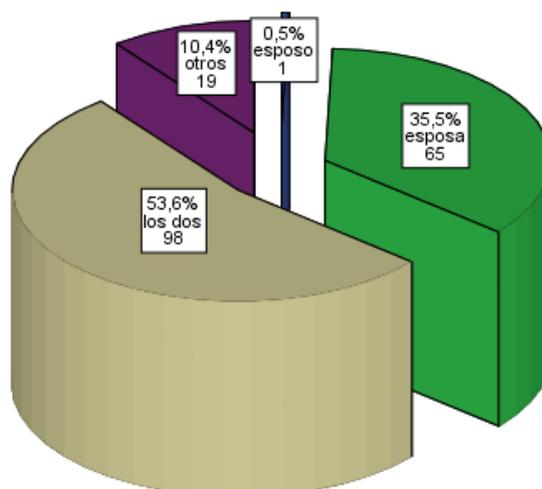
Planifica	Frecuencia para planificar que haya un dinero extra para el ahorro familiar								Total	
	siempre		casi siempre		a veces		casi nunca		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%		
Esposa	19	10,4%	35	19,1%	9	4,9%	1	0,5%	64	35,0%
Los dos	28	15,3%	36	19,7%	31	16,9%	5	2,7%	100	54,6%
Es soltera	4	2,2%	3	1,6%	12	6,6%	0	0,0%	19	10,4%
Total	51	27,9%	74	40,4%	52	28,4%	6	3,3%	183	100,0%

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

**4.1.3.5. Miembro de familia que decide sobre la adquisición de bienes para el hogar**

Agiriano, (2010) ; hace referencia a las características socio económicas que configuran los niveles materiales de vida determinando la discriminación de las mujeres en relación a los hombres .trabajar sobre la posición de las mujeres significa introducir cambios en las estructuras y factores que determinan esa desventaja y la desigualdad de oportunidades dentro de la sociedad, como consecuencia del

posicionamiento de la mujer con la participación activa de su negocio, la toma de decisiones son compartida ya que el 53.6% manifiestan que toman la decisión de adquirir viene ambos



**GRÁFICO 13** Miembro de familia que decide sobre la adquisición de bienes para el hogar

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### **4.1.4. EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES SOBRE LAS RELACIONES ENTRE LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA**

GED propone el empoderamiento como una estrategia para superar los sesgos presentes en los enfoques provenientes del MED. El empoderamiento de las mujeres, según Young (1995), consiste en “asumir el control sobre sus propias vidas para sentar sus propias agendas, organizarse para ayudarse unas a otras y elevar demandas de apoyo al Estado y de cambio a la sociedad”. Dicha autora (1995: 158) señala que para las feministas implica “una alteración radical de aquellos procesos y estructuras que reproducen la subordinación genérica de las mujeres”. Este enfoque reconoce la necesidad de incrementar el poder de las mujeres, conceptualizando éste, no como dominación sobre otros, sino en términos de la capacidad de las mujeres de incrementar su auto-confianza e influir en la dirección del cambio, a través del control de recursos materiales y no materiales.

Busca una redistribución del poder entre hombres y mujeres, y entre sociedades (Moser, 1995:105). El empoderamiento puede contribuir a mejorar la vida de las mujeres, en especial la de las mujeres rurales, ya que no sólo enfatiza su desarrollo personal, sino que también lucha por transformar aquellas estructuras y fuerzas que las marginan, las oprimen y las colocan en desventaja frente a los hombres.

El concepto de poder, central para el empoderamiento, es muy debatido entre sus teóricos y teóricas. Para Foucault (1985) el poder sólo existe en forma de relaciones entre miembros individuales o colectivos, es decir entre personas, instituciones y Estados, entre otros. En estas relaciones la acción de una contraparte actúa sobre la acción de la otra para influir en el comportamiento presente o futuro de esta última. En este sentido, el autor plantea que las relaciones donde hay resistencia y coerción son relaciones de poder.

En aquellos casos en los cuales existe un conflicto observable debido a la incompatibilidad de deseos, frente a la cual un grupo trata de imponer los suyos al otro; Ander, (1995); “el poder es un aspecto omnipresente, para ejercer el poder argumenta que siempre han existido fuerzas superiores al interior y exterior de cada sociedad que identifican al poder como tal, ya sea este racional o situacional según el recurso que maneja la persona que lo ejerce, qué de una y otra manera pone en desventaja a la persona que no ocupa un espacio de poder, situación que lo somete. El autor citado, menciona que el poder se traduce en relaciones de coerción, sometimiento físico, psicológico, material, económico, de un estado sobre otro, de una persona sobre otra, influyendo en la toma de sus propias decisiones, No dejando le Libertad para ejercer sus propias formas de pensar, sentir y actuar”.

Este poder se intercala con promover las relaciones con los miembros de familia de las mujeres que participan dentro de los microcréditos Pro Mujer, para lo cual se debe conocer género para utilizar el término género en ciencias sociales alude al «conjunto de características diferenciadas que cada sociedad asigna a hombres y mujeres». Entonces, al hablar de género se está remitiendo a una categoría relacional y no a una simple clasificación de los sujetos en grupos identificados; según la organización mundial de la salud, éste se refiere a «los roles socialmente construidos, comportamientos, actividades y atributos que una sociedad considera como apropiados para hombres y mujeres», así, en términos generales guarda relación con las diferencias sociales (Diccionario panhispánico)

Par aterrizar en el presente capítulo se considera la definición de familia entendida como “la unión estable de un hombre y de una mujer que se aman y que proyectan transmitir la vida” el antropólogo francés Levi-Strauss (1982) afirma que la familia “encuentra su origen en el matrimonio y consta de esposo, esposa e hijos nacidos de su unión; sus miembros se mantienen unidos por lazos legales, económicos y religiosos.” Lévi-Strauss, C., et.al., *Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia*.

La familia se origina del matrimonio, palabra que en latín significa “la protección de la madre”. Se suele afirmar que esta unión debe ser contraída en libertad y con plena responsabilidad, sin coacción. El amor motiva la procreación y educación de los hijos; faculta la actitud que Adam Smith y otros economistas denominan altruista. (Becker, 1991, pág. 278) Tanto en el lenguaje religioso como legal se habla del contrato matrimonial, siendo éste un acuerdo o pacto al que se suscriben personas por voluntad propia (Becker, 1981)

#### **4.1.4.1.Frecuencia de participación de los miembros de familia en el negocio y opinión de la pareja sobre su participación que tiene en el microcrédito de Pro Mujer**

Las finanzas familiares tienen retos similares a las empresas, como por ejemplo tomar decisiones a tiempo, contar con un esquema de prioridades, incluso, establecer objetivos de corto plazo y metas para periodos más largos. Por eso, es factible aplicar conceptos de planeación estratégica y de gobierno corporativo. Y su participación de ser con una frecuencia permanente, entiéndase participación como un ente fundamental a través del cual se puede evidenciar el empoderamiento en sus tres dimensiones, “ la participación Entonces se refiere al protagonismo de hombres y mujeres mediante acto voluntario motivado por el interés y el deseo de hacer presencia opinar comentar, sugerir y tomar decisiones en acciones productivos que buscan favorecer las condiciones de vida” (Grupo consultivo en género, 1996).

