TESIS E
INVESTIGACIONES

FONDO CONCURSABLE

INVESTIGACIÓN

Educación financiera con enfoque de género factor para el empoderamiento economico de la mujer y factor contra la violencia de género. El caso de mujeres emprendedoras de la feria 16 de julio”

Autor/a: Karim Zegarra Siles

Impreso en: Art Graf Color S.R.L.

La Paz, Bolivia
2022

*Esta tesis de investigación ha sido elaborada con el apoyo financiero de ONG FIE.
Su contenido es responsabilidad exclusiva del/la autor y no necesariamente refleja los puntos de vista de ONG FIE.

ONG CENTRO DE FOMENTO A INICIATIVAS ECONÓMICAS

TESIS:

Educación financiera con enfoque de género factor para el empoderamiento económico de la mujer y factor contra la violencia de género.
"El caso de mujeres emprendedoras de la feria 16 de julio"

Nombre: Karim Zegarra Siles
Tutor: Patricia Mónica Alvarez Navarrete

La Paz, Bolivia
2022

INTRODUCCIÓN AL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

I. CAPITULO I: MARCO INTRODUCTORIO A LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La Educación Financiera con Enfoque de Género tiene la función de contribuir al desarrollo económico del país, en este sentido, su rol es desarrollar herramientas en mujeres sobre educación financiera reduciendo o eliminando así, brechas de género en conocimientos de presupuestos, planeamiento de los ingresos y gastos como también en el acceso a servicios de ahorro, crédito y seguros de Instituciones Financieras, está orientado a ser un factor que coadyuve en la autonomía económica de la mujer, a través y principalmente del emprendimiento, en Bolivia y específicamente en El Alto, un escenario propicio para ello se constituye la Feria 16 de Julio.

Pero, así también la Educación Financiera con Enfoque de Género en ese su rol de ser un factor que contribuye al empoderamiento económico de la mujer, coadyuva a que supere, reduzca o genere estrategias frente a la violencia de género siendo un contexto de vulnerabilidad en el que muchas mujeres se encuentran insertas.

Es así que datos de instituciones competentes a la atención de la violencia de género señalan un aumento creciente de éste en nuestra sociedad, por ejemplo, en el año 2021 se registraron 41.940 denuncias y en el año 2022 hasta mayo, se registraron 15.464 denuncias. La comprensión de estos hechos nos introduce a un problema estructural de la sociedad como es el patriarcalismo, manifestado en conductas machistas que subordinan, y hacen que la mujer sea vista como propiedad del hombre, lo cual está relacionado con un problema social como es la violación de sus derechos humanos y el impedimento al ejercicio de estos.

E ahí la pertinencia del estudio, en tanto busca mostrar vías para la superación de este mal en la sociedad. Es así como el propósito principal del estudio es determinar que la Educación Financiera con Enfoque de Género es un factor para el empoderamiento de la mujer y un factor para reducir la violencia de género. Propósito que se logrará a través de describir el perfil social de las mujeres sujetos de estudio, de conocer la vivencia de la violencia de género de las mujeres sujetos de estudio, de identificar al emprendimiento de la mujer como un factor de su empoderamiento económico. Y del papel de la Educación Financiera con Enfoque de Género en tanto contribuya al empoderamiento económico de la mujer, por lo tanto, también contribuya a la superación, reducción o generación de estrategias contra la violencia de género.

El estudio se realizó en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, en el año 2022, los sujetos de estudio se constituyen mujeres emprendedoras de la Feria, porque en ellas es quienes recae la vivencia de la violencia de género, el rol de madre y cuidadora del hogar, de generadora de ingresos y ahí el despliegue de sus conocimientos, habilidades y capacidades para emprender, para mantener y hacer crecer un negocio.

El enfoque teórico para el estudio responde a la articulación de los siguientes conceptos que son centrales: violencia de género, emprendimiento, empoderamiento económico y educación financiera con enfoque de género. Se enmarca en la metodología mixta, es decir, es un estudio de diseño cuali-cuantitativo y es de tipo descriptivo- correlacional. Para la recolección de la información se recurrieron a varias técnicas siendo el principal el cuestionario, el cual fue aplicado por un lapso de un mes a emprendedoras de la Feria, y de manera complementaria a éste se realizó la observación, el sondeo y la revisión de fuentes documentales referentes al espacio de estudio.

El estudio está estructurado en tres bloques con cuatro capítulos, más el acápite de conclusiones, recomendaciones. El primer bloque corresponde a la introducción al trabajo de investigación, en él se encuentra el capítulo uno correspondiente al marco introductorio al estudio, el cual cuenta con ocho acápites, los cuales son: introducción, balance del estado de la cuestión, planteamiento y formulación de problema, justificación, objetivos (general y específico) y el contexto de estudio.

El segundo bloque del estudio corresponde al desarrollo del trabajo de investigación, en él se encuentran el capítulo dos correspondiente al marco teórico conceptual, el cual cuenta con dos acápites el marco teórico con el tejido referente a violencia de género en la sociedad, emprendimiento factor de empoderamiento económico y educación financiera con enfoque de género y el segundo acápite correspondiente al marco legal del estudio,
El capítulo tres corresponde a la metodología de la investigación, el cual cuenta con seis acápites: diseño del método de investigación, tipo de investigación, operacionalización de variables, delimitación del estudio: universo, población y muestra, técnicas y procedimientos de investigación y el procesamiento y análisis de los datos.

En el tercer bloque se encuentra el capítulo cuatro el que corresponde a los resultados del estudio. El mismo cuenta con cuatro acápites, el primero corresponde al perfil social de las emprendedoras de la Feria, el segundo a la vivencia de la violencia de género de las emprendedoras, el tercer acápite emprendimiento factor de empoderamiento de la mujer emprendedoras de la Feria, y el cuarto acápite refiere a la educación financiera con enfoque de género como un factor de empoderamiento y de reducción de la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio.

1.2.1 Planteamiento del problema

El problema de la presente investigación radica en sí, en conocer cómo la Educación Financiera con Enfoque de Género se constituye en un factor de empoderamiento económico para la mujer y en un factor que contribuye a reducir la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto.

En este sentido, la Educación Financiera con Enfoque de Género (EF-EG) representa aquello que se ha denominado desde una aproximación conceptual, planteado por la OIT (2020) como "la formación en herramientas de EF-EG que constituye una de las vías por las cuales se puede promover la autonomía económica de las mujeres en contextos de vulnerabilidad, al eliminar algunas brechas de

conocimientos en materia de presupuestos, planeamiento de los ingresos y gastos como así también en el acceso a servicios de ahorro, crédito y seguros de instituciones financieras" (OIT, 2020).

La violencia de género se constituye en un contexto de vulnerabilidad para la mujer, hecho que es entendido como el daño que produce el agresor hacia la mujer, el agresor es aquel que está ligado a la mujer por relaciones de afectividad, generalmente es su pareja o expareja; sin embargo, también es necesario considerar al entorno familiar de la mujer como generador de violencia.

La violencia de género desde la ciencia es vista como un problema social que corresponde a un plano estructural de la sociedad como lo es el patriarcalismo, donde se establece la división de roles para hombres al espacio público, como a la mujer al espacio privado, es decir, las labores de casa, el cuidado de los hijos, del esposo, etc. Esto se ha ido reforzando con prácticas sociales cristalizadas en normas y costumbres que han ido fortaleciendo las desigualdades de género en base a prácticas machistas donde se somete o se la considera a la mujer propiedad del hombre.

Dando como resultado comportamientos agresivos del hombre hacia la mujer, en Bolivia los últimos datos registrados entorno a denuncias realizadas sobre violencia de género son los siguientes:

Casos de Violencia de Género denunciados en Bolivia por años

AÑO	PERIODO	N° CASOS	INSTITUCIÓN DE RECEPCIÓN DENUNCIA
2019	1/01 al 31/12	42.000	FELCV
2020	1/01 al 23/11	26.432	Fiscalía General del Estado
2021	1/01 al 31/12	41.940	Fiscalía Especializada en Razón de Género y Juvenil
2022	1/01 al 5/05	15.464	Fiscalía Especializada en Razón de Género y Juvenil

FUENTE: La Razón (FLORES, 2020)/El Deber (ALANOCA, 2022)

Como se observa en el cuadro, en general los casos de violencia de género en el país, desde el año 2019 hasta el 2022 rondan los 30 000 y los 42 000 casos. La violencia de género se manifiesta de diferentes formas, y de hecho en la normativa boliviana a partir de la Ley N° 348, Ley Integral para Garantizar a las Mujeres una Vida Libre de Violencia, reconoce 16 tipos de violencia contra la mujer, siendo las más sobresalientes: la psicológica, la económica/patrimonial, la física y la sexual. En este sentido, datos presentados sobre las formas de violencia en la sociedad boliviana indican lo siguiente:

Formas de violencia de género denunciados por año

FORMAS DE VIOLENCIA	N° CASOS 2020	N° CASOS 2021	N° CASOS 2022 (Al 5 de mayo)	INSTITUCIÓN DE RECEPCIÓN DENUNCIA
Física/psicológica	26.353	37.613	13.416	FELCV/ Ministerio Público
Económica	57	-	-	FELCV/ Ministerio Público
Patrimonial	22	-	-	FELCV/ Ministerio Público
Violencia sexual	-	4.327	2.048	Ministerio Público
TOTAL	**26.432**	**41.940**	**15.464**	

FUENTE: La Razón (FLORES, 2020)/ El Deber (ALANOCA, 2022)

Como se observa en el cuadro entre los años 2020 a 2022 el tipo de violencia más denunciado es la física y psicológica, sin embargo, un dato más preciso sobre cada una de ellas no existe, ya que ambas son consideradas por las instituciones como violencia familiar o doméstica. Le sigue la violencia sexual en el año 2021 con 4.327 y en el año 2022, hasta mayo en 2048 casos, siendo una cifra que podría duplicarse hasta diciembre.

Muy de lejos a estas formas de violencia y en temas de denuncia, se encuentran la violencia económica y patrimonial para el año 2020 con 57 y 22 casos respectivamente, no existiendo datos para el año 2021 y 2022. Estas mismas autoridades sostienen que el incremento de denuncias responde no sólo a quienes son víctimas de violencia, sino también a personas que toman conocimiento de este hecho.

Por otro lado, la Educación Financiera con Enfoque de género, busca coadyuvar a la promoción de la autonomía económica de la mujer y el espacio natural de éste en el contexto boliviano es el emprendimiento, es así que la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto se constituye en un espacio de dinamismo económico con un aporte directo a la economía de El Alto, de La Paz y de Bolivia, donde de acuerdo a datos el 85% de los emprendedores son mujeres. Por consiguiente, en el estudio buscamos conocer el cómo o las formas de empoderarse económicamente a través de las dinámicas emprendedoras que asume la mujer en la Feria 16 de Julio.

La Educación Financiera con Enfoque de Género, en tanto contribuya al empoderamiento económico de la mujer, adquirirá un papel relevante en su tarea de acortar brechas en conocimientos en materia de presupuestos, planeamiento de los ingresos y gastos como así también en el acceso a servicios de ahorro, crédito y seguros de instituciones financieras. En el estudio buscamos conocer cuál es el papel que ha adquirido en el contexto de estudio y su contribución al empoderamiento económico de la mujer. En este sentido, es importante determinar la Educación Financiera con Enfoque de Género como un factor de empoderamiento de la mujer y un factor para reducir la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio.

1.2.1 Formulación del Problema

Tras establecer el planteamiento del problema para el estudio surge el siguiente problema:

¿De qué manera la Educación Financiera con Enfoque de Género se constituye en un factor para el empoderamiento económico y en un factor contra la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio de El Alto en el año 2022?

1.3 Justificación

La presente investigación sobre Educación Financiera con Enfoque de Género, entendiendo a éste como un factor de empoderamiento de la mujer y como un factor que contribuye a reducir la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, tiene como una de sus motivaciones la necesidad de generar conocimientos de esta realidad actual social y económica.

Otra de las motivaciones de donde surge la realización del presente estudio, es por la falta de información para comprender el proceso de desarrollo de esta realidad social donde se pone de relieve la articulación de educación financiera con enfoque de género, emprendimiento y violencia de género.

En este marco, la articulación de estas variables de estudio se constituye en un campo de la realidad social y económica no estudiada para nuestra sociedad boliviana. Así mismo, si es importante conocer las características de este fenómeno social/económico y cómo incide en la calidad de vida de mujeres de la ciudad de El Alto, del departamento de La Paz y de Bolivia.

A raíz de dicha necesidad la presente investigación se justifica desde los procesos que deben ser establecidos a fin de contribuir a la inclusión socioeconómica y mejoramiento de las condiciones de vida principalmente de mujeres que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad. Así mismo, este estudio se realiza porque se percibió una necesidad real que representa una posibilidad de formación e incursión de un perfil profesional en Derechos Humanos y sobre Desarrollo Económico, a fin de fomentar profesionales con compromiso social y con un espíritu de cambio de la sociedad.

La presente investigación se hace también para constituirse en la posibilidad de ser una solución aplicada a la necesidad de una política sólida en el tema de Educación Financiera con Enfoque de Género orientada al establecimiento de políticas gubernamentales en el Estado Plurinacional de Bolivia.

