

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO**



**Las Mujeres Microempresarias de Lima Metropolitana:
Buenas y Malas Pagadoras**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS
OTORGADO POR LA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU**

PRESENTADA POR

Rosalyn Accostupa Huamán

Ronar Bermúdez Carranza

Roxana Chávez Carhuaricra

Ronald Montes Chávez

Asesor: Dra. Beatrice E. Avolio Alecchi

Surco, agosto de 2013

Agradecimientos

Expresamos nuestra gratitud y aprecio a la profesora Beatrice Avolio, nuestra asesora, por su ayuda y consejos para la realización del presente trabajo.



Dedicatorias

A mi padre Juan, por su ejemplo de superación y apoyo constante, a la memoria de mi madre Cerafina Lorenza por incentivar en mí el cumplimiento de mis sueños, a mi hermano Raúl y Juan por la escucha y consejos en todo momento y a cada una de las personas que de alguna manera han incentivado a cumplir este logro.

Rosalyn Accostupa

A mis padres Julia y Antonio, por todo su amor, apoyo, enseñanzas y comprensión que me permiten seguir luchando por alcanzar mis objetivos; a mis hermanas Beatriz y Julisa por todo el apoyo y cariño brindado; a mi novia Karen por su paciencia en este largo proceso.

Ronar Bermúdez

El trabajo realizado lo dedico a mis padres, hermanos y sobrinos por su cariño y apoyo incondicional que me motivaron a cumplir este sueño, y agradezco a Maribel Vilcarino por ser una amiga con quien se puede contar siempre.

Roxana Chávez

Al igual que cada logro de mi vida, dedico este esfuerzo a mi madre Rosa, a la memoria de mi padre Francisco, y a mi abuela Margarita; por los valores inculcados en mi niñez y su apoyo incondicional.

Ronald Montes

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo es una investigación cualitativa que busca explorar características de las mujeres microempresarias de Lima Metropolitana con buen y mal comportamiento de pago en los créditos obtenidos para sus negocios, con la finalidad de encontrar algunos aspectos que puedan ser utilizados como diferenciadores entre ambos grupos; para dicho fin, se explora los aspectos vinculados a sus expectativas de vida, al manejo de sus negocios y relacionados al financiamiento que acceden para sus negocios. El estudio utiliza la estrategia cualitativa basada en grupos focales, para lo cual se realizó dos sesiones con mujeres buenas pagadoras y otras dos sesiones con mujeres malas pagadoras.

Los resultados muestran que existen similitudes entre las mujeres microempresarias con buen y mal comportamiento de pago; ambos grupos tienen como prioridad el bienestar y el desarrollo de sus hijos, un desencadenante que las convirtió en microempresarias fue la carencia económica y problemas sufridos, la experiencia es importante para el desarrollo de su negocio y no consideran necesario la capacitación en sus negocios.

Las principales diferencias halladas entre ambos grupos están relacionadas con; el grado de independencia y rol dentro de la familia (con respecto a su pareja), actitud frente a la vida, objetivos relacionados al negocio, organización en el negocio y dedicación al negocio.

Abstract

This paper presents a qualitative research that seeks to explore the characteristics of women micro-entrepreneurs in the Lima Metropolitan Area with good and bad payment behavior of credits obtained for their businesses. This aims to find aspects that can be used as distinguishing factors between the two groups; for this purpose, the aspects linked to their life expectations, their business management and the financing they access for their businesses are explored. The study uses a qualitative strategy based on focus groups. For this, two sessions were held with women who are good payers and other two sessions with women who are bad payers.

The results show that there are similarities between women micro-entrepreneurs with good and bad payment behavior; both groups have the well-being and development of their children as a priority, the lack of money and their many problems turned them into micro-entrepreneurs. Also, they think experience is important for their business development and they don't consider training as something necessary for their businesses.

The main differences found between the two groups are related with: the degree of independence and role within the family (with respect to the partner), attitude towards life, business-related objectives, business organization and dedication to the business.

Tabla de Contenidos

Agradecimientos.....	ii
Dedicatorias.....	iii
Resumen Ejecutivo.....	iv
Abstract	v
Lista de Tablas	x
Capítulo 1: Introducción.....	13
1.1 Antecedentes	14
1.2 Definición del Problema.....	15
1.3 Propósito de la Investigación	16
1.4 Importancia de la Investigación	17
1.5 Naturaleza de la Investigación	18
1.6 Preguntas de Investigación.....	19
1.7 Definición de Términos.....	20
1.7.1 Empresario	20
1.7.2 Microempresa.....	21
1.7.3 Microcrédito	22
1.7.4 Instituciones microfinancieras.....	23
1.7.5 Cumplimiento de pago	23
1.8 Supuestos.....	24
1.9 Limitaciones	25
1.10 Delimitaciones.....	25
1.11 Resumen	26
Capítulo 2: Revisión de la Literatura	28
2.1 Empresaria.....	29

2.2	Microempresa.....	30
2.3	¿Por Qué Estudiar a las Mujeres Microempresarias?.....	31
2.4	La Actividad Microempresarial de la Mujer en América Latina	34
2.5	La Actividad Microempresarial de la Mujer en el Perú.....	36
2.6	Microfinanzas.....	39
2.7	Microcrédito	39
2.7.1	Microcrédito a mujeres en América Latina.....	42
2.7.2	Microcrédito a mujeres en el Perú.....	44
2.8	Cumplimiento de Pago	46
2.8.1	Cumplimiento de pago en la mujer microempresaria	49
2.9	Resumen	52
2.10	Conclusiones	54
Capítulo 3: Metodología de la Investigación		56
3.1	Diseño de la Investigación	57
3.2	Justificación del Diseño	59
3.3	Preguntas de Investigación.....	63
3.4	Población.....	63
3.5	Selección de las Participantes del Grupo Focal	65
3.6	Consentimiento Informado y Confidencialidad	68
3.7	Instrumento.....	68
3.8	Diseño de Guía de Entrevistas	69
3.9	Resumen	70
Capítulo 4: Presentación y Discusión de Resultados		74
4.1	Perfil de las Informantes	74
4.2	Presentación y Discusión de los Resultados	82

4.2.1	Mujeres microempresarias buenas pagadoras	83
4.2.2	Mujeres microempresarias malas pagadoras.....	124
4.2.3	Análisis transversal de los grupos de estudio.....	157
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones		165
5.1	Conclusiones	165
5.1.1	Mujeres microempresarias buenas pagadoras	165
5.1.2	Mujeres microempresarias malas pagadoras.....	167
5.1.3	Análisis transversal entre los grupos.....	169
5.2	Recomendaciones.....	172
5.2.1	Recomendaciones prácticas.....	172
5.2.2	Recomendaciones para futuras investigaciones	176
Referencias		178
Apéndice A: Colocaciones y Morosidad de los Creditos a la Microempresa en las Instituciones Financieras Supervidas por la SBS.....		186
Apéndice B: Instituciones Supervisadas y No Supervisadas que Otorgan Crédito a la Microempresa.....		189
Apéndice C: Obstáculos al Emprendimiento en America Latina		191
Apéndice D: Distribucion de la PEA Ocupada por Sexo.....		192
Apéndice E: Distribucion de Categoria Ocupacional por Sexo		193
Apéndice F: Actividad Independiente Vinculada a la Antigüedad del Negocio.....		194
Apéndice G: Nivel de Ingreso Promedio Mensual por Tipo de Actividad		195
Apéndice H: Razones por las cuales las Trabajadoras Independientes decidieron Iniciar el Negocio		196
Apéndice I: Guia de Grupos Focales para Mujeres Microempresarias Buenas y Malas Pagadoras		197

Apéndice J: Ficha de Filtro aplicado en los Grupos Focales 204

Apéndice K: Ficha de Nivel Socioeconomico aplicado en los Grupos Focales 205



Lista de Tablas

Tabla 1	<i>Perfil de las Informantes: Buenas Pagadoras</i>	75
Tabla 2	<i>Perfil de las Informantes: Malas Pagadoras</i>	76
Tabla 3	<i>Tasa de Respuesta de los Informantes</i>	77
Tabla 4	<i>Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Ubicación del Negocio</i>	78
Tabla 5	<i>Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Número de Hijos</i>	78
Tabla 6	<i>Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según NSE</i>	79
Tabla 7	<i>Buenas pagadoras: Distribución de la Muestra según Rango de Edad</i>	79
Tabla 8	<i>Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Estado Civil</i>	79
Tabla 9	<i>Buenas pagadoras: Distribución de la Muestra según Grado de Instrucción</i>	80
Tabla 10	<i>Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Ubicación del Negocio</i>	80
Tabla 11	<i>Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Número de Hijos</i>	80
Tabla 12	<i>Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según NSE</i>	80
Tabla 13	<i>Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Rango de Edad</i>	81
Tabla 14	<i>Malas pagadoras: Distribución de la Muestra según Estado Civil</i>	81
Tabla 15	<i>Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Grado de Instrucción</i>	81
Tabla 16	<i>Buenas Pagadoras: Plano Familiar</i>	83
Tabla 17	<i>Buenas Pagadoras: Plano Familiar 2</i>	85
Tabla 18	<i>Buenas Pagadoras: Plano personal</i>	86
Tabla 19	<i>Buenas Pagadoras: Plano Económico</i>	87
Tabla 20	<i>Buenas Pagadoras: Calidad de Vida</i>	89
Tabla 21	<i>Buenas Pagadoras: Plano Académico</i>	91
Tabla 22	<i>Buenas Pagadoras: Plano Laboral</i>	92
Tabla 23	<i>Buenas Pagadoras: Motivaciones para seguir Siendo Microempresarias</i>	93
Tabla 24	<i>Buenas Pagadoras: Desencadenantes que Impulsaron una Mejora en su Vida</i>	95

Tabla 25	<i>Buenas Pagadoras: Personalidad Actual de la Microempresaria</i>	97
Tabla 26	<i>Buenas Pagadoras: Acciones que Realizan para Alcanzar sus Sueños</i>	98
Tabla 27	<i>Buenas Pagadoras: Preocupaciones de la Microempresaria</i>	100
Tabla 28	<i>Buenas Pagadoras: Motivaciones para Emprender un Negocio</i>	102
Tabla 29	<i>Buenas Pagadoras: Manejo del Negocio</i>	104
Tabla 30	<i>Buenas Pagadoras: Aspectos Importantes para el Desarrollo del Negocio</i>	106
Tabla 31	<i>Buenas Pagadoras: Importancia de la Formalización</i>	107
Tabla 32	<i>Buenas Pagadoras: Estudios, Capacitación y/o Actualización</i>	109
Tabla 33	<i>Buenas Pagadoras: Rol de la Familia en el Negocio</i>	111
Tabla 34	<i>Buenas Pagadoras: Negocio y Calidad de Vida</i>	113
Tabla 35	<i>Buenas Pagadoras: Significado del Préstamo</i>	114
Tabla 36	<i>Buenas pagadoras: Conocimiento sobre Fuentes de Financiamiento</i>	116
Tabla 37	<i>Buenas pagadoras: Percepción sobre las Entidades Microfinancieras</i>	118
Tabla 38	<i>Buenas Pagadoras: Consideraciones para Obtener su Primer Crédito</i>	120
Tabla 39	<i>Buenas Pagadoras: Motivaciones para Pagar Puntualmente</i>	121
Tabla 40	<i>Buenas Pagadoras: Estrategia Comercial de las Entidades Financieras</i>	123
Tabla 41	<i>Malas Pagadoras: Plano Familiar</i>	125
Tabla 42	<i>Malas Pagadoras: Plano Familiar 2</i>	126
Tabla 43	<i>Malas Pagadoras: Plano Personal</i>	127
Tabla 44	<i>Malas Pagadoras: Plano Económico</i>	129
Tabla 45	<i>Malas Pagadoras: Calidad de Vida</i>	130
Tabla 46	<i>Malas Pagadoras: Plano Académico</i>	131
Tabla 47	<i>Malas Pagadoras: Plano Laboral</i>	132
Tabla 48	<i>Malas Pagadoras: Motivaciones para seguir Siendo Microempresaria</i>	133
Tabla 49	<i>Malas Pagadoras: Desencadenantes que Impulsaron una Mejora en su Vida</i>	135

Tabla 50	<i>Malas Pagadoras: Personalidad Actual de la Microempresaria</i>	136
Tabla 51	<i>Malas Pagadoras: Acciones que Realizan para Alcanzar sus Sueños</i>	137
Tabla 52	<i>Malas Pagadoras: Preocupaciones en la Microempresaria</i>	138
Tabla 53	<i>Malas pagadoras: Motivaciones para Empezar un Negocio</i>	139
Tabla 54	<i>Malas Pagadoras: Manejo del Negocio</i>	140
Tabla 55	<i>Malas Pagadoras: Aspectos Importantes para el Desarrollo del Negocio</i>	142
Tabla 56	<i>Malas Pagadoras: Importancia de la Formalización</i>	143
Tabla 57	<i>Malas Pagadoras: Estudios, Capacitación y/o Actualización</i>	145
Tabla 58	<i>Malas Pagadoras: Rol de la Familia en el Negocio</i>	146
Tabla 59	<i>Malas Pagadoras: Negocio y Calidad de Vida</i>	147
Tabla 60	<i>Malas Pagadoras: Significado del Préstamo</i>	149
Tabla 61	<i>Malas Pagadoras: Conocimiento sobre Fuentes de Financiamiento</i>	150
Tabla 62	<i>Malas Pagadoras: Percepción sobre las Entidades Microfinancieras</i>	152
Tabla 63	<i>Malas Pagadoras: Consideraciones para Obtener su Primer Crédito</i>	153
Tabla 64	<i>Malas Pagadoras: Motivos para el Incumplimiento</i>	155
Tabla 65	<i>Malas Pagadoras: Estrategias de Cobranza de las Entidades Financieras</i>	156
Tabla 66	<i>Análisis Transversal: Características Vinculadas con sus Expectativas de Vida</i> .	160
Tabla 67	<i>Análisis Transversal: Características Vinculadas al Manejo del Negocio</i>	162
Tabla 68	<i>Análisis Transversal: Características Vinculadas al Financiamiento</i>	164

Capítulo 1: Introducción

Estudiar las características de las mujeres microempresarias con buen y mal historial de pago en las entidades financieras resulta importante en un país con un nivel de bancarización en el sector de la microempresa de 33%, con posibilidades de incrementarse a 40% para 2013 debido a la aceleración de la penetración bancaria en este segmento por el ingreso de nuevas instituciones financieras al país (“Bancarización de microempresas...”, 2010). Esta mayor competencia impulsará a las entidades financieras a buscar un mejor perfil crediticio sobre este segmento para mejorar sus procesos de evaluación crediticia.

Por otro lado, “la participación de la mujeres en la conducción de las microempresas va en aumento, situándose en la actualidad en 47%” (Instituto de la Microempresa, 2013, 4 de abril). Esto va de la mano con el nuevo rol que está desempeñando la mujer emprendedora en la microempresa. De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor [GEM]: Perú 2010, por cada 100 mujeres, 25 se vinculan al emprendimiento en edad temprana, en los casos de emprendimientos con antigüedad no mayor a 42 meses desde iniciado el negocio (Serida, Morales & Nakamatsu; 2012).

La presente investigación utiliza un enfoque cualitativo para explorar las características de las mujeres microempresarias con buen y mal historial de pago en las entidades financieras en Lima Metropolitana, haciendo uso del método de grupo focal, el cual es apropiado para conocer las motivaciones que han orientado un buen y mal comportamiento de pago.

El presente capítulo muestra el problema de la investigación, así como el propósito, la importancia, la naturaleza y las preguntas del estudio. Asimismo, se definen el marco conceptual, los supuestos, las limitaciones y las delimitaciones de la investigación.

1.1 Antecedentes

De acuerdo con el Department for International Development [DFID] del Reino Unido, “women-owned businesses comprise up to 38% of all registered small businesses worldwide” [las mujeres propietarias de pequeños negocios representan el 38% del total a nivel mundial] (Development Assistance Committee Network on Gender Equality [GENDERNET], 2011, p. 7).

En el caso de América Latina y el Caribe, se observa que la participación varía desde 33% en Argentina hasta un 50% en Honduras; en el caso del Perú es 44%, lo que muestra que cada país tiene una realidad diferente frente al emprendimiento de la mujer (Bruhn, 2009).

Al interior del mercado peruano, “las mujeres están tomando el liderazgo en el manejo de las microempresas en el país al representar ahora el 60% del total frente al 30% de hace diez años” (“Mujeres lideran 60% de microempresas en Perú...”, 2011).

Por otra parte, estudios relacionados con el financiamiento de la mujer microempresaria indican que el 54.2% de los negocios que acceden al crédito a nivel mundial son dirigidos por mujeres, si se toman en cuenta solo las Instituciones Microfinancieras [IMF] con fines de lucro (Microfinance Information Exchange [MIX], 2009).

En el ámbito internacional, existen estudios sobre el cumplimiento de pago en las instituciones orientadas a las microfinanzas. Se utilizó la información sobre 350 IMF en 70 países a lo largo de 11 años y se encontró que las mujeres son mejores pagadoras que los hombres, porque invierten en negocios que generan una mayor rapidez del retorno de liquidez. También son más cautelosas y conservadoras en sus estrategias de inversión y, por tanto, tienen mejor manejo de sus obligaciones. Además, el hecho de tener menos oportunidades de financiamiento las incentiva a ser cumplidas en sus pagos (D’Espallier, Guérin, & Mersland, 2011).

En el caso peruano hay poca información sobre la participación de la mujer en las microfinanzas. Portocarrero, Trivelli, y Alvarado (2002) realizaron un estudio de casos por hogares, en el que se encontró que el 19.16% de los hogares microempresarios tienen acceso al crédito. De estos, el 37.2% presentan créditos formales y de estos, solo el 8.5% de los hogares con crédito son dirigidos por mujeres. La información acerca de la mujer microempresaria y su cumplimiento de pago es escasa. Sin embargo, la mayoría de estudios trata de explicar la morosidad del segmento en las instituciones microfinancieras peruanas basados en aspectos que son genéricos para todas las entidades financieras y sus políticas crediticias, como: (a) número de agencias, (b) porcentaje de colocaciones con garantía, (c) número de créditos por persona y (d) porcentajes de analistas por agencia, entre otros, que resultan en altos niveles de morosidad (Murrugarra & Ebentreich, 1999).

Otro estudio del caso peruano realizado a un grupo de clientes microempresarios de entidades como Cajas Rurales de Ahorro y Crédito [CRAC], Cajas Municipales de Ahorro y Crédito [CMAC], Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa [EDPYME], y los bancos especializados; encontró que los motivos de incumplimiento de pago de sus clientes dependen de aspectos relacionados con el negocio o la actividad productiva (bajos ingresos y altas deudas) y de aspectos externos relacionados como problemas familiares, problemas de salud y olvido de fecha de pago, entre otros factores totalmente imprevistos por el cliente (Aguilar & Camargo, 2003).

1.2 Definición del Problema

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones [SBS] (2012), la tasa de morosidad del sector microfinanciero a diciembre de 2012 fue de 4.37%, superior a la tasa promedio del sistema financiero peruano que se sitúa en 2.18%, lo que refleja

un mayor incumplimiento de pago en este segmento (ver Apéndice A). En el caso de las mujeres microempresarias, una de las causas del incumplimiento de pago es la alta tasa de mortalidad de los negocios que inician: “el 54% cierra en el primer año de operación” (Instituto de la Microempresa, 2013, 4 de abril).

Este motivo ha generado en las entidades financieras que atienden este sector una preocupación por conocer nuevas variables que ayuden a mejorar los criterios de la evaluación crediticia y que, a su vez, permitan disminuir el riesgo de incumplimiento de pago, basándose en un mejor conocimiento del segmento objetivo.

1.3 Propósito de la Investigación

El propósito general de este estudio cualitativo es identificar las características de las mujeres microempresarias con buen y mal comportamiento de pago en las entidades financieras de Lima Metropolitana, por medio del análisis de los siguientes aspectos: (a) conocimiento de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, (b) habilidades de manejo de negocio de las mujeres buenas y malas pagadoras, (c) factores que han motivado a las microempresarias buenas y malas pagadoras a optar por un crédito, y (d) identificación de las dificultades que enfrentan los grupos de estudio para el cumplimiento de pago, todo ello mediante la recolección de información sobre las mujeres microempresarias de Lima Metropolitana.

El estudio tiene cuatro propósitos específicos. Primero, explorar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionadas con sus expectativas de vida. Segundo, explorar las características relacionadas al manejo de sus negocios en las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras. Tercero, explorar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionadas al financiamiento. El cuarto, explorar las diferencias y similitudes entre las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras.

1.4 Importancia de la Investigación

La exploración de las características de las mujeres microempresarias con buen y mal historial de pago en las entidades financieras es importante por varias razones:

1. Primero, porque aporta a la gestión del riesgo crediticio. El crecimiento de los microcréditos ha creado mayor competencia entre las entidades que brindan financiamiento a la microempresa. Para gestionar de manera adecuada el riesgo de crédito, estas entidades están optando por aplicar en sus procesos internos las recomendaciones del acuerdo de Basilea II, que las obliga a disponer de herramientas que permitan ordenar a sus clientes de acuerdo con su perfil de riesgo (Cortés, Lara & Rayo, 2011).
2. Segundo, el aporte de la microempresa a la economía peruana ha cobrado relevancia. La participación de la micro y pequeña empresa [MYPE] en el Producto Bruto Interno [PBI] durante el año 2008 fue de 42%; asimismo, el 98% de las empresas del mercado nacional corresponden a la MYPE y, según cifras de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa [DNMYPE], dan empleo al 76% de la Población Económicamente Activa [PEA] (Toledo, 2009).
3. Tercero, los estudios encontrados sobre acceso al financiamiento de la microempresa son realizados en su mayoría por entidades financieras sin fines de lucro, no supervisadas, que buscan analizar las características de los clientes como parte de estudios de calidad de cartera (Portocarrero et al., 2002).
4. Cuarto, la participación de la mujer en la actividad empresarial está tomando gran importancia. Según Serida et al. (2012), el 48.3% de la Actividad Emprendedora Total en Edad Temprana [TEA] corresponden a las mujeres, lo cual implicaría un uso

potencial del perfil explorado. Por otro lado, la TEA femenina ha aumentado de 18% a 25.7% de 2009 a 2010, mientras que la TEA masculina solo ha crecido de 24% a 28.9% en el mismo periodo (Serida, Nakamatsu & Uehara, 2010; Serida et al., 2012).

5. Quinto, los estudios de la mujer microempresaria con historial crediticio son escasos en el caso del Perú y más aún en Lima Metropolitana. Además, los estudios existentes de cumplimiento de pago se basan en los modelos estadísticos para disminuir el riesgo de no pago.
6. Sexto, según la SBS (2012) a diciembre de 2012 Lima Metropolitana concentró el 58.5% del total de colocaciones del sistema financiero, según el Apéndice A existe gran concentración en todas las entidades financieras (EDPYMES, CMAC, CRAC, Financieras, Bancos).

El estudio exploratorio ayudará a las entidades financieras a conocer más de estos segmentos de mercado y permitirá identificar las características que podrían ser usadas como posibles variables en un proceso de evaluación crediticia que ayuden a alcanzar los objetivos de las entidades financieras dirigidas a este sector.

1.5 Naturaleza de la Investigación

La investigación tiene como propósito hacer un estudio exploratorio que utilice un enfoque cualitativo para explorar las características de las mujeres microempresarias con buen y mal historial de pago en las entidades financieras de Lima Metropolitana. La estrategia cualitativa utilizada es la de grupos focales. Este estudio es apropiado porque permite determinar las percepciones, sentimientos y pensamiento de un grupo de personas acerca de un tema específico como un problema, producto, servicio u oportunidad (Krueger & Casey, 2000).

Se han examinado dos segmentos o grupos marcados: mujeres microempresarias con buen y mal historial de pago en las entidades crediticias. Al momento de reclutar a las participantes, cada segmento debe ser homogéneo dentro de sí para los propósitos del estudio (Krueger & Casey, 2000). La población de mujeres microempresarias comprende a aquellas mujeres que sean dueñas de una empresa o negocio, pudiendo ser formal o informal, y que están activamente involucradas en la gestión del negocio, generando empleo para ellas.

Debido a que no existen bases de datos de mujeres microempresarias en el Perú, se utilizaron diversas fuentes para identificar potenciales participantes del estudio: mujeres microempresarias que hayan solicitado crédito de entidades financieras que atienden a la microempresa y referidos de contactos personales como analistas de créditos de entidades financieras.

La muestra ha sido construida utilizando una combinación de las técnicas de bola de nieve y máxima variación. Cada muestra ha sido estructurada de manera que los integrantes de cada grupo focal reflejen el mismo perfil en cuanto al historial de pago, pero dentro de cada grupo se busca reflejar la diversidad de situaciones experimentadas por las mujeres microempresarias. La recolección de datos se ha realizado mediante grupos focales, en varias sesiones, buscando la obtención máxima de información en cada grupo a investigar.

1.6 Preguntas de Investigación

La pregunta de investigación para el estudio es: ¿Cuáles son las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras en Lima Metropolitana?

El estudio es una exploración cualitativa de la mujer microempresaria de Lima Metropolitana donde se intenta conocer: (a) cuáles son las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, vinculadas a sus expectativas de vida; (b) cuáles

son las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, vinculadas al manejo del negocio; (c) cuáles son las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, relacionadas al financiamiento para sus negocios; y (d) cuáles son las diferencias y similitudes entre las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras.

1.7 Definición de Términos

1.7.1 Empresario

El diccionario de la Real Academia Española definió a la palabra *empresario* como “titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa” (Real Academia Española, 2001). No hay un acuerdo sobre la traducción del término *empresario* al inglés: *entrepreneur* es el equivalente más próximo. “*Entrepreneurs attempt to predict and act upon change within markets. The entrepreneur bears the uncertainty of market dynamics*” [Los empresarios tratan de predecir y actuar sobre los cambios que pueden sufrir los mercados. El empresario se adapta a la incertidumbre de la dinámica del mercado] (Knight 1921, 1942, citado por Ahmad & Seymour, 2008, p. 7).

Otras diferentes definiciones también han sido desarrolladas en el mundo académico para describir al *entrepreneur*:

1. “*Entrepreneur is the person and entrepreneurs are small group of persons who are new company founders. The term is also used to indicate that the founders have some significant ownership stake in the business (they are not only employees) and that their intention is for the business to grow and prosper beyond the self employment stage*” [El empresario es la persona o conjunto de personas fundadoras de la compañía. El término también se utiliza para indicar que los fundadores tienen alguna participación accionarial significativa en el negocio, no solo son empleados, y su

intención se centra en el que el negocio crezca y prospere más allá de la etapa de autoempleo] (Howell, 1972, citado por Gedeon, 2010, p 19).

2. “*Entrepreneurs are those persons (business owners) who seek to generate value, through the creation or expansión of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets*” [Los empresarios son las personas que buscan generar valor a través de la creación o expansión de la actividad económica, mediante la identificación y aprovechamiento de nuevos productos, procesos o mercados] (Ahmad & Seymour, 2008).
3. “*Entrepreneurial activity involves (a) risk-taking, (b) energetic activity, (c) individual responsibility, (d) money as a measure of result, (e) anticipation of future possibilities, and (f) organizational skills*” [La actividad empresarial consiste en (a) tomar riesgos, (b) poner todo el esfuerzo, (c) responsabilidad, (d) conseguir dinero como medida de resultado, (e) anticipación al futuro y (f) capacidad de organización] (MacClelland, 1961, citado por Gedeon, 2010, p. 20).

En esta investigación, se utilizará el concepto de *empresario* que combina las definiciones descritas anteriormente: *mujer propietaria de un negocio, que puede ser formal o informal, el cual gestiona y dirige, le genera empleo y busca generar rentabilidad para el bienestar de su familia y entorno.*

1.7.2 Microempresa

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015, 2003), define a la micro y pequeña empresa como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación,

producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (p.1). Además, la Ley 28015 indica que las características de la microempresa son contar con un número de trabajadores que no supere los 10 y que sus ventas anuales no sean mayores a las 150 Unidades Impositivas Tributarias [UIT] (Ley 28015, 2003). Se deberá considerar el valor actual de la UIT en el año de referencia de estudio.

Según la resolución SBS N° 11356-2008, el término *créditos a la microempresa* se refiere a “aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para la vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis meses”.

Debido a que la investigación se basa en explorar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras en las diferentes instituciones financieras, se utilizará el siguiente concepto de *microempresa*: *aquel negocio formal e informal que presenta ventas anuales no mayores a 150 UIT y cuente como máximo con 10 trabajadores.*

1.7.3 Microcrédito

El *microcrédito* es otro término relacionado con el tema de estudio y se puede definir como “el préstamo a la microempresa para fines de su actividad productiva, siendo el cliente final la microempresa”. Si se considera un concepto más amplio, “incluye todo préstamo en pequeños montos, donde el prestatario podría ser una microempresa, o una familia (sea o no dueña de la microempresa) u otro tipo de agente que dedicará el microcrédito para usos productivos o de consumo” (León & Jopen, 2011, p. 213).

Al estar dirigida la investigación al *microcrédito* que se otorga a las mujeres microempresarias, se tomará el término como *el crédito a la mujer microempresaria obtenido a*

través de la evaluación de los ingresos de su negocio y que busca maximizar la rentabilidad de dicho negocio.

1.7.4 Instituciones microfinancieras

Respecto de las instituciones que brindan crédito a la microempresa, según el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa [COPEME] (2012), existe el término Instituciones Microfinancieras, que se refiere a aquellas que brindan financiamiento especializado a las microempresas. El Apéndice B muestra las 76 entidades financieras que atienden a la microempresa, de las cuales 42 son supervisadas por la SBS: (a) un banco especializado, (b) ocho financieras especializadas, (c) 13 CMAC, (d) 10 CRAC, y (e) 10 EDPYME. Las instituciones no supervisadas son: (a) 15 cooperativas especializadas y (b) 19 organizaciones no gubernamentales [ONG].

1.7.5 Cumplimiento de pago

En referencia al término *cumplimiento de pago*, no se han encontrado definiciones. Sin embargo, en referencia al *incumplimiento de pago*, existen los siguientes conceptos:

1. Aguilar & Camargo (2003) indicaron que el incumplimiento de pago estaba vinculado al riesgo de crédito que resulta de estar expuesto a enfrentar el atraso en el pago de los créditos otorgados.
2. Rayo, Lara & Camino (2010) definieron el término desde la perspectiva de los costes extras para la organización, entre los que se consideran los siguientes: (a) el atraso percibido ha de ser el real y no el estimado, según lo estipulado por las partes en el contrato; (b) se considera atraso si al menos se tuvo una cuota vencida; y (c) los incrementos de costes administrativos suponen un seguimiento para gestionar el pago de un crédito.

En esta investigación, se define el cumplimiento de pago vinculado con *las buenas pagadoras* como *el retraso no mayor a ocho días en sus créditos microempresa, en al menos 10 de los últimos 12 meses reportados por las centrales de riesgo*. Además, retrasos mayores no podrán exceder el 1% del total de la deuda reportada, solo se considerarán los casos en los cuales se cuente con información de al menos 10 meses de los 12 últimos meses reportados en las centrales de riesgo. Asimismo, se define el incumplimiento en *las malas pagadoras* como *el retraso en el pago de sus créditos microempresa no deberá ser menor de 60 días durante el plazo analizado*; de contar con créditos (microempresa o de otro tipo) con retrasos menores a lo indicado, no deberá exceder el 10% de la deuda total reportada en la central de riesgo.

1.8 Supuestos

La investigación supone que existen diferencias entre los factores: (a) edad, (b) estado civil, (c) lugar de domicilio, (d) giro del negocio, (e) zona de ubicación del negocio, (f) nivel endeudamiento en créditos a la microempresa verificable en el sistema financiero, y (g) nivel socioeconómico, en mujeres microempresarias de Lima Metropolitana que tienen buen y mal historial en sus pagos en las entidades financieras.

Se supone que las microempresarias están informadas sobre las condiciones de su crédito y todas las repercusiones que este puede tener por el incumplimiento del mismo. Asimismo, se excluye de la investigación a las microempresarias sin intención de pago desde un inicio, considerándolas como personas que no van aportar al estudio por ser casos excepcionales.

Con la finalidad de encontrar las características más diferenciadoras, del total de mujeres microempresarias de Lima Metropolitana, el estudio abarca solo a las buenas y malas pagadoras antes definidas.

1.9 Limitaciones

Las limitaciones de la presente investigación son: (a) al ser el grupo focal un estudio motivacional, su naturaleza no permite determinar conductas precisas de la población investigada; (b) su naturaleza cualitativa, de carácter explicativo, no podrá ser usada como sustituta de estudios cuantitativos; (c) la técnica de grupo focal, al ser una técnica de intercambio de opiniones, se puede sesgar si hay participantes que centralicen su participación; (d) la falta de marco muestral que permita delimitar e identificar de manera apropiada a la población de las mujeres microempresarias; y (e) los resultados solo podrán ser aplicados a los grupos de buenas y malas pagadoras antes definidos.

1.10 Delimitaciones

Las delimitaciones del presente estudio son las siguientes: (a) los resultados del estudio a las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras solo son válidos en Lima Metropolitana; (b) el estudio define como mujer microempresaria a aquella mujer que es propietaria de un negocio o empresa (formal o informal); entiéndase propietaria como dueña del negocio que no necesariamente refiere que tengan local propio, considerando que en el sector de la microempresa la gran mayoría cuenta con locales alquilados, que a su vez emplea hasta 10 trabajadores, que tenga ventas anuales de hasta 150 UIT, que esté involucrada activamente tanto en su funcionamiento, dirección y gestión, y que, además, le genera ingresos para sí misma; (c) solo se consideran a mujeres microempresarias con 12 meses a más de funcionamiento con el negocio o empresa, ya que es la antigüedad mínima promedio que piden las entidades financieras al cliente a financiar, lo que puede sesgar el estudio hacia mujeres microempresarias con

experiencia en negocio o empresa; (d) solo se considera los dos grupos de estudios ya antes definidos de las buenas pagadoras y malas pagadoras, llamados grupos extremos, con el fin de explorar las similitudes y diferencias más marcadas de ambos grupos de estudio; (e) al no existir un número máximo de grupos focales, la determinación del número de grupos focales se basará en el criterio de que no exista información relevante al realizar un grupo focal adicional; (f) según el horizonte de tiempo definido, para considerar a una microempresaria con buen historial de pago, solo se tomará la información histórica de los 12 últimos meses reportados en el sistema financiero; y (g) al usar la información de las centrales de riesgo, existe un desfase de dos meses de la información del cliente con respecto de la fecha de consulta.

1.11 Resumen

En el Perú, particularmente en Lima Metropolitana, hay un mayor acceso al crédito en el sector de la microempresa, donde la mujer está teniendo cada vez una creciente participación. Sin embargo, hay pocos estudios sobre el cumplimiento de pago de las mujeres microempresarias con acceso al crédito. Muchos de ellos son realizados por instituciones financieras, que solo analizan a sus clientes. Además, las fuentes de información sobre estudios cualitativos son escasas. Por lo tanto, representa un problema para las entidades dirigidas a este sector entender el comportamiento de las mujeres microempresarias respecto de su cumplimiento de pago y una limitante para el proceso de evaluación crediticia, sobre todo en un escenario de gran competencia e incremento de la demanda de créditos.

El propósito general de esta investigación es identificar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras en Lima Metropolitana a través de la exploración cualitativa de: (a) conocimiento de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, (b) habilidades de manejos de negocio de las mujeres buenas y malas pagadoras, (c) factores que han

motivado a la microempresarias buenas y malas pagadoras a optar por un crédito, y (c) identificar las dificultades que enfrentan los grupos de estudio para el cumplimiento de pago, todo ello mediante la recolección de información sobre las mujeres microempresarias de Lima Metropolitana.

El estudio tiene cuatro propósitos específicos. El primero, explorar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionado con sus expectativas de vida. El segundo, explorar la características de la gestión en sus negocios de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras. El tercero, explorar el comportamiento de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras frente a los créditos. El cuarto, explorar las diferencias y similitudes de ambos grupos mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras.

La investigación es realizada en Lima Metropolitana y supone que las microempresarias están informadas sobre las condiciones de los créditos otorgados. Asimismo, se excluye de la presente investigación a las mujeres que tengan una mala intención de pago desde un inicio al momento de solicitar el crédito. En relación a las principales limitaciones, se tomará a la población con información crediticia de centrales de riesgo de al menos 12 meses reportados en el sistema financiero, donde se estudiará a las mujeres propietarias de microempresa como principal motor de la gestión de su negocio.

Capítulo 2: Revisión de la Literatura

La alta participación femenina en el sector de la microempresa ha promovido políticas de fomento que apuntan a mejorar la situación de la mujer, debido a las posibilidades que ofrece en términos de generación de ingresos y disminución de la pobreza (Kantor, 2000; Espino & Dornel, 1999, citados por Espino, 2005). Es así como el interés por entender el fenómeno de la actividad microempresarial de la mujer se debe a su importante aporte al crecimiento y desarrollo en América Latina. Esto se evidencia en las diversas medidas de apoyo ofrecidas por las entidades gubernamentales, no gubernamentales y organismos internacionales que intentan aportar al crecimiento del sector microempresarial.

Las investigaciones sobre la actividad microempresarial y el cumplimiento de pago de las mujeres son escasas; sin embargo, se tendrán en cuenta algunos estudios que definen el cumplimiento de pago y otros de comportamiento crediticio a nivel mundial.

Metodológicamente, la mayoría de las investigaciones se han basado en estudios cuantitativos de variables que tratan de explicar el incumplimiento de pago sin tomar en cuenta la distinción de género. Sin embargo, estos estudios serán la base para conocer el cumplimiento de pago en la actividad microempresarial, los mismos que serán relacionados con los estudios que sí hacen distinción de género.

El presente capítulo expone la literatura existente sobre la actividad de la mujer microempresaria, el microcrédito en la mujer y su cumplimiento de pago. Los temas han sido organizados de aspectos generales a específicos. En primer lugar, se presenta la literatura de la actividad de la mujer microempresaria en América Latina y el Perú; en segundo lugar, la situación del microcrédito en mujeres en América Latina y el Perú; y, en tercer lugar, el cumplimiento de pago vinculado a la mujer microempresaria. Es importante conocer las

características de la mujer microempresaria buena y mala pagadora para que las barreras de financiamiento disminuyan a través del conocimiento más profundo del público objetivo y se puedan orientar políticas crediticias diferenciadas o crear nuevas campañas para este sector con alto potencial de desarrollo.

2.1 Empresaria

El término *empresario* está relacionado con el término en inglés *entrepreneur*, que es definido, como “*those persons (business owners) who seek to generate value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets*” [personas (propietarios de sus negocios) que buscan generar valor a través de la creación o expansión de la actividad económica, mediante la identificación y aprovechamiento de nuevos productos, procesos o mercados] (Ahmad & Seymour, 2008, p. 14). No hay un acuerdo de la traducción del término *entrepreneur* al castellano. Sin embargo, hay algunos estudios relacionados con teorías de las escuelas representadas por:

1. La teoría del riesgo de ganancia (*The Risk Theory of Profit*) indica “where as good managers can create profit due to incremental innovation, unless they also assume the risk of ownership, managers are not entrepreneurs” [Los buenos gerentes pueden crear beneficios debido a múltiples innovaciones incrementales; mientras no asuman el riesgo de ser propietarios de sus negocios, no serán considerados empresarios] (Hawley, 1907, citado por Gedeon, 2010, p. 21).
2. La teoría dinámica del lucro (*The Dynamic Theory of Profit*) señala que “the distinguishing feature of the entrepreneur is alertness to disequilibrium, or asymmetry of information, in order to create profitable opportunities” [la característica distintiva del empresario es el estado de alerta frente a los cambios o asimetrías en la

información, con el fin de crear oportunidades de lucro] (Shane, 2000, citado por Gedeon, 2010, p. 21).