En la tabla 9, se aprecia los factores que le permiten manifestar a las socias, sobre la valoración a la opinión que les brinda la pareja, el 49.7% manifiesta que les apoya, seguido del 29.5% que indican que les agrada la que participen en Pro Mujer, y la frecuencia es casi siempre (42.6%) y siempre (32.8%).

Datos que permiten manifestar si, existe, apoyo sobre la participación hay que considerar la valoración que se le brinda a las actividades realizadas por la institución para promover la inserción de la mujer dentro de las actividades públicas como el comercio del cual son partícipes lo que genera un clima agradable en su comunicación, considerando aún más los talleres que realizan para mejorar la calidad de vida de cada una de las integrantes y

en muchos casos campañas de salud, que no solamente son para las socias sino, para los integrantes de su familia.

**TABLA 9.**  
**Opinión de su pareja sobre su participación en el microcrédito de pro mujer \* según frecuencia de participación en el negocio**

Opinión de pareja	Frecuencia de participación								Total	
	Siempre		Casi siempre		A veces		Casi nunca			
	N	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Le apoya	40	21,9%	40	21,9%	11	6,0%	0	0,0%	91	49,7%
Le molesta	1	0,5%	2	1,1%	3	1,6%	1	0,5%	7	3,8%
le agrada	12	6,6%	30	16,4%	11	6,0%	1	0,5%	54	29,5%
No sabe	4	2,2%	2	1,1%	1	0,5%	4	2,2%	11	6,0%
No opina	1	0,5%	1	0,5%	10	5,5%	3	1,6%	15	8,2%
No tiene pareja	2	1,1%	3	1,6%	0	0,0%	0	0,0%	5	2,7%
Total	60	32,8%	78	42,6%	36	19,7%	9	4,9%	183	100,0%

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

**4.1.4.2.Principales actividades desprendidas producto de la participación de la mujer en el negocio con asesoramiento del microcrédito de Pro Mujer**

La familia es el verdadero núcleo formador de hombres en la sociedad contemporánea. En la familia tenemos las oportunidades de vivir y formarnos en los valores y los antivalores; en la familia tenemos la oportunidad de convivir con los peligros y las oportunidades, de reflejar nuestras mayores debilidades y que con armonía nos las hagan ver y aprendamos y las superemos, como también nos pueden fortalecer. La familia es el núcleo de la sociedad que nos permite ver reflejada la sociedad misma. Las sociedades que se han distraído de este valor familiar, son sociedades que se han vuelto individualistas y por tanto aisladas, y poco preocupadas por sus comunidades.

El trabajo doméstico, es un conjunto de actividades destinadas a producir bienes y servicios orientados al mantenimiento y desarrollo físico, psíquico y social de quienes conviven en el espacio doméstico.

El trabajo doméstico, tiene como características principales que es un trabajo sin remuneración dineraria, no está valorado social ni económicamente, no tiene asignado un

precio. En la economía patriarcal, no tiene valor de mercado y, por ello, el sistema económico no lo contabiliza en cifras a la hora de calcular la riqueza (PIB.).

El trabajo doméstico no tiene horario delimitado ni reglamentado y no produce reconocimiento ni ningún tipo de derecho. El trabajo doméstico en general lo desarrollan casi exclusivamente mujeres

#### **4.1.4.2.1. Redistribución de las labores domésticas entre los miembros de su familia**

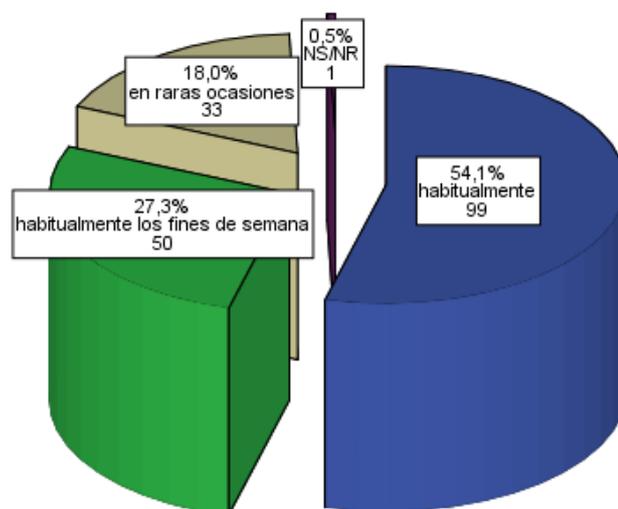
Agiriano, J. (2010); realiza un análisis desde la posición de las mujeres en base a las características socio económicas que configuran los niveles materiales de vida determinando la discriminación de las mujeres en relación a los hombres. Trabajar sobre la posición de las mujeres significa introducir cambios en las estructuras y factores que determinan esa desventaja y la desigualdad de oportunidades dentro de la sociedad.

Empero, en la presente investigación se aprecia una ruptura de la apreciación de Agiriano, debido a que:

El 54.1% de las socias manifiesta que habitualmente se realiza la redistribución de las labores domésticas rompiéndose así, ese proceso de discriminación que la mujer recibía dentro de la familia, cambio que se ha realizado en base a que, la mujer se ha involucrado en el comercio como una actividad principal que le permite generar ingresos para la familia y así promover una vida familiar mejorada.

Hay que manifestar que dentro de la estadística se ha encontrado al 27.3% de socias que manifiestan que la existencia de redistribución de las actividades domésticas lo realizan habitualmente los fines de semana, indicador que permite manifestar que aún existen: Por un lado esposos que se resisten al cambio, por otro lado que también tienen trabajo para

proveer productos al comercio de la esposa y no les permite dedicarse a las actividades domésticas. (Véase gráfico 14)



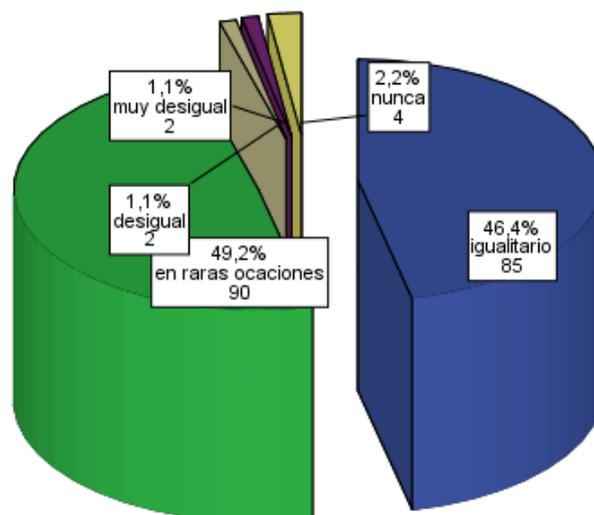
**GRÁFICO 14 Redistribución de las labores domésticas entre los miembros de su familia**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### 4.1.4.2.2. Redistribución del trabajo en su negocio entre los miembros de familia

Para comenzar este análisis, se tiene que mencionar en el espacio geográfico desde el cual se realiza la investigación, y su relación con la apertura económica que se ha venido impulsando. Más allá de cualquier mitificación al respecto, podemos señalar que la estrategia de crecimiento ha tenido profundas consecuencias en distintas áreas de la vida económica, social y cultural del país. Por ende de las familias, porque se tiene que considerar que la ciudad de Juliaca se caracteriza por ser eminentemente comercial, logrando tener los mejores mercados internacionales dentro de la macroregión sur.