1.4 Objetivos

Los objetivos establecidos para el estudio, tanto el general como específicos son los siguientes:

1.4.1 Objetivo General

Determinar la Educación Financiera con Enfoque de género como un factor que coadyuva al empoderamiento económico de la mujer y un factor contra la violencia de género en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto en el año 2022

1.4.2 Objetivos específicos de la investigación

- Describir el perfil sociodemográfico de las mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio.
- Identificar el conocimiento y vivencia de la violencia de género de mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio.
- Identificar el Emprendimiento de la mujer como factor para la generación de ingresos y de su Empoderamiento Económico.
- Conocer el rol de la Educación Financiera con enfoque de género en Emprendedoras de la Feria 16 de Julio como factor para su empoderamiento económico.
- Identificar la Educación Financiera con Enfoque de Género como factor contra la Violencia de Género

1.5 Planteamiento de la hipótesis

La Educación Financiera con Enfoque de Género, en tanto contribuya al empoderamiento económico de la mujer como uno de sus factores, mejorará su calidad de vida, por lo tanto, contribuirá a superar, a reducir o a generar estrategias contra la violencia de género.

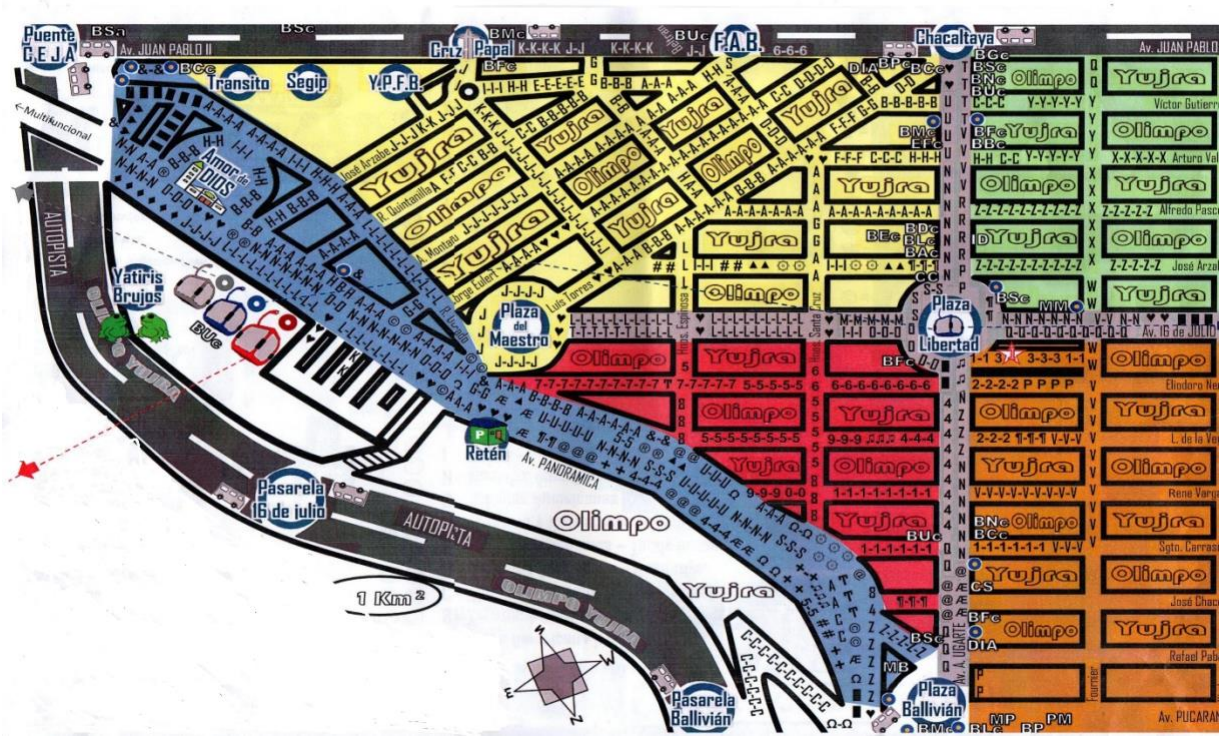
1.6 Contexto

1.6.1 Ubicación de la Feria 16 de Julio

La Feria 16 de Julio entendida como un espacio predominantemente comercial, funciona los días jueves y domingos, está ubicada en el distrito N°6 de la ciudad de El Alto y se asienta principalmente en la zona 16 de julio zona que limita con la ciudad de La Paz. Aproximadamente sobre 100 cuadras se establecen espacios de venta (NUEVAECONOMIA, 2019), con características diversas ya que existen espacios de venta sobre el pavimento o puestos fijos, ambulantes, tiendas, galerías (DIAZ, 2017).

Las calles y avenidas principales que ocupan la Feria 16 de Julio son Av. Juan Pablo II (solo el carril de derecho) sobre las calles como R. Dorado, calle Beltrán, J. Arzabe, A. Montaño, Quintanilla y la calle Euler, la calle Luis Torrez, J. Eulert, A. Montaño, Beltrán, A. Pascoe, A Valle y calle Gutiérrez estando acomodadas desde la Riel o Av. Panorámica hasta la avenida Juan Pablo II como se puede apreciar en el siguiente mapa de la Feria:

PLANO DE UBICACIÓN FERIA 16 DE JULIO



Fuente: MAPA ELABORADO POR OLIMPO YUCRA (EMPRENDEDOR DE LA FERIA 16 DE JULIO) actualizado al 19 de mayo del 2022

1.6.2 La Feria 16 de Julio: dinamismo económico de la ciudad de El Alto

De acuerdo al semanario Nueva Economía (2019) la Feria 16 de Julio genera un movimiento económico semanal que supera los 2 millones de dólares equivalentes a 150 millones de bolivianos

(NUEVAECONOMIA, 2019). La Feria 16 de Julio se enmarca en las afirmaciones de Yampara et al 2007 sostiene su pertenencia al sector central y norte de la ciudad de El Alto.

Yampara et al 2007, sostiene que el sector Central acoge a la mayoría de los establecimientos industriales medianos y pequeños y a los comerciales, en esta zona se destaca la Feria 16 de Julio que se realiza dos veces por semana. Y en el sector Norte, se establece una mayor concentración de actividades artesanales, manufactureras y comerciales, allí se desarrolla un importante movimiento financiero en la semana, abarca las villas 16 de Julio, Ballivián, Alto Lima, entre otras (YAMPARA, MAMANI, & CALANCHA, 2007), actualmente ambos sectores son parte del Distrito 6 de la ciudad de El Alto, distrito al que corresponde la Feria de la 16.

La Feria 16 de julio contribuye al dinamismo económico de la ciudad de El Alto, de acuerdo a Quispe (2009) el desarrollo de la ciudad de El Alto muestra el crecimiento económico local y su incidencia en la economía del Departamento de La Paz y por ende en Bolivia. En este sentido, para el quinquenio 2007-2011, el PIB de El Alto llegó a alcanzar el 25% del departamento de la Paz y el 6% del PIB de Bolivia (QUISPE, 2009).

De acuerdo al Dapro (2020) en el Informe Estadístico del Municipio de El Alto, la actividad económica del municipio se encuentra concentrada en las actividades de servicios principalmente comercio y transporte, seguido de la industria manufacturera y un pequeño sector agropecuario. Según Aramayo, 2018 el Producto Interno Bruto del municipio de El Alto, asciende a 16,558 millones de bolivianos, lo que determina un PIB percápita anual de 18,358 bolivianos por persona (DAPRO, 2020)

1.6.3 Los comerciantes de la 16: la composición poblacional de la Feria

De acuerdo a Nueva Economía (2019) la Feria 16 de Julio es la más grande del país, en tamaño y movimiento, siendo que se estima que congrega alrededor de 25.000 personas que comercializan más de mil diferentes artículos, entre nuevos y de medio uso, destacándose de lejos sobre los 320 mercados que se instalan en distintas zonas de esta urbe (NUEVAECONOMIA, 2019).

De acuerdo a los datos que muestra dicho semanario la Feria abarca un área equivalente a 100 cuadras, donde se asientan alrededor de 11.000 comerciantes sindicalizados en Asociaciones. Siendo que a ellos se suman comerciantes ambulantes que efectúan contribuciones menores (NUEVAECONOMIA, 2019). Dicho de otra manera, se puede entender la existencia de dos tipos de comerciantes: afiliados y ambulantes.

Como indica Díaz (2017) los comerciantes de la Feria 16 de Julio han tomado estas áreas municipales de la zona 16 de Julio como puestos de venta, divididos en Asociaciones de Comerciantes, con la legalización de planos de asentamiento de puestos de venta aprobados por el Municipio Alteño (DIAZ, 2017).

En este sentido, en lo que toca a las diferentes Asociaciones de la feria 16 de Julio, ha existido la exigencia de cumplimiento de varios requisitos para ser reconocidos como Asociaciones ante la

Alcaldía de El Alto. En este sentido son regulados por la Ley municipal N° 291 que refiere al Uso Provisional de Espacios de Dominio Público Municipal y de Pago de Patentes (comerciantes minoristas) aprobada por Concejo Municipal de EL Alto el 28 de agosto de 2015.

Dicha ley tiene por objeto, regular el uso temporal de espacios de dominio público por parte de asentamientos de trabajadores gremialistas, artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos legalmente establecidos y el establecimiento de pago de patentes directo al Gobierno Autónomo Departamental de La Paz (LEY MUNICIPAL 291 DE 2015).

Reconociendo además en esta Ley el derecho de Asociación de los Comerciantes en tanto refiere al reconocimiento a asentamientos colectivos indicando que "es la actividad ejercida por un conjunto de personas que se encuentran asociadas y organizadas en gremios, bajo un mismo fin lícito y que cuentan con una representación debidamente conformada y legalmente establecida en la jurisdicción territorial del Gobierno Autónomo" (LEY MUNICIPAL 291 DE 2015).

Dentro de los requisitos de cumplimiento de las Asociaciones es que deban estar legalmente constituidas a través de Ordenanza Municipal o Ley Municipal que los respalden. Y de manera individual los comerciantes pertenecientes a las Asociaciones deben cumplir con el pago de patentes anuales al Gobierno Municipal. Para ello también la categorización que recibe la Feria 16 de Julio, de acuerdo a esta misma norma es de Zona "A" donde el pago es correspondiente a Bs. 20 anuales (LEY MUNICIPAL 291 DE 2015). Regulación que se establece a través de la Dirección de Ferias y Mercados dependiente de la Secretaría Municipal de Desarrollo Humano del GAMEA, la cual existe desde el año 2015 y se encarga de regular los asentamientos municipales y los cobros de patentes en Ferias y Mercados para los gremiales (NUÑEZ & VIAÑA, Mujeres trabajadoras de la ciudad de El Alto, entre la informalidad, la explotación y la violencia, 2019).

De acuerdo a estos autores, en la ciudad de El Alto existen 418 Asociaciones de Comerciantes donde existirían cerca de 115.000 a 120.000 personas dedicadas al comercio en diferentes zonas del Municipio, y además la existencia de 60 asociaciones en trámite y otras Asociaciones que son ilegales (NUÑEZ & VIAÑA, Mujeres trabajadoras de la ciudad de El Alto, entre la informalidad, la explotación y la violencia, 2019). Según estimaciones de la Dirección de Mercados y Ferias del Municipio Alteño, existen alrededor de 300 asociaciones en la Feria 16 de julio, siendo estimaciones ya que no cuentan con un registro formal sobre este dato y tampoco sobre el número de comerciantes. Sin embargo, de acuerdo a estimaciones de nueva economía alrededor de 25 000 comerciantes existirían en la Feria y de ellos el 85% de los comerciantes asentados en la feria son mujeres (NUEVAECONOMIA, 2019).

1.6.4 Características de la Feria 16 de Julio

Ponemos de relieve en este punto algunas características por las cuales se organiza la Feria de la 16 de julio, en principio las formas de organización laboral y los sectores que organizan la Feria.

1.6.4.1 Formas de organización laboral

Este punto refiere a las condiciones materiales de cómo desarrollan los comerciantes el negocio en la Feria, en este sentido haremos referencia a los tipos de puestos de venta los cuales de acuerdo a Díaz (2017) responden a puestos: fijos, semifijos y ambulantes.

a. Comerciantes fijos y semifijos

De acuerdo a Díaz (2017) los puestos fijos son aquellos cuya ubicación es estática, no movible, en este sentido, los comerciantes de la Feria son dueños de pedazos de la calle con un tamaño de entre 1.20 cm a 2 metros (DIAZ, 2017). En ello radicaría la principal característica del ser "fijo", además de que deben pertenecer a una Asociación.

La característica principal del ser "semifijo" desde la perspectiva de Díaz (2017) se enmarcaría en que por la "gran cantidad de Asociaciones de Comerciantes los puestos de venta adquieren la característica del ser semifijos, ya que se arman y desarman solo los días de Feria, es decir jueves y domingo, desde las 04:00 am hasta 21:00 pm generalmente (DIAZ, 2017)**.** Díaz también sostiene que esta característica ha llevado a incluirlos en el régimen tributario simplificado y general, sin embargo no emiten factura ya que deben contribuir al pago del patente anual a la Alcaldía de la Ciudad de El Alto (DIAZ, 2017).

b. Comerciantes ambulantes

Díaz (2017) sostiene que los comerciantes ambulantes son aquellos que transitan itinerantemente con sus mercancías por diferentes puntos de la Feria, por ejemplo son aquellos comerciantes que venden en "carritos" ya sean productos como: helados, cereales, jugos, frutas, pasank'allas (DIAZ, 2017).

También en la Feria son ambulantes aquellos comerciantes que "aprovechando los lugares vacíos ponen sus mercaderías en exposición a los clientes en las diferentes calles de la Feria ya que no cuentan con puestos propios" (DIAZ, 2017, p. 34). Es decir, es ambulante aquel comerciante que no cuenta con puesto propio, por lo que no se encuentra tampoco afiliado a ninguna Asociación de Comerciantes. El ser ambulante excenta al comerciante de obligaciones como pagos de: patentes, aportes a la Asociación de comerciantes o la participación de marchas y reuniones (DIAZ, 2017).