El presente trabajo de investigación utilizará el término *empresaria como mujer propietaria de un negocio, que puede ser formal o informal, al cual gestiona, dirige, genera empleo y busca generar rentabilidad para el bienestar de su familia y entorno.*

2.2 Microempresa

El término *microempresaria* está relacionado con el término *microempresa*, que proviene del inglés *microenterprise* y que es definido de diversas formas según la normativa de cada país de estudio.

1. En el Reino Unido; *microenterprise* se conoce como “one with less than 10 employees” [negocio que cuenta con menos de 10 empleados] (Rhodes, 2012, p. 2).
2. En Estados Unidos de Norteamérica; *microenterprise* “has been defined as a business with five or fewer employees, which requires \$ 25,000 or less in startup capital, and which does not have access to the traditional comercial banking sector [se define como una empresa con menos de cinco empleados, la misma que requiere US\$ 25,000 o menos de capital inicial y que no tiene en muchos casos acceso a la banca tradicional] (García & León, 2002, p. 4).
3. Según Zevallos (2003), el término microempresa fue definido según los resultados encontrados en un estudio de investigación en ocho países de la región de Latinoamérica, en el que se determinó que los criterios para definir una microempresa son: (a) empleo (número de empleados), (b) ingreso por ventas y (c) activos con que cuenta la empresa.

En el Perú, se define a la microempresa y a la pequeña empresa [MYPE] como “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (Ley 28015, 2003). Además, la Ley 28015 (2003), define las características de la microempresa por contar con uno hasta 10 trabajadores y tener un nivel de ventas anuales máximo de 150 UIT; en el caso de la pequeña empresa, las características son contar con uno a 50 trabajadores y tener un nivel de ventas anuales máximo de 850 UIT.

En el presente trabajo se define *microempresa* como *aquel negocio formal o informal que presenta ventas anuales no mayores a 150 UIT y cuente como máximo con 10 trabajadores.*

Según los términos definidos en esta investigación de *microempresa* y *empresaria*, el término *microempresaria* se define como *aquella mujer empresaria que sea propietaria de una microempresa.*

2.3 ¿Por Qué Estudiar a las Mujeres Microempresarias?

Los países de América Latina y el Caribe han registrado un aumento importante en el número de microempresas lideradas por mujeres, en los que se toma a la microempresa como una forma de dotar a la mujer de poder económico o de reducir la pobreza y que, al proporcionarle un entorno favorable, pueda incursionar en empresas de mayor tamaño con las que tendrían mayor participación en el crecimiento macroeconómico del país en el que se desarrollan (Programa de Promoción de Equidad de Género[GTZ], Banco Interamericano de Desarrollo [BID] & Banco Mundial [BM]; 2010). El Apéndice C muestra los principales obstáculos al emprendimiento y expansión de la microempresa.

El emprendimiento de la mujer es muchas veces una respuesta a las condiciones laborales existentes:

La participación de la mujer en el mercado laboral ha crecido sostenidamente durante las últimas décadas en América Latina y el Caribe, donde se incorporan como empleadas u ocupadas por cuenta propia, es allí donde muchas mujeres han optado por el autoempleo y los micronegocios (Espino, 2005).

En efecto, la mujer está adquiriendo un rol importante en el desarrollo de la economía de cada país de la región:

La mujer ha incrementado su participación en la fuerza laboral, que representa el 57% en los últimos veinte años en la región de Latinoamérica; en Brasil, por ejemplo, en la década de los ochenta, subió de 38.3% a 48.2% y, en 2004, dos de cada tres brasileñas formaban parte de la fuerza laboral. La participación femenina en Uruguay era alta en las zonas urbanas en la década de los ochenta (54.9%) y continuó incrementándose en las últimas décadas y actualmente supera el 70%. (GTZ, BID, & BM; 2010; p. 15)

Acerca de la realidad laboral que enfrentan las mujeres de América Latina y el Caribe, se ha señalado que:

En la mayoría de los países de la región, las posibilidades de las mujeres por optar por un trabajo remunerado se encuentran limitadas por compatibilizar el mundo público con el privado, el trabajo remunerado en el mercado y el no remunerado en la esfera privada. La posibilidad de trabajo independiente y el potencial de los emprendimientos han sido planteados desde diversos ámbitos como una oportunidad que les permite mayores posibilidades de manejo de tiempo y, a su vez, de generación de ingresos propios. (Heller, 2010, p. 13)

De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2010, la tasa de actividad emprendedora en edad temprana (periodo menor a 42 meses de iniciado el negocio) de mujeres a nivel mundial está alcanzando al de los hombres y, en el caso de Ghana y Costa Rica, la tasa es mayor en las mujeres; en Ghana hay 12 mujeres emprendedoras por cada 10 varones. América Latina engloba a la mayor cantidad de países considerados como economías basadas en eficiencia, que destacan por una alta tasa de actividad emprendedora femenina en etapa temprana; además, México y Costa Rica tienen tasas similares a sus pares masculinos (Serida et al., 2012).

En el caso del Perú, 25 de cada 100 mujeres están involucradas en un emprendimiento en edad temprana; la TEA femenina peruana es la más alta en su grupo y el séptimo en la serie del GEM (Serida et al., 2012). Por otro lado, en 2009 la TEA femenina fue de 18% y la TEA masculina 24%, mientras que en el año 2010 la TEA femenina fue de 25.7% y la TEA masculina 28.9% (Serida et al., 2010; Serida et al., 2012). Esto muestra que la brecha de género en el emprendimiento está disminuyendo, lo que incrementaría la incursión de la mujer en los micronegocios, considerando a estos como el primer paso para su inicio en la actividad empresarial. Sin embargo, las condiciones en las que participan las mujeres emprendedoras en la economía no son las óptimas:

Las pequeñas empresas dirigidas por mujeres son importantes para el desarrollo social en los países en vías de desarrollo, ya que las mujeres tienden a destinar sus ingresos a la educación, la salud y el bienestar de sus familias y sus comunidades. A pesar de la creciente participación económica a lo largo del último medio siglo tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo, las mujeres no gozan de una participación

igualitaria dentro del empresariado, y sus empresas tienden a ser más pequeñas y por tanto crecen en ritmo más lento que la de los hombres. (Powers y Magnoni, 2010, p. 1)

Estas condiciones no son distintas en América Latina y el Caribe:

Sigue habiendo desigualdad de género entre empresarias y empresarios. Los hombres constituyen la mayoría de propietarios de negocios y sus empresas son, por lo general, de mayor tamaño que las de las mujeres. De hecho, las empresarias se concentran en la pequeña y microempresa. Esta diferencia puede explicarse por el vínculo de desigualdad de género y la propiedad de bienes productivos, como la tierra y el capital, y su impacto negativo sobre la capacidad de la mujer en aprovechar las oportunidades que trae consigo el desarrollo económico. (GTZ et al., 2010, p. 10).

2.4 La Actividad Microempresarial de la Mujer en América Latina

Sobre América Latina y el Caribe, Heller (2010) indicó que el microemprendimiento es una modalidad de pequeña empresa que presenta ciertas características particulares, que no es referido solo a una empresa incipiente de pequeño tamaño, el que es medido en forma tradicional por su nivel de ventas o mano de obra ocupada, sino que implica la detección de una oportunidad, de un nicho de mercado y, a su vez, ese nicho debería responder casi siempre a una innovación (tecnológica, de comercialización o de servicios) que la emprendedora debería saber aprovechar.

Una característica inherente de la mujer microempresaria en América Latina es que, si bien puede tener un negocio, esta compartirá su rol de microempresaria con su rol dentro de la familia:

Las mujeres realizan dos tipos de trabajos: (a) uno remunerado, para el mercado y (b) otro no remunerado, dedicado a producir bienes y servicios para el hogar y, en ocasiones, para

la comunidad. Este último resulta “invisible” para la economía y por tanto no se valora económicamente ni aparece en las estadísticas económicas. (Elson, 1996, citado por Espino, 2010, p 11).

Según el GTZ et al. (2010), en América Latina la concentración de la actividad de la mujer en la micro y pequeña empresa se da por los siguientes motivos: (a) es posible que una pequeña fracción de mujeres no cuenten con las habilidades empresariales necesarias para administrar una empresa más grande; (b) el crecimiento y los buenos resultados pueden estar obstaculizados por barreras que afectan mucho más a las mujeres que a los hombres, entre estas el cuidado de los hijos, las obligaciones domésticas, el acceso al financiamiento o las cargas regulatorias y las condiciones de mercado; y (c) las mujeres prefieren tener empresas más pequeñas para dividir eficientemente sus labores del trabajo y del hogar.

Por su parte, Valenzuela (2005, citado por Heller, 2010), indicó que en América Latina las mujeres involucradas con el desarrollo de la microempresa constituyen una fuerte fuente de ingresos para sus hogares. La concentración de mujeres en este sector se atribuye a que acceden a la posibilidad de desarrollar un emprendimiento con facilidad, debido a que existen pocas barreras en cuanto a requerimientos, siendo estos: (a) nivel de escolaridad, (b) requisitos legales y (c) capital requerido. Otra razón por la cual la mujer se concentra en este sector es la flexibilidad de este tipo de organización (muchas veces la actividad se realiza dentro de la casa y así se requiere menos inversión), lo que les permite compatibilizar el trabajo remunerado con las actividades y tareas familiares.

Por lo tanto, las microempresas propiedad de mujeres se caracterizan, a diferencia de aquellas de propiedad de hombres, por: (a) utilizar menos mano de obra y capital físico; (b) tener niveles bajos de capital humano; (c) concentrarse en pocos sectores económicos como comercio,

servicio y manufactura; (d) tener menos posibilidades de conseguir capacitación y servicios de desarrollo empresarial, ya que están dirigidos para hombres; (e) si bien aún no tienen en igual acceso a créditos que los hombres, tienen más temor de solicitar un crédito, suelen recurrir con poca frecuencia a ellos y utilizan más fuentes de financiamiento informales; y (f) contar con activos de menor valor que los hombres, lo que les limita acceder a un crédito bancario, ya que requieren de más garantías (GTZ et al., 2010). Esto se evidencia con una alta participación de las empresas de mujeres en la microempresa. En Argentina, la participación llega a 33%; en Bolivia, a 40%; en Brasil, a 38%; en Ecuador, a 41%; en Honduras, a 50%; en México, a 37%; y en Uruguay, a 38% (GTZ et al., 2010).

2.5 La Actividad Microempresarial de la Mujer en el Perú

El empleo de las trabajadoras peruanas depende en gran medida de la capacidad de microempresas rurales y urbanas para generar empleo e ingresos, según el desarrollo de diferentes actividades económicas, acceso a posibilidades de acumulación de activos y el incremento de participación en los mercados en las que se desarrollan (León, 2010).

Según la Encuesta Nacional de Hogares sobre condiciones de vida o pobreza [ENAHO] (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE], 2009), el autoempleo constituye una de las principales fuentes de empleo en el Perú desde las década de los noventa. Su principal forma de ocupación es el *trabajo independiente*, que ocupa las tres cuartas partes del PEA (ver Apéndice D); en el caso de las mujeres del ámbito urbano, el trabajo independiente representa el 80% de la PEA femenina urbana. El Apéndice E muestra la distribución de las trabajadoras independientes, que representan alrededor del 60% en referente a las jefas de hogar. Asimismo, la mujer autoempleada realiza su trabajo en una habitación de su vivienda (33%), como ambulante (17.2%) y en un taller comercial dentro de su vivienda (17.1%), lo que demuestra que

la mayoría de estos negocios se dan en condiciones precarias (ambulantes, espacios en vivienda, puestos improvisados en la calle, entre otros) y solo un 7.4% tiene un puesto fijo en el mercado.

Por otro lado, el 50.6 % de las mujeres independientes requiere de ayuda de algún trabajador familiar no remunerado para realizar su actividad, hasta máximo cuatro personas. El Apéndice F muestra otro concepto importante vinculado a las mujeres independientes, como la antigüedad de su negocio. La mayoría tiene menos de un año y, a medida que se desarrolla la empresa, la mujer deja su condición de autoempleada. También resaltan las fuertes barreras (accesibilidad al crédito, poca capacitación y dotación de activos) que enfrenta la mujer para el crecimiento de su negocio (ENAHO, 2009, citado por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2009).

En cuanto a ingresos, las mujeres independientes que tienen a su negocio como actividad principal obtienen solo el 50% de las ganancias netas que logran sus pares hombres. El Apéndice G muestra que los niveles de ventas promedio mensuales dependen del tipo de actividad: (a) en actividades de producción y extracción la mujer obtiene S/. 882 de ingresos brutos, (b) en la actividad comercial obtiene S/. 2,389 y (c) en actividades de servicios obtiene S/. 582. Asimismo, el Apéndice H muestra las razones por las cuales las mujeres decidieron iniciarse como trabajadoras independientes, donde se destaca que más de la mitad de ellas lo hizo por necesidad económica y el 21.5% de ellas indicaron que era por su deseo de obtener mayores ingresos (ENAHO, 2009, citado por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2009).

Según GTZ et al. (2010), en el que se hace un estudio del caso peruano, el porcentaje de microempresas de propiedad de mujeres llega a 44% y es la forma empresarial predominante. La media de la utilidad que obtiene llega a ser un promedio de US\$ 233; además, la actividad donde

se concentran las microempresarias es el sector comercio, seguido por el sector servicios conjuntamente con la industria manufacturera y, en menor medida, la agricultura.

De acuerdo con el censo del Perú de 2007, hay 1.2 millones de empresas informales y 56,000 empresas del sector formal que pertenecen a mujeres. Las empresas informales de propiedad de mujeres están concentradas en el sector comercio (53%) y servicios (22%), y las actividades en las que están menos concentradas es construcción, actividad inmobiliaria e industria. En el caso de las empresas formales de mujeres, se encuentran concentradas en los sectores comercio (40%) y servicios (23%), principalmente (Powers & Magnoni, 2010).

El perfil de la mujer microempresaria varía de acuerdo con la edad, estado civil y grado de instrucción. El promedio de edad es de 41 años, el 38% se encuentran casadas y el 9.2% divorciadas. En cuanto al grado de instrucción, el 4.6 % no ha recibido educación, el 21.8% no ha terminado sus estudios primarios y un 33.6% no ha concluido sus estudios secundarios. Por último, el motivo principal para ser microempresarias habría sido más por necesidad que por oportunidad (Powers & Magnoni, 2010).

De acuerdo con Arellano (2000, citado por Arellano & Burgos ,2010), los estilos de vida de Lima Metropolitana y El Callao son: (a) sofisticados, (b) progresistas, (c) modernas, (d) adaptados, (e) conservadores, y (f) resignados. Esta segmentación se basa en el estilo de vida y apego a la cultura de modernidad o tradicional. El estilo de vida de las modernas está caracterizado por mujeres que trabajan y estudian, y cuyo principal centro de atención no es el hogar. Además, buscan su realización como mujer y como madre, su reconocimiento en la sociedad, están en desacuerdo con el machismo y están presentes en casi todos los estratos socioeconómicos. Arellano & Burgos (2010) indicaron que el estilo de vida de las modernas destaca en Lima Sur con un 30%, mientras que en Lima Central 25%, Lima Norte 24%, Lima

Este 23% y Callao 17%. Por lo tanto, el estilo de vida que más se asemeja al de una mujer microempresaria es el de modernas.

2.6 Microfinanzas

El término *microfinanzas* es definido como “los servicios financieros a miembros de sectores populares” (Consultative Group to Assist the Poor [CGAP] & Micro Credit Summit, 1997, citado por Heller, 2010, p. 40). La idea de *microfinance* es “proving por people, who are ordinarily left out of the formal financial sector, with access to a range of financial services allows the power of choice and the ability to change one’s life for better” [proporciona servicios financieros a personas con bajos recursos económicos que generalmente no cuentan con acceso al sistema financiero formal, permitiéndoles tener mejores oportunidades e incrementar las posibilidades de cambiar a una mejor condición de vida] (McCarter, 2006, p. 355). Por otro lado, “the goal of microfinance is to give low income people an opportunity to become self-sufficient by providing a means of saving money, borrowing money and insurance” [el objetivo de las microfinanzas es dar a las personas de bajos ingresos la oportunidad de ser autosuficientes, proporcionando un medio para ahorrar dinero, préstamos de dinero y seguros] (Veeramani, Selvaraju & Ajithkumar, 2009, p. 84). De acuerdo con Rayo et al. (2010) las microfinanzas incluyen el microcrédito y otros servicios financieros dirigidos a clientes que no acceden a la banca tradicional. Además, requieren de un marco jurídico que las regule, que promueva una acumulación de capital mediante el establecimiento de restricciones que limiten su funcionamiento, y así las entidades de microfinanzas puedan beneficiar a personas de bajos ingresos y les ayuden a ser rentables.

2.7 Microcrédito

Por su parte, el término *microcrédito* se ha definido como:

1. “Programas que extienden préstamos de bajos montos a personas que viven en condiciones de pobreza para el desarrollo de proyectos de autoempleo que generen ingresos y les permitan cuidar de sí mismos y de sus familias” (CGAP & Micro Credit Summit, 1997, citado por Heller, 2010, p. 40).
2. “Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejoren su nivel de vida y el de sus familias” (Fuertes & Chowdhury, 2009, citado por García & Díaz, 2011, p. 103).
3. El objetivo del *microcrédito* es mejorar las condiciones de vida de los desfavorecidos y constituye una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a recursos financieros. Son préstamos que deben ser reembolsados (principal más intereses) y se caracterizan por ayudar a pequeños microempresarios a crear su propio negocio (Lacalle, 2006, 2008, citado por García & Díaz, 2011).

Por otro lado, Rayo et al. (2010) y Matute et al. (2008) indicaron que los microcréditos tienen características que los hacen diferentes del crédito tradicional, como el monto reducido de los préstamos, plazos cortos de pago e inclusive menores al año, la falta de garantías reales como respaldo, uso para financiamiento de capital de trabajo, tasas de interés elevadas, metodología de evaluación de crédito diferente y enfocados más en la voluntad de pago del cliente, la rapidez y flexibilidad de la forma de desembolso, y el cobro de los préstamos. De acuerdo con García y Díaz (2011), los microcréditos son préstamos de montos reducidos. En el caso de Asia, el rango del monto del préstamo promedio se encuentra entre 100 y 200 dólares; en Latinoamérica, el promedio es 1,000 dólares; en África, es de 100 dólares; y en Europa, el promedio está en 10,000 euros.

En lo referente a las instituciones de microfinanzas (IMF), estas se pueden clasificar en tres grupos: (a) organismos no gubernamentales (ONG), que utilizan el microcrédito como medio para dar acceso a capital a personas pobres; (b) instituciones financieras que provienen de ONG, las cuales son reguladas y especializadas en el tema; y (c) cooperativas de ahorro y crédito, las cuales muchas veces no son reguladas y atienden solo las necesidades financieras de los socios (Rayo et al., 2010). En cuanto a sus ventajas y limitaciones, puede decirse que:

Las IMF han facilitado el acceso de las mujeres a los créditos para satisfacer sus necesidades de corto plazo, pero no se han desarrollado productos que satisfagan la necesidad de inversión de las mujeres, los cuales fomentaría la expansión y crecimiento de sus empresas a largo plazo. (Powers & Magnoni, 2010, p. 1)

Por otro lado, Rayo et al. (2010) indicaron que las metodologías del crédito en microfinanzas pueden agruparse en:

1. Grupos solidarios: consiste en formar grupos de cinco a ocho personas con negocio que tienen un vínculo en común y que se garantizan de forma solidaria entre ellos para que todos puedan acceder a un crédito.
2. Uniones de créditos: usual en cooperativas de crédito y que consiste en formar grupos de personas de forma voluntaria para acceder a servicios financieros.
3. Bancos comunales: consiste en formar un grupo de 30 a 50 personas, mayormente mujeres, para que se garanticen mutuamente los créditos concedidos.
4. Préstamos individuales: son solicitados por una sola persona, quien es el único responsable del pago del mismo.

Para el presente trabajo, el término *microcrédito* se define como *crédito a la mujer microempresaria obtenido a través de la evaluación de los ingresos de su negocio y que busca maximizar la rentabilidad de dicho negocio*.

2.7.1 Microcrédito a mujeres en América Latina

Se sabe que, históricamente, el acceso al financiamiento de los propietarios de pequeños y microemprendimientos en países en vía de desarrollo ha sido mínimo o nulo en fuentes externas de financiamiento, a excepción de fuentes como: (a) amigos, (b) miembros de la familia y (c) prestamistas informales. Esto ha mejorado en los últimos 20 a 30 años debido a la expansión y el desarrollo de las microfinanzas, y con esto la inequidad en el acceso al financiamiento entre hombres y mujeres se ha visto reducida (Powers & Magnoni, 2010). Sin embargo, en la región de Latinoamérica, las mujeres han tenido mayor dificultad de acceder al crédito, ya que el acceso al financiamiento en la mayoría de casos está disponible para empresas maduras y de mayor tamaño. En el caso de las pequeñas y medianas empresas dirigidas por mujeres, enfrentan mayores problemas para acceder al crédito por su condición de mujeres, a pesar de que existe indicios de que son buenas pagadoras (McCarter, 2006).

Por su parte, Pedroza (2010) indicó que en América Latina y el Caribe la participación de la mujer microempresaria en los microcréditos es 61.9% en promedio. Un análisis desgregado por región indica que la zona de México lidera con 85%, seguida del Caribe con 62.2%, Centroamérica con 61.7% y Sudamérica con 56.7%. Esto va de la mano con el crecimiento de la industria de microfinanzas en América Latina, que durante las tres últimas décadas ha permitido que el acceso al financiamiento para las mujeres microempresarias de esta región se vuelva más equitativo, con respecto al de los hombres (Powers & Magnoni, 2010).

Según la Organización de la Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial [ONUDI] (1995, citado por Powers & Magnoni, 2010), la oferta de productos financieros a mujeres en América Latina presenta dificultades por actitudes discriminatorias de las entidades financieras. Esto puede estar inmerso en los criterios crediticios de las entidades o bien puede formar parte de las pre concepciones del personal bancario respecto de las empresas dirigidas por mujeres:

Aún en casos donde no haya discriminación, las mujeres pueden tener dificultad para acceder al crédito, ya que se desempeñan en su mayoría en la economía informal, y sus empresas son por lo general pequeñas, tienen una menor cantidad de activos que respalden como garantía a un préstamo, sobre todo en los países en vía de desarrollo.

Adicionalmente, las mujeres son menos propensas a poseer bienes a nombre propio para ofrecer como garantía. (Banco Mundial, 2006, citado por Powers & Magnoni, 2010, p. 12)

Según el GTZ et al. (2010), en México el 8.1% de los micronegocios de propiedad de mujeres alguna vez ha obtenido créditos en una institución financiera. En el caso de Bolivia llega a ser 24% y solo el 3.2% del capital de trabajo fue financiado por entidades financieras. En Guatemala, los negocios de mujeres acceden más a créditos mientras mayor sea su tamaño (7% para trabajadoras independientes, 9.8% para negocios con dos a cuatro trabajadores y 16.5% para negocios con más de cinco trabajadores), siendo formal la mayor parte de su fuente de financiamiento (73.94% para trabajadoras independientes, 74.96% para negocios con dos a cuatro trabajadores y 63.28% para negocios con más de cinco trabajadores), aunque los préstamos que reciben son 2.5 veces menor al que reciben los hombres.

En una investigación realizada en Guatemala, Nicaragua, Colombia, Bolivia, México y Perú se encontró que una de las principales causas de las barreras que enfrentan las mujeres a la

hora de iniciar y desarrollar sus propias empresas es la falta de acceso a servicios financieros. En lugares donde las microfinanzas respaldan los microemprendimientos de las mujeres, en Colombia, Guatemala, Nicaragua y Perú, el acceso al crédito a través de las IMF ha facilitado el financiamiento a corto plazo para capital de trabajo, pero no se ha tenido menor éxito en el financiamiento de capital de inversión, el mismo que tiene más incidencia en el crecimiento del negocio a largo plazo (Powers & Magnoni, 2010). Según lo revisado, cabe resaltar que existen pocos estudios en países en vías de desarrollo, particularmente en América Latina, sobre los desafíos que enfrenta la mujer en la región para continuar con sus microemprendimientos.

2.7.2 Microcrédito a mujeres en el Perú

En el Perú de la década de los setenta, en momentos en que creció el número de trabajadores formales desplazados de la industria, fue cuando se empezaron a crear empresas de pequeña o muy pequeña escala, cuyas características diferían de las formales. Al mismo tiempo, ante los largos periodos de crisis económica, las mujeres empezaron a involucrarse en actividades de generación de ingresos para cubrir las necesidades familiares, conformando así las nuevas unidades informales asociadas a programas sociales. Es así como surge el primer acercamiento al *microcrédito* de la mujer peruana, con los créditos asociados a clubes de madres o comedores populares otorgados por ONG para realizar asociaciones de generación de ingresos (Pait, 2009). Por lo tanto, la generación de la actividad empresarial de la mujer peruana depende del contexto en el que se desarrolle, vinculándose con la necesidad de financiamiento.

De acuerdo con Pait (2009), las instituciones de cooperación privada, bilateral y multilateral tuvieron un papel importante en varios programas de microcrédito, en los que el BID y otros organismos invirtieron en el sector microempresarial. Las Cajas de Ahorro y Crédito [CMAC] ofrecieron líneas de crédito para la micro y pequeña empresa. De igual forma, se

introduce en los noventa el esquema de crédito solidario en Ayacucho para mujeres asociadas en bancas comunales, en entorno de pobreza y desempleo. En esa década se crearon las Cajas de Ahorro y Crédito [CRAC], las financieras orientadas al sector agrícola; las Empresas de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Micro Empresa [EDPYME] y las Cooperativas de Ahorro y Crédito [COOPAC] (Pait, 2009).

En el Perú, la información sobre el microcrédito de las mujeres microempresarias es escasa y existe muy poca investigación desde la perspectiva de género. El GTZ et al. (2010) indicaron que en el Perú el 52.4% de los micronegocios de propiedad de mujeres han obtenido préstamo de una institución financiera al menos una vez, logrando financiar el 7.8% de su capital de trabajo. Por esta razón, el 75.6% de las mujeres microempresarias percibe el acceso al financiamiento como un obstáculo para el funcionamiento de su negocio y el crecimiento del mismo.

De acuerdo con el MIX (2008, citado por Powers & Magnoni, 2010), a diciembre de 2008 había 1.37 millones de mujeres que contrataban los servicios de 59 IMF (que envían información al MIX). La participación promedio de la mujer sobre el total de prestatarios es 53% y se mantiene estable por tipo de entidad, considerando las siguientes: (a) ONG, (b) Entidades Financieras no Bancarizadas [EFNB], (c) cooperativas y (d) bancos. Asimismo, la concentración de clientas mujeres varía en cada IMF. En CMAC Sullana el porcentaje de clientes mujeres fue 35% en el año 2000 y para 2008 fue 50%. Por su parte, en Edyficar en fue 61% en 2002 y en 2008, 50%. De acuerdo con Pait (2009), para 2007, Mibanco contaba con 286,246 clientes con créditos vigentes y desarrollaba sus actividades particularmente en las mypes; el 55% de estos créditos eran gestionados por mujeres.

Por otro lado, Pait (2009) indicó que las IMF reguladas peruanas están desarrollando productos con el fin de incorporar nuevos clientes mujeres para incrementar su cobertura y la profundidad de su cartera ya existente. EDPYME Confianza creó su producto denominado *Palabra de Mujer* con el fin de dar mayor empoderamiento a la mujer de bajos ingresos e impulsar el desarrollo de sus emprendimientos. Otras entidades no han creado productos específicos para la mujer; sin embargo, adecúan sus productos a este segmento, como es el caso del crédito Chasqui Efectivo de Mibanco o los créditos grupales de CMAC Huancayo y EDPYME Raíz.

2.8 Cumplimiento de Pago

El término *cumplimiento de pago* no tiene un significado consensuado en la literatura e investigaciones, pero genéricamente se define como todo atraso en el pago que conlleve un coste para la organización, donde el plazo de tiempo para identificar el incumplimiento de pago deberá adecuarse a la entidad que la analiza (Rayo et al., 2010).

Según Alvarado et al. (2001), “En el mercado de créditos, la transacción consiste en la entrega del bien (crédito) a un agente (el prestatario) a cambio de una promesa futura de pago, que puede ser incumplida” (p. 22).

De acuerdo con el estudio de clasificación del riesgo de morosidad para los créditos de instituciones microfinancieras en Bolivia, se consideró incumplimiento de pago “a los atrasos de 15 días a más” (Schreiner, 1999, p. 3). En el caso del estudio del proceso de concesión del microcrédito como estrategia para modelos *creditscoring*, se definió el concepto *incumplimiento de pago* como “todo aquel atraso con un mínimo 30 días desde el vencimiento de, al menos, una cuota de amortización del microcrédito” (Rayo et al., 2010, p. 10). Asimismo, en un estudio realizado por *The Rating Agency for Microfinance* [MICRORATE] a la institución Promujer en

el Perú se considera que la morosidad está relacionada con el saldo de cartera con atrasos mayores a 30 días más refinanciados, siendo este un indicador de saldo de cartera en riesgo grupal (Kanashiro & Mayumi, 2010).

Según Lara, Rodríguez, y Rayo (2012), el término *incumplimiento de pago* puede denominarse a todo aquel atraso en el pago del crédito dentro del plazo de tiempo establecido por parte del cliente y que conlleve un costo para la entidad financiera.

De acuerdo con Rayo et al. (2010), para verificar el incumplimiento de pago se debe cumplir lo siguiente: (a) el atraso debe ser real y no estimado, de acuerdo con las fechas estipuladas en el contrato del crédito; (b) el retraso debe darse en al menos una cuota del crédito; y (c) el retraso conlleva un mayor costo para el entidad financiera, porque tiene que realizar acciones adicionales de seguimiento y cobranza.

Asimismo, el término *cumplimiento de pago* está relacionado con el término *morosidad*. El término *mora* es el atraso en el cumplimiento de una obligación y el moroso es el deudor que se demora en su obligación de pago. Desde el punto de vista formal, no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación (Brachfield, 2010).

La Resolución SBS N° 11356-2008 clasifica los créditos a la microempresas en función de los días de morosidad, en la que se establecen las siguientes categorías: (a) categoría normal, son aquellos deudores que no tienen un atraso mayor de ocho días calendario en sus obligaciones crediticias; (b) categoría con problemas potenciales, son aquellos deudores que registran un atraso desde nueve a 30 días calendario; (c) categoría deficiente, aquellos deudores que registran retraso en el pago de 31 a 60 días calendario; (d) categoría dudoso, son aquellos deudores que

registran atraso en el pago de sus créditos de 61 a 120 días; (d) categoría pérdida, son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de 120 días calendario.

Otro término relacionado con el *cumplimiento de pago* es el *riesgo crediticio*. El Reglamento de la Gestión Integral de Riesgos indicó que el *riesgo crediticio* es “la posibilidad de pérdidas por incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance” (Resolución SBS N° 37, 2008). De acuerdo con Anderson (2007), es el riesgo derivado de un cambio real o solo percibido sobre la capacidad de la contraparte para afrontar sus compromisos crediticios. No solo está relacionado con el no pago potencial, sino también con los cambios en los niveles de riesgo que afectan el valor del mercado de la deuda comercial y la posibilidad de incurrir en algún costo extra para recuperar el dinero prestado.

En este sentido, Alvarado et al. (2001) indicaron que para evitar que los prestatarios emprendan acciones que afecten su capacidad de pago, los prestamistas deben diseñar mecanismos ex ante (evaluación de capacidad de pago, voluntad de pago, incentivos para promover la autoselección) o ex post (seguimiento del crédito durante la vigencia del contrato, acciones judiciales y captura de bienes ante el incumplimiento de pago). De acuerdo con Toledo (2009), las instituciones de microfinanzas están orientadas a clientes nuevos que no conocen y toman en cuenta: (a) la evaluación del cliente, (b) el análisis de gestión del negocio y (c) la situación familiar. Además, antes de otorgar un crédito, es importante evaluar las características cualitativas de la voluntad de pago, indagando sobre su responsabilidad en sus deudas y la forma de vida familiar mediante referencias con terceros.

En esta investigación, se define como *cumplimiento de pago* al retraso no mayor a ocho días en al menos 10 de los últimos 12 meses reportados por las centrales de riesgo. Además, el

retraso considerado debe presentarse en al menos el 99% del total de la deuda. Solo se considerarán los casos en los cuales se cuente con información crediticia en todos los 12 últimos meses reportados.

2.8.1 Cumplimiento de pago en la mujer microempresaria

Según Armendáriz y Morduch (2005), el Grameen Bank en sus inicios también prestaba a clientes varones, pero por problemas de incumplimiento de pago en sus clientes varones decidieron enfocarse solo en clientes mujeres. Por su parte, Todd (1996), tomando en cuenta su experiencia en el Grameen Bank, indicó que las altas tasas de cumplimiento de pago en las mujeres se deben a que son más conservadoras en sus estrategias de inversión.

A nivel mundial, los estudios sobre cumplimiento de pago en microfinanzas muestran una alta tasa de cumplimiento de pago en las mujeres. Hossain (1998) indicó que en Bangladesh el 81% de las mujeres microempresarias no presentaban problemas de pago en sus microcréditos; en cambio, en los hombres el ratio solo llegaba a 74%. En Malawi, Hulme (1991) encontró que el 92% de mujeres microempresarias paga a tiempo sus préstamos. En el caso de Malasia, Gibbons & Kasim (1991) encontraron que el 95% de mujeres microempresarias cumple con pagar sus préstamos a tiempo. Finalmente, en Guatemala, Kevane y Wydick (2001) encontraron que los créditos grupales conformados solo por mujeres obtuvieron mejores resultados, a comparación de los créditos grupales formados por solo varones.

De acuerdo con un estudio realizado en seis países de América Latina (Guatemala, Nicaragua, Colombia, Bolivia, México y Perú), se encontró que “las mujeres han demostrado ser deudoras confiables, con tasas de cancelación mayores a las de los hombres, lo cual ha robustecido su perfil ante las instituciones de microfinanzas y otras entidades de crédito” (Powers & Magnoni, 2010, p. 1).

La cualidad de ser confiables está ligada a la cautela en asumir riesgos:

Las microempendedoras demuestran tener una aversión al riesgo que puede constituir un obstáculo para el crecimiento de sus empresas. En particular en las provenientes de sectores de bajos recursos, tienden a ser más prudentes a nivel de riesgo financiero y comercial que están dispuestas a asumir. (Powers & Magnoni, 2010, p. 2)

En América Latina, las mujeres suelen ser más adversas al riesgo financiero y más conservadoras porque no contraen muchas obligaciones financieras (Maxfield, 2005, citado por De la Mora, 2010, p. 46).

Según el Informe 2001 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito (2001, citado por Heller, 2010), las mujeres representan el 74% de las personas con más bajos recursos a nivel mundial y la mayoría tiene acceso al crédito, reportando un excelente comportamiento de pago a pesar de las carencias diarias que enfrentan. Asimismo, en el Informe 2005 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito (2005, citado por McCarter, 2006), se indicó que las mujeres representan el 83% de todos los clientes reportados en las entidades microfinancieras y que han demostrado ser mejores pagadoras en el tiempo que los hombres.

D'Espallier, Guérin, y Mersland (2011) señalaron, en un estudio realizado a 350 IMF en 70 países, que las clientes mujeres están asociadas a un menor riesgo de cartera y menores cuentas castigadas después de controlar una serie de factores propios de las IMF (específicos e institucionales). Además, los factores que influyen que ellas sean mejores pagadoras son: (a) el tipo de negocios a que van orientadas permite tener un más rápido retorno de liquidez para cumplir con sus obligaciones crediticias y (b) las mujeres tienen menos acceso al crédito que los hombres, por lo que se preocupan más en mantenerlo. Esto último está condicionado a que la mujer tenga la decisión de pago y no esté supeditada a la decisión del hombre.

Para el caso peruano, existen pocos estudios sobre el comportamiento de pago de las mujeres microempresarias y los encontrados solo muestran características generales del comportamiento de pago de la mujer. Portocarrero et al. (2002) hicieron un estudio sobre los clientes de entidades microfinancieras reguladas y no reguladas. En el caso del Instituto de Fomento a la Comercialización Campesina [IFOCC], que opera en Cusco, encontraron que el 30.8% de los clientes morosos son mujeres, mientras que en el grupo de no morosos las mujeres representan el 41.8%. En la Asociación Benéfica PRISMA, que opera en San Juan de Miraflores, encontraron que el 52.6% de jefes de familia morosos son mujeres y el 69.2% mujeres jefes de familia son consideradas no morosas. Por último, en la CMAC Huancayo encontraron que el 53.6% mujeres jefes de familia son consideradas morosas y 43.6% de mujeres jefes de familia son consideradas no morosas.

Por otro lado, Aguilar y Camargo (2003) encontraron que en la CMAC Huancayo las clientas mujeres tienen un retraso promedio de 34 días en sus obligaciones y pueden presentar hasta nueve cuotas vencidas en promedio. Las causas principales de retraso se deben a problemas con el negocio (caída en ventas) en un 54% y un 18% por problemas familiares (conyugales, muerte o abandono de hogar). Las medidas que tomaron estas mujeres para superar sus problemas de pago fueron realizar promesas de pago (82%) y refinanciar sus créditos (12%). En EDPYME Confianza se encontró que su cartera morosa femenina tiene un plazo promedio de atraso mayor a 30 días, pero demoran más que los hombres en entrar en mora. Los motivos de incumplimiento son por problemas con la actividad económica (caída del negocio, falta de trabajo) en un 41%, por descuido (17.6%) y por problemas de salud (17.6%), y las acciones tomadas para superar la mora fue extender el plazo de la deuda en un 69% de los casos, además de refinanciar la deuda en un 15.45% de los casos.

Esto muestra que los estudios que toman variables de instituciones financieras hacen que la diferencia entre género disminuya en relación con el cumplimiento de pago de sus obligaciones. Por tanto, la presente investigación busca identificar las características de las mujeres buenas y malas pagadoras vinculando aspectos relacionados con la persona que obtiene el financiamiento y los factores que orientan este comportamiento.

2.9 Resumen

1. Los países de América Latina y el Caribe han registrado un aumento importante en el número de microempresas lideradas por mujeres por su aporte en reducir la pobreza y brindarles un entorno favorable para que puedan incursionar en empresas de mayor tamaño, con las que tendrían mayor participación en el crecimiento macroeconómico del país en el que se desarrollan (GTZ et al., 2010).
2. Las pequeñas empresas dirigidas por mujeres son más importantes en países en desarrollo, ya que las mujeres tienden a destinar sus ingresos al bienestar de su familia y su comunidad; sin embargo, ellas todavía no tienen una participación igualitaria a la de los hombres dentro de la clase empresarial de su país (Powers & Magnoni, 2010).
3. Según GTZ et al. (2010), la actividad empresarial de la mujer está concentrada en la micro y pequeña empresa, mientras que los hombres están concentrados en las empresas de mayor tamaño, lo cual se debe a la desigualdad de género existente y la propiedad de bienes productivos que más favorece a los hombres.
4. En América Latina, la actividad microempresarial de la mujer siempre es compartida con la actividad no remunerada que tiene la mujer en su hogar. Además: (a) utilizan menos mano de obra y capital físico; (b) suelen tener niveles bajos de capital humano;

(c) suelen concentrarse en pocos sectores económicos como comercio, servicio y manufactura; (d) tienen menos posibilidades de conseguir capacitación y servicios de desarrollo empresarial, ya que están dirigidos para hombres; (e) si bien aún no tienen igual acceso a créditos que los hombres, tienen más temor de solicitar un crédito, suelen recurrir con poca frecuencia a créditos y utilizan más fuentes de financiamiento informales; (f) cuentan con activos de menor valor que los hombres, lo que les limita acceder a un crédito bancario, ya que requieren de más garantías (GTZ et al., 2010).