Partiendo de la premisa del ítem anterior y considerando que, la participación activa de la socia, además, considerando a la participación de los miembros de familia porque paso a paso, de forma gradual, pero siempre con el aplomo, la fuerza y la constancia, que caracteriza a las mujeres de la ciudad de Juliaca y el mundo, se va creando un espacio real en el tiempo, en el que ya no solo exigen sus derechos sino también lideran negocios que van en crecimiento.



**GRÁFICO 15 Redistribución del trabajo en su negocio entre los miembros de familia**

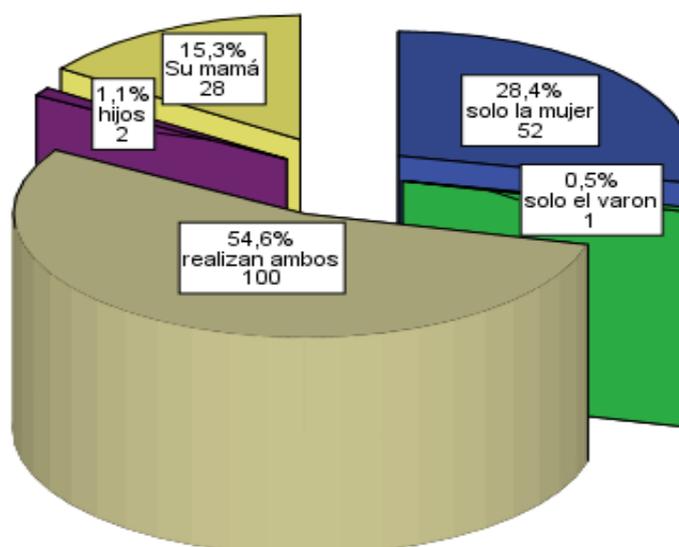
FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Desde esta perspectiva con la participación de la mujer en el comercio como actividad principal que genera ingresos económicos también la participación de los miembros de familia en el negocio familiar sufre una redistribución al punto de tener que el 46.4% de las socias manifiestan que se ha llegado a una redistribución igualitaria en las actividades que se desprenden producto del negocio. Está demostrado que las empresas familiares que logran permanecer a lo largo del tiempo son sólo aquellas que fortalecen cada día sus valores, misión, visión, comunicación, filosofía y orgullo familiar.

Hasta considerarlo como una empresa familiar, la misma que es aquella que pertenece, es administrada y controlada por los miembros de una misma familia. En gran medida su éxito está determinado de lograr definir las funciones, reglas y roles de cada integrante. Asimismo hay que mencionar que el 49.2% de las socias manifiestan que esta redistribución solo se realiza en raras ocasiones.

#### 4.1.4.2.3. Realización de las labores domésticas del hogar

En el espacio familiar es donde se desarrollan principalmente las tareas domésticas, los cuidados y la resolución de “intendencias familiares”. El trabajo doméstico es desempeñado gratuitamente, por las mujeres en la mayoría de los casos y, en ocasiones, es ingrato. Empero desde la participación de la mujer en pro mujer este hecho descrito se ha alterado muy profundamente en la medida que el 54.6% de las socias manifiestan que dichas labores domésticas lo realizan ambos, porcentaje que permite concluir que las capacitaciones mediante los talleres para promover y desarrollar el liderazgo y la autoestima tiene frutos en la medida que existen socias que promueven que la realización de las labores domésticas del hogar sean asumidos por los dos.



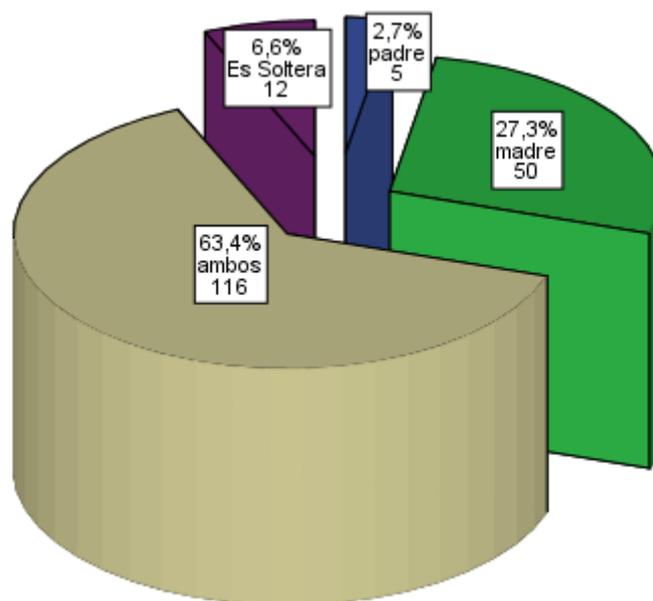
**GRÁFICO 16** Realización de las labores domésticas del hogar

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### 4.1.4.2.4. Dedicación con mayor tiempo en la educación de sus hijos

Carrasco, manifiesta que, responsabilizarse de una tarea significa tener la obligación última de su realización, es decir hacerse cargo de que se cumpla una determinada cosa. Sin embargo, ayudar supone estar libre de esa responsabilidad final, es prestar cooperación pero no encargarse de su cumplimiento. Por eso, las mujeres no necesitan ayuda, sino compartir la responsabilidad para democratizar el espacio doméstico. Aunque los hombres están incorporándose lentamente a las tareas de mantenimiento del hogar, el

cuidado de hijas/os y mayores, lo hacen desde una actitud subsidiaria, de ayuda a las tareas de la casa. Pero la conciliación para ser efectiva precisa de una plena participación de los varones. (Carrasco, 2003).



**GRÁFICO 17 Dedicación a educación de hijos**

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Definición que se corrobora, ya que el 63.4% de las socias manifiesta que asumir la responsabilidad de dedicar mayor tiempo a los hijos es compartida, empero existe el 27.3% que manifiestan solo lo realiza mayormente la madre, este indicador se tiene en la medida que los esposos se dedican a su trabajo principal y también a elaborar productos para proveer el negocio.

#### **4.1.4.2.5. Tipo de autoridad y miembro de familia que se relaciona mejor con sus hijos**

El sociólogo y filósofo polaco Zigmunt Bauman dice que vivimos una época en la que las relaciones, la educación y el amor adquieren un carácter líquido. Como se sabe, los líquidos, a diferencia de los sólidos, no conservan sus formas durante mucho tiempo.

Si hubiera una institución social en la que se aplica de manera ejemplar el concepto de Bauman de la modernidad líquida sería la familia. Difícilmente hay una institución que

haya cambiado tanto en las últimas décadas o que haya alcanzado tanta flexibilidad y diversidad. La familia nuclear, constituida por el padre, la madre y los hijos, y que articulaba en torno suyo a una extensa gama de primos, tíos y abuelos, hoy es solo un modelo entre las múltiples posibilidades de organización familiar humana. Y es claramente minoritaria. Hoy después de que se casan dos hijos únicos, ninguno tiene hermanos o sobrinos y sus hijos no tendrán primos, tíos o cuñados. Esta es una de las revoluciones culturales más silenciosas y profundas de la historia. En China, por ejemplo, todos estos términos han desaparecido, así nos describe Zubiría, además de la vinculación de la mujer al trabajo, la revolución sexual de los sesentas y la liberación femenina que le siguió, la invasión de televisores, computadores y celulares en los hogares y la hiperflexibilización e incertidumbre de la sociedad actual son, entre otros, factores esenciales que le asestaron un duro golpe a la familia patriarcal vigente en los últimos milenios.