1.6.5 Sectores de la Feria 16 de julio

De acuerdo a Díaz (2017) son varios los sectores que conforman la Feria, estos están organizados en torno al tipo de mercadería que se comercializa. Como indica la autora, pueden existir sectores que se encuentran bien definidos o en otros solo se tiene una mezcla de productos en oferta para la facilidad de acceso a los visitantes:

Organización de la feria 16 de julio de acuerdo a sectores por productos de comercialización

Sector	Productos de comercialización	Lugar de asentamiento
Venta de autos	Este sector es exclusivo para la compra de vehículos y de un tiempo a esta parte, también podemos observar la venta de motocicletas y los famosos modelos de los taxi cholos. Copia de vehículos transformados traídos desde Desaguadero – Perú	Plaza del Maestro Juan Pablo II en el carril de derecho utilizando solo un lado, calles como R. Dorado, calle Beltrán, J. Arzabe, A. Montaño, quintanilla y la calle Euler.
Ropa Usada	Ropa usada o ropa americana, prendas a medio uso de toda marca, juguetes, zapatos, carteras, gorros chamarras, electrodomésticos, repuestos de todo tipo, y todo tipo de herramientas usadas.	calle Luis Torrez, J. Eulert, A. Montaño, Beltrán, A. Pascoe, A Valle y calle Gutiérrez estando acomodadas desde la Riel o Av. Panorámica hasta la avenida Juan Pablo II,
Mayoristas ropa usada (Farderas)	Los fardos de ropa, juguetes, carteras, etc. Todo tipo de prendas de vestir	Por dos cuadras en la calle Beltrán
Animales y flores	Variedad de animales perros, gatos, aves de corral como patos, gallinas, etc. Además de atención veterinaria para las mascotas y algunas prendas para mascotas y accesorios. Venta de animales salvajes entre los que se encuentran lagartos, tortugas, loros, etc. los vendedores de flores. Todo el año nos ofrecen una variedad de flores, maseteros, insecticidas, abono para el cuidado de las plantas. Sin dejar de lado las semillas de las diferentes plantas	calle Fournier
Amautas de la feria 16 de julio	Encontrar de lunes a domingo se encargan de las ofrendas que las personas quieran ofrecer a los distintos achachilas o espíritus de nuestra cosmovisión andina	Al principio de la Av. Panorámica, muy cerca del puente del reloj de la ceja y cerca de multifuncional, en el empiezo de la Avenida Naciones Unidas
Prendería Nueva	Encuentra el sector de ropa nueva en una exposición de prendas para toda la familia, ropa, zapatos, telas, carteras, mochilas, etc. como su nombre los dice todo nuevo y en su gran mayoría los productos son de industria nacional.	plaza principal "Plaza Libertad", la Av. 16 de Julio, Av. Alfonso Ugarte y adyacentes que dan la forma de una especie de frontera entre los productos a medio uso y nuevos
Electrodomésticos y línea blanca	Tiendas que se dedican a la venta de electrodomésticos y línea blanca donde se encuentran también algunos aparatos como ser: radios, televisores e instrumentos musicales	Av. Alfonso Ugarte desde la plaza principal hacia la Av. Ballivian. Calle L. de la Vega.
Abarrotes	Se puede encontrar: carne, verduras, frutas, etc. También se pueden encontrar productos para el aseo personal, asimismo en esta parte se encuentra el mercado de la misma zona 16 de Julio	Avenida Chacaltaya uniendo se a la plaza principal. feria de todos los días a diferencia de los otros sectores y es también de abastecimiento de la canasta familiar.
Bicicletas	Venta de bicicleta nueva o usada, y los repuestos que se necesiten para los arreglos necesarios	Lado derecho de la plaza Libertad
Maquinas industriales y domésticas	Máquinas de coser de toda marca, también de toda calidad como ser domesticas o las industriales. Se pueden encontrar modelos antiguos de éstas, las máquinas de tejer, máquinas de zapateros, etc. son requeridas y adquiridas en este sector	Eliodoro Nery y Av. Alfonso Ugarte.
Repuestos de autos	Variedad de repuestos es grande tanto nuevos como usados además que se encuentra una variedad de accesorios para los automóviles como: carpas, stiker´s adornos, tapetes, etc. Sin dejar de lado las prendas de trabajos como: overoles cascos, botas de trabajo. Las herramientas de trabajo también se encuentran aquí para todo tipo de trabajo no solo de mecánica sino también de albañilería, plomería, etc.	Sector principal la calle Hermanos Santa Cruz, hermanos Espinoza, avenida 16 de Julio. Av. Azabe que es la vía principal al Teleférico y a la plaza de autos "Plaza del Maestro"

Madera	Maderas para para parquets, machimbre, para trabajos prácticos escolares, para trabajos domésticos. puertas de madera, mesas, escaleras, marcos de cuadros, marcos de ventanas, venesta todo los que se pueda realizar de madera. puertas metálicas como una gran demanda de soldadores ofreciendo su trabajo y una variedad de artefactos electrónicos para la construcción de casas como cables, interruptores, focos, todo tipo de tuercas pernos. Además de artefactos de baño como cabezas de duchas.	Calle Eliodoro Nery y calle L. de la Vega.
Llantas	Llantas nuevas y usadas, cámaras de llantas y variedad de repuestos de autos	calle Hermanos Espinoza
Libros	Variedad de libros de todo tipo, nuevos hasta usados, compilado de periódicos antiguos y nuevos.	Av. Alfonzo Ugarte
Lana de Camélidos	Variedad de lana de animales. Desde los más comunes hasta las más caras como es la lana de vicuña. a la venta los ovillos artesanales o los caitos. venta cueros de todo tipo. Igualmente añelina o tintes de ropa, las lanas por kilo o arroba, para poder realizar las frazadas de caito. se puede encontrar las lanas de colores para las mesas a la pachamama y todo tipo de artefactos artesanales. Así como también los cetros de las autoridades realizados con cuero de animales, ponchos y prendas de vestir de lana hechos artesanalmente.	un poco alejada de la plaza Entre las calles L. de la Vega y la Av. Capitán Rene Vargas
La Riel	Productos variados, los productos que se ofrecen en esta avenida son muy variadas se encuentra ropa nueva y a medio uso. Zapatos de igual forma, juguetes, artículos de baño. Frutas verduras, electrodomésticos, nuevos y usados, etc. Camino a la Ballivian como se conoce se encuentran desde chatarra de todo tipo hasta cocinas nuevas, coches manuales para transportar productos. Como se ve una variedad de cosas.	avenida era la vía de los trenes que existieron con anterioridad y se encontraba aquí también la estación de trenes La estación del teleférico de la línea roja se encuentra en esta avenida. Es uno delos principales transportes, que la gente usa
Muebles	variedad de muebles para todos los gustos y necesidades. Muebles de maderas y metálicos también	las calles José Arzabe, A. Pascoe, J. Chacón y Manawa.

Fuente: (DIAZ, 2017).

DESARROLLO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

II. Capítulo 2: Marco teórico Conceptual del estudio

2.1 Marco Teórico-Conceptual de la Investigación

El presente acápite presenta la discusión teórica en torno a tres ejes temáticos que configuran el estudio, los cuales son: Violencia de género en la sociedad, emprendimiento factor de empoderamiento de la mujer y la educación financiera con enfoque de género como un factor que contribuye al empoderamiento económico de la mujer.

2.1.1 Violencia de género en la sociedad actual

Partiendo de un primer acercamiento a la conceptualización sobre violencia de género Japa (2015) sostiene que es "un comportamiento deliberado que puede provocar daños físicos o psíquicos a otros seres y se asocia con la agresión, ya que también puede ser emocional a través de amenazas u ofensas" (JAPA, 2015, p. 12). Por otro lado, de acuerdo a la ONU (1993) "La violencia de género es todo acto de violencia que tenga o pueda tener como resultado un sufrimiento físico, sexual y psicológico para la mujer, inclusive las amenazas de tales actos, la coacción o la privación arbitraria de la libertades tanto si se producen en la vida pública como en la privada" (ONU,1993).

Es decir, la violencia de género es una conducta intencionada que persigue un fin, el daño a través de la agresión que puede estar orientada a afectar la integridad de otra persona, generalmente la mujer. Sin embargo, estas definiciones nos acercan a una situación descriptiva de la violencia de género como un hecho y no así a una definición explicativa.

Es así, que una definición que nos acerca a la comprensión de las causas de la violencia de género, es la que nos presenta la CEPAL (1996), la define como "el ejercicio de la violencia que refleja la asimetría existente en las relaciones de poder entre varones y mujeres, y que perpetúa la subordinación y desvalorización de lo femenino frente a lo masculino" (CEPAL, 1996, p. 8).

En este sentido, desde la CEPAL la violencia de género es entendida como el ejercicio de la violencia que es sostenida por las relaciones asimétricas, es decir, el hombre ejerce autoridad sobre la mujer, mas propiamente la violencia de género es una manifestación de la dominación del hombre hacia la mujer. Imprescindible adentrarnos en las causales de la violencia de género para que no queden reducidas a experiencias individuales y para darle una existencia social. Sin embargo, la violencia de género es un hecho social complejo el que se manifiesta de diferentes formas, que se origina por diferentes causas de tipo estructural y contextual y tiene un impacto en la sociedad.

2.1.1.1 Causas estructurales de la violencia de género

La asimetría existente en las relaciones de poder entre varones y mujeres responde al *patriarcado* "como sistema simbólico que determina un conjunto de prácticas cotidianas, concretas que niegan los derechos de las mujeres y reproducen el desequilibrio y la inequidad existentes entre los

sexos…en este tipo de violencia el factor de riesgo o de vulnerabilidad es el solo hecho de ser mujer" (CEPAL, 1996, p. 8).

Es decir, que el patriarcado es un sistema de dominio institucionalizado que mantiene la subordinación e invisibilización de las mujeres y todo lo que se considera femenino con relación a los varones y a lo masculino, creando así una situación de desigualdad estructural basada en la pertenencia a determinado sexo biológico. Y en este punto, si es necesario recurrir a la definición de género:

> "El género es la construcción cultural por la cual se asigna a las personas de uno y otro sexo determinados roles, funciones, valores o comportamientos diferentes y de desigual valor…aprendidos a través de la socialización, cambiantes en el tiempo y diferentes de una cultura a otra. Se crea en muchos casos a partir de roles y estereotipos que las personas van asumiendo" (HERRERA, 2009, p. 37).

Dichos roles, funciones, valores o comportamientos tienen desigual valor porque el patriarcalismo ha designado al hombre a la vida pública y a la mujer a la vida privada. Es decir, la actividad central del hombre es *la producción* en espacios públicos como el laboral, económico, político, etc. Espacios que son valorados como referentes sociales de poder, autoridad y toma de decisiones, lo cual es considerado educar en masculino (HERRERA, 2009).

Por otro lado, educar en femenino significa desempeñar roles, funciones, comportamientos desvalorados como *la reproducción* que ocupa el espacio privado y está relacionado con la actividad doméstica y con menor participación en la toma de decisiones (HERRERA, 2009). El rol de la mujer de reproductora, cristalizado particularmente en la crianza y la educación de los hijos, la limpieza del hogar, la elaboración de alimentos la llevan a relegarla al ámbito privado, limitándola en su desarrollo profesional **Fuente especificada no válida.** El desempeño de este rol significa realizar actividades no remuneradas y sin reconocimiento social (INMUJERES, 2003).

Entonces, el patriarcado se basa en esta distribución de roles desiguales entre hombres y mujeres lo que fundamenta las relaciones asimétricas de poder y el sistema de dominación patriarcal. De acuerdo a O.N.U. (2001), las vías por las que se manifiesta la dominación masculina y la subordinación femenina son:

> "La explotación del trabajo productivo y reproductivo de las mujeres, el control sobre la sexualidad y la capacidad de reproducción de las mujeres, las normas culturales y las prácticas que abroquelan la condición desigual de las mujeres, las estructuras estatales y los procesos que legitiman e institucionalizan las desigualdades de género y la violencia contra la mujer" (O.N.U., 2001).

Como se puede advertir desde la ONU (2001) se sostiene que la violencia de género conjuntamente con otros factores como la explotación del trabajo de la mujer, el control de la sexualidad, entre otros, constituyen las vías de manifestación de dominación del sistema patriarcal en el que la mujer se encuentra subordinada.

Algunos estudios, aseguran que existe una directa relación entre la violencia de género con las normas y prácticas culturales que protegen la condición desigual de las mujeres. Molina (2003) sostiene que estas normas y prácticas se basan en "representaciones culturales basadas en estereotipos que atribuyen supuestas habilidades diferenciadas e innatas a las mujeres y a los hombres" (MOLINA, 2003, p. 21).

Estas representaciones culturales estereotipadas se cristalizan en el machismo (MOLINA, 2003) que de acuerdo a Giralfo (1972) "consiste en el énfasis con exageración de las características masculinas y en la creencia de la superioridad del hombre" (GIRALFO, 1972, p.1). Algunas características del machismo que señala el autor son: las caracaterísticas sobresalientes del macho con su heterosexualidad y su agresividad; en su relación con la mujer es el dueño y protector acompañado de una superioridad sentimental y alejada; tanto el hombre como la mujer creen en la superioridad de hombre en muchos aspectos, los hombres pueden humillar y golpear a la mujer porque para eso son sus maridos; un verdadero macho no puede dejar que una mujer le peque o le desobedezca, un hombre debe aparecer como jefe de hogar; el macho como dueño de su mujer no debe permitirle ninguna libertad, los celos son un rasgo común del macho; los celos del macho junto con su agresividad explican el fenómeno de golpear y aún el homicidio en la mujer infiel (GIRALFO, 1972).