5. Según GTZ et al. (2010), en el Perú el 44% de las microempresas son de propiedad de mujeres. La media de la utilidad que obtienen estas empresas llega a ser alrededor de US\$ 233 mensuales y se concentran en el sector comercio, seguido del sector servicios e industria manufacturera y, en menor medida, en el sector agricultura.
6. Según Powers y Magnoni (2010), el perfil de la mujer microempresaria peruana varía de acuerdo con la edad, estado civil y grado de instrucción. La edad está relacionada con el estado civil, el promedio de edad de la mujer empresaria es de 41 años, el 38% de estas se encuentran casadas y el 9.2% divorciadas. En cuanto al grado de instrucción, el 4.6% no ha recibido ninguna educación, el 21.8% no ha terminado sus estudios primarios y un 33.6% no ha concluido sus estudios secundarios. Por último, el motivo principal para ser microempresarias habría sido más por temas de necesidad que por oportunidad.
7. En el Perú, el microcrédito ha sido restrictivo para las mujeres. Solo el 52.4% de los micronegocios de propiedad de mujeres ha obtenido préstamo de una institución financiera al menos una vez, logrando financiar el 7.8% de su capital de trabajo, por

lo que el 75.6% de ellas lo percibe como un obstáculo para el crecimiento de su negocio (GTZ et al., 2010).

8. Aguilar y Camargo (2003) encontraron que en CMAC Huancayo las clientas mujeres tienen un retraso promedio de 34 días y hasta nueve cuotas vencidas en promedio. Las causas principales de retraso se deben a problemas con el negocio (caída en ventas) en un 54% y un 18% por problemas familiares (conyugales, muerte o abandono del hogar). Las medidas que tomaron estas mujeres para superar sus problemas de pago, en un 82%, fue realizar promesas de pago y en un 12% refinanciar sus créditos. En EDPYME Confianza la cartera morosa femenina tiene un plazo promedio de atraso mayor a 30 días. Los principales motivos de incumplimiento son caída en ventas (41%), por descuido (17.6%) y por problemas de salud (17.6%). Las acciones tomadas para superar la mora fue extender el plazo de la deuda en un 69% de los casos y en un 15.45% refinanciar la deuda

2.10 Conclusiones

En América Latina, la participación de la mujer en la economía ha sido tema de investigación analizada por diversos estudios académicos; el interés por entender la participación de la mujer en el ámbito microempresarial se debe a su aporte al crecimiento y desarrollo de la economía (Espino, 2005). Para poder entender las características de las mujeres microempresarias, el primer paso es la exploración de las características de la actividad microempresarial de la mujer en América Latina y el Perú y el perfil de la mujer autoempleada en el Perú.

Diversos estudios en países en desarrollo indican que las principales motivaciones para ser microempresaria están vinculadas a la necesidad más que la oportunidad (Powers &

Magnoni, 2010), teniendo en cuenta esto se analizará en el caso de Lima Metropolitana. Además investigaciones indican que una de las principales barreras de la mujer para el desarrollo de sus negocios en el ámbito microempresarial es el acceso al crédito (Heller, 2010); vinculado a esto existen estudios a nivel internacional que indican que hay indicios que las mujeres son buenas pagadoras pero que aún así el acceso al crédito es una de sus principales barreras para seguir creciendo en sus negocios (McCarter, 2006).

Por otro lado, en el caso peruano, no se han encontrado estudios relacionados a la mujer microempresaria vinculado al financiamiento, a nivel cuantitativo ni cualitativo, que busque identificar características relacionadas al cumplimiento de pago y que permita agruparlas en buenas y malas pagadoras. Solo hay estudios sobre el comportamiento de pago en el caso peruano y dan a conocer posibles causas de incumplimiento de pago en las mujeres microempresarias; vinculados a factores externos (Aguilar & Camargo, 2003).

Capítulo 3: Metodología de la Investigación

La investigación tiene un propósito exploratorio y ha utilizado el enfoque cualitativo para indagar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras en las entidades financieras en Lima Metropolitana, buscando conocer cómo son ellas, sus habilidades de manejo de negocio, los factores que las han motivado a optar por un crédito, e identificar las dificultades que enfrentan los grupos de estudio para el cumplimiento de pago.

La Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados [APEIM] (1999) consideró a la estrategia cualitativa basada en *focus group* o *grupos de discusión* como una técnica motivacional que apunta a obtener una información exploratoria con el fin de conocer las motivaciones, percepciones, valores, creencias y actitudes del público objetivo hacia un tema de estudio. La presente investigación utiliza la estrategia cualitativa de *focus group* o *grupos focales*, donde se busca conocer las motivaciones, percepciones y creencias de las mujeres microempresaria con buen y mal historial de pago.

La población está conformada por mujeres microempresarias de Lima Metropolitana que cuentan con al menos doce meses de experiencia crediticia con algún producto dirigido a la microempresa. Debido a que no existe una base de datos sobre las mujeres microempresarias que cuentan algún microcrédito en el sistema financiero a nivel de uso de externos, se ha utilizado fuentes alternas para identificar al público objetivo de estudio como funcionarios y analistas de crédito de entidades financieras que atienden a la microempresa. Las muestras se han construido utilizando la combinación de las técnicas *homogénea* y *máxima variación*. Cada muestra ha sido estructurada de manera que los integrantes del grupo focal reflejen homogeneidad en las especificaciones para determinar la población y heterogeneidad en las siguientes dimensiones:

edad, estado civil, lugar de domicilio, giro de negocio, zona de ubicación de negocio, nivel de endeudamiento en créditos a la microempresa en el sistema financiero y nivel socioeconómico.

La recolección de datos se ha realizado mediante los grupos focales, buscando la máxima obtención de información de cada grupo y se detendrá cuando la información que aporte realizar un grupo focal adicional deje de ser relevante al estudio. Las discusiones se han llevado a cabo en un lugar específico (en un ambiente especialmente equipado para este tipo de estudio) y la duración fue de aproximadamente de 90 a 120 minutos por sesión. Los grupos focales han sido presenciales y dirigidos por un moderador, el mismo que ha utilizado una guía de entrevistas diseñada previamente con el fin de esquematizar todos los puntos relacionados con el tema, pudiendo ser esta enriquecida con nuevos temas relacionados que aparezcan espontáneamente durante la sesión y que aporten a la investigación. La información ha sido tabulada y analizada para poder obtener las conclusiones del estudio.

3.1 Diseño de la Investigación

El propósito del estudio es exploratorio, orientado a conocer las características de las microempresarias buenas y malas pagadoras. Existen muy pocos estudios relacionados con las mujeres microempresarias y su comportamiento crediticio a nivel del Perú y más aún a nivel de Lima Metropolitana. Portocarrero et al. (2002) encontraron que las mujeres eran menos morosas que sus pares varones en un estudio realizado en las entidades microfinancieras. Por otro lado, Aguilar y Camargo (2003) determinaron el número de días promedio de retraso de pago de las mujeres en distintas entidades financieras y su acercamiento a las causas por las cuales se tuvo el mal comportamiento de pago y cuáles fueron las medidas tomadas para afrontar las dificultades señaladas por ellas. Según Pait (2009), en un estudio realizado a las IMF, las entidades están buscando orientar su oferta de productos a nuevas clientas mujeres, creando productos

específicos para ellas y, en muchos casos, solo orientándose a los segmentos donde ellas están presentes, al haber entendido que el fomentar el empoderamiento de ellas ayuda a que incrementen sus ingresos e impulsa al desarrollo de sus emprendimientos. Así también existe un seguimiento sistemático y claro de cómo el desarrollo de las microfinanzas está influyendo en la vida de las mujeres involucradas en este sector y la existencia de un impacto de los créditos en el desarrollo de sus actividades de negocio. Se ha encontrado que las entidades microfinancieras cuentan con la data suficiente para analizar la participación femenina; sin embargo, esto no constituye una práctica regular para estas entidades, hecho que refleja un problema para entender a las mujeres microempresarias y su aporte al desarrollo económico del país en que se desenvuelven (Heller, 2010).

El propósito exploratorio a su vez es necesario cuando se busca conocer las percepciones, sentimientos y pensamientos de un grupo de personas acerca de un tema específico que puede ser un problema, un producto, un servicio o una oportunidad (Krueger & Casey, 2000). En el presente estudio se busca conocer: (a) las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas a su expectativa de vida, (b) las características de la gestión de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, (c) comportamientos de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionados con los créditos y (d) principales diferencias y similitudes de ambos grupos de estudios, lo que permitiría conocer cómo son las características de las microempresarias buenas y malas en el sistema financiero, y podría ser utilizado para una mejor gestión del riesgo y para la creación de nuevos productos o diseñar campañas dirigidas especialmente a mujeres microempresarias.

El enfoque cualitativo ha sido utilizado en este estudio porque es una estrategia apropiada para la investigación, debido a que permite explorar en profundidad a las mujeres

microempresarias con buen y mal historial de pago. En efecto, “los métodos cualitativos apuntan a la comprensión de fenómenos en términos de sus significados, donde se hacen referencia tanto de las formas de aproximación al conocimiento como a las modalidades del análisis del mismo” (Juan & Roussos, 2010, p. 3).

Por su parte, Kitelab (2009, citado por Zárraga, Molina, & Corona, 2013) indicó que un estudio exploratorio tipo cualitativo a través de un grupo focal es una técnica que se realiza en tiempo real y la recolección de información es inmediata. Su mayor ventaja es la profundidad de la información que se obtiene, derivada de la interacción del grupo. Otro aspecto a considerar es la técnica de *focus group*, que consiste en un discusión de aproximadamente de 90 a 120 minutos, liderada por un moderador, donde participa un grupo de personas que son reclutadas para las sesiones, las mismas que tienen aspectos comunes demográficos y actitudes determinadas hacia un tema en particular (Greendaum, 1998).

3.2 Justificación del Diseño

Según el APEIM (1999), los *grupos focales* se llevan a cabo para investigar en el subconsciente; permiten adentrarse en la dinámica interna de los consumidores, profundizar en sus sentimientos, actitudes, creencias, motivaciones y en todo lo referente su conducta. De acuerdo con lo anterior, las preguntas del presente estudio son cuestionamientos basados en el “porqué” y este diseño es adecuado porque permite: (a) recoger información exploratoria de las mujeres microempresarias que cuentan con buen y mal historial crediticio; (b) identificar sus argumentos y contra argumentos con respecto de la adopción de comportamientos relacionados con su historial crediticio; (c) permite elaborar hipótesis, listar preguntas y establecer los perfiles de las que tienen buen y mal historial de pago; y (d) puede servir de base para estudios cuantitativos.

Los grupos focales presentan cuatro criterios normativos que constituyen los prototipos de un grupo focal (Stewart, Shamdasani & Rook, 2007). El primer criterio es el propósito fundamental de la investigación, que consiste en la obtención de la información cualitativa de los participantes quienes han experimentado alguna situación en particular orientados al tema de estudio (Merton & Kendal, 1946, citado por Stewart et al., 2007). El segundo criterio es la interacción del grupo, donde se busca tener un mejor entendimiento y mayor información de la dinámica grupal que de la dinámica individual. De acuerdo con esto último, Fern (1982, citado por Stewart et al., 2007) indicó que la interacción entre los participantes de los grupos genera mayor información que las entrevistas individuales. El tercer criterio es la profundidad de los datos a obtenerse de los grupos focales, debido a que las entrevistas, al ser presenciales y grupales, fomentarán respuestas orientadas a su comportamiento que van más allá de una simple explicación superficial. El cuarto criterio es la visión humanista de la entrevista grupal, que consiste en obtener una calidad de información con una orientación general que incluye empatía, apertura a nuevas ideas, escucha activa y varios tipos de interacción con los participantes (Stewart et al., 2007).

La técnica del grupo focal implica tres pasos lógicos y metodológicos centrales: el reclutamiento, la moderación y la confección del informe. Cada paso posee su importancia relativa, y contribuye a la correcta utilización de la técnica y la interpretación válida de los resultados que se obtengan (Juan & Roussos, 2010).

Respecto del reclutamiento de los grupos focales, Stewart et al. (2007) indicaron que la clave para reclutar a cualquier grupo de estudio es conocer dónde y cómo los miembros del grupo distribuyen su tiempo, cuáles son las barreras que existen para que no participen en grupos focales, y qué los incentiva y les genera valor al grupo. Esto, de la mano con la localización

céntrica de los participantes, ayudará a optimizar su participación y la identificación de las barreras, y generar incentivos adecuados para la participación en un grupo focal.

En la presente investigación, que está enfocada en mujeres microempresarias de diferentes sectores que cuentan con negocios en diversos horarios de atención, se coordinó una visita previa a los negocios de las posibles entrevistadas, encontrando que su disponibilidad era, en su mayoría, los fines de semana. Las barreras que existen son: el poco tiempo libre entre la realización de las actividades de su negocios y sus actividades familiares, la distancia entre la ubicación de sus negocios y el lugar donde se realizará el *focus group*, la poca interacción previa con las integrantes de los *focus group*, ya que en algunos casos son referidas de analistas de crédito de entidades microfinancieras. Con respecto de los incentivos, al ser dirigidos a mujeres, se les otorgará una canasta de víveres para consumo de su grupo familiar.

En lo referente a la etapa de moderación de los *focus group*, el contexto espacial de la actividad es sumamente importante, por lo que se deberán buscar salas amplias adecuadamente acondicionadas, en las que se podrá registrar el audio o video de las sesiones de grupos focales para el análisis posterior de la información (Juan & Roussos, 2010). Los momentos iniciales de la moderación se centran en la bienvenida y la explicación de la tarea de las participantes en términos claros y amigables. El moderador opera como un anfitrión: interactuará con los participantes buscando identificar algunas variables críticas de los grupos, y deberá tener una visión general del grupo y de los posibles roles que cada participante tomará en la actividad a desarrollar. La destreza del moderador deberá fundamentarse en que todas las participantes se involucren y brinden su opinión de los temas tratados y que la opinión de cada una no sea influenciada por alguna participante que trate de influir sobre ellas. El moderador administrará el tiempo de participación de cada persona, ya que se cuenta con un límite de tiempo para la

realización del estudio y poder explorar todos los temas de interés. A su vez, deberá promover un clima abierto, de libre discusión con los objetivos claros, con los temas y preguntas adecuadas que deben ser contestadas en un tiempo limitado.

Sobre la etapa de la confección del informe, Stewart et al., (2007) indicaron que esta debe ser rigurosa y sofisticada, teniendo en cuenta que no existe un método correcto para el análisis de data. Es por esto que la naturaleza del análisis de las entrevistas de los grupos focales deberá estar alineada a la búsqueda y resolución de interrogantes, y propósitos de estudio. El principal propósito de los *focus groups* es explorar un tema acerca de algo muy poco conocido.

Por su parte, Litosseliti (2003) señaló el grupo focal es útil para: (a) descubrir nueva información y consolidarla con el conocimiento que ya se tiene; (b) obtener diferentes perspectivas sobre un mismo tema en las propias palabras de los participantes; (c) obtener información sobre la visión, actitudes, creencias, motivaciones y percepciones de los participantes sobre el tema a tratar; (d) examinar la comprensión compartida de los participantes del grupo sobre el tema tratado; (e) hacer lluvia de ideas, y generar ideas con la discusión de los participantes sobre el tema a tratar y las posibles ayudas para identificar la solución; (f) identificar la forma cómo los individuos están influenciados por otros en el grupo; y (g) explorar temas controversiales y complejos o sensibles.

Las principales ventajas de los *focus groups* son: (a) permiten obtener información de un grupo de personas con mayor rapidez y a un menor costo, que no se daría de hacerlo de manera individual; (b) mayor interacción directa con los participantes del estudio, lo que permite clarificar las respuestas, hacer preguntas complementarias y ayudar a realizar sondeo de respuestas; (c) el formato abierto del *focus group* permite obtener mayor información de los participantes con sus propias palabras; (d) permite a los participantes reaccionar a las respuestas

de los otros miembros del grupo, donde las diferencias de opinión de los miembros del grupo ayudan a identificar cómo y por qué las posiciones individuales se adecúan o no a ideas particulares; (e) es muy flexible, lo que permite examinar una amplia gama de temas a establecer para el objeto de estudio; y (f) los resultados son muy amigables y fáciles de entender (Stewart et al., 2007).

3.3 Preguntas de Investigación

Este estudio es una exploración para conocer las características de la mujer microempresaria que cuenta con buen y mal historial de pago con el fin de que se puedan crear productos y dirigir campañas promocionales orientadas a las mujeres microempresarias considerando su perfil de buen historial de pago, lo que podría generar un menor nivel de morosidad para las entidades microfinancieras.

La pregunta de investigación para el estudio es: ¿Cuáles son las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras en Lima Metropolitana?

El estudio es una exploración cualitativa de la mujer microempresaria de Lima Metropolitana en el que se intenta conocer: (a) cuáles son las características de las mujeres microempresarias vinculadas a sus expectativas de vida, (b) cuáles son las características de gestión de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, (c) cuáles son los comportamientos de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionados con los créditos, y (d) cuáles son las principales diferencias y similitudes de ambos grupos buenas y malas pagadoras.

3.4 Población

Definir la población de microempresarias del estudio es complejo, ya que no existe una definición específica para el término *de microempresa*. Este, además, puede ser definido por: (a)

nivel de ventas, (b) número de trabajadores, (c) posesión de activos, y (d) niveles de deuda en el sistema financiero.

En el presente estudio, la población de microempresarias incluye a aquellas mujeres propietarias de un negocio formal o informal en Lima Metropolitana, con ventas anuales no mayores a 150 UIT, que cuenten como máximo con 10 trabajadores, que dirijan y gestionen su negocio, y que presente crédito microempresa con instituciones financieras reguladas por la SBS en al menos 10 meses de los 12 últimos meses reportados en las centrales de riesgo.

En el caso de las *buenas pagadoras*, el retraso en el pago de sus créditos microempresa no podrá ser mayor a ocho días durante el plazo analizado; de presentar retrasos mayor al permitido, no podrá exceder el 1% del total de la deuda reportada en la central de riesgo y no deberá estar asociado a un crédito microempresa (portes, membresía, pago por uso de tarjetas y otros costos). En el caso de las *malas pagadoras*, el retraso en el pago de sus créditos microempresa no deberá ser menor de 60 días durante el plazo analizado; de contar con créditos (microempresa o de otro tipo) con retrasos menores a lo indicado, no deberá exceder el 10% de la deuda total reportada en la central de riesgo.

La muestra ha sido construida utilizando una combinación de las técnicas de bola de nieve y máxima variación. La muestra ha sido estructurada para reflejar la diversidad de situaciones experimentadas por las mujeres microempresarias considerando las siguientes dimensiones: (a) la edad, (b) estado civil, (c) lugar de domicilio, (d) giro del negocio, (e) zona de ubicación del negocio, (f) nivel de endeudamiento en créditos a la microempresa verificable en el sistema financiero, y (g) nivel socioeconómico. La recolección de datos se ha realizado mediante grupos focales en cuatro sesiones, conducidas por una guía de entrevista. Las entrevistas han sido grabadas y transcritas y se ha mantenido una apropiada cadena de evidencia

en el análisis a través de la documentación de la entrevista, el consentimiento informado, las notas de campo y el reporte del moderador.

3.5 Selección de las Participantes del Grupo Focal

Los grupos focales son conducidos para obtener información específica, buscando identificar claramente a un conjunto de individuos, los mismos que deberían ser capaces y estar dispuestos a proporcionar la información deseada que debe ser representativa de la población de interés. La selección y el reclutamiento de las participantes de los grupos focales es una de las tareas críticas de la metodología de la investigación (Stewart et al., 2007).

Según Stewart et al. (2007), las consideraciones a tener en cuenta para el proceso de reclutamiento son:

1. Hacer contacto con las participantes: existen muchos caminos para establecer el primer contacto: puede ser vía correo electrónico, teléfono o personalmente. En el caso de que las integrantes del grupo se encuentren dispersas o en diferentes lugares, es necesario trasladarlas al lugar donde se realizará la sesión de *focus group* para fines del estudio. Además, las participantes deberán recibir una confirmación inmediata con las especificaciones pertinentes y el agradecimiento por su participación en las 24 horas siguientes de haberse realizado el grupo focal.
2. Los incentivos: los grupos focales son actividades que consumen el tiempo de las participantes y cuya duración aproximada es de dos horas, lo que puede interferir en sus actividades cotidianas, por lo que los incentivos pueden ser los que fomenten su participación en el estudio. Al momento de reclutar a la posible participante, este será un aspecto que deberá ser enfatizado, por lo que el incentivo seleccionado deberá ser de un valor universal para las participantes.

3. La localización: puede ser un aspecto que influya en la facilidad para el reclutamiento de las posibles participantes, en la dinámica de grupo, y en la interacción y discusión de los mismos. Se busca que las integrantes de los grupos estén cómodas, proporcionándoles una grata experiencia en lo referente a la ambientación.
4. El número de participantes: los grupos focales están compuestos de seis a 12 integrantes, donde seis participantes hacen poco significativo el estudio y 12 difícil que el moderador pueda dirigirlo. En el proceso de reclutamiento es útil contactarse con más personas de las requeridas. Sobre el número de *focus groups*, no hay una regla especial.

En el presente estudio se han utilizado diversas fuentes para identificar a potenciales participantes del estudio. La primera fuente estuvo conformada por contactos que trabajan en entidades micro financieras (analistas de crédito), los mismos que contaban con una cartera de clientes de microempresarias y al conocer el historial crediticio de cada una a través del Reporte de Crédito Consolidado (RCC) de diversas entidades microfinancieras, validaron que cada posible participante cumpla requisitos planteados. La segunda fuente fue la verificación de los referidos por los integrantes del grupo que trabajaban en las entidades financieras a fin de revisar la información de las potenciales participantes buscando que cumplan los requisitos definidos en el estudio para cada grupo; se consultó la central de riesgos privada INFOCORP para revisar su historial de pago en créditos microempresa y dirección del negocio, la página web de la SUNAT para revisar la antigüedad del negocio mediante el RUC, se cruzó información en entidades financieras para validar los datos sobre el negocio. La tercera fuente fue dada por el moderador de los grupos focales, al solicitar que no se incluya a participantes que ya hayan participado en estudios de investigación de mercado ya que pueden afectar la muestra.

Para la selección de las participantes se han realizado los siguientes pasos de acuerdo a la teoría mencionada:

1. El primer contacto fue de manera personal y por llamadas telefónicas realizadas por los analistas de riesgos a los posibles participantes. El segundo contacto que se realizó fue la visita de campo para los casos que no se logró validar de otra manera la existencia del negocio. El tercer contacto fue la confirmación por teléfono de participación de los seleccionados. En cuarto contacto fue en la recepción realizada en el lugar donde se llevó a cabo los grupos focales.
2. El incentivo que estas recibieron por su participación fue el de una canasta de víveres valorizada en alrededor de 40 nuevos soles, teniendo en cuenta que la mujer valora este tipo de incentivos por la condición inherente que la vincula con el beneficio familiar.
3. La localización, es decir, las sesiones de grupos focales, se realizaron en la casa de uno de los integrantes del equipo; la misma que fue correctamente ambientada para hacer uso del circuito cerrado que permitió la observación de las sesiones.
4. El número de participantes por sesión fue de seis a siete personas, buscando que cada sesión cuente con participantes de diferentes zonas de Lima Metropolitana para evitar algún sesgo en la información. Para escoger la muestra se tomó como referencia la segmentación de las *limas* por Arellano y Burgos (2010): Lima Norte, Lima Centro, Lima Sur y Lima Este. El número de grupos focales a realizar para cada grupo dependió de la información obtenida y de que el aporte marginal en información de un grupo focal adicional sea significativo; o de que una nueva sesión sea sugerido por el moderador, basándose en su amplia experiencia sobre grupos focales.

3.6 Consentimiento Informado y Confidencialidad

El consentimiento informado consiste en informar a las participantes sobre los objetivos de la investigación de manera general, del compromiso de confidencialidad sobre la información recolectada y de la utilización de los resultados del estudio. El moderador fue el encargado de brindar esta información a las participantes al inicio de las diferentes sesiones de los grupos focales, quedando grabado en la cinta de vídeo y en los audios respectivos, los mismos que quedan como base de información junto con la base de datos de las informantes.

Con el fin de proteger la confidencialidad de las participantes, los nombres han sido tratados con iniciales de los primeros nombres y los distritos donde viven. Si estos se repiten, se colocará la siguiente letra de su nombre para su identificación, guardando la información a nivel de respuestas individuales y a nivel de participante. Ninguna información será publicada de forma que sea reconocible la identidad de alguna de las participantes.

3.7 Instrumento

Los grupos focales fueron realizados con una guía diseñada para explorar las características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras (Ver Apéndice I, J y K). Las variables incluidas en la guía de grupos focales son los resultados de una revisión de la literatura respecto de los aspectos que suelen influenciar en el desarrollo de sus negocios y su repercusión en el cumplimiento y no cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

La guía se desarrolló sobre la base de las preguntas de la investigación y comprende tres partes: (a) características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas a su expectativa de vida, (b) características relacionadas al manejo del negocio en las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras y (c) comportamientos de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras frente al crédito.

3.8 Diseño de Guía de Entrevistas

El diseño de la guía de entrevista es importante porque establece la agenda, la discusión entre las participantes del grupo y desarrolla una estructura base con la cual las participantes pueden interactuar y dar a conocer sus pensamientos y sentimientos hacia uno o varios temas en particular. La naturaleza de la discusión está dada por la composición del grupo y la interacción de los miembros. La guía de entrevista y la selección de los miembros del grupo son de vital importancia para la construcción del instrumento de búsqueda. El desarrollo de la guía de entrevista deberá tener en cuenta los siguientes aspectos: (a) una adecuada formulación de preguntas, que buscará obtener la interacción entre los miembros de grupo, en la que se deben considerar dos aspectos: el orden de las preguntas, que van de la más general a la más específica, y el nivel de importancia en el orden de las mismas; (b) determinar el número adecuado de preguntas, de acuerdo con la conformación del grupo de estudio, considerando que hay un límite de tiempo para obtener información de los principales tópicos a investigar; (c) uso de preguntas no estructuradas, que permiten que los participantes enriquezcan el estudio con respuestas potenciales, siendo estas del tipo ¿cómo? y ¿por qué?, con el fin de no direccionar a una respuesta específica; y (d) uso de palabras comunes en las preguntas, ya que las participantes solo darán respuesta a preguntas que entienden, evitando que sean largas, complejas y con algún contenido amenazante (Stewart et al., 2007).

La guía tuvo como base los estudios acerca de las características de las mujeres microempresarias en América Latina realizados por el GTZ, BID, BM, autores como Power, Magnoni y Heller; en el caso peruano se revisaron informes sobre el tema de entidades públicas como el Ministerio del Trabajo e INEI y los estudios realizados por Portocarrero, Trivelli y Alvarado. De estos estudios se obtuvo información sobre las características de las mujeres

microempresarias relacionado con sus expectativas de vida, manejo de sus negocios y las características del financiamiento que obtienen para sus negocios.

La validación de la guía de grupos focales se realizó siguiendo seis pasos. Primero, se consultó a analistas de créditos de microempresa sobre las características que debe tener una mujer microempresaria buena pagadora. Segundo, analizaron las respuestas indicadas, revisando las que eran repetitivas para agruparlas en una sola y separarlas de las otras respuestas planteadas; además el grupo indicó algunas características de acuerdo a los conocimientos adquiridos. Tercero, se agruparon las respuestas indicadas de acuerdo a los temas a tratar en la investigación para dimensionar si se contaban con suficientes características para analizar los temas. Cuarto, se plantearon preguntas que nos permitan encontrar las características indicadas por los analistas de créditos, siguiendo los lineamientos establecidos para cada tema. Quinto, las preguntas elaboradas fueron revisadas por un profesional en psicología experto en investigación de mercados el mismo que fue el moderador de los grupos focales, quien las reformuló para que se adecuen a un grupo focal. Sexto, se volvió a consultar con analistas de créditos si las preguntas se adecuaban a objetivo planteado y al público objetivo.

3.9 Resumen

El estudio es de carácter exploratorio y ha utilizado un enfoque cualitativo para explorar el perfil de las mujeres microempresarias que han accedido a un crédito en el sistema financiero, tanto microempresarias buenas y malas pagadoras, con la finalidad de conocer las motivaciones para tener un determinado comportamiento de pago.

La estrategia cualitativa utilizada es la de grupos focales, los que han sido considerados como apropiados para esta investigación debido a que permiten explorar en profundidad las características o factores a través de sus percepciones, pensamientos o sentimientos,

considerando además que el tema de la presente investigación no ha sido estudiado ampliamente. La población abarca a aquellas mujeres propietarias de un negocio formal o informal con ventas anuales no mayores a 150 UIT, que cuenten como máximo con 10 trabajadores, que sean responsables de la gestión y dirección de su negocio, y que no tengan un retraso mayor a ocho días durante al menos 10 meses de los 12 últimos meses reportados en las centrales de riesgo, en el caso de las *buenas pagadoras*. En el caso de las *malas pagadoras*, las que tengan al menos un retraso mayor de 60 días en sus pagos en los últimos 12 meses reportados.

Según APEIM (1999), la utilización de los grupos focales permitirá: (a) recoger información exploratoria de las mujeres microempresarias que han tenido acceso a un crédito en el sistema financiero, (b) identificar los argumentos respecto de la adopción de determinados comportamientos relacionados con su historial crediticio, (c) elaborar hipótesis, listar preguntas y establecer los perfiles de las microempresarias que cuentan con buen historial de pago y de las que no lo tienen, y (d) servir de base para realizar estudios cuantitativos. Según Stewart et al. (2007), los grupos focales presentan cuatro criterios normativos: (a) permiten obtener información cualitativa, (b) la interacción grupal genera un mejor entendimiento y mayor información, (c) la información obtenida es más profunda porque está orientada al comportamiento, y (d) permiten obtener información de calidad porque la empatía usada en la sesión de *focus group* permite que la interacción de los participantes genere una escucha activa y una apertura a nuevas ideas. En la presente investigación, la poca disponibilidad de tiempo por parte de las microempresarias generará barreras que serán superadas a través del ofrecimiento de incentivos que compensen la participación de estas en las sesiones de grupos focales.

Según Stewart et al. (2007), las ventajas de los grupos focales son: (a) permiten obtener información de manera rápida y con menor costo; (b) propicia la interacción directa de los

participantes, lo que permite clarificar las respuestas y hacer preguntas complementarias; (c) la apertura permite obtener mayor información de los participantes con sus propias palabras; (d) permite a un participante reaccionar ante las respuestas de los demás; (e) es muy flexible; y (f) los resultados son fáciles de entender.

Se informará a las participantes de los objetivos de la investigación de manera general. El moderador se encargará de brindar la información respectiva sobre el uso de los resultados del estudio al inicio de cada una de las sesiones a las participantes. Esto quedará registrado en las sesiones de vídeo y audio.

El desarrollo de la guía de entrevistas deberá tener en cuenta los siguientes aspectos: (a) una adecuada formulación de preguntas, (b) la determinación del número adecuado de preguntas de acuerdo con la conformación del grupo de estudio, considerando que hay un límite de tiempo para obtener información de los principales tópicos a investigar ; (c) el uso de preguntas no estructuradas, que permiten que los participantes enriquezcan el estudio con respuestas potenciales, siendo estas del tipo ¿cómo? y ¿por qué?, con el fin de no direccionar a una respuesta específica; y (d) el uso de palabras comunes en las preguntas, ya que las participantes solo darán respuesta a preguntas que entienden.

La guía de entrevistas se ha desarrollado sobre la base de las preguntas de la investigación y comprende tres partes: (a) características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas a su expectativa de vida, (b) características de la gestión del negocio de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras, (c) comportamiento de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras frente al crédito. Las variables incluidas en la guía de grupos focales son los resultados de una revisión de la literatura respecto de las

variables que suelen influenciar en el desarrollo de sus negocios, y su influencia en el cumplimiento y no cumplimiento de sus obligaciones crediticias.



Capítulo 4: Presentación y Discusión de Resultados

Después de completar el trabajo de campo, los resultados han sido resumidos y organizados según las preguntas de investigación. La información ha sido organizada sobre la estructura de la guía de grupos focales para ambos grupos de estudio; que consta de las siguientes partes: (a) características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas con sus expectativas de vida, (b) características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas al manejo de sus negocios, y (c) características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras relacionadas al financiamiento para sus negocios. Al concluir cada parte se presentará un análisis comparativo de ambos grupos de estudio, donde se evidenciará sus similitudes y diferencias. Asimismo, ninguno de los casos es presentado individualmente. El propósito del capítulo es ofrecer y discutir los resultados del estudio.

4.1 Perfil de las Informantes

El resumen de los perfiles de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras se muestra en la Tabla 1 y 2. Se realizaron cuatro sesiones de grupos focales; los cuales se dividieron en dos sesiones de microempresarias buenas pagadoras y dos sesiones de microempresarias malas pagadoras. Las sesiones han permitido obtener información relevante para responder las preguntas de la investigación. Por razones de confidencialidad, los nombres han sido relacionados con los distritos donde ellas indicaron residir, habiéndose validado la información a través de diversas fuentes externas de información como son: (a) Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT], (b) Registro Nacional de Identificación y Estado Civil [RENEC], (c) Centrales de Riesgos, y (d) páginas blancas.

Tabla 1

Perfil de las Informantes: Buenas Pagadoras

	Nombre	NSE	Lugar de procedencia de padres	Lugar de nacimiento	Rango de edad	Edad actual	Grado de instrucción	Estado civil	Número de hijos	Ubicación de negocio	Zona de Lima	Giro del negocio	Antigüedad del negocio	RUC	Calificación SBS	Entidades que reportan crédito MES	Fecha de sesión de focus
1	Vilma de Villa María del triunfo	C2	Lima	Lima	41-50	41	Secundaria	Conviviente	4	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Restaurante	8 años	No tiene	Normal con Banco Azteca, Interbank, Crediscotia, Efectiva y Mibanco	Mibanco	26/06/2013
2	Olga de Comas	B2	Pasco	Pasco	41-50	50	Secundaria	Conviviente	3	Comas	Lima Norte	Confección	5 años	No tiene	Normal con Interbank, CMAC Cusco y Mibanco	Mibanco y CMAC Cusco	26/06/2013
3	Dora de Santa Anita	C2	Abancay	Abancay	31-40	39	Secundaria	Conviviente	2	Santa Anita	Lima Este	Taller de corte y confección y venta de ropa	10 años	No tiene	Normal con Financiero, Interbank, Mibanco, Crediscotia, Financiera Uno y Scotiabank	Mibanco y Financiero	26/06/2013
4	Mariela de Comas	C2	Pasco	Pasco	31-40	38	Secundaria	Conviviente	2	Comas	Lima Norte	Venta de tubérculos	12 años	No tiene	Normal con Raíz, TFC y Mibanco	Raíz, TFC y Mibanco	26/06/2013
5	Janet de San Juan de Lurigancho	C1	Lima	Lima	31-40	37	Superior	Soltera	1	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Confección	4 años	No tiene	Normal con Confianza	Confianza	26/06/2013
6	Ana de Comas	C1	Lima	Lima	41-50	49	Secundaria	Casada	2	Comas	Lima Norte	Confección	15 años	Si, en baja de oficio	Normal con Crear y Crediscotia	Financiera Crear	26/06/2013
7	Margarita de Carabayllo	C1	Cusco	Cusco	41-50	47	Superior	Casada	3	Comas	Lima Norte	venta de especerías	25 años	Si tiene	Normal con Mibanco y Crear	Mibanco y Crear	26/06/2013
8	Lucy de San Juan de Lurigancho	C1	Huancayo	Junín	51-60	57	Secundaria	Viuda	2	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Venta de ropa, accesorios y carteras	20 años	Si tiene	Normal con Confianza	Confianza	27/06/2013
9	Norma de Los Olivos	C1	Huancayo	Lima	41-50	50	Secundaria	Soltera	2	Los Olivos	Lima Norte	Venta de jugos	4 años	Si, en baja de oficio	Normal con Interbank, Proempresa y Mibanco	Mi Banco y Proempresa	27/06/2013
10	Domitila de Carabayllo	C2	Ayacucho	Lima	41-50	46	Secundaria	Casada	4	Carabayllo	Lima Norte	Venta de ropa	12 años	No tiene	Normal con Crediscotia, Edyficar y Mibanco	Mi Banco, Crediscotia y Edyficar	27/06/2013
11	Amelia de Chorrillos	C1	Ayacucho	Lima	31-40	40	Secundaria	Conviviente	5	Chorrillos	Lima Sur	Venta de abarrotes	15 años	No tiene	Normal con Mibanco, CRAC Prymera y Falabella	Mibanco y CRAC Prymera	27/06/2013
12	Regina de San Juan de Lurigancho	B2	Chiclayo	Lima	41-50	47	Secundaria	Casada	3	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Venta de videos	8 años	Si tiene	Normal con Banco Continental, Interbank y EDPYME Raíz	EDPYME Raíz	27/06/2013
13	Milagros de Carabayllo	C1	Chiclayo	Lima	41-50	44	Secundaria	Conviviente	4	Comas	Lima Norte	Venta de pollos	14 años	Si, en baja de oficio	Normal con Falabella, CMAC Piura y Mibanco	Mi Banco y CMAC Piura	27/06/2013
14	Irma de San Juan de Lurigancho	C1	Junín	Junín	41-50	41	Superior	Casada	4	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Venta de abarrotes	15 años	Si, en baja de oficio	Normal con Confianza	Confianza	27/06/2013

Tabla 2

Perfil de las Informantes: Malas Pagadoras

Nombre	NSE	Lugar de procedencia de padres	Lugar de Nacimiento	Rango de Edad	Edad actual	Grado de instrucción	Estado civil	Número de hijos	Ubicación de negocio	Zona de Lima	Giro de la empresa	Antigüedad del negocio	RUC	Calificación SBS	Entidades que reportan crédito MES	Fecha de sesión de focus
1 Elva de San Martín de Porres	B2	Lima	Lima	41-50	48	Secundaria	Casada	4	San Martín de Porres	Lima Norte	Comercialización de ropa	7 años	Si tiene	Pérdida con Scotiabank y Dudoso con Inversiones La Cruz	Scotiabank	26/06/2013
2 Olga de Villa María del Triunfo	C1	Ayacucho	Lima	41-50	44	Secundaria	Conviviente	2	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Confeccionista	19 años	Si tiene	Perdida con Edyficar y Proempresa	Edyficar y Proempresa	26/06/2013
3 Nelly de San Martín de Porres	D	La Libertad	La Libertad	51 a más	55	Secundaria	Separada	4	San Juan de Lurigancho	Lima Norte	Cocina menú (almuerzo) para niños en su casa	5 años	No tiene	Pérdida con Banco Financiero	Financiero	26/06/2013
4 Erika de San Juan de Lurigancho	C2	Cuzco	Lima	21-30	27	Secundaria	Conviviente	2	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Venta de abarrotes en mercado	4 años	No tiene	Pérdida con Interbank y Ripley	Interbank	26/06/2013
5 Teresa de Villa María del Triunfo	C1	Ancash y Ayacucho	Lima	41-50	44	Secundaria	Soltera	0	Surco	Lima Sur	Servicio técnico y venta de ropa	10 años	Si tiene	Normal con Inversiones La Cruz, CPP con TFC y Deficiente con Financiero, Edyficar y Mibanco	Financiero, Mibanco y Edyficar	26/06/2013
6 Juliana de San Juan de Lurigancho	C1	Ancash	Ancash	41-50	43	Primaria	Casada	4	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Venta de productos a domicilio (belleza y salud)	8 años	Si, en baja de oficio	Pérdida con Proempresa, Interbank y Ripley	Proempresa	26/06/2013
7 Jhojana de Villa María del Triunfo	C2	Cuzco y Huacho	Callao	31-40	34	Secundaria	Separada	3	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Venta de ropa	4 años	No tiene	Pérdida con Azteca, Falabella y CMAC Arequipa	CMAC Arequipa	27/06/2013
8 Basilia de San Juan de Lurigancho	C2	Yauyos	Lima	51 a más	65	Secundaria	Separada	3	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Negocio de Imprenta	3 años	No tiene	Pérdida con Banco Financiero, Confianza y Crear	Financiero, Crear y Confianza	27/06/2013
9 Sarita de Villa María del Triunfo	C1	Piura	Lima	31-40	35	Secundaria	Casada	2	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Bodega	5 años	No tiene	Normal con BBVA y Edyficar; Deficiente en BCP	Edyficar y BCP	27/06/2013
10 Luisa de San Juan de Lurigancho	D	Chincha y Cañete	Ica	31-40	32	Secundaria	Conviviente	2	San Juan de Lurigancho	Lima Este	Servicio de costura	1 año	No tiene	Pérdida con Credivision y Confianza	Confianza y Credivisión	27/06/2013
11 Maritza de Villa María del Triunfo	C2	Ayacucho y Andahuaylas	Lima	31-40	36	Secundaria	Conviviente	2	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Venta de artículos de belleza	1 año	No tiene	Normal con Bco Azteca y Dudoso con CMAC Trujillo	CMAC Trujillo	27/06/2013
12 Mónica de Independencia	C2	La Libertad y Sullana	Lambayeque	31-40	34	Secundaria	Separada	1	Independencia	Lima Norte	Venta ropa deportiva	3 años	Si, en suspensión temporal	Pérdida con BCP, Falabella, Interbank y Ripley	BCP	27/06/2013
13 Judith de Villa María del Triunfo	C2	Ayacucho y Huánuco	Lima	31-40	36	Secundaria	Separada	2	Villa María del Triunfo	Lima Sur	Venta de ropa, librería, alquiler de combi	5 años	No tiene	Dudoso con Financiera TFC y Deficiente con MIBANCO	Mibanco y TFC	27/06/2013

De acuerdo a la información obtenida de los referidos y otros potenciales informantes; se seleccionó alrededor de 217 participantes microempresarias, de los cuales 135 cumplían con el perfil y de estas sólo 40 aceptaron participar en la investigación. Al inicio del registro de las participantes no llegaron 10 convocadas y durante el registro hubo dos casos no aceptados por la moderadora, al identificarlas como personas que no aportarían al estudio. La Tabla 3 muestra la tasa de respuesta de las participantes.