**TABLA 10. Persona que tiene autoridad en las relaciones con sus hijos según tipo de autoridad con sus hijos**

Persona quien tiene autoridad en las relaciones con sus hijos	tipo de autoridad con sus hijos								Total	
	Democrática		Autoritario		Permisivo		No Tiene hijos			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Padre	23	12,6%	10	5,5%	2	1,1%	0	0,0%	35	19,1%
Madre	20	10,9%	3	1,6%	3	1,6%	0	0,0%	26	14,2%
Ambos	94	51,4%	3	1,6%	12	6,6%	0	0,0%	109	59,6%
Todos	0	0,0%	0	0,0%	1	0,5%	0	0,0%	1	0,5%
Es Soltera	3	1,6%	0	0,0%	0	0,0%	9	4,9%	12	6,6%
<b>Total</b>	<b>140</b>	<b>76,5%</b>	<b>16</b>	<b>8,7%</b>	<b>18</b>	<b>9,8%</b>	<b>9</b>	<b>4,9%</b>	<b>183</b>	<b>100,0%</b>

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Zubiría, (2017) manifiesta que la familia se diversificó, porque aparecen así nuevas y múltiples formas de unión: matrimonios de “prueba”, los “arreguntados”, separaciones, familias monoparentales o con uno de los padres conviviendo en una nueva relación de pareja. Y como consecuencia aparecen asunción de nuevos tipos de liderazgo.

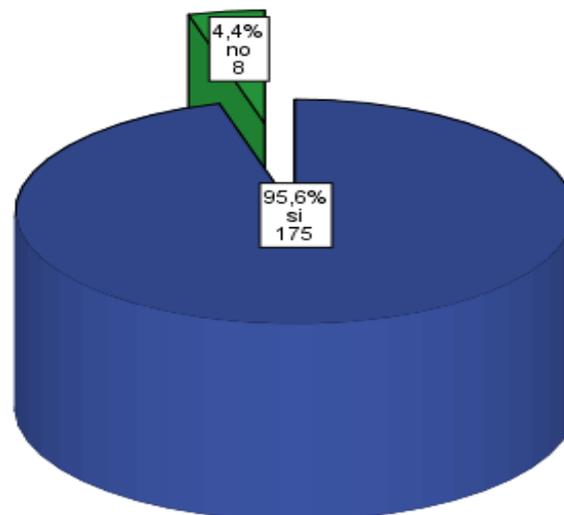
En la tabla N° 10, se aprecia que, el 59,6% de las socias manifiestan que ambos ejercen autoridad sobre los hijos y además el 76.5% de socias manifiestan que promueven el tipo de liderazgo democrático, al respecto Zubiría, manifiesta que las familias democráticas se caracterizan por tres cosas: la comunicación y participación continua de todos los miembros, los límites claros para los hijos y que quienes toman las decisiones fundamentales siempre son los padres. Zubiría, J. (2017).

Asimismo son familias que amplían la frecuencia y la calidad de la comunicación con los hijos. La calidad proviene de la trascendencia de los temas que se abordan. La frecuencia, de contar con los espacios, tiempos y ambientes necesarios para hablar. Se dicen y expresan las ideas y los sentimientos. Se recurre al diálogo y no a la imposición o la norma por sí misma. Zubiría, J. (2017).

Lo que permite promover mucha participación: los hijos se sienten escuchados, consultados y valorados, pero también saben que la autoridad del hogar y las decisiones, no las tienen ellos, aunque siempre serán consultados. Son familias que con frecuencia se congregan a conversar, cantar, bailar, viajar o jugar.

#### 4.1.4.2.6. Mejoramiento de toma de decisiones a nivel familiar con la participación al microcrédito de Pro Mujer

En el gráfico 18 se aprecia que el 95.6% de socias manifiestan que la participación de las socias en el microcrédito Pro Mujer, mejora la toma de decisiones, porque los talleres que realizan dentro de la institución les compromete a entender que dos personas que van a conformar una relación es la de ser pareja, es decir tomar la decisión de comenzar a vivir la experiencia de ya no solo pensar en sí mismos, sino también en el otro, de no tomar decisiones sin primero pensar en cómo puede afectar a su pareja, de saber que la vida en pareja implica cambios, pruebas a superar, nuevas actividades, costumbres y rutinas.



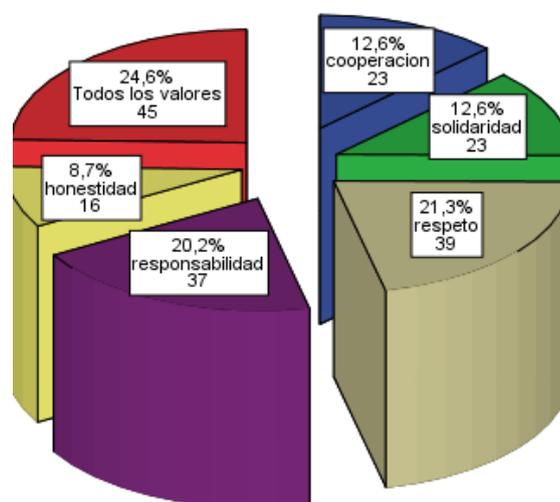
**GRÁFICO 18** Mejoramiento de toma de decisiones a nivel familiar

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

#### 4.1.4.3. Valores practican más con los miembros de la familia

Corona, manifiesta “que la familia es el lugar ideal para forjar los valores, es una meta alcanzable y necesaria para lograr un modo de vida más humano, que posteriormente se transmitirá a la sociedad entera. El valor nace y se desarrolla cuando cada uno de sus miembros asume con responsabilidad el papel que le ha tocado desempeñar en la familia, procurando el bienestar, desarrollo y felicidad de todos los demás. Así, el valor de la familia se basa en la presencia física, mental y espiritual de las personas en el hogar, con disponibilidad al diálogo y a la convivencia, haciendo un esfuerzo por cultivar los valores

en la persona misma, y así estar en condiciones de transmitirlos y enseñarlos y los valores familiares entre los miembros de una familia se establecen relaciones personales que entrañan afinidad de sentimientos, de afectos e intereses que se basan en el respeto mutuo de las personas”. (Corona, 2015)



**GRÁFICO 19** Valores que practican los miembros de la familia

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

En el gráfico 19 se aprecia los valores que se practica en la familia, donde el que más se practica según las socias es el respeto (21.6%), seguido de la responsabilidad (20.2%), porcentajes compartidos entre cooperación y solidaridad (12.6%). pero el dato más importante es el 24.6% donde las socias indican que los miembros de la familia practican “todos los valores”, esto se puede concatenar con la apreciación de Corona, indica “que la familia es la comunidad donde desde la infancia se enseñan los valores y el adecuado uso de la libertad. Las relaciones personales y la estabilidad familiar son los fundamentos de la libertad, de la seguridad, de la fraternidad en el seno de la sociedad. Es por esto que en la familia se inicia a la vida social”. (Corona, 2015)

## 4.2. DISCUSIÓN

La existencia de empoderamiento en el manejo de construcción del negocio, permiten tener accesos a los microcréditos de Pro Mujer, permite deducir que existe un alto nivel de importancia porque su grado de instrucción fortalece en la construcción del negocio, en consecuencia el empoderamiento a decir de Rappaport, se convierte en "... procesos y mecanismos mediante los cuales las personas, las organizaciones y las comunidades ganan control sobre sus vidas. En su formulación del empoderamiento los procesos y los resultados están íntimamente ligados. El empoderamiento como un proceso intencional, continuo, centrado en la comunidad local, que implica respeto mutuo, reflexión crítica, cuidado y participación grupal, a través del cual personas carentes de un compartir equitativo de recursos valorados ganan mayor acceso a, y control sobre esos recursos ...". (Rappaport, J. 1984)

Desde esta perspectiva el empoderamiento es necesario considerarlo como el tema que tiene que ver con la "superación" propuesta por Hubbard, "entendida como el vencimiento de un obstáculo o dificultad, o también como la mejora que haya tenido lugar en la actividad que cada persona desarrolla, esto en cuanto a lo profesional y metiéndonos más en el plano personal, la superación, también, es la mejora que una persona puede experimentar en sus cualidades personales". (Hubbard, J. 2002).