Esta conducta violente del hombre no es aprobada, pero en cierto modo se la espera y comprende; el uso del lenguaje obsceno el cual es enseñado directamente en las clases bajas; la agresividad es una características sobresaliente del machismo; mostrar falta de emociones blandas y sentimientos con cierta tenura y amor; el macho no tiene miedo de nada; otra característica es ingerir grandes cantidades de alcohol sin emborracharse (GIRALFO, 1972).

También estas representaciones culturales estereotipadas se manifiestan en el sexismo que según Giberti, E. (2008) es "el conjunto de actitudes y comportamientos que instala la discriminación entre las personas basándose en su sexo. Se organiza en forma de prejuicio y creencia y se pone de manifiesto mediante el lenguaje, símbolos y costumbres históricamente arraigadas" (GILBERTI, 2008, p. 292). Es decir, el sexismo atribuye características solamente por el sexo. Por ejemplo: hombre sexo fuerte, mujer sexo débil; la idea de la superiodad biológica del hombre sobre el mujer; hombre macho productor, trabaja en el ámbito público, caza, recolecta, produce, trae el dinero a casa y descansa; mujer no produce, es la hembra reproductora, cuida de la casa y de los hijos.

De acuerdo a Gilberti (1989) estos estereotipos culturales conforman el imaginario social acerca de los hechos de violencia de género el que responde a "la dinámica de complejos procesos sociales en forma de ideologías que privilegian determinados valores, opacando o postergando otros, proponiendo o defendiendo distintas éticas que se autodefinen como las únicas y las mejores" (GILBERTI, 1989, p. 23). También sostienes que son creencias que persisten en el tiempo, se reproducen por consenso social y perpetúan una eficacia que actua como verdad. La consecuencia es que se minimizan o se niegan los hechos de violencia considerándolos "normales" o "habituales" (GILBERTI, Mujer, enfermeda y violencia en la medicina , 1989).

2.1.1.2 Causas contextuales de la violencia de género

De acuerdo a la CEPAL (1996) el concepto de violencia de género da cuenta de varios tipos de violencia como: delitos a las violaciones sexuales y el incesto, el asedio sexual en el trabajo y en las instituciones educacionales, la violencia sexual contra mujeres detenidas o presas, la violencia contra las mujeres desarraigadas y el tráfico de mujeres; Sin embargo, sostiene que el problema más conocido es la violencia de género que se produce en el ámbito doméstico y familiar (CEPAL, Víolencia de género: Un problema de derechos humanos , 1996) contexto de estudio de la presente investigación.

En este sentido, las causas contextuales o coyunturales que producen la violencia de género en el ámbito familiar, son en principio el rol de la familia y la sociedad ya que juegan un papel muy importante, ya que este es el espacio donde se adquieren ideas, creencias y valores sociales que forman el comportamiento del ser humano. Y aquí nos indica Japa 2015) "tanto el agresor como la víctima tuvieron diferentes estilos de vida, diversas situaciones en su niñez y adolescencia que fueron marcando su personalidad" (JAPA, 2015, p. 28).

Otra causal que consideramos en el estudio, de tipo contextual son las condiciones socioculturales, traducidos en el nivel de educación de la persona, su situación económica (JAPA, 2015). Que incidirán en volver a la mujer dependiente de su cónyuge para poder desenvolverse en la sociedad. Hecho que es la manifestación de las relaciones de poder históricamente desiguales entre mujeres y varones que se refleja tanto en el ámbito privado y el público.

En este marco, de acuerdo a Japa (2015) las relaciones conyugales "se cristalizan en la incompatibilidad de caracteres, la incapacidad para enfrentar problemas y solucionarlos de una manera adecuada, la falta de comunicación entre los cónyuges y otros factores que crean conflicto en la pareja que desencadenan la violencia". (Japa, 2015 p. 29). El autor también indica elementos sobre el cómo se ejerce la violencia de género dentro de la familia:

> "…a través del control masculino de la riqueza y la autoridad para adoptar decisiones dentro de la familia; conflictos conyugales no resueltos; una forma de violencia menos visible, cotidiana es la distribución del dinero, de las responsabilidades domésticas, de las opciones de realización personal" (Japa, 2015 p. 32).

Los elementos que nos da Japa, ya nos introducen a los tipos de violencia que son reconocidos también por la normativa boliviana a partir de la ley Integral contra toda forma de violencia 348. De acuerdo a lo mencionado se estaría hablando de la violencia psicológica y económica claramente. Y sobre este aspecto, de acuerdo a ONU (2001) "las doctrinas jurídicas sobre la privacidad del hogar han invisibilizado y ocultado la violencia desatada dentro de este ámbito y con frecuencia han justificado la abstención de la intervención estatal para adoptar medidas cuando se cometen actos de violencia contra las mujeres dentro de la familia. El respeto por la privacidad del hogar posibilita dejar impunes los actos de violencia contra las mujeres cometidos por miembros de la familia" (O.N.U., 2001, p.38).

2.1.1.3 El hecho: la violencia de género

De acuerdo a la Cepal (1996) existen diferentes enfoques teóricos y metodológicos para abordar la violencia de género, entre los que se encuentran como aproximación "descriptiva" el ciclo de la violencia (CEPAL, Víolencia de género: Un problema de derechos humanos , 1996) y la escalada de la violencia. Así mismo, sumamos a ello los tipos de violencia de género. Iniciaremos con la descripción de la violencia de género a partir de la escalada de la violencia, luego pasaremos al ciclo de la violencia (escalada y ciclo) concluiremos describiendo los tipos de violencia de género.

2.1.1.3.1 Escalada de la violencia de género

La escalada de la violencia de género de acuerdo a Herrera (2009), se define "como un proceso paulatino y ascendente de etapas en las que la intensidad y la frecuencia de las agresiones se van incrementando a medida que pasa el tiempo" (Herrera, 2009). Además sostiene, que en el ámbito doméstico familiar el maltrato hacia la mujer se desarrolla generalmente siguiendo unas pautas concretas.

Una de estas pautas son "conductas de abuso psicológico bajo la apariencia y expresión, del agresor de actitudes de cuidado y protección, difíciles de percibir por su apariencia amorosa, pero que van reduciendo la seguridad y la confianza de la mujer en sí misma y su capacidad de reacción" (Herrera, 2009, p. 28). Es decir, son conductas restrictivas y controladoras que inciden en la autonomía de la mujer y la sitúan a la vez en condiciones de dependencia y aislamiento: los celos, la vigilancia, la censura sobre la ropa, amistades o actividades, el control de los horarios, las salidas fuera de la casa, etc. (Herrera, 2009). Son ejemplos de estas conductas restrictivas que ejerce el hombre sobre la mujer.

De acuerdo a Herrera (2009) estas conductas "suelen ser la antesala del maltrato físico, no perciben las mujeres como agresivas, sino como manifestaciones del carácter de la pareja o de rasgos masculinos por excelencia, rol dominante y protector que se han interiorizado como normales a través de los procesos de socialización en la familia, la escuela o la calle, por lo que su importancia suele ser minimizada y admitidas sin cuestionamiento. Hecho que genera a las mujeres situaciones de indefensión aprendida y vulnerabilidad (Herrera, 2009).

En otras pautas de la violencia y otra fase de la violencia, el aumento progresivo de la violencia puede llegar a agresiones físicas e incluso a la muerte extendiéndose a lo largo de un prolongado periodo de tiempo. Incide en la mujer ya que en este periodo incrementa la pérdida de referencias, autoestima, seguridad personal de manera que es difícil para la mujer víctima percibir y entender el significado y la trascendencia del proceso en el que está inmersa, así como el riesgo que corre (Herrera, 2009).

2.1.1.3.2 Ciclo de la violencia de género

Por otro lado, el ciclo de la violencia "…se inicia con agresiones menores que van incrementando hasta alcanzar un clímax para luego decrecer seguido de un período de arrepentimiento del agresor, éste se caracteriza porque el ciclo se repite una y otra vez (Herrera, 2009, p. 28).

La primera fase del ciclo de la violencia es la fase de tensión o acumulación, que se caracteriza por la "aparición de agresiones de carácter psicológico: cambios de humor, gritos, exigencias, rotura de

objetos, empujones, etc., donde cualquier respuesta de la mujer relacionada con su autonomía despierta en el agresor enfado" (ANDRES, 2011, p. 18). De acuerdo al autor, en esta fase la reacción de la víctima es de ignorar, minimizar lo sucedido, la de negar malos tratos, de no expresar su opinión porque sabe que agresor expresará lo contrario, lo que llevará al conflicto y a la aparición de más violencia. Es decir, en esta fase el agresor vuelca la culpabilidad en la victima e intenta convencerla de que tiene razón, por su parte la victima tiene algo de control o cree tenerlo, pero va perdiéndolo a medida que aumenta la tensión y la victima termina culpándose de lo que pasa (ANDRES, 2011).

También, en esta fase, sostiene Andrés (2011) la victima suele intentar controlar los factores externos defendiendo al agresor. Llegando en ocasiones a manipular el comportamiento de otras personas cercanas (hijos/as, padres, madres, hermanos/as o amistades). La victima encubre, excusa y alejan a aquellos/as que quieren y que podrían ayudarla. Esta fase se caracteriza además por la intensificación la violencia verbal, de las discusiones por cuestiones intrascendentes, apareciendo esporádicos ademanes de agresión física (ANDRES, 2011).

La segunda fase, es la fase de agresión que se caracteriza por una descarga incontrolada de las tensiones que se han ido acumulando y que llevan a que se produzca un incidente agudo de agresión (Herrera, 2009). En esta fase estalla la violencia, tienen lugar las agresiones físicas, psíquicas y/o sexuales. La victima suele experimentar un estado de colapso emocional: síntomas de indiferencia, depresión y sentimientos de impotencia. Permanece aislada y puede pasar varios días hasta que se decidan a buscar ayuda (Herrera, 2009, p. 28).

Esta fase es cuando "la mujer suele denunciar o solicitar atención profesional si no lo hace de manera inmediata es porque requiere asistencia médica por la gravedad de las lesiones o daños" (Herrera, 2009, p. 28). La victima siente que no tiene ningún tipo de control sobre la situación, se centra en la protección de su integridad física. La victima empieza hacer pública su situación de violencia (denuncia, pide ayuda, etc.).

La tercera fase de este ciclo es la fase de calma o arrepentimiento, denominada también luna de miel porque desaparece la violencia y la tensión. El agresor utiliza estrategias de manipulación afectiva y muestra un comportamiento extremadamente cariñoso (regalos, disculpas, promesas) con el fin de que la mujer permanezca junto a él y no lo abandone, argumentando un arrepentimiento que puede parecer sincero.

Este momento supone un refuerzo positivo para que la mujer continúe la relación, llegando a creer que cambiará. Todo esto hace difícil que se mantenga su decisión de romper con la situación de violencia. Esta fase durará cada vez menos tiempo, hasta que se vuelva inexistente, aumentando las dos anteriores en frecuencia e intensidad (Herrera, 2009, p. 29). Lo que ocurre realmente es que se produce una minimización y justificación por parte de él, no una empatía real con ella, de forma que pasado un tiempo, vuelven a ocurrir situaciones que provocan otra vez tensión y por tanto una nueva agresión. En la relación de malos tratos estas fases se repiten a lo largo del tiempo. Si bien las dos

primeras fases se mantienen y agudizan, la fase de arrepentimiento, que ha actuado como mantenedora de la relación, tiende a desaparecer de forma definitiva.

Las mujeres que sufren malos tratos desarrollan “Indefensión aprendida” que consiste en que la persona que está siendo víctima de maltrato “aprende” que no puede defenderse haga lo que haga. Esto sucede porque siente que no controla la situación y está a merced del agresor. Estos sentimientos impiden creer que las cosas pueden cambiar y dificultan que la mujer se enfrente a sus creencias, sus sentimientos y también sus temores (HERRERA, 2009).

El maltrato da lugar a lo que se denomina “sesgos cognitivos”, los cuales también podremos percibir durante la intervención con la víctima. Es frecuente que la mujer sienta vergüenza al relatar las situaciones que ha vivido y que son degradantes para sí misma y para sus hijos. También podemos encontrar la creencia de que la violencia que sucede dentro del hogar es un hecho privado que debe quedarse en la intimidad de la pareja. Dichos sesgos, a los que podríamos añadir los ya citados anteriormente, dificultan la búsqueda de ayuda y la expresión de lo que sucede para poder intervenir (HERRERA, 2009).

2.1.1.3.3 Clasificación de la violencia de género

La Declaración sobre la eliminación de la violencia contra la mujer, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1993, definió a ésta como "todo acto de violencia basado en el género que tiene como resultado posible o real un daño físico, sexual o psicológico, incluidas las amenazas, la coerción o la privación arbitraria de la libertad, ya sea que ocurra en la vida pública o en la vida privada" (OMS/OPS, 2010, p.3).