Tabla 3

Tasa de Respuesta de los Informantes

	N
Potenciales informantes de los referidos	197
Otras potenciales informantes (familiares y amistades)	20
Total de base de informantes	217
No cumplían con el perfil	73
No ubicadas	12
Mujeres contactadas	135
Mujeres que no aceptaron participar y cumplían con el criterio	95
Mujeres que aceptaron el estudio y cumplían con el criterio	40
Mujeres que no llegaron	10
Mujeres que no participaron por no aportar al estudio	3
Total de participantes de los 4 grupos focales	27
Tasa de aceptación (aceptaron / contactadas que cumplían los criterios)	30%
Tasa de rechazo (no aceptaron en participar/ mujeres contactadas que cumplían los criterios)	70%

El tamaño final de la muestra se definió por saturación: 14 microempresarias buenas pagadoras y 13 malas pagadoras. Si bien se pretendió que la muestra sea representativa, se buscó que la participación de las mujeres microempresarias reflejara a la población objeto del estudio, definido en el primer capítulo de trabajo para las buenas pagadoras y malas pagadoras. De esta forma, la heterogeneidad de las participantes en los grupos focales se reflejó en los siguientes aspectos: (a) la edad, (b) estado civil, (c) lugar de domicilio, (d) giro del negocio, (e) zona de ubicación del negocio, (f) nivel de endeudamiento en créditos a la microempresa verificable en el sistema financiero, y (g) nivel socioeconómico.

Tabla 4 *Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Ubicación del Negocio*

Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Ubicación del Negocio

Ubicación del negocio	n	%
Lima Este	5	36
Lima Norte	7	50
Lima Sur	2	14
Total	14	100

Tabla 5

Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Número de Hijos

Número de hijos	n	%
No tiene hijos	1	7
Tiene un hijo	1	7
Tiene dos hijos	4	29
Tiene 3 hijos	3	21
Tiene 4 a más hijos	5	36
Total	14	100

Tabla 6

Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según NSE

NSE	n	%
B2	2	14
C1	8	57
C2	4	29
D	0	0
Total	14	100

Tabla 7 *Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Rango de Edad*

Buenas pagadoras: Distribución de la Muestra según Rango de Edad

Rango de edad	n	%
21-30	0	0
31-40	4	29
41-50	9	64
51 a más	1	7
Total	14	100

Tabla 8

Buenas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Estado Civil

Estado Civil	n	%
Casada	5	36
Conviviente	6	43
Separada	0	0
Soltera	2	14
Viuda	1	7
Total	14	100

Tabla 9

Buenas pagadoras: Distribución de la Muestra según Grado de Instrucción

Grado de instrucción	n	%
Primaria	0	0
Secundaria	11	79
Superior	3	21
Total	14	100

Tabla 10

Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Ubicación del Negocio

Ubicación del Negocio	n	%
Lima Este	4	31
Lima Norte	3	23
Lima Sur	6	46
Total	13	100

Tabla 11 *Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Número de Hijos*

Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Número de Hijos

Número de hijos	n	%
No tiene hijos	1	8
Tiene 1 hijo	1	8
Tiene 2 hijos	6	46
Tiene 3 hijos	2	15
Tiene 4 a más hijos	3	23
Total	13	100

Tabla 12

Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según NSE

NSE	n	%
B2	1	8
C1	4	31
C2	6	46
D	2	15
Total	13	100

Tabla 13

Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Rango de Edad

Rango de edad	n	%
21-30	1	8
31-40	6	46
41-50	4	31
51 a más	2	15
Total	13	100

Tabla 14 *Malas pagadoras: Distribución de la Muestra según Estado Civil*

Malas pagadoras: Distribución de la Muestra según Estado Civil

Estado Civil	n	%
Casada	3	23
Conviviente	4	31
Separada	5	38
Soltera	1	8
Viuda	0	0
Total	13	100

Tabla 15

Malas Pagadoras: Distribución de la Muestra según Grado de Instrucción

Grado de instrucción	n	%
Primaria	1	8
Secundaria	12	92
Superior	0	0
Total	13	100

4.2 Presentación y Discusión de los Resultados

Los resultados del estudio son presentados de acuerdo con las preguntas de la guía de grupos focales para los grupos de buenas y malas pagadoras. La información cuantitativa es presentada en resumen narrativo y en tablas, mientras que la información cualitativa es presentada en forma narrativa por grupo y de manera comparativa mediante el análisis transversal.

La información ha sido analizada en tres ámbitos. Primera: características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras vinculadas a su expectativa de vida; (a) plano familiar, (b) plano personal, (c) plano económico o material, (e) calidad de vida, (f) plano profesional o de estudios, (g) plano laboral o de estudios, (h) motivaciones para ser microempresarias, (i) impulsores para mejorar su calidad de vida, (j) personalidad actual de las microempresarias, (k) acciones para alcanzar sus sueños, y (l) preocupaciones de las microempresarias. Segundo: características sobre el manejo del negocio de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras; (a) motivaciones para emprender un negocio propio, (b) aspectos importantes para el desarrollo del negocio, (c) manejo del negocio, (d) el estado de formalización del negocio, (f) como influye los estudios, capacitación y actualización, (g) rol de la familia en el desarrollo y éxito del negocio, y (h) relación negocio y calidad de vida. Tercero: características de las mujeres microempresarias buenas y malas pagadoras frente al préstamo para sus negocios; (a) significado del préstamo, (b) conocimiento y percepción sobre préstamos, (c) razones para solicitar un préstamo, (d) estrategias de las entidades financieras hacia las microempresarias, (e) reacciones de las microempresarias frente a su primer préstamo, (f) motivaciones para pagar puntualmente en las buenas pagadoras, y (g) razones de incumplimiento en las malas pagadoras.

4.2.1 Mujeres microempresarias buenas pagadoras

En las tablas utilizadas se registran las respuestas, donde una participante de los grupos focales puede brindar más de una respuesta y ésta se registra en más de una categoría dentro del mismo tema.

4.2.1.1 Características vinculadas con sus expectativas de vida. Comprende el análisis de 11 temas relacionados con su expectativa de vida.

i) Plano familiar. Para explorar sobre el plano familiar de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se plantearon las siguientes preguntas: ¿Cuáles son sus sueños en el plano familiar?

Tabla 16 *Buenas Pagadoras: Plano Familiar*

Buenas Pagadoras: Plano Familiar

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Bienestar familiar (hijos)	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS, VV, IS, AmC, DC, NL, RS, LUCS, MiC	14	39
Educación a sus hijos	MaC, OC, JAS, VV, MC, IS, DC, NL, LUCS, AmC, RS	11	31
Realización personal	MaC, OC, JAS, VV, MC, IS, DC, NL, LUCS, MiC	10	28
Continuidad del negocio por parte de sus hijos	VV	01	03
Total		36	100

En la Tabla 16 se observa los sueños que desean alcanzar, en el plano familiar, las buenas pagadoras. Una respuesta está relacionada al bienestar familiar, las participantes manifiestan ser mujeres que priorizan el bienestar familiar; principalmente el bienestar orientado hacia los hijos, quienes son su principal motivación *su razón de ser y su objetivo de vida*; esto se puede observar en 14 participantes, que hablan del tema de forma directa o indirecta:

Los hijos son mi objetivo de vida. (MiC)

Son mi razón de ser. (VV)

Otra respuesta que brindaron, fue brindarles educación a sus hijos, ya que observan en la educación la mejor forma de asegurar el futuro de sus hijos y así evitar que pasen por las dificultades que ellas tuvieron; esto se muestra en 11 participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Queremos que nuestros hijos sean profesionales y puedan tener una mejor calidad de vida y no sufran. (JAS)

Mi otro sueño es que mi hija la mayor sea profesora de educación inicial, por ella tengo que trabajar más duro. (AmC)

En otra respuesta, ellas indicaron que buscan su realización a través de sus hijos, buscando el desarrollo de sus hijos en diferentes ámbitos de sus vidas; esto se observa en 10 participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

En mi caso yo vengo de un hogar muy humilde, y he sufrido de carencias es por eso que yo les he tratado de dar lo mejor que he podido. (NL)

Quiero que mis hijos sean lo que yo no pude ser. (AmC)

Si una es mejor, ellos valoran más lo que se les da, y desean ser mejores que nosotras.
(NL)

Finalmente, una de las participantes indicó que busca la continuidad de su negocio, ella cree que educando a sus hijos, ellos continuarán con el negocio y aportarán a los gastos familiares.

Otra pregunta planteada para explorar el plano familiar de las mujeres microempresarias buenas pagadoras fue: ¿Cuál es el rol que tienen dentro de su hogar?

Tabla 17

Buenas Pagadoras: Plano Familiar 2

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Jefes de hogar	VV, OC, DS, MC, JAS, AnC, NL, DC, LUCS, MiC, MaC, IS	12	38
La que toma las decisiones	VV, OC, DS, AnC, LUCS, NL, AmC, RS, MiC	09	28
La que aporta más a la economía del hogar	VV, OC, DS, MC, JAS, AnC, NL, DC, AmC, RS, MiC	11	34
Total		32	100

En la Tabla 17 se observa las opiniones de las participantes del grupo de buenas pagadoras sobre el rol que tienen dentro de sus hogares. En una de las respuestas, ellas manifiestan ser jefas de hogar, tanto en mujeres con pareja y separadas; esto se observa en 12 participantes que mencionan el tema de forma directa o indirecta:

Nosotras somos jefas de hogar. (MaC)

Mi pareja a veces está muy ocupada con su trabajo y yo soy la que toma las riendas del hogar. (MiC)

En otra respuesta, manifiestan que son las que toman las decisiones en el hogar; ellas son las que se encargan de distribuir los ingresos (propios y de la pareja) para cubrir los gastos del hogar. Esto se observa en nueve de las participantes, que mencionan el tema de manera directa e indirecta:

Nosotras tenemos deseos de sobresalir y tomamos la iniciativa. (OC)

Finalmente, ellas responden que son las que aportan más a la economía del hogar; tanto en las mujeres con pareja y separadas, el ingreso de sus parejas es menor. Esto se puede observar en 11 participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Mi esposo tiene un trabajo estable, pero yo apporto más al hogar. (RS)

ii) *Plano personal*. Para explorar sobre el plano personal de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son sus sueños en el plano personal?

Tabla 18

Buenas Pagadoras: Plano personal

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Mejorar su negocio	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS VV, IS, AmC, DC, NL, RS, LUCS, MiC	14	78
Asegurar su futuro	IS, MaC, OC	3	16
Estudiar	MiC	1	6
	Total	18	100

La Tabla 18 muestra los sueños personales que tienen las mujeres microempresarias buenas pagadoras. En una de las respuestas, ellas relacionan sus sueños personales a su negocio, buscan hacer crecer su negocio mediante la adquisición de bienes y capacitarse en temas del negocio; esto se muestra en 14 participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Yo tengo mi taller en mi casa y quiero tener más maquinarias para poder confeccionar más y así poder vender más. (OC)

Yo quiero comprar terrenos para tener dos locales más y construir el segundo piso de mi casa para alquilar. (MaC)

Mi taller está en mi casa y sueño con un local propio para mi negocio. (AnC)

Yo vendo mis confecciones tengo mi taller en casa y mi meta es exportar lo que fabrico. (JAS)

Yo tengo mi puesto en el mercado de taller de composturas con mi esposo, y a veces me piden que les confecciones faldas o blusas y yo no sé, por eso que quiero aprender a confeccionar. (AnC)

Otra respuesta de las participantes está relacionada con asegurar su futuro; ellas buscan tener una vejez tranquila asegurando sus ingresos actuales para no depender de los hijos cuando ellas ya no puedan trabajar. Esto se muestra en tres participantes que hablan del tema de forma directa e indirecta:

Mi sueño es tener algo para cuando tenga más años. (IS)

Tengo que juntar para mi vejez, mientras tenga fuerzas para trabajar, ya que una no sólo debe depender de los hijos, ellos hacen su vida. (MaC)

Finalmente, una de ellas indicó que desea estudiar para hacer realidad un sueño que no está relacionado a su negocio actual; ella menciona lo siguiente:

Mi sueño es estudiar para ser Chef, para poner mi restaurante, en la actualidad vendo sangrecita para seguir el modelo de la picantería de mis abuelos. (MiC)

iii) *Plano económico.* Para explorar sobre el plano económico o material de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son sus sueños en el plano económico?

Tabla 19

Buenas Pagadoras: Plano Económico

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Tener casa propia y/o con acabados	MaC, JAS, DC, MiC	4	24
Adquirir bienes para su negocio	MaC, MC, OC, AnC, VV, JAS, DS, AmC, RS, LUCS, MiC	11	65
Equipamiento de casa	MaC, AmC	2	12
Total		17	100

La Tabla 19 muestra los sueños que desean alcanzar las mujeres microempresarias buenas pagadoras en el ámbito económico. En una de las respuestas, ellas mencionan que quieren tener su casa propia, comprar un terreno o terminar de construir su casa; en el caso de las participantes

que no tienen casa propia buscan tener un ambiente propio para no tener preocupaciones y tener una vida digna, siguiendo el enfoque del tener más que en el ser. Esto se muestra en cuatro participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Deseo construir mi segundo piso para tener mayor comodidad. (MaC)

Yo quiero tener mi casa propia. (JAS)

Mi sueño es tener un terreno en la parte baja, allí tendría mi negocio y mi casa, porque actualmente vivo en el cerro. (DC)

Techar mi casa. (MiC)

En otra respuesta, manifiestan que desean comprar bienes relacionados a su negocio, sobre todo un local propio ya que trabajan en puestos alquilados o son ambulantes, desean un lugar estable y seguro para evitarse preocupaciones. Esto se muestra en 11 participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Quiero tener mi mototaxi, mi esposo está mal de la hernia, para tener más ingresos y mantener a mis hijos. (AmC)

Mi sueño es tener un carro propio para trabajarlo. (RS)

Quisiera tener mi local propio para mi taller y poder comenzar a trabajar mayores volúmenes de pedidos. (JAS)

Yo quisiera mi local propio porque a veces hay problemas de manifestaciones por la Universitaria, y no nos dejan vender los municipales. (MiC)

Tener más maquinas, un local más amplio, tratar de abrirme más para confeccionar más. (OM)

Quiero un local en Gamarra y especializarme en puro niños. (DS)

En otra respuesta, dos participantes indicaron que quieren contar con comodidades en su hogar, refiriéndose a artefactos electrodomésticos como: lavadora, secadora, televisor plasma, DVD, Play Station, entre otros. Esto se observó en dos participantes que mencionan el tema de forma directa o indirecta:

Yo trabajo duro para contar con comodidades para mi familia. (MaC)

Yo trabajo todos los días y no me alcanza el tiempo para lavar la ropa por eso tengo mi lavadora y mi secadora. (AmC)

iv) *Plano calidad de vida.* Para explorar sobre el plano relacionado a la calidad de vida de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué consideran por calidad de vida?

Tabla 20 *Buenas Pagadoras: Calidad de Vida*

Buenas Pagadoras: Calidad de Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Cuidar la salud	MiC, LUCS, IS, AmC, DC, NL, RS, AnC, JAS, DS	11	55
Asegurarse un futuro tranquilo	NL, IS, AnC	3	15
Otras comodidades adicionales	IS, NL, MaC, MC, OC, VV	6	30
<i>Total</i>		20	100

En la Tabla 20 se observa las definiciones que tienen las mujeres microempresarias buenas pagadoras con respecto a calidad de vida. En una de las respuestas, ellas mencionan que calidad de vida es cuidar su salud, esto vinculado a que la mayoría no cuenta con un seguro y consideran que es importante tener buena salud para seguir con sus sueños; esto se observa en 11 de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Con salud haces todo, donde sea puedes trabajar. (MiC)

Nosotras no contamos con un seguro. (JAS)

Te alimentas mejor, tomas leche, cuando no hay dinero comes poco. (LUCS)

En otra respuesta, ellas relacionan calidad de vida con el hecho de asegurarse un futuro tranquilo, esperan no depender de sus hijos y por eso se esfuerzan ahorrando para su futuro; esto se observa en tres participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Hay que aprovechar que podamos trabajar, después se hace más difícil. (AnC)

A mis hijos yo les digo yo cumplo con ustedes y para mi busco un negocio que me dé seguridad para más adelante. (IS)

Hoy que tengo más que 50 años prefiero tener algo estable, tener un negocio donde este más tranquila. (NL)

Finalmente, ellas relacionan calidad de vida con tener comodidades para cubrir necesidades más allá de las básicas; esto se observa en seis de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Nos damos el lujo de pasear en nuestro carro. (IS)

Tengo clientes que nos invitan a otros lugares yo llevo a mis hijos porque quiero que ellos conozcan otros lugares. (NL)

En mi caso calidad de vida es vivir cómodamente. (MC)

v) *Plano académico.* Para explorar sobre el plano académico de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideras que estudiar es importante para tu desarrollo?

Tabla 21

Buenas Pagadoras: Plano Académico

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es necesario y desean estudiar a futuro	AnC, VV, JAS, DS, IS, MiC	5	36
Es necesario y no indican que estudiarán	AmC, DC, NL, RS, LUCS, MC, OC, VV	9	64
Total		14	100

En la Tabla 21 se muestra las opiniones que tienen las participantes del grupo de buenas pagadoras sobre los estudios. En una de las respuestas, ellas mencionan que es necesario estudiar y desean hacerlo en un futuro, además el estudio está relacionado con el negocio que realizan actualmente, esto se observa en cinco de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Es importante saber temas de administración y contabilidad, ya que en mi caso deseo exportar. (AnC)

Quiero conocer cómo preparar otro tipo de comidas, no solo comida criolla. (VV)

Mi hija me ha dicho que estudie administración para manejar mi negocio, por eso pienso que es necesario. (IS)

Yo quiero capacitarme en diseño, para tener mi propia marca y así diferenciarme de la competencia y poder exportar. (JAS)

Finalmente, nueve de las participantes consideran necesario estudiar pero no detallan su respuesta; ellas no manifestaron tener algún plan de estudios futuro; solo respondieron positivamente a la pregunta.

vi) *Plano laboral*. Para explorar sobre el plano laboral de las mujeres microempresarias buenas se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué sueños tienen relacionado con su negocio?

Tabla 22

Buenas Pagadoras: Plano Laboral

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Contar con activo para su negocio	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS, VV, AmC, DC, RS, LUCS, MiC	12	63
Contar siempre con un negocio	MaC, NL, RS, VV	4	21
Estar libre de deudas	IS, AnC, OC	3	16
	Total	19	100

En la Tabla 22 se muestra los sueños que tienen para su negocio las participantes del grupo de buenas pagadoras. En una de las respuestas, 12 participantes manifiestan que desean obtener activos o bienes materiales, buscando hacer crecer su negocio; algunos comentarios sobre el tema son:

Me gustaría tener un local más grande para mi taller y fuera de mi casa. (AnC)

Quiero tener un local en Gamarra. (DS)

Quiero tener mi local propio donde tenga algo estable. (VV)

Yo vendo videos y cambiaria de rubro como ferretería porque es más rentable. (RS)

Comprar un carro para alquilarlo y tener una nueva oportunidad de negocio. (MaC)

En otra de las respuestas, ellas mencionan que desean contar siempre con un negocio para asegurarse un ingreso estable; esto se observa en cuatro de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Siempre quiere tener un negocio” y “Si pudiera vender piedras lo haría. (NL)

Finalmente, tres participantes responden que desean estar libre de deudas, manifiestan que prefieren tener una capacidad de ahorro para no depender de terceros; algunos comentarios sobre el tema son:

No tener deudas, teniendo capacidad de ahorro y depender solo de mis ingresos para seguir creciendo. (AnC)

vii) *Motivaciones para seguir siendo microempresarias.* Para explorar las motivaciones de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las motivaciones que tienen para seguir siendo microempresarias?

Tabla 23 *Buenas Pagadoras: Motivaciones para seguir Siendo Microempresarias*

Buenas Pagadoras: Motivaciones para seguir Siendo Microempresarias

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Sus hijos	MaC, MC,OC, AnC, JAS,DS VV, IS, AmC, DC, NL, RS, LUCS, MiC	14	56
Independencia económica	DC, MiC, IS, VV, JAS, AnC, IS	7	28
Buscan desarrollarse	MiC, OC, JAS,NL	4	16
	Total	25	100

En la Tabla 23 se observa las motivaciones que tienen las buenas pagadoras para seguir siendo buenas pagadoras. En una de las respuestas, 14 participantes mencionan que su principal motivación son sus hijos, ellas quieren ofrecerles un futuro mejor y buscan ser un ejemplo de superación para ellos; algunos comentarios sobre el tema son:

Los hijos son el espejo de una, si nos superamos ellos también tendrán deseos de superarse. (OC)

Si uno es mejor, los hijos valoran más y quieren ser mejores que nosotras. (NL).

No quiero que sus hijos sean chicos de la calle, quiero que se superen, yo pongo el negocio y esto es para ellos. (VV)

Otra respuesta observada en seis participantes, fue que su principal motivación es tener independencia económica; vinculado a no depender de los ingresos de la pareja para sus gastos personales, familiares o de negocio. Algunos comentarios sobre el tema son:

Antes me limitaba al dinero que me daba mi esposo, un día me fui a Gamarra a vender ropas. (DS)

Inclusive yo gano más, soy la que aporta más en la casa. (MiC)

Yo soy separada y no quiero depender de mi ex pareja ya que él se ha desentendido de mi última hija. (VV)

Yo me esfuerzo para ofrecer mis productos a diferentes colegios, para apoyar a mi hija en sus estudios, ella quiere ser abogada. (JAS)

Yo quisiera encontrar como hasta ahora seguir encontrando un negocio que me de plata, a mis hijos le digo que no necesito que me den, que yo puedo sola y me siento feliz. (IS)

Finalmente, ellas evidencian que su motivación es buscar su desarrollo ya que en su negocio ven una oportunidad de crecer; esto se observa en cuatro de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Soy una persona que quiere sobresalir, si tengo la oportunidad de salir adelante y tengo el apoyo de mi pareja lo hago. (OC)

Una siempre quiere ser mejor y sentirse bien y que sus hijos también estén bien y poderles darles lo mejor. (JAS)

viii) *Desencadenantes que han impulsado tener una mejora en su vida.* Para explorar sobre los desencadenantes que han impulsado a buscar una mejora en sus vidas a las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó las siguientes preguntas: ¿Qué te les ha impulsado a buscar una mejora en tu vida?

Tabla 24

Buenas Pagadoras: Desencadenantes que Impulsaron una Mejora en su Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Carencias económicas	NL, OC, LUCS, MaC, JAS	5	28
Problemas familiares	VV, JAS, LUCS, MaC, AmC, NL, MC	7	39
Ejemplo de padres trabajadores	MiC, DS, IS, MaC, JAS, AmC	6	33
Total		18	100

En la Tabla 24 se observa las principales razones para mejora en sus vidas de las participantes del grupo de buenas pagadoras. En una de las respuestas, cinco participantes mencionan a las carencias económicas como principal desencadenante, manifiestan haber tenido carencias en su niñez y no quieren repetir la misma condición en ellas ni en sus hijos; algunos comentarios sobre el tema son:

En mi casa hemos sido muy humildes, entonces yo a mis hijos les he tratado de dar algo mejor de lo que me dieron mis padres y yo espero que mis hijos sean igual y le den a sus hijos algo mejor, no solo cosas materiales, sino valores, culturalmente y en estudios. (NL)

Mi padre no se preocupaba por darnos estudios, no estaba en sus posibilidades, por eso yo educo a mi hija para que tenga un trabajo estable. (OC)

Su padre no tenía recursos, por eso desde que estaba en la universidad juntaba su dinero. (LUCS)

En otra de las respuestas, ellas mencionan a los problemas familiares como desencadenante y lo que las llevó a tomar una decisión de tener su propio negocio; esto se observa en siete participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

A mí me salió la idea de trabajar porque mi marido me botó de la casa y yo quise probarle que si podía trabajar y salir adelante. (JAS)

Yo no sé de donde me salió la idea de poner un negocio primero puse otra cosa después otra, más por la necesidad pues me encontraba sola con mi hijo. (LUCS)

Yo estuve trabajando para otros, pero tuve que salir porque mi embarazo me chocó y tuve que aprender de mi negocio preguntando. (VV)

Mis papás me decían que no valía nada, y tengo mi negocio para demostrarles que yo sí puedo. (MaC)

Mi pareja me dejó entonces tenía que trabajar. (NL).

Finalmente, en ellas se observa que un desencadenante fue el ejemplo que tuvieron de sus padres trabajadores, lo que las llevó a pensar que el trabajar es algo natural y necesario para su desarrollo y crecimiento; esto se muestra en seis de las entrevistadas que hacen referencia al tema de forma directa e indirecta:

Porque desde niña una está acostumbrada a trabajar, yo he visto el trabajo de mis padres y desde muy joven les he ayudado en la picantería y eso te queda. (MiC).

Sí, yo soy de padres trabajadores, yo creo que eso es el espejo de uno y uno quiere seguir lo mismo. (MaC)

Mi mamá también vendía verdura con dos, tres hijos en el mercado; yo también he visto el espejo de mis padres, siempre trabajando. (AmC)

Yo he aprendido de mi madre a trabajar. (IS)

ix) *Personalidad actual de la microempresaria.* Para explorar sobre la personalidad actual de las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó con la siguiente pregunta: ¿Cómo se describen ustedes?

Tabla 25

Buenas Pagadoras: Personalidad Actual de la Microempresaria

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Luchadoras	NL,OC, LUCS, MaC, JAS, VV, AmC, MC, AnC, MiC, DC,	11	44
Proactivas	IS, AmC, DC, MiC, MaC, OC, NL,DS,VV	9	36
Progresistas	AnC, MaC, MiC, LUCS, IS	5	20
	Total	25	100

En la Tabla 25 se observa la personalidad actual de las participantes del grupo de buenas pagadoras. En una de las respuestas, 11 de las participantes manifiestan que las experiencias que han vivido, ya sea carencias económicas o experiencias hito que han marcado su vida; habrían formado una personalidad fuerte y luchadoras, lo que hace que no se amilanen ante posibles caídas en el camino de desarrollarse como microempresarias ni como personas; algunos comentarios sobre el tema son:

Soy una persona que busca sobresalir, si tenemos la oportunidad de salir adelante y tienes el apoyo de tu pareja, en eso estamos. (OC)

A pesar de las dificultades que he pasado he salido adelante, porque somos el espejo para nuestros hijos. (VV)

En mi caso hemos sido humildes y he pensado que a mis hijos no les voy a dar lo mismo. (NL)

En otra respuesta, manifestaron que son personas proactivas que toman la iniciativa, además están constantemente en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio; esto se observa en nueve de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Una siempre tiene ganas de salir adelante, de no ser conformistas, de siempre aspirar a más. (IS)

Nosotras somos más curiosas. (AmC)

En mi caso aparte de mi negocio vendo alitas broaster, para mayores ingresos para mi familia. (DC)

Yo he visto la oportunidad de los jugos naturales para la salud como yacón, maca, eso da por eso ofrezco esos productos alternativos también. (NL)

Finalmente, un grupo de ellas indica que son personas progresistas, ellas siempre se comparan con sus parejas en diferentes ámbitos; resaltando que a diferencias de sus parejas, ellas son más arriesgadas. Esto se evidencia en seis de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Nosotras no somos conformistas, en cambio los hombres normalmente sustentan la casa, ahora ya no es así. (MaC)

Nosotras buscamos crecer, a diferencia de los hombres que se quedan estancados. (AnC)

Mi esposo tiene miedo, no se arriesga, yo le metí en el negocio. (IS)

x) *Acciones para alcanzar sus sueños.* Para explorar sobre las acciones que realizan las microempresarias buenas pagadoras para alcanzar sus sueños se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué acciones realizan para alcanzar sus sueños?

Tabla 26

Buenas Pagadoras: Acciones que Realizan para Alcanzar sus Sueños

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Organización de sus actividades	MiC, JAS, VV, MaC	4	29
Buscan otros ingresos	IS, MiC, NL, MC	4	29
Buscan autofinanciarse (ahorro)	AmC, LUCS, MiC, OC, AnC, JAS	6	43
Total		14	100

En la Tabla 26 se observa las acciones que realizan las mujeres microempresarias buenas pagadoras para alcanzar sus sueños. En una primera respuesta, cuatro de las participantes manifiestan que organizan sus actividades para cumplir en sus diferentes roles dentro del negocio y la familia, planificando el tiempo que dedican al negocio; algunos comentarios sobre el tema son:

Me levanto temprano para ir a comprar para el negocio y también para atender la lonchera de mis hijos. (MiC)

Yo me levanto temprano y salgo más temprano a trabajar, para vender más. (VV)

Otra respuesta que dieron las participantes fue que buscan obtener otros ingresos adicionales, que les permita alcanzar sus sueños más rápidamente; esto se observa en cuatro de las participantes que hablan del tema de forma directa e indirecta:

Yo aparte de mi negocio de gas, soy prestamista. (IS)

Yo también tengo una juguería en lo que es transporte, que es un buen negocio y me da más ingresos. (NL)

Aparte de mi venta, yo me he aprendido de nuevos negocios, la venta de la sangrecita es bueno para la anemia.”(MiC)

Finalmente, otra respuesta que dieron las participantes fue ahorrar, ellas no quieren financiarse de terceros para poder crecer e incurrir en mayores gastos; esto se observa en seis de las participantes que hacen referencia al tema de forma directa e indirecta:

Mido mis gastos. (AmC)

Invierto más para tener más ingresos. (IS)

Siempre ahorramos. (LUCS)

Quiero hacer más capital trabajando. (OC)

Busco no tener deudas sino tener un ahorro. (AnC)

xi) Preocupaciones en la microempresaria. Para explorar sobre las preocupaciones que tienen las microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son tus principales preocupaciones como microempresarias?

Tabla 27

Buenas Pagadoras: Preocupaciones de la Microempresaria

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Mantenerse saludable	MiC, LUCS, IS, AmC, DC, NL, RS, AnC, JAS, DS	10	31
Preocupaciones familiares	VV, JAS, AmC, NL, IS	5	16
Pagar sus deudas	AnC, OC, JAS, VV, MiC, RS, DC, AmC, LUCS, DS, IS, MaC, MC, NL	14	44
Seguridad en la vejez	IS, MaC, OC	3	9
	Total	32	100

En la Tabla 27 se observa las preocupaciones que tienen las microempresarias buenas pagadoras. En una respuesta, ellas mencionan como principal preocupación mantenerse saludables, ellas indican que al no tener salud no podrían seguir trabajando en sus negocios; esto se observa en seis de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

La enfermedad es un lujo, con salud puedes hacer de todo. (MiC)

La salud es importante. (LUCS)

Cuidar la salud es importante porque somos independientes. (VV)

Otra respuesta que dieron las participantes fue las preocupaciones familiares, ellas indican que la salud de sus familiares y el bienestar de sus hijos es su preocupación; esto se observa en cinco de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Una quiere que sus hijos también tengan valores, no sólo lo económico para que no sean chicos de la calle, sino que se superen, por eso yo pongo todo del negocio para ellos. (VV)

Mi preocupación es tener más ingresos para cuidar de mis hijos porque mi esposo está mal. (AmC)

Yo tengo que pagar el colegio militar de mi hijo sino no le dan de comer. (IS)

Ellas también mencionaron como preocupación el tener deudas, vinculado al cumplimiento de sus obligaciones crediticias y con las fechas de pago de las mismas; esto se observa en 14 de las participantes que hablan del tema de forma directa e indirecta:

Para no estar en INFOCORP, tengo que pagar mis deudas puntualmente. (RS)

Quizá en algún momento, no tenga capacidad económica para pagar mis deudas. (OC)

Yo pago puntualmente el teléfono porque si no me quitan el internet y mis hijos como harían sus tareas. (MiC)

Finalmente, tres de las participantes indicaron que su preocupación es contar con una vejez segura, vinculado a tener un futuro asegurado y no depender de sus hijos en un futuro; ellas mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Aprovechar que todavía podemos trabajar, pues cuando estemos viejitas ya no vamos a poder, nuestros hijos se casaran y se irán, quiero asegurar mi vejez ahora que puedo hacerlo. (OC)

4.2.1.2 Manejo del negocio. Comprende el análisis de seis temas relacionados con el manejo del negocio.

i) Motivaciones para emprender un negocio propio. Para explorar sobre las motivaciones de las microempresarias buenas pagadoras para emprender un negocio propio se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las principales motivaciones que tuvieron para emprender su negocio?

Tabla 28

Buenas Pagadoras: Motivaciones para Empezar un Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Experiencia como dependiente	VV, JAS, DS	3	14
Aprendizaje de familiares	IS, MiC, DC, MC	4	19
La necesidad	VV, JAS, LUCS, MaC, AmC, NL, MC, OC	8	38
La procedencia	MaC, OC, DS, MC, JAS, AnC	6	29
Total		21	100

En la Tabla 28 se observa las motivaciones que tuvieron las mujeres microempresarias buenas pagadoras para empezar un negocio. En un primer grupo; tres participantes manifiestan que tuvieron experiencia previa trabajando como dependientes, principalmente en negocios de familiares, lo que definió la actividad en la cual incursionaron; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo a los 18 años trabajé en una sanguchería, el dueño tenía también un puesto de comida en el mercado y trabajé allí también, luego salí del trabajo porque quedé embarazada pues me iba muy bien con mi jefe me tenía bastante confianza, luego una amiga me animó a poner un negocio de comida en un paradero. (VV)

Yo también trabajé nueve años en un taller y me cansé de trabajar para otros y quise algo propio y me salí del trabajo y empecé mi propio negocio. (JAS)

Yo trabajé en una empresa de confecciones durante 10 años y aprendí bastante, me retiré porque estaba embarazada y como me gustó empecé mi propio taller. (DS)

Otra respuesta que dieron fue que el aprendizaje que obtuvieron de familiares las motivó a empezar un negocio; ellas tuvieron contacto directo con el negocio, ya sea ayudando en el negocio de un familiar, o tan sólo viendo a sus familiares como trabajaban; esto se observa en cuatro de las participantes que mencionan el tema de forma directa e indirecta:

Mi abuelo tenía una picantería y yo aprendí de él el manejo del restaurante. (MiC)

Yo en el rubro de los tubérculos empecé ayudándole a un tío, luego me gustó y después empecé a hacerlo sola. (MC)

En otra respuesta, ocho de las participantes respondieron que la principal motivación fue la necesidad, ellas han tenido carencias y problemas en el hogar que las motivaron a buscar mejoras para ellas y su familia. Ellas mencionaron el tema de forma directa e indirecta:

Mis padres no tenían para darme y yo tuve que trabajar siempre. (LUCS)

En mi caso mi esposo no quiso reconocer a mi hijo, y tuve que ingeniármelas para emprender mi negocio no sé de dónde vino lo de las especiarías preguntando aprendí. (MaC)

A mi pareja me decía que no valía nada, por eso decidí emprender mi negocio y demostrarle que yo si valgo. (MC)

Finalmente, seis de las participantes indican a la procedencia como motivación para emprender un negocio; en referencia a las participantes que provienen de la sierra del país, ellas mencionan que al llegar a Lima tuvieron muchas dificultades y empezaron de cero, por lo que su trabajo ha sido muy esforzado; esto se evidencia en las respuestas que dieron de forma directa e indirecta:

Yo creo que la gente que viene de provincia tiene que empezar de nuevo pues aquí no tiene nada, tienes que buscar casa y demás. (MaC)

Yo pienso que es el querer sobresalir y demostrar a los de Lima que nosotros podemos. (OC)

ii) *Control del negocio.* Para explorar sobre el control del negocio en las mujeres microempresarias buenas pagadoras se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué actividades realizarías para tener un buen control de tu negocio?