Para que existiera un adecuado empoderamiento debe existir, por una parte, una adecuada motivación, entendida según Roussel (2000) es una característica de la psicología humana que contribuye al grado de compromiso de la persona; es un proceso que ocasiona, activa, orienta, dinamiza y mantiene el comportamiento de los individuos hacia la realización de objetivos esperados. Esta motivación en general, se convierte en

el impulsor de las personas en su deseo de alcanzar su meta u objetivo, este deseo es mayor o menor dependiendo de cada persona individual y es fundamentado gracias a las creencias religiosas, enseñanzas familiares y experiencias propias de las persona lo que hace tan particular estos deseos o fuerzas que le ayudan a seguir adelante y en la mayoría de los casos se les llama motivaciones.

Por otra parte, la promoción de capacitaciones se convierte en una herramienta estratégica y un medio para llevar a cabo la transformación individual y colectiva hacia la igualdad de género a través de la concientización, el aprendizaje del empoderamiento, la construcción del conocimiento y el desarrollo de habilidades. Ayuda a mujeres y hombres a adquirir las competencias, las habilidades y los conocimientos necesarios para avanzar la igualdad de género en su vida cotidiana y el trabajo. La capacitación para la igualdad de género es parte integral de nuestros compromisos con la igualdad de derechos humanos para todas y todos. (Linares, 2000). Dichas capacitaciones tienen que estar relacionadas a desarrollar la capacidades personales (desarrollo de la autoestima, liderazgo, capacidad de resiliencia para superar los conflictos), familiares como la administración del negocio (lo que permitirá tener mejores ingresos económicos), capacidad de negociación, lo que permitirá tener una adecuada capacidad de toma de decisiones tanto personalmente, familiarmente y socialmente.

Uno de los pilares para generar debate en la familia es la capacidad económica que se tiene para cubrir los gastos, entonces la investigación permite indicar que gracias al microcrédito, que, es la parte esencial del campo de las Micro finanzas. Considerando que, el término Micro finanzas “se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos y microempresarios cuyo

acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. En general comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. para personas pobres o de bajos ingresos y para las micro y pequeñas empresas que éstas posean” (CGAP Focus Notes 20, 2001).  
Acto que permite dinamizar la administración de los ingresos familiares

Es importante conocer los aspectos esenciales de una negociación internacional, definiciones y las partes que intervienen en ella, los aspectos que comúnmente se negocian, así como las etapas por las cuales la mayoría de las negociaciones internacionales atraviesan, es decir, el esquema general de la negociación (Rugman, 2000).

Siempre se ha manifestado que el rol de la mujer es solamente dedicada a las actividades domésticas, la presente investigación demuestra que la edad de las socias que acceden al microcrédito tiene que ver bastante con la capacidad de interrelacionarse con los miembros de la familia, producto de la capacitación se fomenta empoderamiento y mejoramiento en las relaciones con los miembros de su familia, lo que significa a decir de Moser, que, “el rol asignado a la mujer a partir de sus datos corporales principalmente por su capacidad reproductiva y la maternidad así también se le asigna tareas específicas en el espacio privado del hogar”. (Moser, 1995). Se rompe considerando que existe una redistribución a partir de su desarrollo en la construcción del negocio producto del apoyo sostenido de Pro Mujer.

#### 4.3. METODOLOGÍA PARA LA PRUEBA DE HIPOTESIS

##### a) Prueba estadística

De acuerdo a los objetivos, la hipótesis y la operacionalización de variables del estudio, se aplicó la prueba estadística Chi Cuadrado.

##### Planteamiento de hipótesis estadística:

Ha: Los factores personales inciden positivamente en el empoderamiento socioeconómico en mujeres que tiene acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016

Ho: Los factores personales no inciden positivamente en el empoderamiento socioeconómico en mujeres que tiene acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016.

##### a) Nivel de significancia:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

##### b) Prueba estadística:

$$\chi_c^2 = \sum \sum \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} \quad \text{donde } e_{ij} = \frac{n_i n_j}{n}$$

$\chi_c^2$  = Chi cuadrado calculado

#### 4.3.2. Contrastación de hipótesis

##### Hipótesis Específica 1:

A mayor grado de instrucción, mejor empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016

##### Para demostrar la hipótesis planteada se formula la siguiente hipótesis estadística:

Ha: A mayor grado de instrucción, mejor empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016

Ho: A mayor grado de instrucción, inferior empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José de la ciudad de Juliaca-2016

**TABLA 11. Distribución por grado de instrucción según frecuencia de disponibilidad inmediata de un crédito por ser socia y tener participación activa con los microcréditos de pro mujer**

Grado de instrucción	Frecuencia de disponibilidad de un crédito								Total	
	Siempre		Casi siempre		A veces		Casi nunca		n	esp
	n	esp	n	esp	N	esp	n	esp		
<b>Sin instrucción</b>	2	1,4	1	2,1	1	,5	0	,0	4	4,0
<b>Primaria incompleta</b>	3	2,4	4	3,7	0	,8	0	,0	7	7,0
<b>Primaria completa</b>	7	6,9	13	10,6	0	2,4	0	,1	20	20,0
<b>Secundaria incompleta</b>	10	9,6	17	14,8	0	3,4	1	,2	28	28,0
<b>Secundaria completa</b>	18	21,7	35	33,4	10	7,6	0	,3	63	63,0
<b>Superior incompleta</b>	7	8,6	10	13,3	8	3,0	0	,1	25	25,0
<b>Superior completa</b>	16	12,4	17	19,1	3	4,3	0	,2	36	36,0
<b>Total</b>	63	63,0	97	97,0	22	22,0	1	1,0	183	183,0

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	27,185 <sup>a</sup>	18	,076
Razón de verosimilitud	29,335	18	,044
Asociación lineal por lineal	,384	1	,535
N de casos válidos	183		

a. 17 casillas (60.7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,2.

**Interpretación:**

Al encontrar el valor calculado por el SPSS v. 23 de 27.185 mayor que el valor de la tabla 0,2 se acepta la hipótesis planteada (Ha) y se rechaza la hipótesis nula (Ho); por tanto se confirma que estadísticamente a mayor grado de instrucción, existe un mejor

empoderamiento y manejo de la construcción del negocio, en las mujeres que tienen acceso a los microcréditos de Pro Mujer en la plaza san José

### Hipótesis Específica 2:

A mayor ingreso económico mejor empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016.