Más adelante la OMS sostiene, que la violencia de género abarca "la violencia física, sexual y psicológica en la familia, incluidos los golpes, el abuso sexual de las niñas en el hogar, la violencia relacionada con la dote, la violación por el marido, la mutilación genital y otras prácticas tradicionales que atentan contra la mujer, la violencia ejercida por personas distintas del marido y la violencia relacionada con la explotación; la violencia física, sexual y psicológica al nivel de la comunidad en general, incluidas las violaciones…" (OMS/OPS, 2010, p. 25). En este sentido, definieremos qué entendemos por cada una de estas manifestaciones de violencia.

a) Violencia Física

La violencia física es definida por Espinoza (2009) como “todo acto de fuerza que cause daño, dolor personal, cualquiera sea el medio utilizado y las consecuencias que tenga…así los signos y síntomas de violencia existentes son: hematomas o moretones, eritemas o enrojecimientos, contusiones, lesiones leves y graves (ESPINOZA, 2009, p. 23). Fairman (2005) sobre la violencia física, sostiene que se constituye en la “forma más obvia de violencia y puede ser definida como toda acción de agresión no accidental, en la que se utiliza la fuerza física, es decir, golpes, empujones, patadas, etc.” (FAIRMAN, 2005, p. 24).

b) Violencia psicológica

De acuerdo a la OPS/OMS (1998), la violencia psicológica refiere al maltrato verbal en forma repetida, acoso, reclusión y privación de los recursos físicos, financieros y personales... los insultos incesantes, la tiranía que constituye el maltrato emocional sean más dolorosos que los ataques físicos,

porque socavan eficazmente la seguridad y la confianza de la mujer en sí misma ya que "un solo episodio de violencia física puede intensificar enormemente el significado y el impacto del maltrato emocional…las mujeres opinan que el peor aspecto de los malos tratos no es la violencia misma sino la tortura mental y vivir con miedo y aterrorizada. (OPS/OMS, 1998 p. 7).

c) Violencia Sexual

De acuerdo a Perreti (2010), la violencia sexual "es aquella que se ejerce mediante presiones físicas o psíquicas con la intención de obtener una relación sexual no deseada, utilizando la coacción o la intimidación y produciendo en la víctima un estado de indefensión naturalizada, esta es, una situación en la que a la mujer no se le permite defenderse (PERRETI, 2010, p.33).

De acuerdo al autor, este tipo de violencia trae consigo agresiones verbales con efectos socavadores de la autoestima de la mujer. Así mismo las agresiones físicas que recibe ella es la culpable porque las ha provocado, la mujer entra en un estado profundo de desequilibrio emocional, debilitamiento y depresión (PERRETI, 2010).

d) Violencia económica

La violencia económica y patrimonial, es aquella que de acuerdo a Perreti (2010) "el agresor hace lo posible por controlar el acceso al dinero por la víctima" (PERRETI, 2010, p. 36). Y esta forma de control se da "bien impidiéndole ganárselo con su esfuerzo de un trabajo remunerado u obligándola a entregarle todo lo que percibe como ingreso por el trabajo desempeñado. Disponiendo de él a su antojo, llegando incluso -en muchos casos- a dejar su propio empleo y gastar el sueldo de la víctima de forma irresponsable, obligándola a solicitar ayuda económica a familiares, amistades o servicios sociales (PERRETI, 2010, p. 36).

Lavandera (2014) sostiene que la violencia económica entraña negar a las mujeres el acceso a los recursos básicos, impedir que trabaje o apoderarse de sus bienes propios. De acuerdo al autor, la violencia económica es "un tipo de violencia que encuentra un poco más de invisibilidad ya que ocurre en un ámbito íntimo de las parejas" (LAVANDERA, 2014). Este tipo de violencia, en un contexto de violencia en el que está la mujer, sostiene obstaculizará el fortalecimiento de las capacidades, psíquicas y relacionales en sus relaciones personales (LAVANDERA, 2014).

El estudio de Lavandera realizado para el contexto argentino, sostiene que "de un total de 660 casos denunciados por violencia de género, el 15% de estos corresponden a violencia económica contra la mujer, el que responde a un orden social basado en el sistema patriarcal donde la masculinidad se encuentra asociada al poder y a lo público y la feminidad a lo privado y a lo dependiente" (LAVANDERA, 2014, p. 13). El autor también indica que es recurrente observar este tipo de violencia a partir de las declaraciones de mujeres las cuales indican que:

Formas de manifestación de la violencia económica

1	El hombre restringe el acceso del dinero a la mujer
2	El hombre controla los ingresos del hogar
3	El hombre exige vender su fuerza de trabajo en condiciones que no genera recursos económicos para mantener el hogar en iguales condiciones.

4	Desempeño laboral en situaciones de precariedad y en oficios que se vinculan a las tareas domésticas

Fuente: (LAVANDERA, 2014)

De acuerdo a la CEPAL (1996) "los distintos tipos de violencia de género que se dan en el ámbito privado se combinan y entrelazan, por lo que su fragmentación ha influido negativamente en la prestación de asistencia, y en el diseño de políticas y programas preventivos" (CEPAL, 1996, p. 20). Sumado a sus responsabilidades en el ámbito profesional, las mujeres también suelen encargarse de la crianza de los hijos, la administración del hogar y atender a sus parejas. Incluso llegan a encontrarse en situaciones familiares distintas a una familia nuclear, y, al ser madres solteras, divorciadas o viudas cargan con todo el peso económico del cuidado de los hijos (Velázquez, 2017).

2.1.1.4 El impacto de la violencia de género en la sociedad actual

La visibilización del impacto de la violencia de género en la sociedad actual puede ser vista desde dos perspectivas: la violación a los derechos humanos de la mujer (CEPAL, 1996; Lavandera, 2014) y la desigualdad de género (PNUD, 2019; CEPAL, 1996).

Un primer abordaje de análisis de la violencia de género es interpretada como violación a los derechos humanos de la mujer (CEPAL, Víolencia de género: Un problema de derechos humanos , 1996); (LAVANDERA, 2014). Desde estas perspectivas la violencia de género es un problema de derechos humanos, donde la hegemonía masculina se basa en el control social de lo femenino, por lo tanto, las violaciones a los derechos humanos de las mujeres se relacionan directa o indirectamente con el sistema de género y los valores culturales dominantes (CEPAL, 1996, p. 8). La violencia de género en tanto violación a los derechos humanos de la mujer abarca aquellos actos donde se discrimina, ignora, somete y subordina a las mujeres en los diferentes aspectos de su vida reflejándose en agresiones tanto materiales como simbólicas que afectan su libertad, dignidad, seguridad, intimidad e integridad moral y/o física" (VELAZQUÉZ, 2003, p. 12).

Analizar la violencia de género como violación a los derechos humanos abre la posibilidad de cambios socioculturales, estructurales. En principio en relación a la demanda al respeto a los derechos de las mujeres, donde se la sitúe en el centro de las transformaciones con sus diversas trayectorias históricas y cotidianas que conlleven el respeto de los derechos de las mujeres y cuestionen la inevitabilidad de la violencia en las relaciones de género. (CEPAL, 1996). Seguidamente, el respeto de los derechos humanos es una condición esencial para el desarrollo y para el pleno ejercicio de los derechos ciudadanos de toda la población y de la mujer (CEPAL, Víolencia de género: Un problema de derechos humanos , 1996).

Un segundo abordaje de la violencia de género está en su relación con la desigualdad de género, en la sociedad se cristaliza en las brechas de género que ponen en una situación de desventaja estructural a las mujeres en relación a los hombres. Un factor de desigualdad es la combinación del trabajo productivo con el reproductivo, intensificando la doble jornada laboral de la mujer, en este marco "la violencia intrafamiliar en las mujeres comerciantes, están arraigados en la naturalización de los roles de las mujeres, de su responsabilidad del hogar y del cuidado de los hijos e hijas, del papel de las mujeres en la familia; hechos que genera una relación de subordinación ante el hombre, los padres y

madres, quienes son los que tienen poder sobre las mujeres, mismo que ejercen a partir de la violencia" (NUÑEZ & VIAÑA, 2019, p. 190).

En suma la violencia de género, es una conducta intencionada que persigue un fin, el daño a través de la agresión orientada contra la integridad generalmente la mujer, la violencia de género es sostenida por las relaciones asimétricas entre hombres y mujeres la violencia de género es una manifestación de la dominación del hombre hacia la mujer, sin embargo, la violencia de género es un hecho social complejo el que se manifiesta de diferentes formas, que se origina por diferentes causas de tipo estructural y contextual y tiene un impacto en la sociedad.

Es decir, que el patriarcado es un sistema de dominio institucionalizado que mantiene la subordinación de la mujer con relación a los varones creando así una situación de desigualdad estructural basada en la pertenencia a determinado sexo o por el hecho de ser mujer. En este marco, la actividad central del hombre es la producción en espacios públicos como el laboral, económico, político espacios que tienen la característica de ser referentes sociales de poder, autoridad y toma de decisiones. Sin embargo, la actividad central de la mujer es el trabajo reproductivo, es decir, el cuidado del hogar, de los hijos, del marido. Y en condiciones de carencia económica desarrolla también un trabajo productivo para sostener el hogar, la mujer combina ambos intensificando su doble jornada laboral.

Por otro lado también existen mecanismos de protección de la violencia de género, referidas a las normas y prácticas culturales que protegen la condición desigual de las mujeres, éstas están basadas en estereotipos que atribuyen supuestas habilidades diferenciadas e innatas entre las mujeres y varones, se manifiestan en el machismo y sexismo.

Por otro lado, están las causas contextuales de la violencia de género: el rol de la familia, es el espacio de adquisición de ideas, creencias y valores sociales que forman el comportamiento del ser humano; las condiciones socioculturales traducidos en el nivel de educación de la persona su situación económica que incidirán en volver a la mujer dependiente o no de su cónyuge; las relaciones conyugales cristalizadas en la incompatibilidad de caracteres, la incapacidad para enfrentar problemas y solucionarlos de una manera adecuada, la falta de comunicación entre los cónyuges y otros factores que crean conflicto en la pareja que desencadenan la violencia.

La violencia de género es un hecho procesual y sintomático, en este marco se identificaron metodologías como la escalada de la violencia que describe la violencia de género como un proceso paulatino y ascendente, en etapas donde la intensidad y la frecuencia de las agresiones se incrementan, por otro lado el ciclo de la violencia ayuda a identificar los tipos o formas de violencia de género existente.

2.1.2 Emprendimiento factor para el Empoderamiento Económico de la mujer

El enfoque del segundo eje busca mostrar al emprendimiento como una alternativa de empoderamiento para la mujer. Tiene que ver no sólo con la generación de recursos económicos para

su auto sustento y el de su familia, sino también con el desarrollo de capacidades a partir de la cual se promueve la autoconfianza de la mujer para hacer por cuenta propia, permitiéndole tener autonomía. Contribuyéndole así a salir del círculo de vulnerabilidad y violencia, hecho que está enmarcado en el desarrollo económico y social de la mujer y en las acciones por la igualdad de género y el desarrollo humano.

2.1.2.1 Igualdad de género y desarrollo humano

Las mujeres son un grupo social excluido a partir de la desigualdad de género como una dimensión de la matriz de la desigualdad social (CEPAL, 2015) y del patriarcalismo. Situación asentada en la división sexual del trabajo que asigna a las mujeres la responsabilidad primaria del mantenimiento del hogar y el cuidado de los hijos y otros dependientes, limitando su tiempo y oportunidades para participar en el trabajo remunerado, acceder a los beneficios de protección social relacionados con el empleo y alcanzar la autonomía económica (CEPAL, 2014b, p.23).

Por lo que, la importancia de la *igualdad de género* como un fin y un medio para alcanzar el desarrollo y la consolidación de sociedades más justas y democráticas cobra relevancia. En este sentido, la concepción de la mujer en las teorías de desarrollo a partir de corrientes como Mujer en el desarrollo abrió una nueva clasificación que se llamó enfoque del empoderamiento a partir de Molinaux (1994); Mosn (1991); Young (1991). Establecieron un debate para cuidar e impulsar la planeación de desarrollo para la mujer (LEÓN, 2000). Específicamente Molinaux, (1994) plantea dentro de un discurso de subordinación que los intereses de las mujeres no son homogéneos y establece la diferencia entre intereses prácticos y estratégicos. Siendo que los intereses estratégicos tienen como meta cambiar la subordinación por la emancipación de la mujer (LEÓN, 2000).

El empoderamiento para organismos internacionales como el PNUD (2003), se constituye en uno de los enfoques para alcanzar la igualdad de género, siendo que el otro enfoque es “la transversalización del enfoque de género ” (PNUD, 2003, p. 6). En el presente estudio, sólo se abarcará el enfoque del empoderamiento de la mujer, ya que entra en correspondencia con los objetivos establecidos para el mismo.

2.1.2.2 Empoderamiento de la mujer

El empoderamiento implica el incremento de poder de la mujer para transformar las relaciones de desigualdad social y de género (MARCO, 2015). La autora, tomando a Kabeer (2012) define el empoderamiento como “el proceso a través de cual las mujeres incrementan su capacidades para el ejercicio de formas estratégicas de agencia, tanto en relación con sus propias vidas como respecto de las estructuras de restricción que determinan su posición subordinada” (MARCO, 2015, p. 9).

De acuerdo a Marco (2015) el concepto de empoderamiento ha sido abordado a través de tres dimensiones: “poder dentro de” o la agencia; “poder para” o acceso a recursos”; y “el poder con” que resalta la importancia de que la mujer actúe colectivamente.

Con relación a la primera dimensión que es el poder dentro de, o la agencia está orientada a reforzar la conciencia y la confianza de las mujeres en sí mismas, dimensión definida también en términos de habilidad de la mujer para definir una meta y conseguirla, en la toma de una decisión y llevarla a la práctica (MARCO, 2015). En esta misma línea Amit (1997) indica que el empoderamiento es un

proceso por el cual las personas fortalecen sus capacidades, confianza, visión y protagonismo como grupo social para impulsar cambios (AMIT, 1997).

Así mismo, León (2000) asocia el termino poder con el de empoderamiento e indica que empower termino en ingles de empoderamiento, tendría su equivalente en español en "dar poder" o "conceder a alguién el ejercico del poder"… en este marco el empoderamiento significaría acción ya que el sujeto se convierte en sujeto activo como resultado de un accionar" (LEÓN, 2000, p. 2). El accionar de la mujer se cristalizaría en su mayor participación en los procesos de toma de decisiones y acceso al poder (Naciones Unidas, 1996).