Tabla 29

Buenas Pagadoras: Manejo del Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Llevar en orden sus ingresos y egresos	DC, MiC, IS, MaC, VV, MC, JAS	7	29
Planifica el manejo de ganancias	NL, RS, MiC, MaC, MC, OC , AnC, JAS, DS, VV	10	42
Comparte la responsabilidad con otros miembros de su familia	MC, OC, AnC, JAS, DC, LUCS, MiC	7	29
Total		24	100

En la Tabla 29 se observa las actividades que realizan las microempresarias buenas pagadoras para el manejo de su negocio. En una de las respuestas, siete participantes manifiestan que para un buen manejo de sus negocios es importante llevar un orden de los ingresos y egresos; por tanto, conocen la rentabilidad de su negocio y calculan casi exactamente sus ganancias; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo tengo mi cuadernito y allí apunto las salidas y los ingresos. (DC)

Yo diario saco lo que he ganado el lunes, martes, etc., y lo apunto en un cuaderno [...] pero lo divido por tipo de producto por ejemplo cuánto he ganado del pollo, de la sangre, de la gallina y cada uno lo cobro aparte para saber cuánto me deja cada uno, luego sumo solo ganancia de cada uno de ese total reparto en lo que tengo que pagar [...] yo pongo todo hasta lo que le dejo en la alcancía de mi hija, hago un repartición y si me queda algo entonces me compro algo para mí o me voy a pasear. (MiC)

Yo en la bodega todo apuntamos al final se saca la cuenta y vez cuanto es, al final de la semana se junta el dinero, llega el pedido se paga y ya la ganancia está aparte. (AmC)

En otra respuesta, 10 de las participantes indican que planifican cómo van a invertir sus ganancias, relacionándolo con el hecho de generar más ingresos con los excedentes del negocio;

en la mayoría de casos llevan un control detallado de sus ganancias. Esto se muestra en los siguientes comentarios que hacen referencia de manera directa e indirecta:

Yo solamente invierto en mi mercadería y la ganancia la voy separando para la casa por ejemplo. (MC)

Yo por mi parte la ganancia del día la pongo en una junta para después recibirla, mientras que el capital se sigue usando para la compra de mercadería y reponerla. (MaC)

Yo separo todos mis gastos y con las ganancias voy pagando mi préstamo para poder sacar otros préstamos. (VV)

Yo junto 25 soles diario para mi junta, luego una vez a la semana hago mis compras y mi junta en mi ganancia. (NL)

Finalmente, siete de las participantes indicaron recibir ayuda de los miembros de su familia para el manejo del negocio, ellas delegan algunas responsabilidades específicas en sus hijos y sus parejas, porque confían en ellos y quieren que aprendan del negocio; esto se muestra en los siguientes comentarios que hacen referencia de manera directa e indirecta:

Mi hija me está enseñando como llevar la contabilidad del negocio. (JAS)

A mí me apoya mi esposo. (AnC)

Los domingos me apoyan mi esposo y mi hijo de quince años. (MiC)

Me apoyan mi hijo y mi hermana. (LUCS)

iii) *Aspectos importantes para el desarrollo del negocio.* Para explorar sobre los aspectos importantes para el desarrollo del negocio de las microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué consideras importante para tener un negocio exitoso?

Tabla 30

Buenas Pagadoras: Aspectos Importantes para el Desarrollo del Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Motivación de logro	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS, VV.IS, AmC, DC, NL, RS, LUCS, MiC	14	61
Estrategias de venta	MaC, MC, OC, IS, NL, LUCS, MiC, AnC, AmC	9	39
Total		23	100

En la Tabla 30 se observa los aspectos que consideran importante las microempresarias buenas pagadoras para el éxito de su negocio. En una de las respuestas, 14 participantes mencionan que es importante la motivación incluso más que la experiencia en el negocio, orientado a sus deseos de progresar; algunos comentarios sobre el tema son:

El empeño vale más que los años. (DC)

Yo busco trabajar y salir adelante. (OC)

Yo quiero tener mi propia marca. (JAS)

Quiero un local en Gamarra. (DS)

Yo tendré con ayuda de mis hijos que están en el extranjero mi restaurante propio. (VV)

Otra respuesta que dieron las participantes es tener estrategias de ventas adecuadas a su rubro, ellas manifiestan que el buen servicio, las entregas a tiempo de los productos, así como brindar productos novedosos; que les permite diferenciarse de su competencia; esto se observa en nueve de las participantes que hacen referencia al tema de manera directa e indirecta:

Tener un trato agradable, hacer que mis clientas se sientan bien, hacer reír a las caseras. (MaC)

En mi caso peso bien, y la gente que viene ya sabe. (MC)

Un trato amable y entrega oportuna del producto es importante. (OC)

Es importante la variedad, ahora como en el mundo hay mucha demanda de extractos, yo también vendo extractos. (NL)

La puntualidad en la entrega, dar facilidades de pago. (LUCS)

Yo tengo clientes antiguos que me llamen por teléfono me piden que les guarde mi producto, también atiendo a tiendas y proveedores y les doy un jarrito con chocolates por navidad y por ejemplo en mi caso que vendo pollo siempre los limpio bien, les doy en bolsita, trato de cuidar mi producto. (MiC)

Yo por ejemplo veo que a mi bodega viene más niños por eso la parte de dulces la tengo llena y bien surtidita porque salen más pero también tengo máquinas de pinball y los niños vienen solo por eso porque les gusta. (IS)

Yo vendo ropa y siempre estoy viendo lo nuevo, traigo novedades para ofrecer a mis clientes. (AnC)

Si eres buena y así estés bien metidita en un mercado, los clientes te buscan. (AmC)

iv) Formalización. Para explorar sobre la formalización en las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideran importante la formalización para su negocio?

Tabla 31

Buenas Pagadoras: Importancia de la Formalización

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es importante para el crecimiento del negocio	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS, VV, MiC	8	47
Hay temor por la desinformación	MC, OC, MaC, NL, RS	5	29
No precisa su respuesta	IS, AmC, DC, LUCS	4	24
	Total	17	100

En la Tabla 31 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre la formalización. En una de las respuestas, ocho participantes manifiestan que es importante formalizarse para poder conseguir el crecimiento y desarrollo de su negocio; sin embargo, la mayoría de ellas no poseen RUC, ni emiten facturas o boletas de compra; algunos comentarios sobre el tema son:

...cuando es una tienda o alquiler si necesitas (RUC), para dar boletas. (DS)

Para mi formalizarme es comprarme un lugar ya estable, yo trabajo en la universitaria y ya hemos tenido algunos problemas de desalojo porque somos ambulantes y me preocupa, me gustaría tener un sitio estable, comprar un sitio como para mí y mi negocio. (MC)

...porque yo trabajo de ambulante, no necesito; cuando es una tienda allí sí. (MaC)

Otra respuesta que indicaron las participantes es la desinformación sobre el tema de la formalización, esto les genera suspicacias y temores al respecto porque no saben cómo repercutirá en su negocio; esto se puede observar en cinco de las participantes que mencionaron el tema de forma directa e indirecta:

Yo si quisiera, lo que pasa que mi papa saco RUC, pero la mucho habrá emitido 10 recibos pero no le dio de baja [...] después de dos años le vino que tenía que pagar cierta cantidad de dinero, entonces tuvo que fraccionarlo, su trabajo bajo, entonces no podía pagar y hasta ahorita tiene problemas con el RUC [...] eso me da un poco de temor porque digo si me descuido un mes, porque hay temporadas que baja, también hay que estar todos los meses pendientes con que declaras... (MC)

...porque yo trabajo ambulante, no necesito. Cuando es una tienda alquilada ahí sí. (OC)

Finalmente, cuatro de las participantes no precisan su respuesta; se muestran indiferentes ante la formalización.

v) *Estudios, capacitación y actualización.* Para explorar sobre la importancia de los estudios y/o capacitaciones en las mujeres microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideras que los estudios, la capacitación y/o actualización son importantes para el desarrollo de tu negocio?

Tabla 32

Buenas Pagadoras: Estudios, Capacitación y/o Actualización

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
La experiencia es más importante	MaC, MC, DS, LUCS, MiC, NL , VV,IS, AmC, DC, RS	11	65
Es importante para gestionar su negocio	AnC, MaC, VV,DS, IS, OC, MC	6	35
Total		17	100

En la Tabla 32 se observa las opiniones que las mujeres microempresarias buenas pagadoras tienen sobre estudiar, capacitarse y/o actualizarse en temas relativos a su negocio. En una de las respuestas, 11 de las participantes opinaron que no capacitarse no es una limitación para su negocio; ellas dan más importancia a la experiencia y las habilidades que tienen para el negocio, ya que esto les ha permitido crecer en sus negocios; algunos comentarios sobre el tema son:

En la práctica se aprende mucho, yo empecé en el negocio así sin saber y a veces no sabes y pierdes, así es el negocio, a veces dices lo voy a hacer así y lo haces con muchas ganas y no te sale como tú quieres. (NL)

La experiencia enseña bastante, de la experiencia se aprende [...] la teoría no me ha enseñado mucho. (LUCS)

Porque uno cuando empieza un negocio no sabe administrar, yo por ejemplo jamás pensé que iba a vender en un mercado, nadie me dijo como hacerlo...pero de alguna forma me tenía que salir por mis hijos. (MC)

Yo tuve muchos trabajos y no sé cómo llegue a las especierías, aprendí preguntando cómo se cocinaba y eso, antes realice otros trabajos pero ninguno relacionado con lo que hago. (MaC)

Yo estuve trabajando durante 17 años el manejo de una sanguchería, el día a día me enseñó y ahora hago y deshago en mi negocio. (VV)

Finalmente, seis de las participantes consideran importante la capacitación para el desarrollo de sus negocios, pero no indican tener planes de capacitación definidos; algunos comentarios al respecto son:

Es necesario para poder expandirme o por ejemplo para poder corregir si tal vez viene una trabajadora que sabe más que yo entonces poder corregirla. (OC)

La teoría no la tengo...la experiencia, la práctica te enseña bastante...pero estoy consciente que la teoría es necesaria. (MC)

También quiero estudiar diseño para poder confeccionar yo misma a partir de medidas y cortes, pues ahorita sólo hago compostura, arreglos y veces tengo clientes que me piden por ejemplo hacerle una falda y yo no sé medir. (AnC)

vi) *Rol de la familia en el negocio.* Para explorar en las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre el rol de la familia en el negocio, se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideras importante el apoyo de la familia en el negocio? ¿Cómo participa?

Tabla 33

Buenas Pagadoras: Rol de la Familia en el Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es importante, me apoya mi pareja	AnC, AmC, MiC, OC	4	14
Es importante, me apoyan mis hijos	MiC, LUCS, NL, DC, MC, OC, JAS, VV	8	28
Es importante, me apoyan otros familiares	LUCS	1	3
Prefiero no trabajar con otros familiares	MaC, MC, OC, AnC, JAS, DS, VV, IS, AmC, DC, NL, RS, MiC	13	45
Trabajo sola	RS, IS, MaC	3	10
	Total	29	100

En la Tabla 33 se observa la participación de la familia en el caso de las mujeres microempresarias buenas pagadoras. En una de las respuestas, cuatro de las participantes indican que reciben el apoyo de sus parejas en el negocio; ellas manifiestan que siempre toman la iniciativa para la decisión de sus negocios, sin embargo cuentan con el apoyo de sus parejas en el negocio y también en quehaceres de la casa; algunos comentarios sobre el tema son:

Mi esposo por ejemplo está más relacionado con el negocio y tiene contactos y muchas veces soluciona problemas que puedan haber en la empresa, me apoya en lo que respecta al sueño de crecer, pero soy yo quien empieza y él me sigue no surge de él. (AnC)

Mi esposo es quien hace, él ordena todo. (AmC)

Mi esposo me ayuda los domingos. (MiC)

En otra respuesta, ocho de las participantes mencionaron que reciben el apoyo de sus hijos en el negocio; para ella los hijos adolescentes son un apoyo importante para el negocio, en ellos delegan algunas responsabilidades vinculadas al control de ingresos y gastos; sin embargo no todos los hijos adolescentes tienen la misma disposición a ayudar en el negocio, los pequeños

tienen responsabilidades menores como el orden y la entrega de productos. Algunos comentarios sobre el tema son:

Mi hija dejo de estudiar, porque cuando estaba trabajando sola le gusto la plata y ahora trabaja conmigo. (NL)

Yo a mi hijo de 15 años le pedí que me ayude, pero él me decía pucha mamá, pucha y yo le decía pero no dices pucha cuando me pides un pantalón o unas zapatillas, ¿de dónde va a salir eso? (MiC)

Yo a mi hijo desde los 12 años le traía y le daba para vender y el hacía malabares para vender, es un chiste. (NL)

Además, 13 de las participantes manifiestan que prefieren mantener a su familia extendida al margen de su negocio, ya que la confianza que los une con ellos se podría malinterpretar, ocasionando problemas que afecten directamente al negocio. Algunos comentarios que refieren al tema de manera directa o indirecta son:

...prefiero trabajar con extraños, con la familia a veces hay problemas. (MC)

Como hay problemas a veces y te dicen tía hoy no voy a poder. (MaC)

No le puedes cobrar si algo se pierde, a un extraño si, los hermanos te miran o se amargan cuando les cobras. (IS)

Por otro lado, solo una de las participantes mencionó que trabaja en el negocio con su hermana, a quien considera un apoyo importante.

Finalmente, solo tres de las entrevistadas manifestaron que sus familiares no le apoyan en el negocio; si bien tienen pareja e hijos, prefieren trabajar solas; ellas se refieren al tema de manera directa e indirecta:

Mi esposo tiene miedo para ayudarme... (IS)

Mi esposo tiene su negocio aparte. (RS)

vii) *Negocio y la calidad de vida.* Para explorar en las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre la relación entre negocio y calidad de vida, se planteó la siguiente pregunta: ¿De qué manera ha contribuido tu negocio a la mejora de tu vida?

Tabla 34

Buenas Pagadoras: Negocio y Calidad de Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Mejora para su familia	MaC, MC, OC, VV, IS, AmC, DC, RS, LUCS, MiC, NL	11	50
Brindar educación a los hijos	VV, DS, AnC, MaC, IS, MiC, JAS, MC, OC	9	41
Disfrute de ganancias	IS, NL	2	9
Total		22	100

En la Tabla 34 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias buenas pagadoras con respecto a la relación entre negocio y calidad de vida. En una de las respuestas, 11 de las participantes indicaron que existe una relación directa entre su negocio y una mejor calidad de vida; ya que con su negocio han podido darle comodidades a su familia, pero no necesariamente se incluyen ellas, ya que tienden al sacrificio y a la postergación del disfrute; algunos comentarios sobre el tema son:

Me ha permitido construir y ampliar mi casa. (MaC)

He podido comprar mi terreno. (MC)

He ampliado mi negocio comprando más máquinas de coser. (OC)

Ahora tengo más comodidades dentro de su hogar. (VV)

En otra respuesta, nueve de las participantes indicaron que su negocio les ha permitido brindar una mejor calidad de vida a sus hijos, principalmente en lo que se refiere a estudios para asegurarles su futuro; algunos comentarios sobre el tema son:

...además tengo mi hijo que hace un año que se ha ido a estudiar a Italia, tengo otro hijo que también tiene seis años allá [...] de acá tengo que ayudarlos ya que el mayor solo tiene “cachuelos” mientras que el menor estudia. (VV)

Finalmente, dos de las participantes indicaron que su negocio les ha permitido disfrutar personalmente de un mejor nivel de vida relacionado con el consumo, producto de la ganancia obtenida; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo en mi juguería conozco mucha gente y ellos a veces te invitan a lugares que no conozco y entonces yo no voy a ir con 10 soles o 20 soles, entonces digo vamos y comemos bien. (NL)

Mi mamá se mató trabajando tuvo sus dos casas, no disfrutó nada y se murió, yo voy a mejorar ese ejemplo, porque yo trabajo duro y disfruto. (IS)

4.2.1.3 Financiamiento a la mujer microempresaria. Comprende el análisis de cuatro temas relacionados con el financiamiento a la mujer microempresaria buena pagadora.

i) Significado del préstamo. Para explorar en las mujeres microempresarias buenas pagadoras en relación al significado que tiene para ellas el préstamo, se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué significado tiene para ustedes el préstamo?

Tabla 35

Buenas Pagadoras: Significado del Préstamo

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Ayuda al crecimiento del negocio	OC, AnC, VV, JAS, MC, MaC, IS,DC,NL	9	45
Es una responsabilidad	MaC, MC,OC, AnC, NL, RS, VV, JAS,	8	40
Mejora para el bienestar de la familia	VV, MaC, OC	3	15
	Total	20	100

En la Tabla 35 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias buenas pagadoras con respecto al significado del préstamo que ellas tienen. En una de las respuestas; nueve de las participantes indicaron que es una ayuda para el negocio ya que permite hacerlo crecer, a pesar de los altos costos asociados como la tasa de interés a pagar; algunos comentarios de las participantes referidos al tema de manera directa e indirecta son:

Es una manera de tener algo, no puedes tener algo sino te adeudas. (IS)

El préstamo es solo para invertir en el negocio. (DC)

Yo saco préstamo para mi otro negocio, cada campaña saco un nuevo préstamo. (NL)

Para mí es endeudarse pero estás logrando la meta que te has trazado, la única manera de tener algo endeudándote y como tienes que pagar tienes que trabajar más. (MaC)

En otra de las respuestas, ocho de las participantes, manifestaron que el préstamo es una responsabilidad, ya que el cumplimiento de pago oportuno es una preocupación constante para ellas y así seguir contando con los diferentes productos de las entidades financieras. Ellas mencionaron el tema de forma directa e indirecta:

También es una preocupación. (RS)

Tener una deuda es una responsabilidad. (MaC)

Es una gran ayuda pero también es un preocupación pues puedes tener una enfermedad y no poder pagar y se quedan con tu casa. (RS)

Finalmente, tres de las entrevistadas consideran al préstamo como una forma de mejorar el equipamiento de sus casas, una vez que ya se haya cubierto la necesidad de negocio, asimismo también se vincula a los beneficios para la familia. Algunas de ellas mencionaron el tema de forma directa e indirecta:

También me ha ayudado a comprar las cosas de la casa, mi pareja aporta a la casa pero no es suficiente, entonces todo sale del negocio. (VV)

Yo busco construir más pisos, quien sabe para en un futuro alquilarlos. (MaC)

El préstamo me ayudó a operar a mi hijo. (OC)

ii) *Fuentes de financiamiento para la microempresaria.* Para explorar el conocimiento y percepción sobre las fuentes de financiamiento para el sector de la microempresa, se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué entidades conoce que ofrecen crédito a la microempresa?

Tabla 36

Buenas pagadoras: Conocimiento sobre Fuentes de Financiamiento

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Microfinancieras	MaC, MC, OC, JAS, AnC, DS, VV, IS, AmC, DC, NL, RS, LUCS, MiC	14	48
Bancos (incluye Mibanco)	MaC, MC, AnC, DS, VV, IS, AmC, DC, NL, MiC	10	34
Juntas	MaC, NL, AmC	3	10
Prestamistas	IS, AmC	2	7
Total		29	100

En la Tabla 36 se observa el conocimiento de las microempresarias buenas pagadoras sobre las entidades que ofrecen crédito a la microempresa. Un grupo de 14 participantes manifestaron que para obtener préstamo recurren a entidades microfinancieras, las consideran cercanas por el tipo de trato que tienen hacia ellas; esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Todas las financieras en campañas vienen a los mercados. (NL)

A mí las cajas solo me pedían el DNI para filtrarme y ver que estaba bien en mis pagos. (MiC)

Hasta han ido a mi casa a ofrecerme los préstamos. (AmC)

A mí me buscan de todas la entidades, pero son las financieras y cajas donde yo me siento más a gusto. (MaC)

En las financieras son más claros para explicar cuanto les voy a pagar. (AnC)

En otra respuesta, 10 de las participantes indican conocer que también pueden obtener préstamos en bancos; indicaron que estas entidades son más lejanas a ellas a pesar de ofrecerles reiteradamente sus productos. Algunos comentarios sobre el tema son:

Los bancos son más rígidos no te permiten adelantar tus cuotas. (MaC)

Me llego un aviso de crédito aprobado, fue a la entidad y no me quisieron dar el préstamo sin la firma de mi esposo, yo les dije estoy separada hace más de 15 años pero igual no me dieron el préstamo, en las otras entidades no tengo este problema. (NL)

Además, tres de las participantes indicaron que obtienen préstamos a través de juntas; ellas lo usan para guardar la ganancia de sus negocios, lo que luego servirá para ser reinvertido en el negocio. Algunos comentarios sobre el tema son:

Yo conozco mi ganancia, a través de lo que ponga en las juntas. (NL)

Por ejemplo si tengo de ganancia 50 soles eso lo pongo a la junta. (MaC)

Finalmente, dos de las participantes indicaron que recurren a prestamistas para financiarse, solo en casos extremos, ya que conlleva altos interés y cobranzas coactivas. Algunos comentarios sobre el tema son:

Yo recurro a los prestamistas solo en caso de emergencia, en caso de mejora de negocio voy a las financieras. (AmC)

Los prestamistas te prestan al 20% y si le pagas diario a 15%. (IS)

iii) *Percepción sobre las entidades microfinancieras.* Para explorar el conocimiento y percepción sobre las entidades microfinancieras, se planteó la siguiente pregunta: ¿Cómo perciben a las entidades microfinancieras que dan crédito al sector de la microempresa?

Tabla 37

Buenas pagadoras: Percepción sobre las Entidades Microfinancieras

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Accesibles	MaC, MC, OC, AnC, NL, RS	6	35
Buen asesoramiento	OC, AnC, IS, MiC, JAS	5	29
Cobran menores intereses	MaC, MC, OC, AnC, IS, LUCS	6	35
	Total	17	100

En la Tabla 37 se observa la percepción de las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre la entidades microfinancieras. En una respuesta, seis de las participantes consideran a las entidades microfinancieras como instituciones más asequibles identificándose con estas entidades, algunos comentarios sobre el tema son:

En las financieras y cajas me permiten entrar para pagar mis cuotas, cuando voy de pasada del mercado, en Mibanco no me dejan entrar con mis canastas. (MaC)

En las financieras se me hizo más fácil acceder al préstamo por la modalidad de referidos, mi amiga me refirió. (MC)

En Confianza todos los meses pago mi seguro, si pasa algo ya se pueden cobrar una parte de lo prestado, no en todas las entidades se da esto. (OC)

Todas las financieras pasan por los mercados. (NL)

En Raíz y Proempresa, ellos te ofrecen el préstamos, vienen a donde estas. (RS)

En otra respuesta, cinco de las participantes indicaron que reciben un buen asesoramiento, el cual consideran importante para decidir su permanencia en una entidad crediticia, ellas

valoran mucho el trato directo y la información clara brindada por los asesores de crédito.

Algunos comentarios sobre el tema son:

Lo bueno es que los asesores de evalúan y una vez que cumples con los pagos, te ofrecen otro préstamo de mayor monto. (AnC)

Una vez que termine de pagar mi deuda con el banco, le comenté que necesitaba algunas cosas para mi casa, y me dieron el préstamo, este lo pago con ingresos del negocio. (MiC)

En mi caso mis padres avalan mis operaciones porque no tengo casa propia y trato de estar en contacto con mi asesor para estar al día en mis pagos. (JAS)

Finalmente, seis de las participantes consideran que las microfinancieras cobran menos intereses que los bancos, ellas indican que comparan las tasas, comentan que los bancos no les permiten adelantar cuotas y cobran intereses altos. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

En las financieras puedes devolver el préstamo y te descuentan menos intereses. (MC)

En Confianza los intereses son más bajos. (OC)

En Mibanco no te descuentan mucho los intereses. (AnC)

Los intereses son más bajos.....antes de prestarme hago comparación de las tasas y veo que tienen menores tasas que los bancos. (Mac)

iv) *Consideraciones de la microempresaria frente a su primer préstamo.* Para explorar sobre las reacciones que tuvieron frente a su primer préstamo se planteó la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las consideraciones que tuvieron para obtener su primer préstamo?

Tabla 38

Buenas Pagadoras: Consideraciones para Obtener su Primer Crédito

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Apoyo de familia para pago de cuotas	DC, LUCS	2	12
Involucramiento de la familia en la decisión de tomar el préstamo	AnC, JAS, NL, AmC	4	24
Temor a no poder cumplir el pago	MaC, MC, AnC, NL, JAS, MiC, RS, IS, DS, VV, RS	11	65
Total		17	100

En la Tabla 38 se observa las consideraciones que tomaron las participantes del grupo de buenas pagadoras antes de obtener su primer préstamo en una entidad financiera. En una de las respuestas, dos de las participantes consideraron que pueden contar con el apoyo de sus familiares para el pago de los préstamos, sin embargo solo recurrirían a este apoyo en casos de emergencia; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo con mi esposo y con mi hijo que está soltero, porque a veces incluyen el ingreso de tu hijo para sacar el monto que te pueden dar. (DC)

En otra respuesta, cuatro de las participantes indicaron que involucraron a sus familiares en la decisión de optar por un primer préstamo, ellas consultaron con sus familiares cercanos la decisión de obtener un préstamo para que puedan avalar sus obligaciones de pago. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Yo primero tenía temor a sacar el crédito, pero luego mi papá me dijo que me apoyaría siendo aval y saqué el crédito. (NL)

Mi padre me apoyó y aún me apoya ya que no tengo casa propia, el avala mis préstamos. (JAS)

Finalmente, 11 de las participantes mencionaron que fueron bastante cautas y racionales en el momento de la aceptación. Ellas tuvieron temor ante la posibilidad de un préstamo, porque involucraba una relación con una entidad financiera y de no pagar puntualmente podría acarrearles problemas. Algunos comentarios sobre el tema son:

Es como un miedo al no poder pagar, siempre escuchas te van a quitar tu casa, banco es banco. (RS)

Yo al menos lo hice con un poco de temor por ser la primera vez, después ya me gusto y seguí prestándome. (NL)

Ellos se aseguran, yo conozco una amiga que dejo de pagar y le quitaron su casa y sólo por ser garante. (MiC)

v) *Motivaciones para pagar puntualmente.* Para explorar sobre las motivaciones para pagar puntualmente se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las principales motivaciones para estar al día en sus préstamos?

Tabla 39 *Buenas Pagadoras: Motivaciones para Pagar Puntualmente*

Buenas Pagadoras: Motivaciones para Pagar Puntualmente

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Ser bien vistas en el sistema financiero	IS, AmC, DC, NS, RS, LUCS, MIC, MaC, MC, OC, JAS	11	52
Poder tener acceso a préstamos mayores	MaC, AnC, JAS, IS,	4	19
No pagar mayores intereses	DC, MaC, VV, OC	4	19
Cuidar su imagen pública	NL, MiC	2	10
Total		21	100

En la Tabla 39 se observa las motivaciones que tienen las participantes del grupo de buenas pagadoras para pagar puntualmente sus obligaciones de crédito. En una de las respuestas, 11 de las participantes indicaron que las motiva ser reconocidas como buenas pagadoras por las diferentes empresas del sector financiero, ellas consideran que así no tendrán obstáculos para

obtener crédito en otras entidades; esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Yo cumplo con mis pagos y el banco me ha llamado para darme un préstamo, esto me hace sentir muy alegre e importante. (OC)

Para que no te metan en INFOCORP. (RS)

Cuando estás bien con tus pagos, las mismas entidades te buscan. (MaC)

A mí ya no sólo me quieren dar préstamos sino que me ofrecen otros productos como tarjetas de crédito. (AnC)

En otra respuesta, ellas indicaron que su motivación es tener acceso a préstamos de montos mayores, esto va de la mano con el deseo de hacer crecer su negocio o nuevos negocios mediante el financiamiento. Algunos comentarios sobre el tema son:

Uno se organiza para poder pagar el préstamo, primero uno pequeño como S/. 1000, luego uno mayor de S/. 3000 y aún ahora estamos pagando uno de S/. 10,000. (IS)

Por campañas quiero pagar más rápido para sacar más préstamos. (AnC)

También, cuatro de las participantes indicaron que las motiva no tener que pagar mayores intereses, no desean pagar más intereses como les sucedió a sus amigos que se retrasaron.

Algunos comentarios al respecto son:

Si no pagas en la fecha indicada te suben los intereses. (DC)

Debes separar plata para pagar las deudas del negocio. (MC)

Finalmente, dos de las participantes indicaron que las motivó cuidar su imagen pública, ellas manifiestan que a través de experiencias de amigos, han conocido y vivido algunos métodos de cobranza de las entidades financieras, esto habría quedado arraigado en ellas.

Algunos comentarios sobre el tema son:

A mí me daría vergüenza que vengan a mi puesto a cobrarme. (NL)

Cuando era chica a su mamá le venían a cobrar, y por eso paga al día, ya que no quisiera pasar por los mismos. (MiC)

vi) *Estrategia comercial de las entidades financieras.* Para explorar sobre las estrategias de las entidades financieras hacia las microempresarias buenas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué hacen las entidades financieras para llegar a ustedes?

Tabla 40 *Buenas Pagadoras:*

Buenas Pagadoras: Estrategia Comercial de las Entidades Financieras

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Visita a su negocio o casa	AmC, IS, MaC, MC, OC, VV, DS, AnC, NL, MiC, RS	11	55
Contacto de referidos	JAS, MC, IS	3	15
Llamadas y volantes	MaC, RS, VV, MC, MiC, NL	6	30
	Total	20	100

En la Tabla 40 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre la forma de contacto que utilizan las entidades financieras. En una de las respuestas, 11 de las participantes indicaron que son las entidades financieras las que se les acercan a ofrecerles préstamos, mediante su personal de crédito; algunos comentarios sobre el tema son:

En mi caso han venido a buscarme a mi casa por campañas. (AnC)

Una vez vino la jeja de la agencia y el funcionario de negocio a mi casa y me dieron obsequios. (RS)

Me llevaron un show al mercado para felicitarla por haber obtenido el préstamo y pagar puntualmente pero a mí no me gusto porque la gente no tiene porqué enterarse. (NL)

En otra respuesta, tres participantes indicaron que las contactaron mediante referencia de algún familiar o amigo que ya cuenta con préstamo. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Yo me averigüé antes, y lleve el recibo de mi amiga que cobran menos intereses, por ser cliente antiguo, pero al final el banco le ofreció las mismas condiciones. (IS)

Mi amiga me refirió con su asesor y mi padre avala la operación. (AnC)

Mi amiga me refirió, porque sabía que pagaba adelantado mis cuotas. (MC)

Finalmente, seis de las participantes indicaron que las entidades financieras las contactaron por teléfono y volantes, siendo esta estrategia no muy valorada por las microempresarias, ya que valoran más el trato directo; algunos comentarios sobre el tema son:

Ellos vienen a ofrecer, ponen volantes, en el mercado pasan, te dicen no quiere que le prestemos para su negocio, dame tu DNI para ver si estás bien. (MiC)

Me llaman para ofrecerme créditos preaprobados. (NL)

4.2.2 Mujeres microempresarias malas pagadoras

En las tablas utilizadas se registran las respuestas, donde una participante de los grupos focales puede brindar más de una respuesta y ésta se registra en más de una categoría dentro del mismo tema.

4.2.2.1 Características vinculadas con sus expectativas de vida. Comprende el análisis de 11 temas relacionados con su expectativa de vida.

i) Plano familiar. Para explorar sobre el plano familiar de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son tus sueños en el plano familiar?

Tabla 41

Malas Pagadoras: Plano Familiar

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Bienestar de la familia	EIS, NS, ErS, JUS, OV, JV, JhV, MV, SV, LUIS, BS	10	48
Educación a sus hijos (profesionales)	NS, ErS, JUS, OV, MV, SV, LUIS, MI, JhV	9	43
Bienestar propio	TV, JUS	2	10
Total		21	100

En la Tabla 41 se observa los sueños que desean alcanzar en el plano familiar las participantes del grupo de malas pagadoras. En una respuesta, 10 de las participantes tienen como sueño el bienestar de familia, relacionado con mejoras materiales que les permitan a sus familias vivir con más comodidad; esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Sueño con tener mi casa. (LUIS)

Quiero que mi casa este bien implementada. (JV)

Quisiera poder terminar de arreglar mi casita. (BS)

Asegurar el futuro de mis hijos. (JV)

En otra respuesta, nueve de las participantes manifestaron que su sueño es brindarles educación a sus hijos. Para ellas, su fin primordial son sus hijos, buscan que ellos estudien y sean profesionales, tratando de darles las oportunidades que ellas no tuvieron; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo tengo una niña de 12 años y yo quiero que mi hijita estudie por eso sigo trabajando para sacarla adelante. (NS)

Yo tengo un hijo en la carrera militar y me esfuerzo porque no le falte nada a él, también quiero que mi otro hijo sea militar. (OV)

Mi hija quiere ser policía y yo le voy a ayudar a cumplir su sueño. (JhV)

Finalmente, dos de las participantes manifestaron que sus sueños están relacionados a ellas mismas; ellas buscan desarrollarse como personas, utilizando su negocio como un medio.

Algunos comentarios sobre el tema son:

Mi meta soy yo misma, yo puedo llegar a mucho pero estoy empezando de a pocos. (JUS)

Me gusta mucho el deporte full body y pienso estudiar para ser instructora o tener mi propio gimnasio. (TV)

Otra pregunta planteada para explorar el plano familiar de las mujeres microempresarias malas pagadoras fue: ¿Cuáles es el rol que tienen dentro de su hogar?

Tabla 42 *Malas Pagadoras: Plano Familiar*

Malas Pagadoras: Plano Familiar 2

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Jefes de hogar	NS, JV, JhV, MI, BS	5	31
La que toma las decisiones	TV, JV, JhV, MI, BS, NS	6	38
Decisiones compartidas con sus parejas	JUS, LUIS, SV, MV	4	25
Sus parejas deciden	ErS	1	6
Total		16	100

En la Tabla 42 se observa las opiniones de las participantes del grupo de malas pagadoras sobre el rol que tienen dentro de sus hogares. En una respuesta, cinco de las participantes manifestaron que son jefas de hogar; lo cual se debe a que son mujeres separadas o abandonadas por sus parejas, por lo que solas tienen que hacerse cargo de sus hijos; algunos comentarios sobre el tema son:

Tengo una pequeña de 12 años [...] su papá se ha desentendido de esa niña y yo hago todo para sacarla adelante. (NS)

En otra respuesta, seis de las participantes indicaron que ellas solas toman las decisiones en el hogar, ya que en su mayoría son separadas, solteras y viudas. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Ella administra mi combi, mi bodega, me encontraba sola y yo tenía que decidir. (JV)

Por otro lado, cuatro de las participantes, indicaron que las decisiones dentro del hogar son compartidas con sus parejas. Esto se puede observar en el comentario que hace sobre el tema de manera directa e indirecta:

En mi casa nos ayudamos los dos, aunque yo tengo más iniciativa que mi esposo. (LUIS)

Los dos nos apoyamos, pero yo llevo las cuentas. (MV)

Finalmente, una de las participantes, indicó que su pareja es la que decide en su hogar; por tanto, su rol dentro del hogar es secundario y supeditado a la pareja. Algunos comentarios sobre el tema son:

En mi caso mi esposo es el que tiene la iniciativa en el negocio. (ErS)

ii) *Plano personal.* Para explorar sobre el plano personal de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son sus sueños en el plano personal?

Tabla 43

Malas Pagadoras: Plano Personal

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Mejorar su negocio	EIS, NS, ErS, OV, JV, JhV, MV, MI	8	40
Desarrollo personal	JUS, TV, SV, LUIS, BS	5	25
Comodidades para ellas y su familia	JV, JhV, MV,SV, LUIS, MI, BS	7	35
Total		20	100

En la Tabla 43 se muestran los sueños personales que tienen las mujeres microempresarias malas pagadoras. En una respuesta, ocho de las participantes mencionaron

tener metas relacionadas a su negocio; buscan mejorar y hacer crecer su negocio, pero no evidencian metas claras. Algunas participantes mencionaron lo siguiente:

Yo quiero implementar un bazar en una buena zona, podría ser Gamarra... (EIS)

Mi meta sería tener un puesto propio lo más pronto posible. (ErS)

En otra respuesta, cinco de las participantes manifestaron tener sueños relacionados a su ámbito personal; ellas buscan un desarrollo personal, que no está ligado a su negocio ni a su familia. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Mi meta soy yo misma, yo puedo llegar a mucho pero estoy empezando de poco. (JUS)

Me gusta mucho el deporte de full body y pienso estudiar para ser instructora. (TV)

En otra respuesta, siete de las entrevistadas, manifestaron que sus sueños están relacionados con el desarrollo de sus familias, ellas buscan darles mayores comodidades. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Sueño con tener mi casa. (LUIS)

Construir mi casa, techarla y que mi hija termine de estudiar. (JhV)

iii) *Plano económico.* Para explorar sobre el plano económico o material de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son sus sueños en el plano económico?

Tabla 44

Malas Pagadoras: Plano Económico

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Tener casa propia y/o con acabados	JV, JhV, MV,SV, LUIS, MI, BS	7	41
Adquirir bienes para su negocio	EIS, ErS, OV, JV, JhV, MV, MI	7	41
Bienes para el disfrute personal	TV, SV, LUIS	3	18
Total		17	100

La Tabla 44 muestra los sueños que desean alcanzar las mujeres microempresarias malas pagadoras en el ámbito económico. En una respuesta, siete de las participantes indicaron tener metas en el plano económico relacionados a la familia, ellas lo relacionan con bienes que les permita vivir cómodamente, siendo el primordial una casa propia; una de ellas comentó lo siguiente:

Sueño con tener mi casa propia. (MV)

En otra respuesta, siete de las participantes manifestaron tener metas en el plano económico relacionadas con el negocio, ellas buscan adquirir activos que puedan servir en su negocio; un comentario sobre el tema es:

Mi meta es tener mi maquina industrial, es carísimo pero ese es mi sueño. (OV)

Finalmente, tres de las participantes manifestaron que sus metas económicas están relacionadas a su disfrute personal; una de ellas menciona:

En mi caso sueño con casarme y comprarme un carro para salir a pasear. (LUIS)

iv) Plano calidad de vida. Para explorar sobre el plano calidad de vida de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué consideran por calidad de vida?

Tabla 45

Malas Pagadoras: Calidad de Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Otras comodidades adicionales	JUS, TV, SV, LUIS, JV	5	31
Asegurar un futuro de su familia	EIS, NS, ErS, TV, OV, JV, JhV	7	44
Cuidar la salud	MV, LUIS, MI, BS	4	25
Total		16	100

En la Tabla 45 se observa la percepción que tienen las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre la calidad de vida. En una respuesta, cinco de los participantes, indicaron que para ellas el término calidad de vida está relacionado a comodidades materiales; ellas lo asocian a contar con bienes materiales que les permitan sentirse en un mejor nivel social, ya que de pequeñas tuvieron muchas carencias; un comentario sobre el tema es:

A mí me encanta viajar, yo por ejemplo me voy al Cusco el próximo mes. (JUS)

En otra respuesta, siete de las participantes relacionaron calidad de vida con asegurar su futuro y el de su familia. Ellas desean ofrecerles a sus hijos la posibilidad de estudiar para que tengan un futuro asegurado y además tener un ingreso que les permite vivir en su vejez. Esto se puede observar en los siguientes comentarios:

Todo lo que haga es para crecer y disfrutarlo en un futuro. (TV)

Yo deje de estudiar para sacar adelante a mi familia [...] no quisiera que mis hijas pasen por eso. (ErS)

Finalmente, cuatro de las microempresarias manifestaron que la calidad de vida está relacionada con contar con buena salud, ya que esto les permitirá seguir trabajando. Un comentario sobre el tema es:

Es necesario estar saludable, para seguir trabajando. (BS)

v) *Plano académico.* Para explorar sobre el plano profesional de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideras que estudiar es importante para tu desarrollo?