### Para demostrar la hipótesis planteada se formula la siguiente hipótesis estadística:

Ha: A mayor ingreso económico mejor empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016.

Ho: A mayor ingreso económico inferior empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016.

**TABLA 12. Miembro de familia que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia según quien contribuyo con el mayor porcentaje de ingresos a su familia**

Persona que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia	mayor porcentaje de ingresos a su familia								Total	
	Esposo		Esposa		Los dos		otros		n	esp
	n	esp	n	esp	N	esp	n	esp		
<b>Esposo</b>	2	,4	0	,5	0	,9	0	,1	2	2,0
<b>Esposa</b>	4	8,2	30	12,0	10	20,7	0	3,1	44	44,0
<b>Los dos</b>	26	22,3	18	32,8	75	56,4	1	8,5	120	120,0
<b>Otros</b>	2	3,2	2	4,6	1	8,0	12	1,2	17	17,0
<b>Total</b>	34	34,0	50	50,0	86	86,0	13	13,0	183	183,0

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	170,980 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	111,999	9	,000
Asociación lineal por lineal	44,847	1	,000
N de casos válidos	183		

a. 8 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0,14

### Interpretación:

Al encontrar el valor calculado por el SPSS v. 23 de 170,980 mayor que el valor de la tabla 0.14 se acepta la hipótesis planteada ( $H_a$ ) y se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ); por tanto se confirma que estadísticamente es significativa, el mayor ingreso económico mejora el empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares en las mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer en la plaza San José

### Hipótesis Específica 3:

A mayor grupo de edad mejor empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016

### Para demostrar la hipótesis planteada se formula la siguiente hipótesis estadística:

$H_a$ : A mayor grupo de edad mejor empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016

$H_0$ : A mayor grupo de edad inferior empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza San José de la ciudad de Juliaca-2016

**TABLA 13. Opinión de su pareja sobre su participación en el microcrédito de pro mujer según frecuencia de participación en el negocio**

Opinión de pareja	Frecuencia de participación								Total	
	Siempre		Casi siempre		A veces		Casi nunca		n	esp
	N	esp	n	esp	n	esp	n	esp		
Le apoya	40	29,8	40	38,8	11	17,9	0	4,5	91	91,0
Le molesta	1	2,3	2	3,0	3	1,4	1	,3	7	7,0
le agrada	12	17,7	30	23,0	11	10,6	1	2,7	54	54,0
No sabe	4	3,6	2	4,7	1	2,2	4	,5	11	11,0
No opina	1	4,9	1	6,4	10	3,0	3	,7	15	15,0
No tiene pareja	2	1,6	3	2,1	0	1,0	0	,2	5	5,0
Total	60	60,0	78	78,0	36	36,0	9	9,0	183	183,0

FUENTE: Elaboración propia en base a encuestas

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	77,295 <sup>a</sup>	15	,000
Razón de verosimilitud	64,784	15	,000
Asociación lineal por lineal	21,877	1	,000
N de casos válidos	183		

a. 17 casillas (70,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0.25.

**Interpretación:**

Al encontrar el valor calculado por el SPSS v. 23 de 77,295 mayor que el valor de la tabla 0.25, se acepta la hipótesis planteada (Ha) y se rechaza la hipótesis nula (Ho); por tanto se confirma que estadísticamente a mayor edad mejor empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia, en mujeres que tienen acceso al microcrédito de Pro Mujer de la plaza San José

## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** La participación de las socias en el microcrédito de Pro Mujer genera factores personales con un alto nivel de incidencia en el empoderamiento para el manejo de la construcción del negocio, buscando tener una buena administración y generando una buena relación entre los miembros de familia logrando una redistribución dentro de las actividades tanto del negocio como las actividades domésticas, producto del conjunto de talleres de capacitación para fortalecer su autoestima, liderazgo y administración del negocio.

**SEGUNDA:** El grado de instrucción se convierte en una herramienta para mejorar empoderamiento y manejo de la construcción del negocio así se demuestra que la autora principal para generar el negocio fue por una decisión propia (50.3%), asimismo el 92,9% indican capacidad para dirigir su negocio a partir de lo aprendido y vivido en los talleres en el micro crédito de Pro Mujer. Existiendo de esta manera una alta valoración a la participación en el micro crédito porque le ha permitido tener mejor manejo de su negocio generando un mejoramiento en su autoestima

**TERCERA:** El ingreso económico genera mejor empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares, ya que, 61.2% de socias manifiestan que Sí satisface sus necesidades, para afrontar con éxito su negocio, hecho que permite que exista un empoderamiento. Asimismo el 75.4% de las socias manifiestan que participar en los microcréditos Pro Mujer ha cambiado su vida porque le ha permitido mejorar su calidad de vida.

**CUARTA:** A mayor edad mejora las relaciones con los miembros de la familia donde se aprecia que existe valoración a la opinión que les brinda la pareja, asimismo indican que les agrada que participen en Pro Mujer. Las principales actividades han sufrido una redistribución por un parte dentro de las actividades domésticas entre los miembros de la familia, así se tiene que el 54.1% de las socias manifiestan que habitualmente se realiza la redistribución de las labores domésticas dentro del hogar. En relación a la

participación de los miembros de familia en el negocio familiar el 46.4% de las socias manifiestan que se ha llegado a una redistribución igualitaria en las actividades que se desprenden producto del negocio. Lo que genera que el 59,6% de las socias manifiesten que ambos ejercen autoridad sobre los hijos y además el 76.5% de socias manifiestan que promueven el tipo de liderazgo democrático, al respecto Zubiría, manifiesta que las familias democráticas se caracterizan por tres cosas: la comunicación y participación continua de todos los miembros, los límites claros para los hijos y que quienes toman las decisiones fundamentales siempre son los padres.

## SUGERENCIAS

**PRIMERA:** Poner en marcha instituciones financieras que brinden capacitaciones a las mujeres con el objetivo de promover e incrementar la participación social y política de las mujeres. Incentivar a las financieras que aparte de brindar prestamos también brinde capacitaciones para el desarrollo personal del cliente.

**SEGUNDA:** Generar espacios de capacitación con temas de desarrollo personal autoestima, valores, igualdad de género y de oportunidades. Tomar mayor conciencia sobre el bienestar y manejo de sus negocios para el buen desempeño laboral y obtener mejores ganancias. En las capacitaciones deben priorizar temas de familia, para un mejor vínculo entre pareja e hijos para un mejor reparto de labores del hogar del negocio, de la educación de sus hijos.

**TERCERA:** Si se quiere crear una economía más fuerte lo que se debe priorizar es que las mujeres tomen interés en temas de economía, familia, valores, para así mejorar su calidad de vida. Velar siempre por el bienestar y la seguridad del cliente.