Con relación a la segunda dimensión que es "poder para" o acceso a recursos, refiere a acceder a recursos valiosos (materiales, humanos y sociales) necesarios para que las mujeres sean capaces de ejercer un mayor control sobre los aspectos clave de sus vidas y de participar en las sociedades, pudiendo además incidir en cambios en su entorno (MARCO, 2015). El acceso a recursos entra en relación con el empoderamiento económico y a este respecto Marco (2015) sostiene que las mujeres: 1) ganen su propio dinero, es decir que tengan ingresos propios; 2) que puedan decidir qué hacer con esos ingresos; 3) que pueda ejecutar esas decisiones; y 4) que puedan incidir en su entorno (MARCO, 2015).

Por otro lado, en esta misma línea Calderón (2021) se refiere a la autonomía económica de la mujer, entiende a ésta como "la capacidad de las personas de generar sus propios ingresos que satisfagan sus necesidades…a esto atribuimos que aquel que no genera su propio dinero es pobre, y se hace económicamente dependiente (CALDERÓN, 2021)**.**

Así también para empoderar económicamente a la mujer, como sostiene Calderón (2021) "los ingresos se constituyen en una base pero, no significa necesariamente ejercer una plena autonomía económica… los ingresos de las mujeres pueden ser tan bajos que no les permiten superar el umbral de la pobreza, ya sea individual o de sus hogares (CALDERÓN, 2021). Recurriendo a la definición de la CEPAL (2016) sostiene:

> "La autonomía económica es un pilar fundamental de la autonomía de las mujeres y por definición, requiere que estas perciban ingresos que les permitan superar la pobreza y disponer de su tiempo libremente para capacitarse, acceder al mercado laboral, desarrollarse profesional y personalmente, participar de manera activa de la vida social y política y dedicarse a sus seres queridos sin que ello se transforme en una barrera para el logro de sus propias aspiraciones" (CEPAL, 2016, p. 8).

En esta definición se puede apreciar la articulación de las dimensiones "poder para" o acceso a recursos, en tanto el acceso a recursos no sea lo suficiente para superar la pobreza y "el poder dentro" o la agencia estará orientada a reforzar la conciencia y la confianza de las mujeres en sí mismas a

partir de la capacitación, del desarrollo profesional y personal, etc. Dicho de otra manera, éste sería el proceso de empoderamiento de la mujer.

Por otro lado, la tercera dimensión, "el poder con" está orientada a resaltar la importancia de que las mujeres actúen colectivamente, tanto para adquirir una comprensión compartida de la naturaleza institucionalizada (no individual) de las injusticias, como para enfrentar esas injusticias (MARCO, 2015). Enmarcado en esta dimensión, y en la línea de los intereses estratégicos que plantea Molineaux en León sostiene que el empoderamiento es "el proceso de ampliar las posibilidades de elección …las acciones orientadas a empoderar a las mujeres y a corregir las inequidades en la esfera social y económica, así como en derechos civiles y politicos "(Leon, 2003, p. 7).

Ampliar las posiblidades de elección de las mujeres reflejaría el reconocimiento de los derechos sociales, economicos, civíles, politicos de la mujer. Desde la perspectiva de Lavandera (2014) el empoderamiento "es el punto de partida para lograr que las mujeres individualmente y como género alcancen una mejor calidad de vida permitiéndole tomar decisiones libres y conscientes sin encontrarse coaccionadas por la necesidad económica" (LAVANDERA, 2014, p.7).

2.1.2.3 Emprendimiento: un factor para el empoderamiento económico de la mujer

Una definición básica del emprendimiento indica que es el inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo. Así mismo se complementa a ello, que para emprender se requiere estar dispuesto a tomar riesgos relacionados con el tiempo, el dinero y el trabajo arduo (OXFORD, 2022). Es decir, el emprendimiento posibilitará a la mujer percibir ingresos que le permita superar la pobreza

Iniciaremos este acápite estableciendo un dialogo entre distintos autores sobre lo que se entiende por emprendimiento, para luego pasar a la discusión teórica sobre el emprendimiento de la mujer y cómo éste contribuye al empoderamiento de la mujer.

2.1.2.3.1 El emprendimiento: competencias del emprendedor

Una primera definición sobre el emprendimiento es el que nos presenta Schumpeter (1911) quién sostiene que "la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo a una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc. Este tipo de actividades son las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico" (SCHUMPETER, 1950).

En este marco, Contreras (2020) sostiene que el emprendimiento adquirió significado desde que el economista Schumpeter argumentó que el emprendedor era una persona innovadora, básicamente en tres ámbitos: la introducción de nuevos o mejorados productos y métodos de producción; la apertura de nuevos mercados; y la reorganización del proceso administrativo (CONTRERAS, 2020).

Otra definición sobre el emprendimiento es aquella que refiere a la capacidad de innovar y crear empresas nuevas (BROCK & EVANS, 1989). Por otro lado, Amit (1997) describe el emprendimiento en términos de innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento (AMIT, 1997).

De acuerdo con Timmons (1994) los emprendedores no nacen, sino se forman e independientemente de la formación del individuo en cualquier etapa de su vida puede adquirir la motivación para

emprender (TIMMONS, 1994). Por su parte, Rodríguez (2009) sostiene que un emprendedor se caracteriza por "el género arriesgado que emprende una lucha o hazaña reconocida por sus características personales" (RODRIGUEZ, 2009, p. 95).

El suma, a partir de las definiciones que establecen los autores, el emprendimiento es entendido como la acción de emprender, trae consigo la acción de innovar: crear nuevas formas de producción, abrirse mercados, organizar reorganizar la administración de la empresa, del negocio. También hace alusión a las características del emprendedor con compentencias emprendedoras: es innovador-creativo, es flexible, es dinámico, tiene la capacidad de asumir riesgos y está orientado al crecimiento. Un emprendedor no nace, se forma y lo puede hacer en cualquier etapa de su vida a partir de una motivación que lo lleve a emprender.

2.1.2.3.2 Tipos de actividad Emprendedora

El planteamiento anterior, lleva a identificar los tipos de actividad emprendedora que señalan tanto Contreras (2020) como Lavandera (2014). Para el primero, existen dos tipos de emprendimiento: por oportunidad y por necesidad. El emprendimiento impulsado por oportunidad buscará la mejora y el acceso a capital o relaciones empresariales orientados a innovar un producto, en cambio el emprendimiento impulsado por la necesidad, obliga al autoempleo, debido a la falta de oportunidades para acceder al mercado laboral (CONTRERAS, 2020, p. 226).

Por su parte, Lavandera (2014) identifica dos tipos de factores para emprender: de inducción y de atracción. Los factores de inducción en el emprendimiento surgen de la necesidad, a falta de oportunidades en el mercado laboral y la urgencia de complementar el ingreso. La inducción permitiría a la mujer integrarse a la actividad emprendedora a partir de información importante para que pueda familiarizarse rápidamente a las normas, reglas, formas de organización, etc. Por otro lado, los factores de atracción del emprendimiento están basados en oportunidades, en seguir una vocación vital o habilidad innata, o capitalizar un nicho comercial (LAVANDERA, 2014).

Es decir, el emprendimiento por oportunidad se asociaría a los factores de atracción, en tanto buscará la mejora y el acceso a capital o relaciones empresariales, estará orientada a innovar un producto o capitalizar un nicho comercial. Y el emprendimiento por necesidad y/o la urgencia de complementar el ingreso, se asociaría a factores de inducción. En tanto inducción permite a la mujer integrarse a la actividad emprendedora otorgándole información valiosa. Es necesario resaltar en este punto, que el emprendimiento de la mujer, está asentado en la economía informal como sostiene el BID (2006).

Es así que el trabajo informal a diferencia del trabajo formal, este último sostiene Marco (2015) tendría un impacto sobre el empoderamiento económico de las mujeres, en tanto éste sería mucho más pronunciado que la inserción informal, tanto por un tema de estabilidad como de mejores ingresos y acceso a la seguridad social, incluyendo los derechos de maternidad que facilitan la armonización de las responsabilidades laborales y las de cuidado no remunerado (MARCO, 2015).

La economía informal incluye el sector y el empleo informal, el sector informal refiere a unidades de producción que cuentan con: trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal; empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal; trabajadores familiares auxiliares; miembros de cooperativas de productores informales; asalariados que tienen empleos informales, empleados por empresas del sector formal o informal o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados (es considerado asalariado informal si su relación

de trabajo no está sujeta a la legislación laboral), el impuesto a la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas al empleo (preaviso, indemnización, vacaciones). Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el uso final de su hogar

En relación con lo anterior el BID (2006) sostiene que los emprendimientos femeninos se han centralizado en los niveles micro empresarial[1], pequeño empresarial[2] e inclusive dentro del comercio informal[3] (BID, 2006). En este sentido y de acuerdo al nivel donde se encuentre situado el emprendimiento de la mujer, ya sea comercio informal, micro o pequeño empresarial entrará en correspondencia con los tipos de emprendimientos y los factores de emprendimiento que plantean Contreras (2020) y Lavandera (2014).

2.1.2.4 Emprendimiento de la mujer: factor para su empoderamiento económico

Para hablar del emprendimiento de la mujer es necesario situarla en un contexto más general como son los emprendimientos desarrollados en América Latina. En este sentido, Contreras (2020) sostiene que los mismos están orientados predominantemente a "la necesidad" de generar ingresos económicos adicionales en los hogares" (CONTRERAS, 2020). Es decir, el emprendimiento de la mujer, o como indica Saavedra (2015) el motor detrás de la empresa de mujeres como regla general está en la "necesidad económica" más que en la identificación de una oportunidad (SAAVEDRA & CAMARENA, 2015).

Calderón (2021) refiere a la autonomía económica y la entiene como "la capacidad de las personas de generar sus propios ingresos que satisfagan sus necesidades…a esto se atribuye que aquel que no

[1] La definición de microempresa, expresada por Cohen y otros (1989) establece a ésta como una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre 3 a 5 personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o, en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la empresa. Cada uno de los trabajadores de esta empresa se considera como microempresario. En Cohen, E et al. (1989) Microempresa y Economía Popular, ILPES, Guatemala. Las empresas informales surgen como resultado de que una parte de la fuerza de trabajo no puede ser absorbida por el Sector Formal (SF). Por lo tanto su incorporación al SI constituye un mecanismo que permite la supervivencia individual a una escala de producción pequeña. Este proceso debe cumplir con el prerrequisito de no exigir capital alguno, o alternativamente, un mínimo de éste. Por lo tanto el rasgo distintivo que surge en primer lugar es la baja relación capital/trabajo (K/L) lo que determina una igualmente baja productividad. Una implicación de lo anterior es que en las primeras etapas de su funcionamiento, por lo menos, no existe capacidad de contratación de trabajo asalariado. Por lo tanto el empresario es su propio asalariado, así como otros miembros del grupo familiar. Bajo estas condiciones existe necesariamente una escala de producción pequeña así como una inserción intersticial en el mercado de productos. En Cohen, E et al. (1989) Microempresa y Economía Popular, ILPES, Guatemala.

[2] De acuerdo a Iavarone (2012) se considera pequeña empresa a aquella que funciona manejada por sus propietarios y entorno familiar, tiene como máximo de 11 a 50 empleados, son unidades económicas familiares, combinan los recursos humanos entre familiares y personas ajenas, el valor de sus ventas anuales llega hasta $us. 1,200, 000, el valor de sus activos no supera los $us. 100,000, pueden lograr niveles de ahorro, las finanzas del negocio están registradas contablemente, tienen acceso al sistema bancario y a los servicios no financieros, su capacidad técnica y de gestión es limitada, tienen cierto conocimiento de herramientas de gestión, generalmente estas unidades económicas atomizadas, existe división de funciones en su organización, cuentan con infraestructura productiva relativamente aceptable y está diferenciada de su habitat familiar, adaptación rápida a la coyuntura económica**Fuente especificada no válida.**.

[3] El comercio informal, sostienen Chemes & Etchevarría (2018) da cuenta del trabajo por cuenta propia, distinguiéndose del empleo renumerado. Surgió como un modelo de oportunidades de ingresos, entre sus características es un sector cuyas barreras de entrada son extremadamente bajas, los requerimientos de capital y de tecnología para ingresar son reducidos, propiedad familiar en emprendimientos, baja productividad derivada de la pequeña escala de operación unida a la baja capacitación de la mano de obra, dificultades para acceder a la tecnología, genera un flujo diario de efectivo que posibilita o ayuda al sustento familiar. De acuerdo a los autores, tomando a De Soto (1986) el comercio informal presenta diferentes modalidades, diferenciando entre vendedores ambulantes y asentamientos, ferias y mercados. (De Soto, 1986). Vendedores Ambulantes, actividad ligada a situaciones de marginalidad, existen formas de comercio ambulante, son considerados etapas en la evolución de estos vendedores informales: Itinerantes y fijos. Itinerantes: recorren las calles con pequeñas cantidades de mercaderías, no tienen capital ni crédito, por lo que sus operaciones son de pequeña cuantía y sólo al contado. La repetición de su itinerario y el reconocimiento de sus clientes y proveedores se convierten en el capital que los empujará y les posibilitará el acceso a otra forma de comercio informal ocupando un lugar fijo en la vía pública. Lugar fijo: refiere a la instalación en un lugar de la vía pública, el vendedor ha identificado un punto donde desarrollar su actividad en forma más favorable. Decisión implica un cálculo económico, seguramente intuitivo pero complejo, que comprende el análisis de las preferencias de sus potenciales clientes, la magnitud del ingreso posible y la complementariedad o competencia con quienes ya ocupan el lugar, lo que determinará el grado de hostilidad o colaboración con que será recibido. En Economía y comercio informal: algunos conceptos previos Chemes José María, Etchevarría María Belén (2018)

genera su propio dinero es pobre y se hace económicamente dependiente" (CALDERÓN, 2021). Es decir, el empoderamiento económico de la mujer consistiría en "su capacidad en decidir de manera autónoma su participación en el mercado, que deberá estar orientada a la reducción de la pobreza (CALDERÓN, 2021).