Tabla 46

Malas Pagadoras: Plano Académico

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
No considera necesario estudiar	ErS, TV, JV, JhV, MI, BS	6	46
Es necesario y lo han hecho	EIS, JUS, OV	3	23
Es necesario y no indican que estudiarán	NS, LUIS	2	15
No precisa	MV, SV	2	15
Total		13	100

En la Tabla 46 se muestra las opiniones de las mujeres malas pagadoras sobre el plano académico en sus vidas. En una respuesta, seis de las participantes indicaron que no consideran necesario estudiar para su desarrollo, ellas manifiestan que la experiencia ha sido suficiente; una de las participantes comentó lo siguiente:

No es necesario, con el negocio cada día aprendes un poco más. (ErS)

En otra respuesta, tres de las participantes manifestaron que es necesario estudiar, pero no solo en temas referidos al negocio, además ha recibido cierta capacitación. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Yo si recibo actualización, en mi rubro siempre tengo que actualizarme. (OV)

Yo quiero estudiar para ser instructora y manejar mi propio gimnasio. (TV)

Por otro lado, dos de las participantes consideraron necesario estudiar, pero no lo han hecho y no precisan si lo harán; un comentario sobre el tema es:

Es importante, pero todo lo que se lo aprendí trabajando como vendedora para mi madrina. (LUIS)

Finalmente, dos de las participantes no precisan respuesta y no mostraron intereses en el tema.

vi) *Plano laboral*. Para explorar sobre el plano laboral de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué sueños tienen relacionado con su negocio?

Tabla 47

Malas Pagadoras: Plano Laboral

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Invertir en un nuevo activo	EIS, ErS, OV, MV	4	31
Mantener estable el negocio y si se puede crecer	NS, JV, JhV, MI, BS	5	38
Cambiar de negocio	TV	1	8
No precisa	JUS, SV, LUIS	3	23
Total		13	100

En la Tabla 47 se muestra los sueños que tienen para su negocio las participantes del grupo de malas pagadoras. En una de las respuestas, cuatro de las participantes manifestaron que invierten en activos para el negocio, con la idea de hacer crecer su negocio; un comentario sobre el tema es:

Mi meta seria tener un puesto propio para mi negocio de abarrotes. (ErS)

En otra respuesta, cinco de las participantes indicaron que solo buscan mantener su negocio en el tiempo, para que les pueda seguir rindiendo lo mismo, solo invierten si es obligatorio; un comentario sobre el tema es:

Quiero levantar un poquito más el negocio para eso sigo trabajando. (NS)

Además, una de las participantes indicó que prefiere cambiar de negocio, ella quiere cambiar debido a que el nuevo negocio está más acorde a su meta personal; ella comentó lo siguiente:

Me gusta mucho el full body y pienso estudiar para ser instructora o manejar mi propio gimnasio, dejar lo de ropa y comprar un local para eso. (TV)

Finalmente, tres de las participantes, no precisaron su respuesta ya que no tenían claro que es lo que quieren hacer con su negocio.

vii) *Motivaciones para seguir siendo microempresaria.* Para explorar las motivaciones de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las motivaciones que tienen para seguir siendo microempresarias?

Tabla 48

Malas Pagadoras: Motivaciones para seguir Siendo Microempresaria

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Sus hijos	EIS, NS, ErS, JUS, OV, JV, SV, LUIS, MI	9	38
Necesidad económica	NS, ErS, TV, OV, JhV, MV, SV, LUIS, MI	9	38
Independencia económica	EIS, JUS	2	8
Buscan desarrollarse	EIS, TV, BS, OV	4	17
Total		24	100

En la Tabla 48 se observa las razones que motivan a seguir siendo microempresarias a las participantes del grupo malas pagadoras. En una respuesta, nueve de las participantes manifestaron que su principal motivación son sus hijos; ellas buscan darles, con su trabajo, comodidades y estudios para su futuro. Algunos comentarios sobre el tema son:

Entre a la empresa por mi hija menor, porque aquí tienes la posibilidad de heredar lo que gane por si me pasa algo. (JUS)

Yo estoy educando a mi hijo que está en la carrera militar y me esfuerzo por eso. (OV)

En otra respuesta, nueve de las participantes mencionaron que su motivación es la necesidad económica, ya que muchas de ellas son madres solteras y no cuentan con apoyo del

padre de sus hijos; las que tienen pareja manifestaron que los ingresos de ellos no son suficientes para cubrir los gastos familiares. Esto se puede observar en algunos comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

He tenido problemas con el papá de mi hija, él se ha desentendido de ella y yo hago todo por esa pequeña, para sacarla adelante. (NS)

Me esfuerzo por tratar de que no falte en casa. (OV)

Por otro lado, cuatro de las participantes, manifestaron que buscan tener independencia con respecto de su pareja, no solo en lo económico. Una de ellas comentó lo siguiente:

Mi trabajo me permite ser independiente, darme mis gustos, a mí me encanta viajar y por ejemplo en un mes me voy al Cusco. (JUS)

Finalmente, tres de las entrevistadas manifestaron que su principal motivación para seguir con el negocio es buscar su desarrollo personal, para sentirse bien con ellas mismas. Esto se puede observar en algunos comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Personalmente lo hago para realizarme, ya que no pude ser profesional. (EIS)

A mí me gusta mi trabajo; tengo desde los 15 años, empecé cocinando. (OV)

Sigo siendo microempresaria para poder progresar. (BS)

Desencadenantes que han impulsado a buscar una mejora en su vida. Para explorar sobre los desencadenantes que han impulsado a buscar una mejora en sus vidas a las mujeres microempresarias malas pagadoras se plantearon la siguiente pregunta: ¿Qué te ha impulsado a buscar una mejora en tu vida?

Tabla 49

Malas Pagadoras: Desencadenantes que Impulsaron una Mejora en su Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Carencias económicas	EIS, NS, ErS, OV, JV, JhV, MI, BS	8	44
Problemas familiares	NS, JV, JhV, MI, BS	5	28
Ejemplo de padres trabajadores	ErS, JV, JhV, MV, LUIS	5	28
Total		18	100

En la Tabla 49 se observa las razones que desencadenaron una mejora en la vida de las participantes del grupo de malas pagadoras. En una respuesta, ocho de las participantes, indicaron que el principal desencadenante ha sido las carencias que han sufrido cuando eran niñas o adolescentes; una de ellas comentó lo siguiente:

Mis padres se enfermaron y yo deje mis estudios para poder sacar adelante mi familia.

(ErS)

En otra respuesta, cinco de las participantes indicaron que fueron los problemas que han tenido con su pareja o ex pareja lo que género que busquen una mejora en sus vidas; una de ellas comentó lo siguiente:

He tenido problemas con el papá de mi hija, él se ha desentendido de ella y yo hago todo por esa pequeña, para sacarla adelante. (NS)

Finalmente, cinco de las participantes indicaron que un desencadenante fue el ejemplo que tuvieron de sus padres o de algún familiar cercano con el cual se criaron; ellos a pesar de las carencias, les han transmitido sus ganas de salir adelante. Una de ellas comentó lo siguiente:

Mi mamá vendía alistas broaster y yo le ayudaba; ella me inculco el trabajo. (MV)

viii) *Personalidad actual de la microempresaria.* Para explorar sobre la personalidad actual de las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cómo se describen ustedes?

Tabla 50

Malas Pagadoras: Personalidad Actual de la Microempresaria

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Luchadoras	ErS	1	6
Proactivas	JUS, TV, EIS	3	19
Seguidoras	ErS, JhV, SV, LUIS	4	25
Conformistas	EIS, NS, OV, JV, JhV, SV, MI, BS	8	50
	Total	16	100

En la Tabla 50 se observa los tipos de personalidad de las participantes del grupo de malas pagadoras. En una respuesta, dos de las participantes manifestaron tener una personalidad luchadora; ellas han salido adelante a pesar de las adversidades que han enfrentado en su negocio y familia, saben que la única manera de mejorar es trabajando; una de ellas comentó lo siguiente:

Desde muy niña tuve que trabajar, yo deje mis estudios para sacar adelante a mis hermanas. (ErS)

En otra respuesta, tres de las participantes mostraron ser mujeres proactivas, ellas mostraron tener iniciativa en sus negocios y en su vida familiar; en el caso de las que tienen pareja, ellas hacen pesar sus opiniones y decisiones. Una de ellas comento lo siguiente:

Yo me enfoco en algo y en eso estoy trabajando, aunque yo no arreglo los artefactos, yo sé que necesito y qué hacer. (TV)

También, cinco participantes se mostraron como seguidoras de sus parejas, ellas dejan las decisiones de su familia y negocio a su pareja o ex parejas; en el caso de las que están separadas también se observa cierta dependencia de sus ex parejas, no solamente económica. Una de ellas comento lo siguiente:

En mi caso, mi esposo es costurero y él arma todo; él me ha enseñado todo. (LUIS)

Finalmente, ocho de las participantes se mostraron conformes con su situación actual, lo que buscan es simplemente cumplir con sus necesidades. Una de ellas comentó lo siguiente:

Yo sigo trabajando en lo mismo porque me gusta lo que hago y veo que se ha mantenido hasta ahora. (OV)

ix) *Acciones para alcanzar sus sueños.* Para explorar sobre las acciones que realizan las microempresarias malas pagadoras para alcanzar sus sueños se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué acciones realizan para alcanzar sus sueños?

Tabla 51 *Malas Pagadoras: Acciones que Realizan para Alcanzar sus Sueños*

Malas Pagadoras: Acciones que Realizan para Alcanzar sus Sueños

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Continuar haciendo lo mismo	EIS, NS, ErS, JUS, TV, OV, JV, LUIS, BS	9	60
Establecer metas	EIS, TV	2	13
No precisa	MI, SV, MV, JhV	4	27
Total		15	100

En la Tabla 51 se observa las acciones que realizan para alcanzar sus sueños, las participantes del grupo de malas pagadoras. En una respuesta, nueve de las participantes manifestaron que vienen haciendo lo mismo de siempre, no manifiestan acciones concretas, ellas indicaron que se encuentran en el camino correcto y que solo es necesario trabajar de la misma manera para obtener lo que desean; una de las participantes comentó lo siguiente sobre el tema:

En mi caso seguir adelante, esforzarme, trato de no excederme en mis gastos. (ErS)

En otra respuesta, dos de las participantes mencionaron que vienen estableciéndose metas para alcanzar sueños; ellas consideran importante la medición de resultados, en torno a su sueño planteado. Una de las participantes comentó lo siguiente sobre el tema:

Para trabajar, mes a mes me pongo una meta y que voy hacer para alcanzar lo que quiero. (EIS)

Finalmente, cuatro de las participantes no precisaron su respuesta.

x) *Preocupaciones en la microempresaria.* Para explorar sobre las preocupaciones que tienen las microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son sus principales preocupaciones como microempresarias?

Tabla 52

Malas Pagadoras: Preocupaciones en la Microempresaria

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Mantenerse saludable	EIS, NS, ErS, JV, JhV, MV, SV, LUIS, MI, BS	10	71
Acceder a préstamos	EIS, OV, ErS, TV	4	29
Total		14	100

En la Tabla 52 se observa las preocupaciones que tienen las participantes del grupo de malas pagadoras. En una respuesta, 10 de las participantes mencionaron que mantenerse saludables es su principal preocupación, ya que les permite desempeñarse normalmente en sus negocios; una de ellas comentó lo siguiente:

Para mí los problemas de salud, estoy un poco resfriada, para mí es un lujo enfermarme.
(MI)

En otra respuesta, cuatro de las participantes mencionan como preocupación principal a la imposibilidad de acceder a préstamos de entidades financieras; ellas consideran al préstamo como una fuente de capital para el negocio, pero al que no pueden acceder por los retrasos que han tenido en sus créditos. Una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

En mi caso que estoy en INFOCORP no puedo comprar nada, parece mentira pero es una ayuda donde puedes salir adelante. (OV)

4.2.2.2 Manejo del negocio. Comprende el análisis de seis temas relacionados con el manejo del negocio.

i) *Motivaciones para emprender un negocio propio.* Para explorar sobre las motivaciones de las microempresarias malas pagadoras para emprender un negocio propio se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las principales motivaciones que tuvieron para emprender su negocio?

Tabla 53

Malas pagadoras: Motivaciones para Emprender un Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Necesidad económica	EIS, NS, ErS, JUS, TV, OV, JV, JhV, MV, SV, LUIS, MI, BS	13	62
Experiencia previa	ErS, JV, JhV, MV, SV, MI	6	29
Imprevistos	EIS, MI	2	10
	Total	21	100

En la Tabla 53 se observa las principales motivaciones que tienen las participantes del grupo de malas pagadoras. Un primer grupo, compuesto por 13 de las participantes, manifestó que su principal motivación fue la necesidad económica que sufrieron; ellas indicaron que lo hicieron para poder aportar a los gastos familiares, tanto las que tienen pareja y sobre todo las separadas; una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

El negocio surgió cuando me case, veía que en la casa no alcanzaba y tenía que hacer malabares con lo que me daba mi esposo. (BS)

Otro grupo, conformado por seis de las participantes, manifestaron que se decidieron por emprender un negocio porque ya contaba con experiencia previa; ellas ya habían aprendido sobre el rubro trabajando anteriormente en negocios similares, donde los dueños eran sus padres, familiares o amistades cercanas. Una de las participantes comentó lo siguiente sobre el tema:

Aprendí de mis padres a ser negociante, ellos vendían verduras y yo comencé a vender lo mismo. (ErS)

Finalmente, dos de las participantes manifiestan que uno de los factores que las motivo a emprender un negocio fue los imprevistos que sufrieron en su vida; principalmente por motivo de embarazo, que las obligo a dejar su actividad anterior. Una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

Yo tenía un trabajo dependiente, pero salí embarazada de mi hijo y tuve que dejar mi trabajo entonces tuve que buscar otro ingreso y puse un negocio. (EIS)

ii) *Control del negocio.* Para explorar sobre el manejo del negocio en las mujeres microempresarias malas pagadoras se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué actividades realizarían para tener un buen manejo de sus negocios?

Tabla 54 *Malas Pagadoras: Manejo del Negocio*

Malas Pagadoras: Manejo del Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Contar con asesoría de un profesional	EIS, MI	2	10
Llevar en orden sus ingresos y egresos	EIS, OV, BS, MI, JUS	5	25
No lleva un orden de ingresos y egresos	NS, JV, JhV, MV, ErS, TV, LUIS, SV	8	40
Comparte responsabilidad con otros miembros de su familia	BS, ErS, LUIS, JhV, JV	5	25
Total		20	100

En la Tabla 54 se observa las actividades que realizan las microempresarias malas pagadoras para el manejo de su negocio. En una respuesta, dos de las participantes indicaron que cuentan con asesoría de un profesional para el manejo del negocio, básicamente cuentan con un contador para llevar el control de los ingresos y gastos; una de ellas comentó lo siguiente:

Mi cuñado es contador, él me indico como llevar la contabilidad de mi negocio. (EIS)

Yo tengo contador. (MI)

En otra respuesta, cinco de las participantes indicaron que ellas llevan control de sus ingresos y egresos; pero este control es parcial e intuitivo; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo tengo mi cuñado que es contador, él me ha enseñado a llevar mi cuaderno de compras y ventas. (EIS)

Yo a diario saco mi cuenta por cada cosa que vendo. (BS)

Llevo un orden de acuerdo a lo que facturo y si compro material o maquinarias pido factura. (OV)

En mi caso yo si llevo un cuaderno donde anoto todo. (JUS)

En otra respuesta, ocho de las participantes indicaron que ellas no llevan un orden de sus ingresos y egresos, por lo tanto no conocen el flujo de su negocio; algunos comentarios sobre el tema son:

En mi caso yo lo veo que por más gastos que yo tenga, voy viendo que mi negocio sigue igual, lleno, que no baje y al haber poca mercadería recién me preocupo [...] mi esposo coge la plata y se va hacer compras, de ahí pago el colegio de mi hija, diario, gastos personales. (ErS)

Mientras no me exceda en mis gastos y no sean más que mis ingresos, está bien. (TV)

Yo calculo en mi caso comprando un saco de arroz, cálculo cuanto me va dar de ganancia. (SV)

Por último, cinco de las participantes manifestaron que su familia, conformada por sus hijos y su pareja, es un apoyo en la actividad diaria del negocio. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Mi hija en sus horas libres me ayuda. (BS)

Mi esposo y yo estamos en el negocio. (LUIS)

Mi hija de 15 años me ayuda. (JhV)

Mi hijo de 17 años me ayuda en la bodega. (JV)

iii) *Aspectos importantes para el desarrollo del negocio.* Para explorar sobre los aspectos importantes para el desarrollo del negocio de las microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué consideras importante para tener un negocio exitoso?

Tabla 55

Malas Pagadoras: Aspectos Importantes para el Desarrollo del Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Estrategias de venta	EIS, JUS, TV, OV, JhV, MV, LUIS, MI, ErS, JV	10	63
Experiencia Buena administración	MV, MI, BS JV, SV	3 2	19 13
Motivación al logro	MI	1	6
Total		16	100

En la Tabla 55 se observa los aspectos considerados importantes para el desarrollo del negocio en el grupo de malas pagadoras. En una respuesta, 10 de las participantes manifestaron que es importante contar con una estrategia de ventas, ellas mencionaron que estas estrategias les permitieron obtener más ganancias en su día a día; esto está vinculado a tener variedad de productos, buenos precios, calidad del producto y buen trato al cliente; algunos comentarios sobre el tema son:

Tener más y vender al por mayor a menores precios, surtirme más. (ErS)

Lo importante es la variedad, precio y valor agregado; yo tengo clientes fijos que siempre me compran. (EIS)

Lo más importante es el buen trato al cliente, el carisma, buen servicio; yo cuando vendo tengo que ir con mi carisma, así se me haya muerto alguien. (TV)

Lo importante es tratar bien a los clientes. (NS)

Dar una buena atención al cliente. (MV)

Por otro lado, tres de las microempresarias consideran importante la experiencia que tienen en el negocio, relacionado con la antigüedad, ya que les permite conocer el rubro y a los clientes. Una de las microempresarias comentó lo siguiente:

La experiencia es importante porque vas aprendiendo más y más. (BS)

En otra respuesta, dos de las participantes indicaron que lo más importante es contar con una buena administración en el negocio, ya que les permite saber cómo está su negocio. Una de las microempresarias comentó lo siguiente:

Saber llevar el negocio es importante, la plata del negocio no se toca. (SV)

Por último, una de las participantes del grupo de malas pagadoras considera importante la motivación al logro, ella lo relaciona a los deseos de superación para vencer las posibles adversidades que se pueden encontrar en el entorno de su negocio. Ella comenta lo siguiente sobre el tema:

Si tienes algún problema, debes mantenerte firme y no dejarte caer. (MI)

iv) *Formalización.* Para explorar sobre la formalización en las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideran importante la formalización para su negocio?

Tabla 56

Malas Pagadoras: Importancia de la Formalización

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es importante para el crecimiento del negocio	EIS, MI, TV, OV	4	31
Considera importante pero no lo aplican	NS, JUS, SV	3	23
Desconocimiento del tema	JV, JhV, BS, LUIS, MV, ErS	6	46
Total		13	100

En la Tabla 56 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre la formalización. En una respuesta, cuatro de las participantes manifestaron que lo consideran importante para el crecimiento del negocio; algunos comentarios sobre el tema son:

Es importante para que amplíes tu negocio si te quitan trabajos a la nada. (MI)

Si tengo RUC, y es importante por eso trabajo con la ley, no evado impuestos y para no tener problemas si no te puede caer la SUNAT. (EIS)

Me piden por las reparaciones, por eso doy recibos por honorarios y también me piden para descargar los impuestos. (TV)

En otra respuesta, tres de las participantes manifestaron que consideran importante la formalidad; pero no lo aplican porque desconocen sobre el tema y creen que no aplica para el rubro de su negocio. Una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

Es una garantía, sino la SUNAT te cierra un año. (JUS)

Finalmente, seis de las participantes manifestaron desconocer sobre tema; una de ellas comentó lo siguiente:

No sé qué es formalidad, no nos han orientado como es. (JV)

v) *Estudios, capacitación y actualización.* Para explorar sobre la importancia de los estudios y/o capacitaciones en las mujeres microempresarias malas pagadoras se planteó la siguiente pregunta: ¿Consideras que los estudios, la capacitación y actualización son importantes para el desarrollo de tu negocio?

Tabla 57

Malas Pagadoras: Estudios, Capacitación y/o Actualización

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
La experiencia es más importante	NS, BS, MI, MV, EIS, NS, ErS, JUS, TV, OV	10	67
Si es necesario y lo he hecho	EIS, JUS, OV, LUIS, MI	5	33
Total		15	100

En la Tabla 57 se observa las opiniones que las mujeres microempresarias malas pagadoras tienen sobre estudiar, capacitarse y/o actualizarse en temas relativos a su negocio. Un primer grupo, de diez de las participantes, manifestó que la experiencia es más importante para el negocio, valorando más el ímpetu por aprender que han tenido ellas para sacar adelante sus negocios; algunos comentarios sobre el tema son:

Mi amiga me enseñó para tener el negocio ella conocía. (BS)

Mi hermana me ha ayudado me enseñó cómo vender. (MV)

Trabajé antes en una empresa de impulsadora y ya tenía experiencia con el trato al público. (MI)

Finalmente, cinco de las participantes manifestaron que han recibido capacitación en temas de su negocio, ellas han buscado conocer de temas más especializados para poder actualizarse en el rubro de su negocio. Esto se puede observar en algunos comentarios que hacen sobre el tema de manera directa e indirecta:

Yo he llevado curso de marketing. (EIS)

Antes todo era manual ahora estoy capacitándome en el diseño en computadora. (OV)

En mi caso de confección mi esposo me ha enseñado a coser en la máquina de allí aprendí y lo hice bien. (LUIS)

vi) *Rol de la familia en el negocio.* Para explorar en las mujeres microempresarias buenas pagadoras sobre el rol de la familia en el negocio, se planteó la siguiente pregunta:

¿Consideras importante el apoyo de la familia en el negocio? ¿Cómo participa?

Tabla 58

Malas Pagadoras: Rol de la Familia en el Negocio

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es importante, me apoya mi pareja	ErS, JUS, TV, SV, LUIS	5	17
Es importante, me apoya mis hijos	NS, ErS, EIS, OV, JV, JhV	6	21
Es importante, pero mi familia no me apoya	EIS, OV, BS	3	10
Prefiero no trabajar con otros familiares	EIS, NS, ErS, JUS, TV, OV, JV, JhV, MV, SV, LUIS, MI	13	45
Si, trabajo con un tercero	MI	1	3
Trabajo sola	MV	1	3
Total		29	100

En la Tabla 58 se observa la participación de la familia en el caso de las mujeres microempresarias malas pagadoras. En una de las respuestas, cinco de las participantes indican que reciben el apoyo de sus parejas en el negocio, en algunos casos ellos están más involucrados en el negocio; una de las microempresarias comentó lo siguiente sobre el tema:

Mi esposo participa en el negocio, él a veces se queda en el puesto o si no se va trabajar la coaster. (ErS)

En otra respuesta, seis de las participantes mencionaron que reciben el apoyo de sus hijos en el negocio, pero en algunos casos este apoyo no es voluntario. Una de las microempresarias comentó lo siguiente sobre el tema:

Mi hijo me ayuda a acomodar las cosas y llevar pedidos. (ErS)

Por otro lado, tres de las microempresarias manifestaron que no recibieron apoyo de familia directa, en especial su pareja. Una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

Mi esposo me dice, es tu decisión, hazlo pero no me apoya, él se dedica a su trabajo.

(EIS)

Además, las 13 microempresarias manifestaron no trabajar con familiares extendidos y tampoco querer hacerlo más adelante. Una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

No es bueno trabajar con familiares, porque siempre suceden cosas y problemas que afectan al negocio. (EIS)

También, una de las entrevistadas manifestó trabajar con tercero que viene a ser su amiga, que también se dedica al rubro del negocio.

Finalmente, una de las microempresarias manifestó que prefiere trabar sola

vii) *Negocio y la calidad de vida.* Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre la relación entre negocio y calidad de vida, se planteó la siguiente pregunta: ¿De qué manera ha contribuido el negocio a la mejora de tu vida?

Tabla 59 *Malas Pagadoras: Negocio y Calidad de Vida*

Malas Pagadoras: Negocio y Calidad de Vida

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Independencia	NS, JV, JhV, MV, MI, BS	6	26
Mejora para su familia	ErS, MV, SV, JV, JhV	5	22
Brindar educación a sus hijos	EIS, NS, OV, JV, SV, MI, JUS, JV	8	35
Disfrute de ganancias	JUS, TV, JhV, MI	4	17
Total		23	100

En la Tabla 59 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias malas pagadoras con respecto a la relación entre su negocio y calidad de vida. En una respuesta, seis de las participantes manifestaron que producto de su negocio han obtenido cierta independencia con respecto a su pareja, sobre todo en lo económico; una de ellas comentó lo siguiente sobre el tema:

Ahora ayudo en la casa, antes me sentía un poco inútil porque no podía aportar; pero ahora como ya también apporto. (MV)

En otra respuesta, cinco de las participantes indicaron que el negocio les ha permitido brindar mejoras a su familia, de tal modo que ahora cuentan con más comodidades del que su familia puede disfrutar; una de las microempresarias comentó lo siguiente sobre el tema:

Ahora que tengo algo de dinero, puedo salir con mis hijos y llevarlos de paseo cuando quieran. (JV)

Por otro lado, ocho de las participantes manifestaron que el negocio les ha permitido brindarles una mejor educación a sus hijos para que puedan defenderse en un futuro. Esto se puede observar en el comentario que hace sobre el tema una de las participantes:

Me siento feliz por mis hijos, ya puedo darle lo que mi madre no pudo darme porque estuvo enferma, estudios. (SV)

Finalmente, cuatro de las participantes manifestaron que el negocio les ha permitido incrementar su disfrute personal, incrementando su consumo de bienes y servicios para su disfrute personal. Esto se puede observar en el comentario que hace sobre el tema una de las participantes:

Ahora con el negocio puedo salir a comer a la calle, a pasear y darse unos gustitos.
(JhV)

4.2.2.3 Financiamiento a la mujer microempresaria. Comprende el análisis de cuatro temas relacionados con el financiamiento a la mujer microempresaria.

i) Significado del préstamo. Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras en relación al significado que tiene para ellas el préstamo, se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué significado tiene para ustedes el préstamo?

Tabla 60

Malas Pagadoras: Significado del Préstamo

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Es una preocupación constante	NL, ErS, TV, OV, JV, JhV, MV, SV, LUIS, Mi, BS	11	46
Es un gasto adicional	EIS, ErS, JUS, BS	4	17
Ayuda al crecimiento del negocio	EIS, NL, JUS, TV, OV, JV, JhV, MV, MI	9	38
Total		24	100

En la Tabla 60 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias malas pagadoras con respecto al significado del préstamo que ellas tienen. Un primer grupo, que consta de 11 participantes, considera al préstamo como una preocupación porque tienen una deuda pendiente que no han podido asumir en su momento; algunos comentarios sobre el tema son:

Ay es un dolor de cabeza. (SV)

Es un stress para juntar para pagar. (BS)

Así como es una ayuda, es después una preocupación porque tienes que estar pendiente del pago, y en el negocio hay altas y bajas. (OV)

Es una preocupación ahora es una carga. (ErS)

Por otro lado, cuatro de las entrevistadas manifestaron que consideran al préstamo como un gasto adicional y excesivo para el negocio, vinculado a que ellas tienen que pagar intereses adicionales por no haber cumplido con sus pagos a tiempo y demás recargos que se generan por las cobranzas. Esto se puede observar en los comentarios que hacen sobre el tema de manera directa o indirecta:

Es bueno pero si no sabes administrarlo te manda abajo, por los intereses. (TV)

Yo no sabía cómo administrar mi préstamo, ha sido bueno pero ahora es un gasto. (JUS)

Finalmente, las entrevistadas consideraron al préstamo como una ayuda para hacer crecer su negocio; nueve de las entrevistadas, indicaron que consideran al préstamo como algo favorable que les ayudó en su momento. Algunos comentarios sobre el tema son:

Es una ayuda pero a la vez responsabilidad. (MI)

Ayuda para crecer el negocio. (JV)

Algo que te ayuda a salir adelante. (JUS)

ii) *Fuentes de financiamiento para la microempresaria.* Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre sus conocimientos de las entidades que dan crédito a la microempresa, se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué entidades conoce que ofrecen crédito a la microempresa?

Tabla 61 *Malas Pagadoras: Conocimiento sobre Fuentes de Financiamiento*

Malas Pagadoras: Conocimiento sobre Fuentes de Financiamiento

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Microfinancieras	JV, JhV, MV, SV, LUIS, MI, BS, EIS, NS, JUS	10	37
Bancos (incluye Mibanco)	EIS, ErS, JUS, BS, MI, MV	6	22
Juntas	ErS, EIS, NS, JUS, OV	5	19
Prestamistas	NS, EIS, ErS, JUS, TV, OV	6	22
Total		27	100

En la Tabla 61 se observa el conocimiento de las participantes malas pagadoras sobre las entidades que ofrecen crédito a la microempresa. En una de las respuestas, 10 de las participantes manifestaron que conocen diferentes entidades donde obtener financiamiento, consideran que las entidades microfinancieras son las más accesibles a ellas; algunos comentarios sobre el tema son:

Las financieras te cobran menos. (JV)

Yo me financie en PROEMPRESA, hace algún tiempo, porque me daba una oportunidad de hacer crecer mi negocio, a bajo costo. (JUS)

Yo me financié en EDPYME Raíz y Crediscotia por el trato directo de asesoría que estos me ofrecían. (ErS)

Por otro lado, ellas manifestaron que los bancos son una fuente de financiamiento, incluye a Mibanco, los cuales cobran menos intereses que las financieras; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo nunca he probado con financieras, con bancos sí. (MV)

Yo prefiero el banco porque las financieras te cobran mayor tasa. (EIS)

Otra respuesta que se obtuvo fue las juntas, ellas la consideran como una forma de ahorro y que les sirve de fuente de préstamo en algunos casos. Una de ellas comentó lo siguiente:

Yo conocí de las juntas por mis vecinas del mercado y se adecua a lo que yo quiero, no me cobran diariamente y puedo tener varios números. (ErS)

En otra respuesta que se obtuvo, ellas indicaron recurrir a prestamistas por la necesidad que tienen en su negocio y/o familia, a pesar los altos intereses que cobran y los peligrosos métodos de cobranza que emplean. Algunos comentarios que hacen sobre el tema son:

Yo me financio en la actualidad por los prestamistas colombianos, ellos donde yo trabajo son casi 10 en total y cobran diariamente. (TV)

Los prestamistas te cobran a diario. (NS)

Los prestamistas solo te sacan de apuros. (OV)

iii) *Percepción sobre las entidades microfinancieras.* Para explorar el conocimiento y percepción sobre las entidades microfinancieras, se planteó la siguiente pregunta: ¿Cómo perciben a las entidades microfinancieras que dan crédito al sector de la microempresa?

Tabla 62

Malas Pagadoras: Percepción sobre las Entidades Microfinancieras

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Accesibles	JUS, JV, JhV, BS, LUIS, NS, ErS, MV	8	36
Cobran menores tasas	LUIS,	3	14
Cobran mayores tasas	EIS, MV, MI, BS	4	18
Mal asesoramiento	JUS, ErS, BS, JhV, JV,TV,OV	7	32
	Total	22	100

En la Tabla 62 se observa la percepción de las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre las entidades microfinancieras. En una de las respuestas, ocho de las participantes malas pagadoras perciben a las entidades microfinancieras, como más accesibles para ellas, en comparación con los bancos; algunos comentarios sobre el tema son:

Yo tenía préstamos y no sé cómo hacen que las otras cajas se enteraban y me ofrecía más créditos son mucha documentación, con presentación solo de mi DNI. (ErS)

Te damos el préstamo para que puedas trabajar, te endulzan. (BS)

Ellos ven tu negocio y ellos mismo se acercan y te ofrecen. (JhV)

Al comienzo las financieras te tratan bonito y después es el problema. (JUS)

En otra respuesta, tres de las participantes resaltaron el tema de las tasas de interés, ellas indicaron que las financieras cobran menores tasas que los bancos. Esto se puede observar en el comentario que hace sobre el tema una participante:

La financiera te cobra menos. (LUIS)

Por otro lado, cuatro de las participantes indicaron que son los bancos los que cobran menos tasas de interés que las financieras; ellas indicaron que han analizado y comparado las tasas de interés de las diversas instituciones financieras. Una de ellas comentó lo siguiente:

Yo comparé las tasas de interés y los bancos cobran menos intereses. (EIS)

Finalmente, siete de las participantes manifestaron que brindan mal asesoramiento; ellas indican que los analistas no brindan toda la información sobre el crédito, lo que puede derivar en el incumplimiento de pago por parte de ellas. Algunos comentarios sobre el tema son:

No nos explican todas las condiciones del préstamo. (TV)

Nos hacen firmar primero los papeles y no podemos leer la letras pequeñas, solo lo leemos cuando el papel ya está firmado. (ErS)

iv) *Consideraciones de la microempresaria frente a su primer préstamo.* Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre las consideraciones que tienen ante su primer préstamo, se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las consideraciones que tuvieron para obtener su primer préstamo?

Tabla 63 *Malas Pagadoras: Consideraciones para obtener su Primer Crédito*

Malas Pagadoras: Consideraciones para Obtener su Primer Crédito

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Involucramiento de la familia en la decisión de tomar el préstamo	BS, LUIS, SV, MV, JhV, ErS, JUS, OV	8	42
Apoyo de familia para pago de cuotas	SV, JhV, LUIS	3	16
No evalúan las implicancias de tener un préstamo	EIS, NS, ErS, JUS, TV, OV, JV, MV	8	42
	Total	19	100

En la Tabla 63 se observa las consideraciones que tomaron las participantes del grupo de malas pagadoras antes de obtener su primer préstamo en una entidad financiera. En una de las respuestas, ocho de las participantes malas pagadoras manifestaron que ellas reciben el apoyo de la familia en la decisión de sacar un préstamo; algunos comentarios sobre el tema son:

Me apoya mi esposo. (LUIS)

Me apoya mi familia. (BS)

Otra respuesta que dieron tres de las participantes es referente al apoyo en el pago del préstamo; ellas indicaron que contaban con el apoyo de su familia para el pago, hasta que se dieron eventualidades que les hicieron perder este apoyo y por tanto esto ha influenciado en su incumplimiento. Esto se muestra en los siguientes comentarios sobre el tema:

Yo contaba con el apoyo de mi esposo. (SV).

Yo contaba con el apoyo de mi esposo hasta allí todo iba bien, luego nos separamos.

(JhV)

Yo contaba con el apoyo de mi esposo y cayó enfermo. (LUIS)

Por otro lado, ocho de las participantes señalaron que no evaluaron las implicancias del obtener un préstamo; solo aprovecharon la facilidad con que obtuvieron el préstamo para cubrir sus gastos, sin analizar las consecuencias. Algunos comentarios sobre el tema son:

Yo he manejado varios préstamos a mí me ofrecían y yo aceptaba. (EIS)

Yo pedí un préstamo la primera vez y me lo dieron fácil y cada vez pedía un monto mayor. (ErS)

Yo fui a buscar y me dieron fácil el préstamo. (OV)

v) *Motivos del incumplimiento de pago.* Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre las consideraciones que tienen para el cumplimiento de sus pagos, se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los principales motivos para incumplir con sus préstamos?

Tabla 64

Malas Pagadoras: Motivos para el Incumplimiento

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Factores personales y familiares	EIS, LUIS,SV,JUS, MV, JhV, JV	7	47
Factores externos vinculados al negocio	EIS, NS, TV,OV, JUS	5	33
Factores eventuales	BS, MI, LUIS	3	20
Total		15	100

En la Tabla 64 se observa las razones por las que las participantes del grupo de malas pagadoras no cumplen con sus obligaciones de crédito. En una de las respuestas, siete de las participantes manifestaron que han tenido problemas con sus pagos debido a factores personales y familiares que nos les permitieron cumplir con sus obligaciones; esto se puede observar en los siguientes comentarios sobre el tema:

En mi caso yo trabajaba y tenía mi bazar, y cuando me enfermé lo traje a pique. (EIS)

Mi problema es que yo tuve problemas de salud. (JUS)

Mi esposo cayó mal y me robaron la casa, viene una cosa tras otra, la mala racha.

(LUIS)

Yo deje de trabajar y mi esposo no más trabajaba y no alcanzaba, a lo mucho se atrasó un mes. (SV)

Mi esposo dejó de trabajar y sólo era yo quien aportaba a la casa. (MV)

Yo me retrase por falta de ayuda, no tenía ayuda del papá de los hijos. (JV)

En otra respuesta, cinco de las participantes manifestaron que fueron los factores externos vinculados al negocio, tales como la disminución en las ventas y la alta competencia, las razones que han hecho que no puedan cumplir con sus obligaciones. Esto se puede observar en los siguientes comentarios sobre el tema:

Cuando el negocio baja me retraso en los pagos. (NS)

En mi caso yo tengo mi puesto en Higuiereta y no terminaron lo del tren y eso afectó en las ventas. (TV)

Por otro lado, tres de las participantes manifestaron que sus retrasos de deben a factores externos inesperados que no dependían de ellas y que afectaron su capacidad de pago; algunos comentarios sobre el tema son:

En el primer préstamo me fue muy bien, en el segundo fue mi caída porque me robaron y no tenía capital y no sabía cómo seguir pagando. (BS)

A mí también me robaron bastante dinero y entré en crisis total ya de a pocos me he ido levantando. (MI)

vi) *Estrategias de las entidades financieras para cobrar los préstamos.* Para explorar en las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre las percepciones que tienen sobre los métodos de cobranza de las diferentes instituciones financieras, se planteó la siguiente pregunta: ¿Qué opinan sobre los métodos de cobranza que utilizan las diferentes instituciones financieras?

Tabla 65 *Malas Pagadoras: Estrategias de Cobranza de las Entidades Financieras*

Malas Pagadoras: Estrategias de Cobranza de las Entidades Financieras

Respuestas	Participantes	Frecuencia	%
Situaciones incómodas	JhV, ErS, TV, JV, OV, NS	6	46
Acciones legales	JUS, BS	2	15
Total		8	100

En la Tabla 65 se observa las opiniones de las mujeres microempresarias malas pagadoras sobre los métodos de cobranza que utilizan las entidades financieras. En una de las respuestas, seis de las participantes manifestaron que ellas han pasado por situaciones incómodas debido a los métodos de cobranzas que utilizan las diferentes instituciones financieras, además las facilidades que les brindan para regularizar su pago no son las más adecuadas para la situación que ellas presentan; algunos comentarios sobre el tema son:

Otros vienen y te insultan, te dicen paga conchuda. (JhV)

Te pegan papeles en tu casa. (JV)

Venían a cobrarme en la madrugada. (ErS)

Ellos no tienen derecho a cobrar en altas horas de la madrugada, puedes grabar un video y mandarlo a INDECOPI. (TV)

En otra respuesta, dos de las participantes manifestaron que tuvieron que aprender de temas legales para no sufrir embargos o incautaciones de sus bienes producto de la deuda; esto vinculado con las acciones legales que emprendieron las entidades financieras en su contra. Esto se muestra en los siguientes comentarios:

Está prohibido a que vengan con amenazas nosotros hemos consultado abogados. (BS)

A mí me quisieron quitar mi casa tuve que ir a abogados. (JUS)

4.2.3 Análisis transversal de los grupos de estudio

El análisis transversal de ambos grupos de estudio buenas y malas pagadoras se ha realizado tomando en cuenta los tres aspectos analizados para ambos grupos.

Ridde, Queuille & Kafando (2012) indicaron que los resultados del análisis de múltiples casos de estudio que se dieron en las reuniones grupales fueron organizados de acuerdo a dos dimensiones del marco analítico; los componentes de estudio y actitudes de actores. En la presente investigación se toma como componentes de estudio cada plano analizado dentro de los tres temas a investigar para cada grupo, los cuales son: (a) características de las mujeres microempresarias vinculadas a su expectativa de vida, (b) aspectos relacionados al manejo del negocio y (c) aspectos relacionados con el financiamiento. Las actitudes de los actores serían las frecuencias de repetición que se da en cada grupo respecto a cada componente analizado, tanto de buenas y malas pagadoras.