**CUARTA:** Llevar a cabo prácticas empresariales y marketing en favor del empoderamiento de la mujer.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, M. (2005) *Revisión crítica y propuestas operacionales acerca del concepto de Participación Comunitaria. Su aplicación en el campo de la salud comunitaria.*
- Agiriano, J. (2010) *Posición de la Mujer y características socioeconómicas.*
- Alarcón, M. (2014.) *El Ahorro* Recuperado el 30 de septiembre de 2017 del link <http://www.monografias.com/trabajos52/sobre-ahorro/sobre-ahorro.shtml#ixzz4uAnkFMsw>
- AnderEgg, E. (1987). *Diccionario del Trabajo Social.* Edit. Hvmánitas. Buenos Aires, Argentina.
- Becker, Gary S., (1991) “*Human Capital*”, The Concise Encyclopedia of Economics, <http://www.econlib.org/library/Enc/HumanCapital.html>.
- Becker, Gary S., (1981) *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Massachusetts.
- Briones, G. (1982). *Métodos y Técnicas de Investigación para las Ciencias Sociales.* 2ª ed. Ed. Trillas. México.
- Carrasco, A. y Gavilán, V. (2012) *Influencia del proceso de enseñanza escolar fiscal en la socialización de mujeres y hombres aymara de la zona altiplánica del norte de Chile.* Revista Estudios Atacameños .
- Carrasco, C. (2003) *Mujeres y economía: nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas.* Edit. Icaria.
- CEPAL (1991): *El Desarrollo Sustentable: Transformación Productiva, Equidad y Medio Ambiente*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CGAP (grupo consultivo para ayudar a los pobres) Focus Notes 20 (2001): *Microfinanzas, donaciones y respuestas no financieras a la reducción de la pobreza: ¿dónde encaja el microcrédito?* Disponible en línea: [www.iadb.org/sds/doc/enfoques20.pdf](http://www.iadb.org/sds/doc/enfoques20.pdf)
- Cheston, S y Kuhn, L (2001) *la Campaña de la Cumbre del Microcrédito,*
- Corona, J. J. (2015) *Los valores en la familia* Recuperado el 30 de septiembre de 2017 del link [www.edumexico.net/Familia/VALORES/val\\_familiares.htm](http://www.edumexico.net/Familia/VALORES/val_familiares.htm) disponible en <http://www.monografias.com/trabajos86/valores-familia/valores-familia.shtml>

- Cruz, M. (2004) *Empoderamiento de la mujer a través de la microfinanzas Caritas Puno – programa PROMESA. U.N.A-PUNO*
- De los campos, H.(2007) *Diccionario de Sociología U.N.A-PUNO*
- Díaz, D. (2005) *De decisiones: el imperativo diario de la vida en la organización moderna.*
- Duflo, J. (2004) *Asignación de recursos internos en Costa de Marfil: normas sociales, cuentas separadas y opciones de consumo.* Oficina Nacional de Investigación Económica.
- Elizondo, J.(2004) *Enfoque de crédito.*
- Fort, A. (1993): *Mujeres Peruanas, La Mitad de la Población del Perú a comienzos de los noventa,* Lima.
- Gutiérrez, S. (2014) *Análisis de los factores condicionantes del impacto de los microcréditos en el empoderamiento de la mujer senegalesa.*
- Henriquez, N. (1996). *Las Señoras Dirigentes: Experiencias de Ciudadanía en Barrios Populares.* En Detrás de la Puerta. Patricia Ruiz. Edit. PUCP. Lima, Perú
- Hubbard, E.( 2002) *Politica de protección social frente a la pobreza.*
- INEI, (2007). *Censos Nacionales (2007) XI de Población y VI de Vivienda*
- Lévi-Strauss, C., et.al., (1982) *Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia.* Barcelona: Anagrama. 1982.
- March, S. Ramos, M. Soler, M. (2011) *Revisión documental de experiencias de actividad comunitaria en atención primaria de salud.* Aten Primaria.
- Mayoux, L (2008) *Llegando y empoderando a las Mujeres. Hacia un protocolo de justicia de género para un sector financiero diversificado, inclusivo y sostenible.* Documento preliminar para OXFAM NOVIB.
- Martín, S. ( 2006) *Definición de microcreditos*
- Meil, G. (2004) *El reparto de responsabilidades domésticas en la Comunidad de Madrid Un estudio sobre la realidad de la separación de funciones en los hogares de la Comunidad de Madrid.* Departamento de sociología, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid.
- Moreno, A. M. & Flores, V. & Briones, J. E. & Vázquez, I. L. & Aceves, J. N. & González, N. E. (2009) *Bancos Comunales: su organización y funcionamiento* Communal Banks: itsorganization and operation Disponible

- en [http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no64/15a-bancos\\_comunales\\_su\\_organizacion\\_y\\_funcionamiento.pdf](http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no64/15a-bancos_comunales_su_organizacion_y_funcionamiento.pdf) recuperado el 14 de diciembre del 2017
- Moser C. O.N. (1995) *Planificación de Género y Desarrollo. Teoría, práctica y capacitación*. Lima, Perú. Red Entre Mujeres/ Flora Tristán Ediciones.
- Nagore, L. (2007) *¿Pueden los microcréditos solucionar la pobreza mundial?*
- Portocarrero, F Trivelli, C. y Alvarado, J (2005) *Microcrédito en el Perú, quienes piden, quienes dan*.
- Pratt, H. (1987). *Diccionario de Sociología*. Edit. FCE. México
- Quispe, B. (2002) *El programa de Microcréditos Caritas Diocesana Ayaviri en el distrito de Nuñoa*. U.N.A-PUNO
- Rappaport, J.(1984) *studies in empowerment*
- Robles, M. (2008) *Principales aportaciones teóricas sobre la pobreza, en contribuciones a las ciencias sociales*,
- Sen, A. (1999) *El desarrollo como libertad*. Oxford, Oxford University Press.
- Sierra, R. (2001). *Técnicas de Investigación Social – Teoría y Ejercicios*. Ed. International Thomson. Madrid. España.
- Smith, A (1776) *la riqueza de las naciones*
- Young, K. (1995) *Planning Developmen With Women. Making a World of Difference*, MacMillan Education, London, LTD.
- Yunus, M. (2005) *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona, Paidós Ibérica.
- Zubiría, J. (2017) *¿Cuál es su estilo de autoridad con sus hijos?* Recuperado el 30 de septiembre de 2017 del link <http://www.semana.com/educacion/articulo/estilos-de-autoridad-crianza-hijos-padres/419164>

## ANEXOS

**ANEXO N° 01  
CUESTIONARIO**

**EMPODERAMIENTO SOCIOECONÓMICO EN MUJERES QUE TIENEN ACCESO A MICROCRÉDITOS PRO MUJER DE LA PLAZA SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA -2016**

**Objetivo:** obtener la información para ver si la participación de las mujeres en el micro créditos de PRO MUJER hace que estas se empoderen, así como determinar las mejoras sociales y económicas que han obtenido dichas mujeres, como producto de su participación.

**I. Características socioeconómicas de los beneficiarios**

1. Edad	2. Grado de instrucción	3. Estado civil	4. Número de hijos	5. Religión
1. Jóvenes (De 18 a 29 años) 2. Adultos (De 29 a 59 años)	1) Sin instrucción 2) Primaria incompleta 3) Primaria completa 4) Secundaria incompleta 5) Secundaria completa 6) Superior incompleta 7) Superior completa	1) Soltera 2) Conviviente 3) Casada 4) Divorciada 5) Viuda	1) uno a dos 2) tres a cuatro 3) cuatro a cinco 4) cinco a ocho 5) nueve a mas 6) ningún hijo	1) Católica 2) Adventista 3) Mormón 4) Testigo de Jehová 5) Ateo 6) otros

6. Actividad económica principal

- 1) Agricultora
- 2) Ganadería
- 3) Comerciante
- 4) Artesanía
- 5) Otros.....