El proceso de empoderamiento económico de la mujer estaría en función a su participación en el mercado laboral y la generación de ingresos que le permitan salir de la pobreza. La forma y manera de reflexionar el emprendedurismo de estereotipar una figura de un ser de cualidades, habilidades, virtudes y conocimientos quedan enajenados por una realidad perceptible donde la participación de un emprendedor no solo se traduce en la gestión de una empresa, sino que, la lucha por encontrar mejores condiciones, mayores ingresos o simplemente el hecho de sobrevivir hace que las alternativas en la generación de ingresos sean plausibles en la visualización de alternativas que generen movimiento económico.

En la búsqueda que tiene la mujer en la de incrementar su economía o mejorarla, surge las características propias, antes mencionadas, en la que se define el éxito o la precariedad de sus emprendimientos, donde un emprendimiento de subsistencia genera ingresos por debajo del mínimo nacional en Bolivia, en un contexto macro donde se menciona que la autonomía económica es indispensable para el logro de la equidad de género y se encuentran estrechamente relacionados con sus posibilidades de participar en un mercado de trabajo. (Heller, 2010).

2.1.3 Educación financiera con enfoque de género: otro factor para el empoderamiento de la mujer

Para el planteamiento teórico en este punto es importante iniciar con la discusión teórica de lo que se entiende por Educación Financiera, para luego pasar al planteamiento lo que es la Educación financiera con enfoque de género.

2.1.3.1 La Educación Financiera

Un primer factor a destacar es que la Educación Financiera acompaña a la Inclusión Financiera como lo señala Schuster (2018)

> "A pesar de la cantidad de iniciativas, índices y entidades partícipes de la inclusión financiera, este debe venir acompañado de un componente clave que es la Educación Financiera. ¿De qué sirve la existencia de servicios financieros asequibles si las personas no entienden para qué sirven o cómo usarlos?" (SCHUSTES, 2018, p. 20).

Es decir, la Educación Financiera es vista como un factor clave que posibilita el entendimiento del uso de los productos y servicios financieros. Una primera aproximación teórico- conceptual sobre la Educación Financiera es la que presentan Atkinson & Messy (2013):

> "El proceso mediante el cual los consumidores / inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros y, a través de información, instrucción y / o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para tomar

> más conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, para tomar decisiones informadas, saber dónde buscar ayuda y tomar otras medidas efectivas para mejorar su bienestar financiero" (ATKINSON & MESSY, 2013).

En otras palabras, la Educación financiera es un proceso de mejora de la comprensión de productos, conceptos, riesgos y oportunidades financieras a través de la información, instrucción, asesoramiento a objeto de desarrollar habilidades y confianza para la toma de decisiones financieras. Por su parte la CAF (2022) la define como:

> "Una educación financiera que proporcione herramientas a las que les consideran para mejorar su comprensión de los productos y servicios financieros, los conceptos y los riesgos y desarrollo de habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos como de las oportunidades financieras y tener decisiones informadas para mejorar su bienestar económico y social" (CAF, 2022, p. 1).

Es decir, la Educación Financiera desde esta perspectiva es una "herramienta" para mejorar la comprensión, orientada al desarrollo de habilidades y confianza para generar conciencia de los riesgos y oportunidades financieras para la toma de decisiones informadas. Otra definición sobre el concepto nos presenta el Banco de la Nación Peruano (2017):

> "La educación financiera es un conjunto de habilidades para manejar el dinero, ayuda a las personas a que puedan aprender a ganar, administrar e invertir, esto quiere decir que la Educación financiera es el proceso del desarrollo del conocimiento, las habilidades y las actitudes en las personas de manera que contribuyan a su bienestar financiero" (BANCO DE LA NACION, 2017, p. 23).

Precisando, la Educación Financiera es una herramienta que ayuda al desarrollo de conocimientos, habilidades, actitudes, confianza para aprender: a manejar, a ganar, a administrar e invertir el dinero a través de información, instrucción y asesoramiento para una mejor comprensión de los productos, conceptos, riesgos y oportunidades financieras.

En lo que toca a la Educación Financiera como herramienta que posibilita a la comprensión de productos, conceptos, riesgos y oportunidades financieras autores como Aragón (2018) sostienen que los componentes de la Educación Financiera abarcan temáticas relacionadas con el financiamiento, ahorro y planificación financiera que a su vez contienen los siguientes componentes

Cuadro componentes de la Educación Financiera

Educación Financiera	Financiamiento	Costos financieros
		Riesgos financieros
		Historial crediticio
	Ahorro	Magnitud de ingreso
		Formación del capital
		Plan de ahorro
	Planificación financiera	Presupuesto familiar
		Presupuesto de ventas
		Presupuesto de compras
		Productividad

Fuente: (ARAGON, 2018, p. 22)

En cuanto al primer componente de la Educación Financiera, el f*inanciamiento,* de acuerdo con Ccaccya (2015) "es aquel mecanismo o modalidad en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero" (CCACAYA, 2015, p. 1). Es decir, financiamiento entendido como provisión de recursos a plazos y con un costo financiero. Por su parte, Rodríguez (2014) señala que el "financiamiento es necesario básicamente para capital de trabajo y la fuente de acceso es a través de créditos de proveedores, préstamos bancarios o compraventa de documentos comerciales" (RODRIGUEZ, 2014, p. 1).

Por otro lado, un primer componente del financiamiento es el *costo financiero* que de acuerdo con Villalba (2016) "…deriva de la realización de un financiamiento el que implica intereses, comisiones que se da por la acción de un préstamo bancario, líneas de crédito y servicios de intermediación financiera" (VILLALBA, 2016, p. 16). Es decir, el costo financiero es el interés y comisiones generados a partir de un financiamiento. Otro componente del financiamiento es el *riesgo financiero* que de acuerdo con Ccaccya (2015) "…es la posibilidad de que ocurra un evento no esperado que genere pérdidas de valor, es decir sucesos que no se prevén y que conllevan a no cumplir los objetivos" (CCACAYA, 2015, p. 1).

Dicho de otra manera, el riesgo financiero es la probabilidad de que se produzca un acontecimiento negativo respecto a la financiación, que provoque pérdidas financieras en una empresa, esto debido a

una mala administración, falta de información para la toma de decisiones, endeudamiento elevado e inestabilidad del mercado financiero.

Y finalmente, *el historial crediticio*, tercer componente del financiamiento. Es definido como "un informe que detalla aquella información más relevante sobre el perfil financiero de una persona física o jurídica" (ECONOMEPEDIA, 2022). Es decir, lo que hace el historial crediticio es aportar información de interés sobre aspectos relacionados con la solvencia de quien va a solicitar un préstamo. De esta forma, la entidad que lo concede puede saber su trayectoria de pagos y decidir si presta o no dinero, lo que busca medir es el nivel de riesgo del prestatario (ECONOMEPEDIA, 2022).

El segundo componente de la Educación financiera es *el ahorro*, de acuerdo a Meli- Bruzzone (2006) "es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros" (MELI & BRUZZONE, 2006, p. 15). Así mismo, Crece Mype menciona que "ahorrar implica guardar dinero para necesidades futuras y fundamental para sacar adelante un negocio" (CRECEMYPE, s/f, p. 2). En otras palabras, se puede indicar que el ahorro es el acto de guardar una parte de los ingresos para propósitos futuros, teniendo en cuenta que los gastos no deben superar a los ingresos.

Un primer componente del ahorro es la *magnitud de ingresos*, el cual refiere a los niveles de ingresos que tiene una persona, es decir, son los ingresos y/o entradas de dinero o recursos (salario o pensión, arriendos, intereses de inversiones, comisiones, bonos, entre otros) la incidencia en el ahorro es que permite evaluar los niveles de ingresos y gastos para efectuar el ahorro (UNIVERSIDADESLAMANCA, 2018). También sostiene que "si el consumidor espera que sus ingresos futuros sean mayores que los actuales, no existirá estímulo para el ahorro, pero si cree que sus ingresos van a disminuir, el estímulo será mayor.

Un segundo componente del ahorro es la *formación de capital*, que de acuerdo a Color ABC (2006) "la formación del capital depende del ahorro e inversión. Una vez que se haya consumido la producción, y luego al existir un excedente, este se convierte en ahorro y posteriormente cuando se invierte nace nuevamente el capital" (COLORABC, 2006, p. 9). Es decir, la formación del capital depende del plan de ahorros, ya que los ahorros se convertirán en inversión productiva. Un tercer componente del ahorro es el plan de ahorro, definido como "el compromiso de hacer que el dinero se use para un objetivo específico requerido y el trabajo fuerte para el logro.

Un tercer componente de la Educación financiera es la *planificación financiera*, según CaixaBank (2016) "es un plan general, metódico y organizado cuyo objetivo es ordenar y descubrir cuál es la situación patrimonial de una persona o familia, a fin de determinar los objetivos que quiere lograr" (CAIXABANK, 2016, p. 4). Es decir, la planificación financiera ayuda a tomar consciencia de la situación financiera, contribuye a establecer metas financieras y ayuda a gestionar recursos económicos logrando controlar ingresos y gastos para así ahorrar dinero y poder invertirlo.

Un primer componente de la planificación financiera es el *presupuesto familiar* de acuerdo con Ccacaya (2015), es definido "como el documento en el que se plasman de forma ordenada y por escrito la relación de gastos e ingresos, previstos en una unidad familiar durante un periodo de tiempo determinado" (CCACAYA, 2015). El presupuesto familiar tiene la función de controlar las cuentas del hogar de una manera responsable.

Un segundo componente de la planificación financiera es el *presupuesto de ventas,* que de acuerdo a Crecemype "es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de la compañía y a conocer el volumen de ventas estimado, dando estimaciones de los niveles de ventas y de los ingresos" (CRECEMYPE, s/f, p. 15). Es decir, el presupuesto de ventas muestra la rentabilidad de un negocio.

Finalmente, el tercer componente de la planificación presupuestaria es el *presupuesto de gastos, d*e acuerdo con el Banco Popular (2015) se define como "proceso que permite visualizar un alto nivel de exactitud respecto al dinero que debe tener una empresa disponible, para hacer frente a egresos, siendo una forma mediante la cual se planifica, coordina y controla las operaciones claves para un negocio" (BANCO POPULAR, 2015, p. 13). Es decir, el presupuesto de gastos permite realizar un seguimiento de las compras y poner un límite a los gastos de la empresa, estimar los ingresos y gastos en un tiempo determinado.

2.1.3.2 Educación Financiera con Enfoque de Género

De acuerdo con la OIT (2020) la formación en herramientas de educación financiera con enfoque de género constituye una de las vías por las cuales se puede promover la autonomía económica de las mujeres en contextos de vulnerabilidad, al eliminar algunas brechas de conocimientos en materia de presupuestos, planeamiento de los ingresos y gastos como así también en el acceso a servicios de ahorro, crédito y seguros de instituciones financieras (OIT, 2020).

En este marco, la CAF (2022) sostiene que para garantizar el bienestar financiero de las personas no es suficiente tener acceso a una cuenta bancaria u otros productos y servicios financieros, sino precisa de una educación financiera que permita hacer buen uso de estos. Es decir, lo que se entiende por educación financiera que proporcione las herramientas a las y los consumidores para mejorar su comprensión de los productos y servicios financieros, los conceptos y los riesgos, y desarrollar las habilidades y confianza para ser más conscientes, tanto de los riesgos como de las oportunidades financieras, y tomar decisiones informadas, para mejorar su bienestar económico y social (CAF, 2022)

Una educación financiera con las herramientas adecuadas aminoraría el "riesgo latente de que los procesos de bancarización no tengan el impacto deseado y que incluso se profundicen las desigualdades sociales y de género entre países y dentro de los mismos" (CAF, 2022). Al mismo tiempo sostiene, frente a esta situación de riesgo, que es urgente preguntarse si la población de la región, al 2021, tiene el conocimiento, habilidades, y las actitudes para hacer buen uso de sus finanzas y si todas las personas parten de la misma línea de salida en cuanto al nivel de educación financiera y uso de las nuevas tecnologías digitales (CAF, 2022).

Sobre este particular, CAF (2022) viene aplicando encuestas de medición de las capacidades financieras en las cuales incorporó diagnósticos de las capacidades financieras de la población identificando que "los principales ejes estructurantes de las desigualdades sociales y de género visibilizan brechas de género en desventaja de las mujeres en temas de resiliencia, vulnerabilidad, conocimientos y comportamiento financieros, así como en el acceso y uso de servicios financieros digitales" (CAF, 2022).

De acuerdo con la CAF (2022) los resultados de estas encuestas muestran que los programas de educación financiera están diseñados e implementados sobre la base de un único modelo de comportamiento financiero o perfil de usuario, generalmente masculino y benefician solo algunos grupos poblacionales dejando otros atrás (CAF, 2022).

CAF sostiene respecto a este punto que, frente a este desafío existe un número creciente de entidades financieras, como Bancamía en Colombia, Pro Mujer en Bolivia, Financiera Confianza en Perú entre otras, que han adaptado sus programas de educación financiera a las necesidades de las mujeres, mediante un análisis, no solo de su perfil financiero, sino también socioeconómico debido a que este último influye notablemente sobre su bienestar financiero.