El análisis transversal sirve para poder identificar las diferencias y similitudes más resaltantes dentro de cada tema a investigar en ambos grupos.

4.2.3.1 Características vinculadas con sus expectativas de vida. Ambos grupos tienen sueños similares en el ámbito familiar; relacionados al bienestar de su familia y en especial de sus hijos, buscando brindarles educación superior. En cuanto a su rol dentro del hogar, se observa diferencias, las buenas ocupan un rol de jefas de hogar mientras que las malas comparten las decisiones con sus parejas o son sus parejas quienes toman las decisiones, sólo las malas pagadoras separadas y viudas toman las decisiones dentro del hogar y el negocio.

En el ámbito personal hay diferencias entre ambos grupos, las buenas se orientan a mejorar su negocio y las malas además del negocio dan prioridad a su bienestar personal. En el plano económico no se observa diferencias marcadas en ambos grupos, ambas buscan adquirir bienes para sus negocio, adicionalmente en las malas se observa que buscan obtener bienes para su disfrute familiar y personal. En el plano calidad de vida, a diferencia de las malas pagadoras, las buenas relacionan calidad de vida con tener buena salud; por otro lado, ambos grupos buscan comodidades más allá de las necesidades básicas para ella y sus familias. En el plano académico, ambos grupos no cuentan con estudios superiores y muestran similitudes en cuanto a sus deseos hacia estudiar; ambas consideran importante estudiar, las buenas orientadas al negocio y las malas también a temas no relacionados al negocio. En el plano de negocio se observa diferencia entre ambos grupos, las buenas orientan sus acciones a hacer crecer sus negocios y las malas solo se limitan a mantenerlo.

Con respecto a las motivaciones, ambos grupos solo coinciden en buscar la superación de sus hijos, ofreciéndoles la oportunidad de educarse que ellas no tuvieron; las diferencias marcadas son que para las buenas la independencia económica es una motivación mientras que

para las malas la motivación es la necesidad económica. En ambos grupos se observan desencadenantes similares, estos fueron las carencias económicas pasadas y los problemas familiares. En el plano de la personalidad, se observan diferencias marcadas; las buenas son luchadoras, proactivas y progresistas; mientras que las malas son conformistas y seguidoras. Respecto a las acciones que realizan para alcanzar sus sueños hay diferencias marcadas; las buenas son organizadas, ahorran y buscan otros ingresos; mientras que las malas continúan haciendo lo mismo para lograr sus objetivos.

Finalmente, en cuanto a las preocupaciones, se observa similitud entre ambos grupos en cuanto a mantenerse saludable; por otro lado las buenas se preocupan por cumplir con sus obligaciones crediticias, lo que no se observa en las malas. La Tabla 66 detalla el análisis transversal realizado entre ambos grupos sobre el tema.

Tabla 66

Análisis Transversal: Características Vinculadas con sus Expectativas de Vida

Componentes	Buenas Pagadoras	Malas Pagadoras
Plano familiar	Bienestar familiar, enfocados a los hijos; buscan cubrir necesidades como alimentación, vestido, disfrute y educación. (14) Educación profesional para sus hijos, para así evitar el trabajo sacrificado que ellas tuvieron. (11) Realizarse personalmente a través de sus hijos, ellas ven sus metas logradas en el logro de sus hijos. (10) Ellas se consideran jefas del hogar, relacionando su rol que tienen en su hogar y negocio. (12) Ellas son las que aportan más a la economía del hogar, cuentan con mayores ingresos por sus negocios. (11) Las que toman las decisiones, se encargan de distribuir los ingresos del hogar. (9)	Bienestar familiar orientado a cubrir las comodidades materiales como tener una casa y equipamiento. (10) Educar a sus hijos para que tengan más posibilidades laborales. (12) No mencionan el tema. Ellas son jefas de hogar porque están separadas de sus parejas o son viudas. (5) Las decisiones en el hogar son compartidas con su pareja. (4) Ellas toman las decisiones en su hogar, solo en el caso de las que están separadas y/o viudas. (6)
Plano personal	Mejorar el negocio. (14) Asegurar su vejez para un futuro. (3) No mencionan el tema. No mencionan el tema.	Mejorar su negocio. (8) No mencionan el tema. Desarrollo personal no relacionado a su negocio. (5) Bienestar familiar orientado a cubrir las comodidades materiales para ella y su familia. (7)
Plano económico material	Adquirir bienes para su negocio; puesto propio, movilidad, maquinarias y tiendas. (11) Tener casa propia o terminar de construir las que ya tienen. (4) No mencionan el tema	Adquirir bienes para su negocio; puestos propios, movilidad, maquinarias y tiendas. (7) Tener casa propia o terminar de construir las que ya tienen. (7) Bienes para el disfrute personal, movilidad. (3)
Plano calidad de vida	Cuidar su salud, porque consideran que enfermarse es caro y no cuentan con seguro. (11) Asegurar un futuro tranquilo para no depender de sus hijos. (3) Ellas buscan comodidades adicionales, utilizan los bienes del negocio también para el disfrute familiar. (6)	Cuidar su salud para seguir trabajando. (4) Asegurar el futuro de los miembros de la familia. (7) Otras comodidades adicionales que le permita sentirse en un mayor nivel social. (5)
Plano académico	Es necesario y desean estudiar a futuro, en temas relacionados a su negocio y que ayuden a mejorarlo. (5) Consideran necesario estudiar pero no indican si lo harán, no manifestaron algún plan de estudio futuro. (9) No mencionan el tema	Es necesario estudiar y lo han hecho, en temas relacionados a su negocio y también en otros temas. (3) Es necesario estudiar pero no indican que estudiarán, no manifiestan algún plan de estudio próximo. (2) No considera necesario estudiar para llevar a cabo su negocio. (6)
Plano de negocio	Contar con activo para su negocio, orientada a tener un local estable y de su propiedad. (12) Contar siempre con un negocio para asegurar un ingreso permanente. (4) Estar libre de deudas para poder ahorrar y puedan autofinanciarse. (3)	Contar con activos para su negocio, orientado a tener un local estable y de su propiedad. (4) Mantener estable el negocio y solo si se puede hacerlo crecer, pero con el menor esfuerzo. (5) No mencionan el tema.
Motivaciones para seguir siendo microempresaria	Quieren que sus hijos vean el ejemplo de superación en ellas, quieren ver logrados a sus hijos. (14) Independencia económica, no quieren depender del ingreso de la pareja para los gastos del hogar y negocio. (7) Buscan desarrollarse, ser autosuficientes y sentirse bien, ya que muchas fueron abandonadas. (4) No mencionan el tema.	Que sus hijos terminen sus carreras profesionales y los menores tengan la posibilidad de estudiar también. (9) Buscan la independencia económica para el disfrute; viajar y comprar artículos personales. (2) Buscan desarrollarse con los negocios tratando de demostrar que pudieron hacer algo por ellas mismas. (4) Necesidad económica, buscan mejorar su situación actual, muchas son madres solteras que mantienen solas el hogar. (9)
Los desencadenantes que han impulsado a tener una mejora en sus vidas	Carencias económicas que tuvieron y que no quieren que se repita en ellas ni en sus hijos. (5) Los problemas familiares ocasionaron que busquen una alternativa de generar recursos. (7) Ejemplo de padres trabajadores que influyó en que ellas también se orienten al trabajo, aunque sea arduo. (6)	Carencias económicas que tuvieron y que no quieren que se repita en ellas ni en sus hijos. (8) Los problemas familiares ocasionaron que busquen una alternativa de generar recursos. (5) Ejemplo de padres trabajadores, ellas se concientizaron en que deberían seguir trabajando al igual que sus padres. (5)
Personalidad actual de las microempresarias	Luchadoras, no se amilanan frente a una dificultad del negocio o personal. (11) Proactivas, toman la iniciativa para generar nuevos ingresos. (9) Progresistas, se esfuerzan en el trabajo para seguir creciendo económicamente. (5) No mencionan el tema	No mencionan el tema. Proactivas, toman la iniciativa para generar nuevos ingresos. (3) Conformistas; no buscan el crecimiento, buscan solo cubrir sus gastos. (4) Seguidoras, dejan las decisiones del hogar a su pareja, muestran dependencia incluso de ex parejas. (8)
Acciones por alcanzar sus sueños	Organización de sus actividades, programan su tiempo para sus roles de microempresaria y de madre de familia. (4) Buscan otros ingresos, desarrollan otros negocios en paralelo como movilidad, prestamistas y alquileres. (4) Buscan autofinanciarse, ahorran para no depender de terceros. (6) No mencionan el tema No mencionan el tema	No mencionan el tema. No mencionan el tema. No mencionan el tema. Continuar haciendo lo mismo, piensan que lo que realizan es suficiente para obtener lo que desean. (9) Establecer metas, solo lo menciona de manera genérica sin dar ejemplos claros. (2)
Preocupaciones de las microempresarias	Mantenerse saludable, piensan que sin salud no podrían seguir trabajando. (10) Preocupaciones familiares, que sus hijos aprovechen el tiempo, cubrir las necesidades de los miembros de la familia. (5) Pagar sus deudas, estar al día en sus pagos para mantener su buen record y poder optar por nuevos préstamos. (14) Seguridad en la vejez; asegurar los ingresos futuros del negocio, aprovechar el tiempo mientras puedan trabajar. (3)	Mantenerse saludable, piensan que sin salud no podrían seguir trabajando. (10) No mencionan el tema. Acceder a préstamos porque es fuente de capital necesario para su negocio, pero no pueden acceder por los retrasos. (4) No mencionan el tema.

Nota: Los números indicados en paréntesis representan el número de participantes que indicaron la respuesta.

4.2.3.1 Características vinculadas al manejo del negocio. En cuanto a la motivación, se encuentra similitud entre ambos grupo, ambas mencionan la necesidad económica y la experiencia previa adquirida como los principales motivos por los cuales decidieron poner su negocio. En cuanto al manejo del negocio hay diferencias marcadas; las buenas son ordenadas registrando sus ingresos y egresos, además conocen el detalle de sus ganancias; mientras que las malas no llevan un orden de sus ingresos y egresos, solo calculan sus ganancias de manera intuitiva. En aspectos importantes para el desarrollo del negocio, las buenas tienen motivación al logro, mientras que las malas no; ambos grupos valoran el buen trato al cliente más que la buena ubicación del negocio como un elemento diferenciador.

Por otro lado, sobre la formalización, ambos grupos tienen poca información sobre el tema; las buenas le dan una mayor importancia al tema por considerarlo necesario para su crecimiento, mientras que en las malas no lo es tanto. En el plano de capacitación para el negocio hay similitudes, ambos grupos consideran que para el desarrollo de sus negocios la experiencia es más importante que la capacitación. Sobre el rol de la familia en el negocio, ambos grupos reciben el apoyo de su familia en el negocio, sobre todo de sus hijos; ninguno de los grupos quiere trabajar con otros familiares en sus negocios por los problemas que esto podría causarles.

Finalmente, sobre la relación entre calidad de vida y negocio, para las buenas el negocio les permitió dar bienestar a su familia sacrificando su disfrute personal, mientras que en las malas el negocio les ha permitido tener independencia respecto a sus parejas; por otro lado para ambos grupos el negocio les permite educar a sus hijos. La Tabla 67 detalla el análisis transversal realizado entre ambos grupos sobre el tema.

Tabla 67

Análisis Transversal: Características Vinculadas al Manejo del Negocio

Componentes	Buenas Pagadoras	Malas Pagadoras
Motivaciones para emprender un negocio propio	La necesidad económica fue la principal motivación; necesidad que afrontaron en su niñez o como producto de tener un hijo sin el apoyo del padre. (8) El lugar de procedencia, porque el hecho de venir de provincia representa dificultades como comenzar de cero o comenzó sin tener nada. (6) El aprendizaje, derivado de la experiencia como dependientes o en los negocios de sus familiares en las que ellos trabajaban. (7)	La totalidad manifestó que su principal motivación fue la necesidad económica, ya que no les alcanzaba para cubrir los gastos familiares. (13) No menciona el tema Aprendizaje derivado de la experiencia en el negocio de familiares en donde ellas apoyaban. (6)
Manejo del negocio	Planifican la inversión de sus ganancias, separan los egresos para saber cuánto es su ganancia total. (10) Tienen orden en sus ingresos y egresos, por lo que conocen la rentabilidad de su negocio. (7) Comparten la responsabilidad con la familia; la apoyan en tareas específicas. (7)	No menciona el tema No llevan un orden de sus ingresos y egresos que les permita conocer el flujo de su negocio, sólo calculan el flujo de su negocio de manera aproximadamente ("visual"). (8). Lleva un orden que no llega a ser exacto ni minucioso (5) Lleva un orden inclusive cuentan con un asesor especialista. (2) Sólo la familia directa participa como apoyo en el negocio. (5)
Aspectos importantes para el desarrollo del negocio	La motivación al logro, es importante el empeño y las ganas de salir adelante. (14) La estrategias de ventas, el buen servicio, el trato amigable, contar con variedad de productos, tener novedades; tienen un impacto positivo en el negocio. (9) No menciona el tema No menciona el tema	Motivación al logro. (1) Se mencionó las estrategias de venta como aspecto importante para el desarrollo del negocio, y más aún la buena atención y la calidad del servicio que se le da al cliente se encuentra por encima de la importancia de las demás estrategias de venta. (10) La experiencia que se tiene en el negocio es considerado como un aspecto importante para el desarrollo del negocio, porque con la experiencia se aprende cada vez más. (3) La buena administración del negocio es importante porque les permite conocer su negocio. (2)
La formalización	Es importante para el crecimiento del negocio; lo relacionan con tener un lugar propio y seguro; además el RUC se requiere para determinadas transacciones. (8) Existe miedo generado por el desconocimiento y porque la volatilidad de sus ingresos podría representar un problema para cumplir sus obligaciones de manera constante. (8) No menciona el tema	Lo relacionan con el RUC, es importante para el crecimiento del negocio y para poder trabajar dentro de la ley, además es necesario en el trato de sus clientes o proveedores. (4) Manifiestan explícitamente que desconocen el tema. (6) Es considerado importante pero no lo aplicarán por el tipo de negocio que tienen, no es necesario para el trato con sus clientes o proveedores. (3)
Estudios, capacitación y actualización.	No consideran importante para el desarrollo de su negocio, más peso dan a la experiencia. (11)	No lo consideran importante para el desarrollo de su negocio y le dan más peso a la experiencia. (10)
Rol de la familia en el negocio	Exigen a sus hijos que les apoyen en el negocio. (8) Su pareja participan en el negocio, pero solo como un apoyo. (4) No quieren trabajar con otros familiares en el negocio. (13)	Exigen a sus hijos que los apoyen en su negocio. (6) Su pareja participa en el negocio y participa de las decisiones del negocio. (5) No quieren trabajar con otros familiares en el negocio. (13)
El negocio y la calidad de vida	El negocio les permitió dar bienestar a su familia, sacrificando su disfrute propio. (11) El negocio le permitió brindar estudios a sus hijos. (9)	El negocio les ha permitido obtener cierta independencia con respecto a sus parejas. (6) El negocio le permitió brindar educación a sus hijos. (8)

Nota: Los números indicados en paréntesis representan el número de participantes que indicaron la respuesta.

4.2.3.2 *Financiamiento de las mujeres microempresarias.* Sobre el significado del préstamo existe una diferencia marcada, a pesar que ambos grupos lo consideran como una ayuda para el negocio, para las buenas tiene una connotación positiva y de responsabilidad; mientras que para las malas es una preocupación y un gasto adicional. Sobre el conocimiento y percepciones sobre las fuentes de financiamiento a la microempresaria hay similitudes, ambos grupos conocen las diferentes fuentes de financiamiento que existe en el mercado para la microempresa.

Con respecto a la percepción que tienen sobre las entidades microfinancieras hay similitudes, ambas las consideran más accesibles y valoran el trato personalizado que estas empresas les brindan a las microempresarias; pero las malas muestran mayor conocimiento sobre las entidades financieras en cuanto a tasas, productos y procedimientos que éstas siguen.

Finalmente, en cuanto a consideraciones que tuvieron para su primer préstamo hay diferencias, las buenas mostraron temor y ser precavidas ante el crédito porque no conocían sobre el tema; mientras que las malas no analizaron las consecuencias del préstamo y lo aceptaron sin mucho reparo. La Tabla 68 detalla el análisis transversal realizado entre ambos grupos sobre el tema.

Tabla 68

Análisis Transversal: Características Vinculadas al Financiamiento

Componentes	Buenas Pagadoras	Malas Pagadoras
Significado del préstamo	Ayuda al crecimiento del negocio, es la única forma de crecer. (9) Es una responsabilidad, pagan puntual para seguir contando con créditos y de mayores montos. (8) Mejora el bienestar de la familia, permiten al negocio cubrir los gastos familiares. (3) No menciona el tema. No menciona el tema.	Ayuda al crecimiento del negocio, es la única forma de crecer. (9) No menciona el tema. No menciona el tema. Es una preocupación porque las entidades financieras les recuerdan el pago. (11) Es un gasto adicional por los gastos que incurren por los retrasos. (4)
Conocimiento y percepción de las entidades que dan préstamos	Microfinancieras; se identifican con el trato directo que estas les brindan. (14) Bancos, son percibidos como entidades lejanas o poco accesibles. (10) Juntas, son usadas como ahorro de sus ganancias. (3) Prestamistas, son utilizados en casos extremos por ser caros y peligrosos. (2)	Microfinancieras, son más accesibles y tienen un trato directo. (10) Bancos, consideran que cobran menos intereses que las financieras. (6) Juntas, forma de ahorro y de préstamos en algunos casos. (5) Prestamistas, lo utilizan a pesar de ser caros y peligrosos. (6)
Percepción sobre las entidades microfinancieras	Son accesibles, tanto en el trato como con la forma de acceder al préstamo. (6) Buen asesoramiento, porque perciben que la información es clara y precisa. (5) Cobran menos intereses que los bancos. (6) No menciona el tema.	Son accesibles y tienen un buen trato, no hay muchas objeciones para obtener el préstamo. (8) Tienen trato personalizado en el asesoramiento. (7) Cobran menos intereses que los bancos. (3) Cobran más intereses que con bancos. (4)
Consideraciones de las microempresarias frente a su primer préstamo	Apoyo de la familia pago de cuotas, aunque solo en casos extremos de no poder cubrir ellas. (2) Opinión de la familia en la decisión del préstamo, consultan a familiares cercanos para que ellos avalen sus créditos por falta de respaldo propio en bienes. (4) Temor de no poder cumplir con los préstamos, no conocían como operan las entidades financieras. (11) No menciona el tema.	El apoyo de la familia para poder pagar los préstamos, en caso contrario no podrán hacerlo. (3) La opinión de la familia al tomar la decisión del primer préstamo. (8) No menciona el tema. No hacen ninguna evaluación acerca de lo que representaría tener un préstamo. (4)
Motivaciones para pagar puntualmente	Ser reconocidas como cumplidoras y poder seguir obteniendo préstamos. (11) Tener acceso a préstamos mayores, mediante un buen historial crediticio. (4) No pagar mayores intereses; saben que pagar con retraso les genera costos adicionales. (4) Evitar el desprestigio de su imagen pública, saben que las entidades financieras tienen métodos de cobranza abusivos y no desean pasar por eso. (2)	No Aplica. No Aplica. No Aplica. No Aplica.
Motivos para el incumplimiento	No Aplica. No Aplica. No Aplica.	Factores familiares y personales, como problemas de salud en ellas o en familiares cercanos. (7) Factores externos; como caída en las ventas, competidores, menos clientes. (5) Factores inesperados como robos o eventos que no pudieron controlar, que afectaron gravemente al negocio. (3)
Estrategia comercial entidades financieras	Se acercan a sus casas o negocios a ofrecerles productos financieros. (11) Llegan a través de amigos o conocidos, quienes son los que los referenciaron. (3) Llamadas y volantes, aunque es poco valorado por ellas. (6)	No Aplica. No Aplica. No Aplica.
Estrategias para cobrar los préstamos de las entidades financieras	No Aplica. No Aplica.	Acciones legales, ellas tuvieron que buscar asesoría legal para que no le quitarán sus propiedades producto de la deuda. (2) Situaciones incómodas, vinculado al método de cobranzas de las instituciones financieras, que consideran abusivas. (6)

Nota: Los números indicados en paréntesis representan el número de participantes que indicaron la respuesta.

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

El presente capítulo contiene las conclusiones, contribuciones, limitaciones y recomendaciones del estudio.

5.1 Conclusiones

Utilizando el método cualitativo, esta exploración ha respondido a las preguntas de investigación: ¿cuáles son las características de la mujer microempresaria buena y mala pagadora de Lima Metropolitana, vinculadas a su expectativa de vida?; ¿cuáles son las características de la mujer microempresaria buena y mala pagadora de Lima Metropolitana, relacionadas al manejo de su negocio?; ¿Cuál es el comportamiento de la mujer microempresaria buena y mala pagadora de Lima Metropolitana, relacionado con el financiamiento para su negocio?; y ¿cuáles son las diferencias y similitudes entre la mujer microempresaria buena y mala pagadora de Lima Metropolitana?

5.1.1 Mujeres microempresarias buenas pagadoras

La investigación detalla las características encontradas en los tres aspectos investigados para las buenas pagadoras.

Características vinculadas a su expectativa de vida. De acuerdo con los resultados obtenidos, las microempresarias buenas pagadoras buscan el bienestar de sus hijos orientado a brindarles comodidades y una educación superior, ya que lo consideran la principal motivación para seguir con su negocio. Son jefas de sus hogares, debido a que son las que más aportan a la economía familiar. Ellas se orientan más a su negocio que al ámbito personal, buscan mejorarlo, por lo que orientan sus recursos económicos a adquirir bienes para su negocio. Ellas relacionan calidad de vida con tener una buena salud, ya que es lo que les permite seguir trabajando. Con respecto a estudios, la mayoría no cuenta con estudios superiores; por otro lado, consideran

importante la capacitación pero no la vienen realizando actualmente y no presentan planes definidos de realizar en un futuro cercano; esto se debe a que dan más importancia a la experiencia adquirida. Ellas han buscado salir adelante debido a las carencias económicas y problemas familiares que tuvieron, moldeando su personalidad como mujeres “luchadoras” ante las dificultades encontradas y que han sabido afrontar. Realizan diversas acciones para alcanzar sus objetivos; entre ellas ahorrar, organizar sus actividades y buscar otros ingresos. Sus preocupaciones actuales están relacionadas principalmente con pagar sus deudas y cuidar su salud.

Características vinculadas al manejo del negocio. De acuerdo con los resultados obtenidos, las microempresarias buenas pagadoras decidieron emprender un negocio motivadas por la necesidad, principalmente económica, que pasaba su familia y también por las costumbres aprendidas de sus padres en sus tierras natales, ya que la mayoría proviene de la sierra del país. Sobre el manejo del negocio, llevan un control de sus ingresos y egresos, además conocen las ganancias que les genera. Por otro lado, presentan una fuerte motivación al logro; la formalización es un aspecto importante para el desarrollo de su negocio, sin embargo, aún se evidencia gran informalidad ya que por falta de información tienen cierto temor. Presentan poca capacitación en temas relacionados con su negocio y dan mayor importancia a la experiencia adquirida. Su familia apoya en el negocio, principalmente sus hijos; prefieren no trabajar con otros familiares (como primos, sobrinos y cuñados), ya que puede ocasionarles conflictos familiares. El negocio les ha permitido mejorar su calidad de vida, brindando mayores comodidades a su familia, principalmente sus hijos.

Características vinculadas al financiamiento. De acuerdo con los resultados obtenidos, el préstamo tiene una connotación positiva para ellas porque resulta beneficioso para sus

negocios, a pesar de ser una responsabilidad. Conocen todas las fuentes que ofrecen crédito a las microempresarias (reguladas y no reguladas); en cuanto a las entidades reguladas, tienen mayor interacción con entidades microfinancieras, a las cuales prefieren porque las consideran más accesibles y de menores tasas de interés en comparación con los bancos. En el momento que obtuvieron su primer préstamo con una entidad financiera, tuvieron temor de no poder cumplir con la obligación, ya que era una experiencia desconocida para ellas; este temor fue disminuyendo a medida que crecía su experiencia crediticia. Ellas no tienen que acercarse a las entidades financieras, ya que son estas las que las contactan de diversas formas. Sus motivaciones a pagar puntualmente responden a su necesidad de cuidar su imagen crediticia en el sistema financiero, que consideran importante para seguir accediendo a créditos y en mayores montos.

5.1.2 Mujeres microempresarias malas pagadoras

La investigación detalla las características encontradas en los tres aspectos investigados para las microempresarias malas pagadoras.

Características vinculadas a su expectativa de vida. De acuerdo con los resultados obtenidos, las microempresarias malas pagadoras buscan disfrutar de mayores comodidades con su familia y brindar educación superior a sus hijos; sin embargo, no tienen un rol preponderante dentro de la familia (no son jefas de hogar ni toman decisiones por sí solas). Priorizan mejorar su negocio y disfrutar de comodidades junto con sus hijos, por lo que orientan sus recursos económicos a estos fines en igual medida. Por otro lado, no cuentan con estudios superiores (en muchos casos no terminaron la secundaria). Decidieron salir adelante a partir de las dificultades económicas que atravesaron y los problemas con sus parejas; sin embargo, son “conformistas” con su situación actual, tanto económica como familiar; no realizan acciones concretas para

alcanzar sus objetivos, solo se limitan a continuar haciendo lo mismo. Su preocupación principal está orientada a contar con buena salud.

Características vinculadas al manejo del negocio. De acuerdo con los resultados obtenidos, las microempresarias malas pagadoras decidieron emprender sus negocios debido a las necesidades económicas que afligían a su familia. No muestran un comportamiento marcado en cuanto al manejo de sus negocios, aunque si llevan un control simple de sus ingresos y egresos; por otro lado, consideran importante tener una estrategia de venta (sobretudo ofrecer menor precio) para el desarrollo de sus negocios. Existe gran desinformación sobre la formalidad, por lo que no tienen claro los beneficios para sus negocios; presentan negocios altamente informales. Muestran poca capacitación en temas relacionados a sus negocios, dan mayor importancia a la experiencia adquirida. Reciben poco apoyo de su pareja y en algunos casos las apoyan sus hijos; pero no desean trabajar con otros familiares ya que les genera conflictos. El negocio les ha permitido brindar comodidades a su familia, sobre todo a sus hijos, y buscar independencia económica de sus parejas.

Características vinculadas al financiamiento. De acuerdo a los resultados obtenidos; el préstamo actualmente tiene una connotación negativa para ellas, debido a las consecuencias originadas por el incumplimiento con sus obligaciones crediticias. Conocen todas las fuentes que ofrecen crédito a las microempresarias (reguladas y no reguladas); en cuanto a las entidades reguladas, tienen mayor interacción con entidades microfinancieras. Muestran gran conocimiento sobre las entidades financieras (tasas, procedimientos, productos entre otros temas), debido a su incumplimiento de pago en sus créditos. Cuando obtuvieron su primer préstamo, con una entidad financiera, no analizaron su capacidad de pago debido a que actuaron de forma emocional para

tomar esta decisión; por otro lado, relacionan su incumplimiento de pago a factores externos a ellas y que no pudieron evitar.

5.1.3 Análisis transversal entre los grupos

De los resultados obtenidos, existen similitudes y diferencias marcadas entre ambos grupos; los cuales están agrupados en los tres aspectos analizados en la investigación.

Características vinculadas a las expectativas de vida. Ambos grupos presentan similitudes en los siguientes aspectos:

1. La principal motivación es buscar la superación de sus hijos, tangibilizado en ofrecerles la educación a la que ellas no accedieron
2. Buscan el bienestar de su familia y en especial de sus hijos orientados a brindarles educación superior.
3. Sus expectativas de vida están relacionadas con sus negocios.
4. Buscan comodidades más allá de las que cubran sus necesidades básicas para ellas y sus familias.
5. No cuentan con estudios superiores, pero lo consideran importante.
6. Los desencadenantes para convertirse en microempresarias son las carencias económicas y los problemas familiares que han sufrido.
7. Muestran gran preocupación por mantenerse saludable.

Las diferencias marcadas que existen entre ambos grupos son:

1. Las buenas ocupan el rol de jefas de hogar mientras que las malas comparten las decisiones con sus parejas y no suelen tomar decisiones por sí solas.
2. Las buenas se orientan a mejorar su negocio, las malas dan prioridad al negocio y a su bienestar personal.

3. Las buenas relacionan calidad de vida con tener buena salud, lo que no se observa en las malas.
4. A pesar que ambos grupos consideran que estudiar es importante, sobre todo la capacitación; las buenas lo orientan a mejorar su negocio y las malas lo orientan principalmente a temas no relacionados a su negocio.
5. Las buenas orientan sus acciones a hacer crecer sus negocios y las malas solo se limitan a mantenerlo.
6. Una motivación para seguir siendo microempresarias en el caso de las buenas, es conseguir su independencia económica mientras que en las malas es la necesidad económica.
7. Las buenas son luchadoras, proactivas y progresistas; mientras que las malas son conformistas y seguidoras.
8. Las buenas son organizadas, ahorran y buscan otros ingresos; mientras que las malas se limitan a hacer sólo lo necesario para el mantenimiento de sus negocios.

Características vinculadas al manejo del negocio. Ambos grupos presentan similitudes en los siguientes aspectos:

1. La motivación para emprender un negocio es la necesidad económica.
2. Ambos grupos poseen experiencia previa a su negocio, adquirida en antiguos trabajos o con familiares.
3. Para el desarrollo del negocio, valoran el buen trato al cliente, como un elemento diferenciador, más que la buena ubicación del negocio.
4. Tienen poca información sobre la formalización y son informales en sus negocios.

5. Consideran que para el desarrollo de sus negocios, la experiencia es más importante que la capacitación.
6. Reciben el apoyo de su familia en el negocio, sobre todo de sus hijos; sin embargo no desean trabajar con otros familiares en sus negocios.
7. El negocio les ha permitido brindar educación a sus hijos.

Las diferencias marcadas que existen entre ambos grupos son:

1. Las buenas son ordenadas en el registro de los ingresos y egresos de sus negocios, sin embargo esta característica no se observa en el grupo de las malas.
2. Las buenas conocen sus ganancias al detalle mientras que las malas solo calculan su ganancia de manera intuitiva.
3. Las buenas presentan interés en el crecimiento de su negocio, mientras que las malas no.
4. Las buenas dan mayor importancia a la formalización, por considerarlo necesario para su crecimiento.
5. En las malas se observa disfrute personal de los beneficios del negocio, mientras que en las buenas esto es casi nulo.

Características vinculadas al financiamiento. Ambos grupos presentan similitudes en los siguientes aspectos:

1. Consideran al préstamo como una ayuda para el negocio.
2. Conocen las diferentes fuentes de financiamiento que existe en el mercado para la microempresa.
3. Consideran que las entidades microfinancieras son más accesibles, además valoran el trato personalizado que éstas brindan.

Las diferencias marcadas que existen entre ambos grupos son:

1. En las buenas el préstamo tiene una connotación positiva y de responsabilidad, mientras que las malas lo consideran como una preocupación y un gasto adicional.
2. Las malas muestran mayor conocimiento sobre las entidades financieras que las buenas.
3. Las buenas son más cautas y analizan la decisión de obtener un crédito, mientras que las malas son más emocionales y analizan poco estas decisiones.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Recomendaciones prácticas

Considerando los resultados obtenidos en esta investigación, se presentan las siguientes recomendaciones prácticas dirigidas estrictamente al proceso de evaluación crediticia de las entidades financieras orientadas a la microempresa en Lima Metropolitana.

1. Se recomienda incluir una encuesta dentro del proceso crediticio de otorgamiento de crédito a las microempresarias, las preguntas planteadas en la encuesta deben buscar identificar en clientes de la entidad financiera, las características más relevantes y diferenciadoras encontradas en la investigación; con la finalidad de que estas características puedan ser validadas por la misma entidad financiera y usadas como filtros o variables dentro de un Scoring de nivel de riesgo. Este uso dependerá de los objetivos de la entidad financiera y será adecuado por esta dentro de su propio flujo de procesos de evaluación crediticia.
2. En un primer momento estas características diferenciadoras no influirán ni tendrán injerencia dentro del proceso actual, es decir, será solo de carácter informativo y se utilizará solo para recolectar información adicional de la microempresaria creando

- una data histórica de las clientas de la entidad financiera, que podrá ser usada después de un periodo de desempeño de al menos un año, después del cual se podrán relacionar estas características con el nivel de riesgo que representó la clienta de acuerdo con el desempeño mostrado.
3. La encuesta tendrá como beneficio mejorar las condiciones crediticias otorgadas, tales como menores tasas, mayores líneas y menor cobertura de garantía a las mujeres microempresarias de Lima Metropolitana en las diversas entidades financieras que otorgan crédito a este segmento. El piloto de la encuesta deberá considerar un desempeño de al menos un año, periodo en el cual se realizará el seguimiento a las clientas a quienes se les ha aplicado la encuesta para poder medir su comportamiento de pago. Además, este periodo es el plazo mínimo para poder medir la madurez de una cartera. Luego del año, se revisarán los resultados del piloto y la entidad financiera podrá analizar la manera de aplicación de esta encuesta sobre toda su cartera. Con los resultados del piloto se podrá analizar la validez y factibilidad de la aplicación de la encuesta o se determinará si es necesario realizar cambios a las preguntas. La vigencia de la encuesta como tal será analizada a través de los resultados obtenidos del seguimiento de la calidad de cartera, ya que es importante considerar que este segmento se encuentra en proceso de bancarización que lo convierte en un segmento de población cambiante.
 4. Se recomienda que la entidad financiera incluya esta encuesta adicional a un grupo de tamaño representativo dentro de su cartera de clientas microempresarias para que los resultados obtenidos puedan ser extrapolados sobre su potencial futura cartera de clientas de este segmento. En el caso de que esta encuesta no pueda ser efectuada a

todas las clientas microempresarias que presentan una solicitud de crédito negocio por el costo que este ejercicio generaría, deberá aplicarse a un piloto cuyo diseño abarque los diferentes perfiles de la cartera de microempresarias de la entidad financiera, de manera tal que se garantice la heterogeneidad de las clientas que conformarían la muestra del piloto, en aspectos tales como: (a) la edad, (b) estado civil, (c) lugar de domicilio, (d) giro del negocio, (e) zona de ubicación del negocio, (f) nivel de endeudamiento en créditos a la microempresa y (g) nivel socioeconómico.

5. La encuesta incluirá preguntas sobre las características diferenciadoras encontradas en la investigación y que serán agrupados en seis factores. Estos factores están relacionados con el nivel de riesgo y son: (a) factor orden: este factor muestra el nivel de orden con el que se lleva las cuentas del negocio, debe recoger el conocimiento del detalle de sus ingresos y egresos y de las ganancias de manera precisa; (b) factor conformismo: este factor debe recoger el nivel de esfuerzo que realizan para mejorar su negocio; (c) factor dedicación exclusiva al negocio: en este factor se debe reflejar en qué grado o nivel todos los aspectos de su vida están relacionados con sus negocios; (d) factor de disfrute de vida personal: este factor debe mostrar en qué medida la microempresaria realiza acciones vinculadas al disfrute de su vida personal; (e) factor de racionalidad de sus acciones: este factor muestra el grado de análisis realizado sobre las consecuencias de sus decisiones, analizar si muestra una conducta responsable respecto a sus obligaciones; y (f) factor de dependencia: este factor muestra el grado de independencia con la que toman las decisiones del negocio y del hogar.

6. Dada la importancia del contacto entre cliente y evaluador o personal de créditos en la evaluación crediticia de las microempresarias, se recomienda el uso de la encuesta dentro del proceso de admisión de créditos, específicamente durante la visita de campo ya sea al domicilio o negocio, la misma que podrá ser llenada por el mismo analista por su experiencia y trato que tuvo con el cliente. Es importante reconocer que las fuentes de información son diversas y que si a través de la visita personal se puede corroborar la idea de las posibles características de la solicitante, también sería un aplicativo válido por parte del analista.
7. Contar con información adicional de la población de mujeres microempresarias con acceso al crédito, dado el bajo nivel de bancarización que hay, generaría obtención de valiosa información que deberá ser coordinada con el área de políticas y de personal para que se incluya esta encuesta dentro de la documentación requerida, dándoles a conocer que esta es una información adicional que no afectará la decisión de aprobación o denegación de las operaciones. El control del piloto deberá ser coordinado con el área de seguimiento de portafolio, la que deberá encargarse del ingreso del requerimiento para su futura determinación de calidad de cartera.
8. La encuesta deberá aplicarse a mujeres microempresarias, tanto clientas nuevas como recurrentes de la entidad financiera, sin distinción, ya que tiene validez para ambos grupos, aunque se recomienda un uso diferente para cada uno. En el caso de las clientas recurrentes, se recomienda su aplicación para mejorar las condiciones crediticias otorgadas; en el caso de las clientas nuevas, se recomienda su aplicación como motivo de rechazo en caso de que no cumplan con un puntaje mínimo luego de haberse analizado los resultados de los pilotos.

En cuanto al proceso de cobranza, se han encontrado dos subgrupos dentro de las malas pagadoras. Existe un subgrupo que, si bien presenta problemas de pago, quiere mejorar su situación comercial y cumplir con sus obligaciones, pero encuentran dificultades en las políticas de cobranza de las entidades financieras. En ese sentido, las entidades financieras deben buscar flexibilizar su política de recuperación, principalmente su canal de comunicación hacia ellas para incrementar sus recuperaciones, ya que se observa que no existe un solo grupo definido en la mala pagadora.

5.2.2 Recomendaciones para futuras investigaciones

Sobre la base de los resultados y limitaciones del estudio, existen cuatro áreas para investigaciones futuras sobre las características de las mujeres microempresarias de Lima Metropolitana:

1. Los resultados del presente estudio podrían expandirse a una fase cuantitativa que permita generalizar los resultados a la población de mujeres microempresarias con acceso al crédito de toda Lima Metropolitana, la misma que se podría replicar en otras ciudades del país en forma de pilotos considerando el nivel de riesgo de cada plaza a investigar.
2. Considerando la importancia de la mujer microempresaria para las instituciones microfinancieras, debería profundizarse el estudio de las diferencias y similitudes de ambos grupos a nivel de análisis de posibles variables que puedan aportar como base para futuros modelos de estudio para este sector.
3. La presente investigación podría ser usada como un estudio exploratorio base para hallar posibles variables que puedan ser usadas en la construcción de un indicador de éxito para las microempresarias; que relacione dicho éxito con una buena gestión del

negocio y que podría ser medido a través de variables como crecimiento en ventas, aumento de capital, incremento de activos fijos, el cumplimiento de pago de sus obligaciones crediticias, entre otros.

4. Finalmente, sería necesario realizar un estudio similar para los hombres microempresarios con acceso al crédito, para poder compararlo con las mujeres microempresarias con acceso al crédito. La finalidad es analizar la diferencia en el comportamiento por género, con el fin de establecer políticas crediticias diferenciadas por género, si se encontraran diferencias entre ambos grupos.