7. Ingreso mensual familiar

- 7) S/.300 a S/. 750
- 8) S/.751 a S/. 1.200
- 9) S/.1.201 a S/. 1.750
- 10) S/.1.751 a S/. 2.200
- 11) S/.2.201 a S/. 3.000
- 12) S/.3001 a mas

8. ¿Cuánto ha sido el máximo de dinero que le prestó Pro Mujer?

- 1) S/. 500 a S/. 999
- 2) S/.1.000 a S/. 1499
- 3) S/.1500 a S/. 1999
- 4) S/.2000 a S/. 3000
- 5) S/.5000 a S/.15000

9. Productos que vende en su puesto.

- 2) Ropa
- 3) Comida
- 4) Zapatos/zapatillas
- 5) Carne
- 6) Juguetes

**II. Empoderamiento y manejo de la construcción del negocio**

10. ¿Quién fue la Persona que motivó a incursionar en su negocio?
- 1) Esposo
  - 2) Hijos
  - 3) Compadres
  - 4) Hermanos
  - 5) Decisión propia
  - 6) Nadie
  - 7) Otros.....
11. Ser socia y tener participación activa con los microcréditos de Pro Mujer ¿le ha permitido tener disponibilidad inmediata de un crédito para solventar algún gasto que se requiera?
- 1) Siempre
  - 2) Casi Siempre
  - 3) A veces
  - 4) Casi Nunca
  - 5) Nunca
12. A partir de lo aprendido y vivido en el microcrédito Pro Mujer, ¿se siente usted capaz de dirigir su negocio?
- 1) Si
  - 2) No
13. ¿Las capacitaciones que recibiste en el manejo de microcrédito de Pro Mujer te sirve para dirigir tu negocio?
- 2) Siempre
  - 3) Casi Siempre
  - 4) A veces
  - 5) Casi Nunca
14. ¿Para qué han servido las capacitaciones recibidas?
- 1) Para tener alternativas de negocio
  - 2) Para tener mejor manejo de su negocio
  - 3) A mejorar su autoestima
  - 4) A tener mejoras de salubridad y prevención de enfermedades
  - 5) Otros.....
15. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento de su negocio?
- 1) Microcréditos
  - 2) Ahorros familiar
  - 3) Préstamo de algún familiares
  - 4) Ahorro propio
  - 5) Otros.....

16. Para proponer el cambio de rubro de los productos que vendes, la decisión es de:
- 1) Su pareja
  - 2) Yo misma
  - 3) Los dos
  - 4) Todos
  - 5) Nadie
  - 6) Otros.....
17. ¿Considera usted que su capital para invertir va en aumento?
- 1) Si
  - 2) No
18. El tipo de tenencia de local o puesto que tiene para su negocio es.
- 1) Propio
  - 2) Alquilado
  - 3) Prestado
  - 4) Anticresis
19. Factor que motivó para elegir los productos a venderse.
- 1) El producto se vende rápido
  - 2) El producto está de moda
  - 3) El producto es duradero
  - 4) El producto es fácil de trasladarse
  - 5) Otros.....

### **III. Empoderamiento en el manejo de sus ingresos familiares**

20. ¿Es suficiente el ingreso que obtiene para satisfacer sus necesidades?
- 1) Si
  - 2) No
21. ¿Quién es la Persona que decide sobre la distribución de sus ingresos en la familia?
- 1) Esposo
  - 2) Esposa
  - 3) Los Dos
  - 4) Hijos
  - 5) Otros.....
22. ¿Quién contribuyo con el mayor porcentaje ingresos a su familia?
- 1) Esposo
  - 2) Esposa
  - 3) Los Dos
  - 4) Hijos
  - 5) Otros.....
23. ¿Cree Ud. que ha mejorado su calidad de vida desde que accedió al microcrédito?

- 1) Bastante
- 2) Casi nada
- 3) Muy poco
- 4) Nada
- 5) NS/NC

24. ¿Quiénes planifican la distribución de sus ingresos familiares

- 1) Esposo
- 2) Esposa
- 3) Los Dos
- 4) Hijos

25. Planifica que haya un dinero extra para el ahorro familiar.

- 1) Siempre
- 2) Casi siempre
- 3) A veces
- 4) Casi nunca
- 5) nunca

26. ¿Quién decide sobre la adquisición de bienes para el hogar?

- 1) Esposo
- 2) Esposa
- 3) Los dos
- 4) Hijos

#### **IV. Empoderamiento en las relaciones con los miembros de la familia**

27. Su familia tiene participación y le apoya en la actividad o negocio que realiza

- 1) Siempre
- 2) Casi siempre
- 3) A veces
- 4) Casi nunca
- 5) Nunca

28. ¿Que opina su pareja sobre su participación que tiene en el Microcrédito de Pro Mujer?

- 1) Le apoya
- 2) Le molesta
- 3) Le agrada
- 4) No sabe
- 5) No opina

29. ¿Ha mejorado el reparto de las labores domésticas entre los miembros de su familia?

- 1) Habitualmente
- 2) Habitualmente los fines de semana
- 3) En raras ocasiones
- 4) Nunca.

- 5) NS/NR.
30. ¿El reparto del trabajo en su negocio con sus miembros familiares es?
- 1) Igualitario
  - 2) En raras ocasiones
  - 3) Desigual
  - 4) Muy desigual
  - 5) Nunca.
31. ¿Quién realiza las labores domésticas del hogar?
- 1) Solo la mujer
  - 2) Solo el varón
  - 3) Realizan ambos
  - 4) Hijos
32. ¿Quién dedica mayor tiempo en la educación de sus hijos?
- 1) Padre
  - 2) Madre
  - 3) Ambos
33. ¿Quién tiene autoridad en las relaciones con sus hijos?
- 1) Madre
  - 2) Ambos
  - 3) Todos
  - 4) Otros.....
34. ¿Cuál es el tipo de autoridad con sus hijos?
- 1) Democrática
  - 2) Autoritario
  - 3) Negligente
  - 4) permisivo
35. ¿Desde su acceso al microcrédito de Pro Mujer ha mejorado la toma de decisiones a nivel familiar?
- 1) Si
  - 2) No
36. ¿Qué valores practican más con los miembros de la familia?
- 1) Cooperación
  - 2) Solidaridad
  - 3) Respeto
  - 4) Responsabilidad
  - 5) honestidad

## ANEXO N° 02

### REGISTRO FOTOGRÁFICO

#### FOTOGRAFÍA N° 01

Encuesta en el interior de la Plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras

#### FOTOGRAFÍA N° 02

Encuesta en el interior de la Plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras

**FOTOGRAFÍA N° 03**

**Encuesta realizada en las afueras del plaza San José de Juliaca zona este**



**CRÉDITOS:** Las investigadoras

**FOTOGRAFÍA N° 04**

**Encuesta realizada al interior de la plaza San José de Juliaca**



**CRÉDITOS:** Las investigadoras

## FOTOGRAFÍA N° 05

Encuesta realizada al interior de la plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras

## FOTOGRAFÍA N° 06

Encuesta realizada en los exteriores de la plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras

## FOTOGRAFÍA N° 07

Encuesta realizada a los exteriores de la plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras

### FOTOGRAFÍA N° 08

Encuesta realizada al interior de la plaza San José de Juliaca



CRÉDITOS: Las investigadoras