Referencias

- Aguilar, G. A. & Camargo, G. C. (2003). *Análisis de la morosidad de las instituciones microfinancieras en el Perú*. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
- Ahmad, N. & Seymuor, R. (2008). Defining entrepreneurial activity: Definitions supporting frameworks for data collection. *OECD Statistics Working Paper*, 7-14. doi: 1090372
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales, E., Galarza, F & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. COFIDE y CEPES. Serie: Análisis Económico, 20. Recuperado de <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/>
- Anderson, R. (2007). *The credit scoring toolkit: Theory and practice for retail credit risk management and decision automation*. New York, NY: Oxford University Press.
- Arellano, R., & Burgos, D. (2010). *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, de los Quispe...* Lima, Perú: Empresa Periodística Nacional.
- Armendáriz, B. & Morduch, J. (2005). *The economics of microfinance*. Cambridge, MA: MIT Press. Recuperado de <http://www.microcredito.com.pt/#conteudos/home.htm>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados [APEIM]. (1999). *La investigación cualitativa mediante la técnica de focus groups. Lineamientos básicos*. Lima, Perú: APEIM.
- Bancarización de microempresas podría aumentar de 33% a 40% en el 2013, según Asbanc. (2010, 4 de noviembre). *Andina*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?id=tGcUIRUs0QQ>
- Brachfield, P. (2010). *La nueva legislación contra la morosidad descodificada: Reclamación de deudas y gestión de impagos*. Barcelona, España: Profit Editorial.

- Bruhn, M. (2009). Female-owned firms in Latin America. *Policy Research Working Papers*, (1)1, 1-28. DOI: WPS5122
- Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa [COPEME]. (2012, diciembre). *Reporte financiero de instituciones de microfinanzas*. Recuperado de <http://www.copeme.org.pe>
- Cortés, A., Lara, J., & Rayo, S. (2011, 22 de setiembre). El proceso de concesión del microcrédito como estrategia empírica de los modelos de credit scoring en microfinanzas. Trabajo presentado en el XVI Congreso AECA, Granada. Recuperado de <http://www.aeca.es/>
- D’Espallier, B., Guérin, I. & Mersland, R. (2011). Women and repayment in microfinance: A global analysis. *World Development*, 39(5), 758-772.
doi:10.1016/j.worlddev.2010.10.008
- Development Assistance Committee Network on Gender Equality [GENDERNET]. (2011). *Women’s Economic Empowerment*. Recuperado de <http://www.oecd.org/>
- De la Mora, L. (2010). La equidad de género, un gran negocio. En A. Leone (Ed.). *PYMES como factor de integración: 35 años de esfuerzo continuo del SELA* (pp. 37-66). Barquisimeto, Venezuela: Editorial Horizonte. Recuperado de <http://iberpyme.sela.org/>
- Espino, A. (2005). Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género. *Unidad de Mujer y Desarrollo (CEPAL)*, Serie 77. Recuperado de <http://www.eclac.org/>
- García, F. & Díaz, Y. (2011, abril). Los microcréditos como herramienta de desarrollo: Revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana. *CIRIEC- España, Revista Económica Pública y Social y Cooperativa*, 70, 101-126. Recuperado de:

- <http://www.ciriec-revistaeconomia.es/>
- García, J. & León, M. (2002). Microenterprise development. *Regional Technical Assistance Workshop*. Recuperado de <http://portal.hud.gov/hudportal/HUD>
- Gedeon, S. (2010). What is entrepreneurship? *Entrepreneurial Practice Review*, 1(3), 19-21. Recuperado de <http://www.entryerson.com/epr/index.php/jep/article/view/60>
- Gibbons, D. S. & Kasim, S. (1990). *Banking on the rural poor in Peninsular Malaysia*. Kuala Lumpur, Malaysia: AIM.
- Greenbaum, T. L. (1998). *The handbook for focus group research* (2nd ed.). London, England: Thousand Oaks.
- Heller, L. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y El Caribe: Realidades, obstáculos y desafíos. *División de Asunto de Género (CEPAL)*, Serie 93. Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/>
- Hossain, M. (1988). *Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*. Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- Hulme, D. (1991). Field reports. The Malawi Mundi fund: Daughter of Grameen. *Journal of International Development*, 3(3), 427-431. Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/>
- Instituto de la Microempresa (2013, 4 de abril). El 93% de mujeres peruanas emprendedoras tiene ventas al mes menores de S/. 5,000. *Gestión*. Recuperado de http://gestion.pe/noticias-de-instituto-microempresa-17334?href=nota_tag
- Juan, S., & Roussos, A. (2010). *El focus group como técnica de investigación cualitativa*. Documento de trabajo N° 256. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Belgrano. Recuperado de: <http://www.ub.edu.ar/>
- Kanashiro, A & Mayumi, O. (2010, octubre). Promujer Perú. *The Rating Agency for*

- Microfinance*. Recuperado de <http://www.microrate.com/>
- Kevane, M. & Wydick, B. (2001). Microenterprise lending to female entrepreneurs: Sacrificing economic growth for poverty alleviation? *World Development*, 29(7), 1225-1236.
- Recuperado de <http://www.usfca.edu/>
- Krueger, R. & Casey, M. (2000). *Focus group: A practical guide for applied research*. (3rd ed.). California, CA: Sage.
- Lara, J., Rodríguez, M., & Rayo, S. (2012). Un caso empírico en la evaluación del riesgo de crédito de una institución de microfinanzas peruana. *Contabilidad y Negocios*, 6(11), 21-30. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/download/440/433>.
- León, J. (2010, December). Mujeres peruanas y microempresas. *The Canadian Foundation for the Americas [FOCAL]*. Recuperado de <http://www.focal.ca/es/publications/focalpoint/367-december-2010-janina-v-leon-sp>
- León, J. C. & Jopen, G. S. (2011). Heterogeneidad del microcrédito en el sector financiero regulado peruano. En J. M. Iguñiz & J. V. León (Eds.). *Desigualdad distributiva en el Perú: Dimensiones* (pp. 291 -320). Lima, Perú: Fondo Editorial PUCP.
- Ley 28015. Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Congreso de la República del Perú (2003).
- Litosseliti, L. (2003). *Using focus groups in research*. London, England: Continuum.
- Matute, G.; Bohorquez, K.; Carbajal, L.; Díaz, C.; Espinoza, A & Jiménez, C. (2008). *Segmentación psicográfica de la pequeña y microempresa*. Lima, Perú: Universidad ESAN. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/>

- McCarter, E. (2006). Women and microfinance: Why we should do more. *6 U. Md. L.J. Race, Religion, Gender & Class* (353). Recuperado de <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/margin6&div=23&id=&page=>
- Microfinance Information Exchange. (2009, December). Introduction to the peer groups and tables. *Micro Banking Bulletin* (Issue 19). Recuperado de <http://www.themix.org/>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2009). *Mujer en el mercado laboral peruano: 2009*. Recuperado de <http://www.mintra.gob.pe/>
- Mujeres lideran 60% de microempresas en Perú frente a 30% de hace diez años, afirma Crediscotia. (2011, 19 de junio). *Andina*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?id=P0e/d942ozw>
- Murrugarra, E. & Ebentreich, A. (1999, diciembre). Determinantes de morosidad en entidades de microfinanzas: Evidencia de las EDPYMES. *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Documentos de Trabajo*. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/>
- Pait, S. (2009, marzo). El sector de las microfinancieras en el Perú: Oportunidades, retos y estrategias de empoderamiento desde una perspectiva de género. *Programa WEMAN*. Recuperado de <http://www.microfinanzas.org/>
- Pedroza, P. (2010, octubre). *Microfinanzas en América Latina y El Caribe: El sector en cifras*. Washington, DC: Fondo Multilateral de Inversiones (BID). Recuperado de http://asba-supervision.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=689&Itemid=6&lang=es.
- Portocarrero, F., Trivelli, C. & Alvarado, J. (2002). *Microcrédito en el Perú: Quiénes piden,*

- quiénes dan*. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
- Powers, J. & Magnoni, B. (2010, abril). *Dueña de tu propia empresa: Identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y El Caribe*. Washington, DC: Fondo Multilateral de Inversiones (BID).
- Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35328339>
- Programa de Promoción de Equidad de Género [GTZ], Banco Interamericano de Desarrollo [BID] & Banco Mundial [BM]. (2010). *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y El Caribe*. Recuperado de <http://www.worldbank.org/>
- Rayo, S., Lara, J. & Camino, D. (2010). Un modelo de credit scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 15(28), 89-124. Recuperado de <http://www.scielo.org.pe/>
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la lengua española*. (22a ed.). Recuperado de <http://www.rae.es>
- Resolución S.B.S N° 11356-2008. Nuevo reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (2008).
- Rhodes, C. (2012, December 19). *Small businesses and the UK economy*. Recuperado de <http://www.parliament.uk/>
- Ridde, V., Queuille, L., Kafando, Y., & Robert, E. (2012). Transversal analysis of public policies on user fees exemptions in six West African countries. *BMC Health Services Research* 2012, 12:409. Recuperado de www.biomedcentral.com/1472-6963/12/409
- Schreiner, M. (1999, October). *Un modelo de calificación del riesgo de morosidad para los*

- créditos de una organización de microfinanzas en Bolivia*. Recuperado de <http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/>
- Serida, J., Nakamatsu, K. & Uehara, L. (2010). *Global entrepreneurship monitor: Perú 2009*. Lima, Perú: Universidad ESAN. Recuperado de <http://www.proviasnac.gob.pe/>
- Serida, J., Morales, O. & Nakamatsu, K. (2012). *Global entrepreneurship monitor: Perú 2010*. Lima, Perú: Universidad ESAN. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/>
- Stewart, D., Shamdasani, P., & Rook, D. (2007). *Focus groups: Theory and practice* (2nd ed.). London, England: Thousand Oaks.
- Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones [SBS]. (2012). *Estadísticas sobre el Sistema Financiero*. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=148.
- Todd, H. (1996). *Women at the center: Grameen Bank borrowers after one decade*. Boulder, CO: Westview Press.
- Toledo, E. (2009). Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia. *Contabilidad y Negocio*, 4(8), 23-32. Recuperado de <http://www.revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/download/933/901>
- Veeramani, P., Selvaraju, D., & Ajithkumar, D. (2009). Women empowerment through micro entrepreneurship. *A sociological Review. Indigenous Practices in Entrepreneurship*, 5(2), 84-96. Recuperado de: <http://www.asiaentrepreneurshipjournal.com/>
- Zárraga, L., Molina, V., & Corona, E. (2013). Estudio de caso: Análisis de la aplicación de la segmentación de mercado como estrategia para las pequeñas empresas. *Revista Internacional de Administración & Finanzas*, 6(5), 109-119. Recuperado de:

<http://ssrn.com/abstract=2158891>

Zevallos, E. (2003, abril). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista CEPAL*. Serie 79, 53-70. Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/>



**Apéndice A: Colocaciones y Morosidad de los Créditos a la Microempresa en las
Instituciones Financieras Supervisadas por la SBS**

Tabla A1

Créditos Directos por Tipo de Deudor al 31 de Diciembre de 2012 (En Miles de Nuevos Soles)

Tipo de deudores	EDPYMES	CRAC	CMAC	Financieras	Banca Múltiple	Total
Corporativos	0	14,467	29,878	21,155	26,094,469	26,159,968
Grandes Empresas	0	11,768	22,023	111,834	25,186,236	25,331,860
Medianas Empresas	18,447	177,671	982,240	398,965	27,366,370	28,943,693
Pequeñas Empresas	332,920	768,435	4,517,447	2,436,492	12,999,248	21,054,542
Microempresas	392,546	757,994	2,843,637	2,495,188	2,559,500	9,048,865
Consumo	221,944	229,205	2,280,256	2,720,312	26,354,785	31,806,502
Hipotecarios para Vivienda	86,365	102,590	592,934	74,715	23,604,705	24,461,308
Total	1,052,222	2,062,130	11,268,415	8,258,660	144,165,311	166,806,739
Partic. Microempresa	37.31%	36.76%	25.24%	30.21%	1.78%	5.42%

Tabla A2

Créditos Directos por Departamento al 31 de Diciembre de 2012 (En Miles de Nuevos Soles)

Departamento	EDPYMES	CRAC	CMAC	Financieras	Banca Múltiple	Total
Amazonas	10,985	11,122	156,248	997	88,191	267,543
Ancash	6,428	73,916	264,760	238,926	1,516,424	2,100,454
Apurímac	-	55,910	251,557	40,003	82,496	429,966
Arequipa	138,349	178,347	1,274,982	685,493	4,216,532	6,493,703
Ayacucho	513	47,576	169,206	96,632	350,417	664,342
Cajamarca	16,846	120,225	404,924	235,889	1,182,914	1,960,798
Callao	7,584	-	37,862	129,328	3,894,066	4,068,840
Cusco	40,440	234,072	863,881	212,226	1,408,077	2,758,696
Huancavelica	-	4,587	74,381	31,656	27,237	137,861
Huánuco	16,224	5,070	233,620	151,092	517,302	923,308
Ica	4,539	257,085	391,941	186,885	2,011,819	2,852,269
Junín	88,838	5,515	615,111	537,950	1,874,176	3,121,590
La Libertad	74,198	163,422	557,509	344,023	4,523,188	5,662,340
Lambayeque	81,641	65,049	453,071	249,002	2,881,417	3,730,180
Lima provincias	3,683	72,148	450,429	193,198	17,426,648	18,146,106
Lima Metropolitana	241,100	430,536	1,513,488	3,564,639	91,779,033	97,528,796
Loreto	4,333	7,713	209,871	52,635	1,128,035	1,402,588
Madre de Dios	-	4,775	292,840	25,874	130,555	454,044
Moquegua	5,365	20,951	189,472	27,995	309,239	553,023
Pasco	1,857	-	69,515	58,702	215,200	345,273
Piura	103,514	53,340	1,040,342	406,824	3,163,323	4,767,344
Puno	173,897	113,192	671,856	403,611	893,013	2,255,568
San Martín	8,787	31,031	309,678	137,065	1,248,562	1,735,123
Tacna	13,842	58,131	402,453	95,532	883,857	1,453,815
Tumbes	4,189	13,371	206,653	49,012	294,893	568,117
Ucayali	5,072	35,047	162,766	103,470	761,367	1,067,721
Sucursales en el Exterior	-	-	-	-	1,357,331	1,357,331
Total	1,052,222	2,062,130	11,268,415	8,258,660	144,165,311	166,806,739
Partic. Lima Metropolitana	22.91%	20.88%	13.43%	43.16%	63.66%	58.47%

Tabla A3

Numero de Deudores por Tipo de Crédito al 31 de Diciembre de 2012 (En Miles de Nuevos Soles)

Tipo de deudores	EDPYMES	CRAC	CMAC	Financieras	Banca Múltiple	Total
Corporativos	0	4	9	22	557	592
Grandes Empresas	0	8	16	152	1,938	2,114
Medianas Empresas	164	442	2,607	2,052	21,064	26,329
Pequeñas Empresas	20,829	33,616	131,576	98,160	201,811	485,992
Microempresas	118,301	199,890	541,633	596,039	445,171	1,901,034
Consumo	112,092	42,204	388,296	1,071,333	2,890,755	4,504,680
Hipotecarios para Vivienda	1,226	2,941	10,482	2,763	170,198	187,610
Total	247,615	277,379	1,050,594	1,686,869	3,471,574	6,734,031
Partic. Microempresa	47.8%	72.1%	51.6%	35.3%	12.8%	28.2%

Tabla A4

Morosidad por Tipo de Deudor al 31 de Diciembre de 2012 (En Porcentajes)

Tipo de deudores	EDPYMES	CRAC	CMAC	Financieras	Banca Múltiple	Total
Deudores	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.01%
Grandes Empresas	0.00%	0.00%	6.20%	1.30%	0.39%	0.40%
Medianas Empresas	2.07%	4.05%	5.07%	3.19%	2.50%	2.60%
Pequeñas Empresas	6.81%	6.50%	6.93%	5.48%	5.34%	5.76%
Microempresas	4.56%	5.54%	5.57%	4.34%	2.69%	4.37%
Consumo	3.88%	4.27%	2.45%	4.05%	2.98%	3.05%
Hipotecarios para Vivienda	1.03%	0.92%	0.94%	2.65%	0.82%	0.83%
Total	4.79%	5.32%	5.18%	4.46%	1.75%	2.18%

**Apéndice B: Instituciones Supervisadas y No Supervisadas que Otorgan Crédito a la
Microempresa**

Tabla B1

Entidades Financieras Supervisadas por la SBS, que ofrecen crédito a la microempresa

Banca	Financieras	Cajas Municipales (CMAC)	Cajas Rurales (CRAC)	Edpymes
1 Mibanco	1 Confianza	1 Arequipa	1 Cajamarca	1 Acceso Crediticio
2 Financiero	2 Crear	2 Cusco	2 Chavín	2 Alternativa
3 BCP	3 Crediscotia	3 Del Santa	3 Credinka	3 Credijet
4 Scotiabank	4 Edyficar	4 Huancayo	4 Libertadores de Ayacucho	4 Credivisión
5 Interbank	5 Efectiva	5 Ica	5 Los Andes	5 Inversiones La Cruz
	6 Proempresa	6 Lima	6 Nuestra Gente	6 MiCasita
	7 TFC	7 Maynas	7 Prymera	7 Nueva Visión
	8 Universal	8 Paita	8 Señor de Luren	8 Pro Negocios
		9 Pisco	9 Sipán	9 Raíz
		10 Piura	10 Incasur	10 Solidaridad
		11 Sullana		
		12 Tacna		
		13 Trujillo		

Nota. Se consideran a todas las entidades financieras que cuenten con al menos un producto dirigido a la microempresa, sean o no especializadas en microfinanzas.

Tabla B2

Entidades financieras no supervisadas por la SBS, que ofrecen crédito a la microempresa

ONGs		COOPERATIVAS	
1	ADEA Andahuaylas	1	Santo Cristo de Bagazán
2	ADRA Perú	2	Santa María Magdalena
3	Alternativa	3	Santo Domingo de Guzmán
4	AMA	4	San Martín de Porres
5	Arariwa	5	San Cristobal de Huamanga
6	ASIDME	6	Tocache
7	Edaprospo	7	León XIII
8	Finca	8	Los Andes Cotarusi Aymaraes
9	Fondesurco	9	San Pedro 116
10	Fovida	10	Tumán
11	IDER César Vallejo	11	Huancavelica
12	Idespa	12	Santa Catalina
13	IDESI Grau	13	San Isidro de Huaral
14	Manuela Ramos	14	San José Cartavio
15	Mentors Perú	15	La Florida – Crediflorida
16	Mide		
17	Prisma		
18	Promujer		
19	Micredit		

Nota. Tomado de Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa – COPEME.

Apéndice C: Obstáculos al Emprendimiento en America Latina

Tabla C1

Obstáculos al emprendimiento y expansión de la pequeña y microempresa

	Afectan a hombres y mujeres	Afectan desproporcionadamente a mujeres	Afectan principalmente a mujeres
Clima para hacer negocios	Falta de Información sobre registro y permisos Procedimientos complejos y a veces impuestos excesivos Ley laboral engorrosa	Exposición a corrupción a través de regulaciones excesivas	La ley exige que el marido apruebe las operaciones comerciales y las transacciones con bienes personales (Chile)
Habilidades individuales y capital Humano	Diferencia en destrezas empresariales Falta de cursos y capacitación de buena calidad	Las empresarias tienen capital humano más bajo (en algunos países) Falta capacitación de calidad y cursos pertinentes.	
Acumulación de activos, uso de garantías y financiamiento	Acumulación insuficiente de activos Problemas con el registro de tierras y bienes raíces y con títulos de dominio Sistemas financieros incipientes Falta de productos financieros para Pyme	Uso de garantías Problemas con el registro de tierras bienes raíces y con los títulos de dominio Falta de productos financieros para Pyme	En algunos países sigue dominando un sistema donde solo los maridos y padres son dueños de los activos (tierra y bienes raíces) La mujer acumula activos de menor valor de mercado La sede del negocio es la casa
Asignación de tareas al interior de la familia y roles de género		Concentración en sectores y ocupaciones según el género	Responsabilidad por el cuidado de los niños (cuidado de ancianos y enfermos) La sede del negocio es la casa
Otros factores sociales	Acceso a redes limitadas por clase social	Acceso a redes limitadas por clase social	

Nota. Adaptado de “Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y El Caribe” por Programa de Promoción de Equidad de Género [GTZ], Banco Interamericano de Desarrollo [BID] & Banco Mundial, 2010. . Recuperado de http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/840442-1260809819258/Libro_Mujeres_Empresarias.pdf.

Apéndice D: Distribución de la PEA Ocupada por Sexo

Tabla D1

Perú: Distribución de PEA ocupada por sexo, según categoría ocupacional, 2005 – 2012

(Porcentaje)

Categoría ocupacional	Empl eador	Emplea do privado	Emplead o público	Obrero privado	Obre ro públi co	Indepe ndiente	Trabajador familiar no remunerado	Trabaja dor del hogar	Practica nte, otro, n.e.o.c.	Total relativo	PEA Ocupada	
2005	Hombre	7.2	13.1	6.5	25.3	1.2	35.9	9.9	0.4	0.5	100	7,483,229
	Mujer	3.0	12.5	7.0	7.8	0.5	33.9	27.0	8.0	0.4	100	5,637,214
	Total	5.4	12.9	6.7	17.8	0.9	35.0	17.3	3.7	0.4	100	13,120,442
2006	Hombre	7.2	14.1	6.6	25.8	1.3	34.4	9.8	0.4	0.4	100	7,775,759
	Mujer	3.0	13.7	7.3	7.2	0.5	33.2	26.3	8.6	0.3	100	5,907,234
	Total	5.4	13.9	6.9	17.8	0.9	33.9	16.9	3.9	0.3	100	13,682,993
2007	Hombre	7.7	14.1	7.6	26.0	1.1	34.5	8.3	0.4	0.3	100	7,989,927
	Mujer	3.3	14.7	7.8	7.9	0.5	35.2	22.4	7.8	0.4	100	6,207,224
	Total	5.8	14.4	7.7	18.1	0.9	34.8	14.5	3.6	0.3	100	14,197,152
2008	Hombre	7.6	14.6	7.2	26.1	1.4	34.3	8.0	0.3	0.4	100	8,149,890
	Mujer	2.9	15.9	7.6	8.0	0.6	36.1	21.3	7.2	0.4	100	6,309,298
	Total	5.6	15.2	7.4	18.2	1.0	35.1	13.8	3.3	0.4	100	14,459,187
2009	Hombre	7.5	14.6	7.2	26.6	1.8	33.9	7.7	0.3	0.3	100	8,269,566
	Mujer	3.1	16.2	7.7	8.0	0.6	35.8	21.3	7.0	0.2	100	6,488,118
	Total	5.6	15.3	7.4	18.5	1.3	34.7	13.7	3.2	0.3	100	14,757,684
2010	Hombre	7.9	14.3	6.7	27.3	1.9	34.2	7.3	0.3	0.2	100	8,425,814
	Mujer	3.2	15.9	7.5	9.0	0.8	36.4	19.9	6.8	0.4	100	6,664,057
	Total	5.8	15.0	7.1	19.2	1.4	35.1	12.9	3.2	0.3	100	15,089,871
2011	Hombre	7.3	14.4	6.8	26.8	1.7	34.8	7.7	0.2	0.3	100	8,553,821
	Mujer	2.8	17.4	8.5	9.0	0.7	35.6	19.7	5.9	0.4	100	6,753,505
	Total	5.3	15.7	7.5	19.0	1.3	35.1	13.0	2.7	0.3	100	15,307,326
2012	Hombre	7.3	15.2	7.1	27.0	1.8	34.4	6.7	0.3	0.2	100	8,719,590
	Mujer	3.0	18.9	8.3	9.4	0.8	35.3	18.4	5.6	0.3	100	6,821,894
	Total	5.4	16.8	7.6	19.3	1.4	34.8	11.8	2.6	0.2	100	15,541,484

Nota. Tomado de INEI – Encuesta Nacional de Condiciones de Vida y Pobreza, 2004 – 2012 (metodología actualizada).

Apéndice E: Distribución de Categoría Ocupacional por Sexo

Tabla E1

Perú: Distribución de los jefes de hogar ocupados según categoría ocupacional – 2009

(Porcentaje)

Categoría ocupacional	Hombre	Mujer	Total
Asalariado 1/	39.6	24.8	36.6
Empleador	10.8	6.9	10.0
Independiente	47.5	59.9	50.0
TFNR 2/	1.6	2.0	1.7
Otros 3/	0.5	6.5	1.7
Total relativo	100	100	100
Total absoluto	4 954 866	1 226 896	6 181 762

Nota. Tomado de INEI – Encuesta Nacional de Condiciones de Vida y Pobreza, 2009. 1/ Considera a los empleados y obreros del sector público o privado. 2/ Trabajador familiar no remunerado. 3/ Trabajador del hogar, practicantes y otros.

Apéndice F: Actividad Independiente Vinculada a la Antigüedad del Negocio

Tabla F1

Perú: Trabajadores independientes por sexo según rango de antigüedad en el negocio – 2009

(Porcentaje)

Antigüedad en el negocio	Hombre	Mujer	Total relativo	Total absoluto
Menos de un año	24.5	34.4	29.8	1,479,442
De 2 a 3 años	14.5	17.9	16.3	808,552
De 4 a 5 años	11.9	12.5	12.2	605,927
De 6 a 10 años	18.8	16.6	17.6	874,070
De 11 a 20 años	20.5	12.3	16.2	798,786
De 21 a más	9.8	6.3	7.9	393,560
Total	100	100	100	4,960,337

Nota. Tomado de INEI – Encuesta Nacional de Condiciones de Vida y Pobreza, 2009. Se considera sólo a los trabajadores que tienen el negocio independiente como actividad principal.

Apéndice G: Nivel de Ingreso Promedio Mensual por Tipo de Actividad

Tabla G1

Perú: Trabajadores independientes por sexo según rango de antigüedad en el negocio – 2009

(Porcentaje)

Sector	Actividad principal		Actividad secundaria	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Producción/Extracción	5,283	882	1,302	317
Actividad comercial	6,353	2,389	3,029	847
Servicios	2,224	1,767	988	602
Ganancia promedio	1,129	582	477	265

Nota. Tomado de INEI – Encuesta Nacional de Condiciones de Vida y Pobreza, 2009.

**Apéndice H: Razones por las cuales las Trabajadoras Independientes decidieron Iniciar el
Negocio**

Tabla H1

Perú: Trabajadores independientes por sexo según motivo por el cuál inicio su actividad principal – 2009 (Porcentaje)

	Hombre	Mujer	Total	Total Absoluto
No encontró trabajo asalariado	75,8	24,3	100	401,802
Obtiene ingresos/mayores ingresos	40,8	59,2	100	1,135,958
Quiere ser independiente	61,9	38,1	100	768,880
Por tradición familiar	52,3	47,8	100	213,302
Por necesidad económica	36,4	63,6	100	2,222,311
Otro	54,4	45,6	100	218,263
Total	46.0	54.0	100	4,960,516

Nota. Tomado de INEI – Encuesta Nacional de Condiciones de Vida y Pobreza, 2009 (metodología actualizada). Se considera solo a los trabajadores que tienen al negocio independiente como actividad principal.

Apéndice I: Guía de Grupos Focales para Mujeres Microempresarias Buenas y Malas Pagadoras

Explicación de los motivos de la sesión y pautas en la sesión

I. Introducción

El propósito del estudio es explorar las características de las mujeres microempresarias en Lima Metropolitana para la realización de una investigación académica; estas sesiones están siendo grabadas por audio y video y se guardará completa confidencialidad de la información obtenida y no se proporcionará una información que sea reconocible la identidad de alguna de las participantes.

1. Todas las respuestas son bienvenidas.
2. Honestidad y sinceridad en sus opiniones.
3. No temor a la discrepancia y a la crítica.
4. Confidencialidad de la información que brinden.
5. Información respecto de la grabación de la sesión.
6. Breve presentación de las participantes (nombre, edad, con quiénes vive, tipo de negocio, tiempo en el negocio).

II. Características de la Mujer microempresaria vinculada a su expectativa de vida

Se busca conocer las características inherentes a la mujer que influyen a sus expectativas de vida.

1. Metas y/o sueños: Para empezar la reunión me gustaría que me cuenten, cuáles serían sus principales metas y sueños en los siguientes planos:
 - Personal/ familiar
 - Laboral/ del negocio

- Económico/ material/ bienes
 - Profesional/estudios
 - Estilo de vida/calidad de vida
2. Preocupaciones: Ahora me gustaría que en ese mismo papel escriban cuáles son sus principales preocupaciones (si las hay) en los siguientes planos ok?
- Personal/ familiar
 - Laboral/ del negocio
 - Económico/material/ bienes
 - Profesional/estudios
 - Estilo de vida/ calidad de vida
3. Motivaciones: Ahora me gustaría que me cuenten brevemente lo que han escrito en la parte de metas y/o sueños...
- ¿Qué aspectos características específicas considera relevantes para el desempeño de su negocio (perseverante, progresista, luchadora, visionaria)?
 - ¿Qué los motiva a querer mejorar? ¿Cómo así? Explique cómo es en su caso.
 - Y, ¿Por qué lo hacen? ¿Por quiénes lo hacen (Delimitar realización personal/mantener a la familia/status/)?
 - Y, en la actualidad, ¿qué están haciendo para alcanzar estas metas?
4. Aspectos importantes/necesarios para alcanzar éxito en su negocio:
- ¿Considera importante tener una preparación académica/estudios para dirigir su negocio?
 - ¿Usted pertenece a alguna agrupación de mujeres y/o microempresarias? ¿A cuál? ¿Por qué? ¿En qué la beneficia ayuda?

- ¿Considera que la mujer podría tener más éxito que el hombre en el desarrollo de algún tipo de negocio? ¿Por qué? ¿En qué giro de negocio?

5. Rol/ influencia de la familia en el negocio:

- ¿Cómo influye la participación de familiares en el desempeño de su negocio?
- ¿Qué opina de lugar de procedencia de sus antepasados de primera línea, influye en el desempeño del negocio?

6. Influencia del negocio en el estilo y calidad de vida:

- ¿Cómo influye el desempeño de su negocio en el estilo de vida (hábitos de consumo, actividades cotidianas, entorno social, entre otros)? ¿Explique cómo es en su caso?
- ¿Cómo influye el desempeño del negocio en su calidad de vida (confort, comodidades, entre otros) y de su entorno? ¿Explique cómo es en su caso?

7. Preocupaciones: Sabemos que hay cosas que nos preocupan en la vida, cuénteme muy brevemente ¿cuáles son sus principales preocupaciones?

- Y, ¿creen que hay aspectos que nos impide alcanzar nuestras metas y/o sueños? ¿Cómo así? Explique cómo es en su caso.

III. Características de las mujeres microempresarias vinculadas al manejo de su negocio

Se busca conocer las características inherentes a la mujer que influyen a su actividad empresarial.

1. Aspectos generales:

- ¿Por qué elegiste este rubro de negocio en el que te desempeñas? ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas?
- ¿Qué aspectos considera importante para el desarrollo/ éxito de su negocio? ¿Por qué?

- ¿Cómo influye la antigüedad de su negocio en el desempeño del mismo? Explique cómo es en su caso.
- ¿Qué opina sobre la formalidad para su negocio? Explique cómo es en su caso

2. Rol de la familia en el negocio:

- ¿Qué opina de trabajar con familiares o trabajar con terceros? Explique cómo es en su caso.
- ¿Cómo influye el apoyo de la familia en el desempeño de tu negocio, tanto en la parte operativa como administrativa? Explique cómo es en su caso.

3. Locación para su negocio:

- ¿Qué piensa de la importancia de la ubicación del negocio? ¿Cómo se da en su caso?
- ¿Consideras que tu negocio está ubicado en un lugar estratégico (como ferias, centros gremiales, alejados de sus competidores u otro)?
- ¿Considera importante el lugar donde se desarrolla tu negocio (puesto fijo o no puesto o ambulante)?

4. Inversión para su negocio:

- ¿Considera importante la inversión en activo fijo (máquinas de coser, implementos de cocina, vitrinas, entre otros)? Explique cómo es en su caso.
- ¿En qué les gustaría invertir más? ¿En qué rubros?
- Si por ejemplo ustedes tuvieran.... S/. XXX soles más: ¿en qué lo invertirían?

5. Manejo de su negocio:

Quisiera que me contaran muy brevemente cómo se lleva las finanzas en sus negocios.

Cuéntenme un poco sobre este aspecto por ejemplo:

- ¿Quiénes la ayudan en las finanzas? ¿Por qué? ¿Tiene un contador que la ayuda? ¿Por qué SI/NO?
- ¿Considera que sus niveles de ventas son adecuados para cumplir con todos sus obligaciones de pago (a proveedores, vendedores, comisionistas, deudas)? Explique cómo es en su caso
- ¿Consideras importante cambiar en el negocio, hasta de giro, para mantenerse en el mercado actual? ¿Por qué?

IV. Características de las mujeres microempresarias respecto al financiamiento

Se busca conocer el tipo de financiamiento al que acceden y motivaciones de obtener un crédito. Busca conocer su comportamiento con las diferentes instituciones microfinancieras y explorar sobre el conocimiento de créditos vencidos y las implicancias para su negocio.

1. Significado del concepto de financiamiento para un negocio:

- ¿Qué significa para usted la palabra financiamiento?
- ¿Creen que es algo que ayuda a los empresarios o no? ¿Cómo así creen que lo hace/no lo hace?
- ¿Cuál cree que sean los principales motivos para solicitar un financiamiento?

2. Percepción y conocimiento sobre TIPOS de financiamiento a negocios:

- ¿Qué tipo de financiamientos conoce? (prestamistas, usureros, juntas, ONGs, instituciones financieras, bancos, etc.)
- ¿Qué tipo de financiamiento considera el más adecuado para su negocio? ¿Por qué?

3. Percepción y conocimiento sobre ENTIDADES que brindan financiamiento a negocios:

- ¿Qué entidades financieras conoce que brinda financiamiento para negocios? (sólo centrarse en cajas, financieras y bancos)

- ¿Cuál creen que es la mejor entidad para pedir un financiamiento? (entidades orientadas a financiar a las microempresas) ¿Por qué?

4. Experiencia con financiamiento para sus negocio:

Sobre la solicitud de financiamiento:

- ¿Usted alguna vez ha pedido algún financiamiento/crédito/ préstamo destinado a su negocio?
- ¿Por qué se decidió a pedir un financiamiento/crédito/ préstamo destinado a su negocio?
- ¿Dónde lo hizo? ¿Por qué en esa entidad?
- ¿Cómo fue el proceso de solicitud del financiamiento/crédito/ préstamo? ¿Fue fácil/ complicado?
- ¿Fue rechazado en alguna entidad financiera? ¿Por qué?
- ¿Qué hizo después de ser rechazado?

Comportamiento crediticio:

- Luego que le dieron el financiamiento/crédito/ préstamo ¿qué le parecieron las condiciones de pago? (adecuadas, difíciles de cumplir, etc.)
- ¿Pudo cumplir con las cuotas de pago puntualmente o no?
- ¿Qué le permitió/ no le permitió cumplir todos los meses con las cuotas? PROFUNDIZAR

Para las mujeres con BUEN historial de pago:

- ¿Qué aspectos influyen más en el cumplimiento de pago de sus créditos(factores internos de la persona, factores de la entidad, o coyuntura económica)?PROFUNDIZAR
- ¿Cuáles son las principales motivaciones que usted cree que influye en el cumplimiento de sus obligaciones?

- ¿Cómo creen que influye el desempeño de su negocio en el cumplimiento de obligaciones crediticias?

Para las mujeres con un MAL historial de pago:

- ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrenta para cumplir con sus obligaciones crediticias vinculadas a entidades financieras? PROFUNDIZAR
- ¿Cómo creen que influye el desempeño de su negocio en el cumplimiento de obligaciones crediticias?

5. Percepción general financiamiento/crédito/ préstamo en su negocio:

- ¿Creen que este financiamiento/crédito/ préstamo ha influenciado en el desempeño de su negocio? ¿Cómo lo ha hecho?
- ¿Creen que ha sido beneficioso o perjudicial para su negocio? ¿Cómo así?
- ¿Considera importante tener un buen historial crediticio para el desarrollo de su negocio? (como por ejemplo estar al día en sus cuotas) ¿Por qué?
- Y ahora, en la actualidad, ¿qué tan satisfecho se encuentra ahora con el financiamiento/crédito/ préstamo que obtuvo? ¿Por qué?

AGRADECIMIENTO Y ENTREGA DE INCENTIVO

Apéndice K: Ficha de Nivel Socioeconómico aplicado en los Grupos Focales

Jefe de Hogar: Aquella persona hombre o mujer, de 15 a más, que aporta más económicamente a su casa o toma las decisiones financieras de la familia y vive en el hogar. Hogar: conjunto de personas que, habitando en la misma vivienda preparan y consumen sus alimentos en común.

Pregunta 1. ¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó el jefe de hogar? (“ACLARAR

COMPLETA O INCOMPLETA”)			Superior Universitaria incompleta	4	
Sin educación/Educación Inicial	0	Secundaria Completa/Superior Técnico incompleta	2	Superior Universitaria Completa	5
Primaria Incompleta o completa / Secundaria incompleta	1	Superior Técnico completa	3	Post Grado universitario Completo	6

Pregunta 2. ¿Cuáles de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?

	No	Si
Computadora/laptop/tablet en funcionamiento	0	2
Lavadora en funcionamiento	0	2
Horno microondas en funcionamiento	0	2
Refrigeradora/congeladora en funcionamiento	0	2
Sumar Puntaje		

Pregunta 3. ¿Cuál de los siguientes bienes y servicios tiene en su hogar que esté funcionando?

	No	Si
Auto o camioneta sólo para uso particular (NO TAXI NI AUTO DE EMPRESA)	0	5
Servicio doméstico en el hogar pagado (MÍNIMO QUE VAYA AL HOGAR UNA VEZ POR SEMANA)	0	5
Sumar Puntaje		

Pregunta 4. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? (CONSIDERAR ÁREA CONSTRUÍDA,

RESPUESTA ÚNICA)

		Losetas/terrazos, mayólicas, cerámicos, vinílicos, mosaico o similares.	5
Tierra/Otro material (arena y tablones sin pulir)	0	Laminado tipo madera, láminas asfálticas o similares	7
Cemento sin pulir o pulido/Madera (entablados)/Tapizón	3	Parquet o madera pulida y similares; porcelanato, alfombra, mármol	8

Pregunta 5. ¿A qué sistema de prestación de salud está afiliado el jefe del hogar? (SI TIENE MÁS DE UNO

CONSIDERAR EL DE MAYOR PUNTAJE, RESPUESTA ÚNICA)

No está afiliado a ningún seguro/Seguro integral de Salud (SIS)	0	Seguro salud FFAA/Policiales	4
ESSALUD	2	Entidad Prestadora de Salud (EPS)/Seguro privado de salud	6

Pregunta 6. ¿Cuál es el material predominante de las paredes exteriores de su vivienda? (NO REVESTIMIENTO, ES EL MATERIAL, RESPUESTA ÚNICA)

Estera	0	Piedra o sillar con cal o cemento	4
Mader/Piedra con barro/Quincha (cancha con barro)/Tapia/Adobe	2	Ladrillo o bloque de cemento	6

Pregunta 7. ¿El baño o servicio higiénico que tiene en su hogar está CONECTADO a...?

NO TIENE O NO ESTÁ CONECTADO A UN DESAGUE (SIN RED PÚBLICA)		SI ESTÁ CONECTADO AL DESAGUE (CON RED PÚBLICA)	
No tiene baño	0	Baño compartido fuera de la vivienda (Ejemplo: Quintas, corralones, cuartos con baño compartidos, etc.)	3
baño que da a un pozo ciego, silo, letrina, pozo séptico, río, acequia o canal dentro o fuera del hogar	1	Baño dentro de la vivienda	5

Puntaje	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	
	Puntaje	12 o menos	13-19	20-22	23-28	29-33	34-39	40-47
NSE	E	D	C2	C1	B2	B1	A2	A1

Nota. Tomado de APEIM