2.1.3.3 El trabajo con enfoque de género de Entidades Financieras en Bolivia

Las experiencias de trabajos con enfoque de género desde entidades financieras en Bolivia, se visualizan a partir del trabajo realizado por PRO-MUJER que enmarca su trabajo en programas de Educación financiera con enfoque de género y Marca Magenta colectivo del Banco Fie, comprometido con la equidad de género para la igualdad de oportunidades.

2.1.3.3.1 Educación Financiera con Enfoque de Género: PRO-MUJER (IFD)

Pro-Mujer nace con la visión de potenciar a la mujer y eliminar la actitud de dependencia para lo cual busca estrategias a través de programas que mejoren la condición de vida de las mujeres (FUNDACIONPROMUJER, 2020, p. 1), en tal sentido tiene la misión de:

> "Empoderar a mujeres de escasos recursos para que alcancen su potencial máximo, a través de la prestación de servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social" (FUNDACIONPROMUJER, 2020, p. 2).

Busca su empoderamiento económico reflejado en mujeres financieramente independientes, saludables y seguras de sí mismas. Pro-Mujer ha centrado su trabajo en mujeres de zonas periurbanas y rurales del país, en situación de vulnerabilidad social y económica, es decir, de bajos recursos. En tal sentido, el número de mujeres a quienes llegó en el 2019 se refleja en la siguiente tabla:

Participantes Educación Financiera PRO-MUJER 2019

PROGRAMA EDUCACIÓN FINANCIERA	N° DE POBLACIÓN DE ALCANCE
Banca Comunal	77.401
Fortalecimiento de Banca Comunal	100,021
Educación Financiera continua y tiempo de oro	687,140
Personas con discapacidad	355
En el crédito individual	2777

Fuente: (FUNDACIONPROMUJER, 2020).

En tal sentido, brinda servicios financieros a través de microcréditos y educación financiera con el objetivo de empoderar a la mujer (FUNDACIONPROMUJER, 2020). La Educación Financiera desde PRO-MUJER busca incrementar "conocimientos, valores, capacidades, habilidades, aptitudes, actitudes y destrezas para mejorar su calidad de vida, ayudarlas a ejercer sus derechos y lograr aumentar sus ingresos familiares a partir de la participación activa de la mujer" (FUNDACIONPROMUJER, 2020).

Los conocimientos en torno a Educación Financiera plasman el enfoque de género en tanto reconocen las necesidades, limitaciones de las mujeres a quienes orientan su trabajo. Necesidades que están en torno a la falta de habilidades, actitudes, confianza en manejar, ganar, administrar e invertir el dinero. Por otro lado, contemplan limitaciones como la baja formación educativa de las mujeres, por lo tanto, la necesidad de utilizar un lenguaje sencillo o el mismo cotidiano de la mujer para establecer un proceso de enseñanza- aprendizaje efectivo. Los conocimientos transmitidos son sobre el crédito, ahorro, presupuesto, seguro, banca comunal, garantía y educación financiera digital.

Sobre el crédito indican por ejemplo que es un "préstamo de dinero donde uno se compromete a devolverlo en pagos mensuales, más un pago extra llamado interés" (PROMUJER, 2022). En torno a la satisfacción de necesidades de la mujer, está la orientación de para qué puede servirle un crédito: "para hacer un negocio o comprar un terreno, también puede usarse en caso de una emergencia como una enfermedad o en caso de una oportunidad" (PROMUJER, 2022).

En torno a los riesgos del financiamiento o crédito dice a la mujer "indica al pedir un crédito que la deuda no te impida pagar gastos como la comida, escuela o los servicios". En torno a la administración del crédito sostiene "no pedir un crédito para gastos ocasionales como un televisor, invierte en algo que genere más ingresos para la familia" (PROMUJER, 2022).

En el tema del aprendizaje del manejo del dinero, sobre el ahorro indica "es un monto de dinero que guardamos en caso de emergencia o para cumplir un sueño" (PROMUJER, 2022). Y la función en la mejora de la calidad de vida de la mujer que cumpliría éste estaría en "ayudar a vivir con seguridad y tranquilidad, alcanzar metas y sueños personales y familiares, vivir sin deudas, invertir en el futuro, afrontar emergencias, tener una vejez tranquila, tener salud y educación de calidad (PROMUJER, 2022). También la enseñanza en la administración del dinero para generar el ahorro "incluye el ahorro en los gastos del mes y conviértelo en un hábito" (PROMUJER, 2022).

Otro componente de la Educación financiera es la planificación financiera o el presupuesto, tiene que ver con planificar el manejo del dinero en torno a los ingresos y gastos de cada mes, es anticiparse a lo que se hará con el dinero que se gana (PROMUJER, 2022), se puede reflejar mas didacticamente en el siguiente cuadro:

PLANFICACIÓN FINANCIERA CON ENFOQUE DE GÉNERO

INGRESOS	**GASTOS**	**SALDO**
Persona A (día, semana, quincena, mes)	Gastos obligatorios: alquiler, deudas u otros.	

Persona B (día, semana, quincena, mes)	Gastos necesarios: Luz, agua, gas, alimentación o vestimenta. Gastos ocasionales: viaje, comprar lentes, fiesta de cumpleaños, un paseo con la familia. Gastos hormiga: Galletas, salchipapas, o comprar un par de aretes, etc.	+ TOTAL INGRESOS TOTAL GASTOS
Persona C (día, semana, quincena, mes)		
+ Total	Total	Saldo

Fuente: (PROMUJER, 2022)

La distribución del dinero con las características reflejadas en el cuadro anterior busca ayudar a organizar su presupuesto a la mujer, como indican "saber cuánto dinero te queda luego de pagar los gastos cuanto te queda o dispones y cómo podrías gastarlo" (PROMUJER, 2022). Así también, este tipo de conocimientos con las características señaladas, están orientadas a productos como: seguros, Banca comunal, garantía de la Banca Comunal y la educación financiera digital.

2.1.3.3.2 Marca Magenta: Colectivo de Banco Fie comprometido con la Equidad e Igualdad de Género

Marca Magenta es un colectivo del Banco Fie comprometido con la equidad de género para la igualdad de oportunidades. A través de Marca Magenta se incorpora el enfoque de género en la gestión y el liderazgo organizacional del Banco Fie (BANCOFIE, 2020).

a) Banco Fie

Banco Fie es una entidad de intermediación financiera que opera como Banco Múltiple constituida como sociedad anónima organizada bajo las leyes del Estado Plurinacional de Bolivia, regulada controlada y supervisada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI). Su propósito es brindar servicios integrales financieros a diferentes sectores de la población boliviana, fomentando principalmente el desarrollo de la micro y pequeña empresa (BANCOFIE, 2019).

La misión del Banco Fie es "ofrecer soluciones financieras integrales de calidad para su clientela, preferentemente al sector de la micro y pequeña empresa. Basando su accionar en la ética, generando valor para grupos de interés, aporta a la construcción de una sociedad sostenible, inclusiva y equitativa" (BANCOFIE, 2020). Por otro lado, la visión de Banco Fie es ser preferido por la clientela, reconocido por la sociedad y a nivel internacional por su modelo de negocio ético, de calidad y responsabilidad social, priorizando la inclusión financiera (BANCOFIE, 2020).

Banco Fie desarrolla su labor con una visión estratégica que se basa en una concepción organizacional donde la sostenibilidad es parte de su filosofía de gestión. El trabajo de Banco Fie se enmarca en la inclusión financiera y social a partir de la generación de valor para los grupos que han identificado de su interés (BANCOFIE, Informe de Sostenifibilidad , 2019). Así mismo, trabaja bajo la línea Banca responsable y sostenible con el compromiso y contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda 2030, con acciones y programas para contribuir al desarrollo sostenible y su contribución a la construcción de un mundo mejor (BANCOFIE, 2020).

En este marco desarrolla una cultura corporativa, es decir, trabaja bajo un modelo de cultura organizacional que nace de ideales de equidad e inclusión, con el sustento de los valores esenciales, orientados a brindar un servicio oportuno, eficiente y de calidad en atención a las necesidades de la clientela, con soluciones efectivas que generen un impacto económico en torno a su actividad de sustento y un impacto social en su familia y comunidad; complementariamente a ello, mantiene su interés y dedicación por el fortalecimiento de la igualdad de género, la gestión ética y la constante evaluación y mitigación de riesgo (BANCOFIE, 2020).

Desde sus orígenes como ONG FIE hasta hoy, busca ser una empresa inclusiva a través del desarrollo de las micro finanzas en favor de la micro y pequeña empresa, y por la presencia constante de mujeres en su historia, siendo que las fundadoras fueron cinco mujeres, que destinaban los primeros créditos a mujeres siendo un pilar para el desarrollo de la tecnología crediticia actual y de una cultura organizacional fuertemente arraigada en la igualdad de género del Banco Fie (BANCOFIE, 2020).

En este marco, la igualdad de género es importante para el Banco Fie ya que considera: que es uno de los propósitos centrales de la inclusión financiera y social; que las mujeres son un grupo social clave, al ser promotoras de desarrollo económico y de bienestar en sus familias y porque parten de una mayor vulnerabilidad de inicio; que el empoderamiento de las mujeres es indispensable para reducir la desigualdad, la pobreza y alcanzar los objetivos de Desarrollo Sostenible; que el acceso a servicios facilita el empoderamiento económico y social de las mujeres y es un factor determinante para mejorar la calidad de vida de las comunidades (BANCOFIE, 2020). Estos antecedentes han posibilitado el nacimiento de Marca Magenta, siendo una línea de trabajo de Banco Fie, que es la banca con ojos de mujer.

b) Marca Magenta: Banca con ojos de mujer

Tiene una visión de un mundo igualitario. Marca Magenta incorpora el enfoque de género en la gestión y el liderazgo organizacional del Banco Fie, basado en un modelo desarrollado internamente denominado triple A: A mí, Adentro y Afuera (BANCOFIE, 2020).

Marca Magenta, desarrolla su gestión de trabajo con enfoque de género, alineado al objetivo de desarrollo social 5: Igualdad de género que es punto de referencia en el camino hacia el desarrollo sostenible. Banco FIE ha asumido el ODS 5: Igualdad de Género como punto de referencia en su contribución al desarrollo sostenible. En ese sentido, está vinculada con el propósito de inclusión financiera y social, con su misión y visión y es un pilar de cultura fundamental de su identidad (BANCOFIE, 2020). La contribución institucional al ODS 5 se mide a través de las siguientes metas:

Alineamiento de Marca Magenta a los ODS

Meta 1	Impulsar el liderazgo y la participación de las mujeres en todos los niveles de la organización
Meta 2	Promover el empoderamiento económico de las Mujeres Banco FIE es una empresa signataria de los Principios de Empoderamiento de las Mujeres WEPs de ONU Mujeres y aplica la herramienta de evaluación anualmente. En la segunda medición se registró una mejora en la aplicación de los principios de 45% (nivel intermedio) en 2019 a 63% (nivel avanzado) en 2020.

Fuente: Informe de gestión Banco Fie 2020

Para Marca Magenta la igualdad de género es uno de los puntales del propósito central de inclusión financiera social, siendo las mujeres un grupo social clave por su impacto en el desarrollo de bienestar de sus familias, porque son agentes de desarrollo económico y porque parten de una mayor vulnerabilidad de inicio. Por lo que, el empoderamiento económico y social de las mujeres forma parte de la esencia y trabajo del Fie. El empoderamiento económico de las mujeres es indispensable para reducir la desigualdad, la pobreza y alcanzar los objetivos de Desarrollo Sostenible (BANCOFIE, Informe de Sostenifibilidad , 2019).

Modelo Triple A

Marca Magenta es un modelo que incorpora el enfoque de género a la gestión y el liderazgo organizacional y se incorpora en todos los ámbitos de la organización. Se basa en el modelo triple A: A mí, Adentro y Afuera:

A mí:

- Es un modelo estratégico que promueve el liderazgo y la gestión empresarial con enfoque de género.
- Es una plataforma activista de género que busca un cambio social integral bajo el concepto de una ciudadanía plena para mujeres y hombres.
- Es un programa transformacional de cultura que busca promover el respeto a los derechos humanos, la igualdad y la diversidad como parte de la esencia de la organización (BANCOFIE, 2019).

Política de diversidad e igualdad de género y adecuación normativa:

Tiene una larga trayectoria promoviendo espacios favorables en 2019 puso en vigencia la política de diversidad e igualdad de género que materializa el modelo de gestión marca magenta e introduce el Comité de Diversidad e Igualdad de Género. Se adecua también a los siguientes componentes de gestión de género:

- Políticas, normas y procedimientos de dotación
- Políticas, normas y procedimientos de capacitación
- Políticas y normas para la gestión de Retribuciones
- Políticas y normas para la gestión de Estructura organizacional
- Manual de funciones y distribución de cargos

Así mismo, aplica desde 2019 una nueva herramienta de gestión para monitorear los indicadores de género referidos a la composición por género, equidad salarial y acceso a oportunidades laborales por regionales/oficinas cargos y niveles. La herramienta permite aplicar medidas de prevención o correctivas de manera oportuna (BANCOFIE, Informe de Sostenifibilidad , 2019).

En ese sentido, se implementado el Comité de Diversidad e Igualdad de Género con reporte al Directorio, siendo esto un reflejo de la firme posición institucional de Banco FIE, estableciendo un marco formal sólido con lineamientos de trabajo establecidos. En 2020 el 55,43% (1.792) de su equipo humano de son mujeres. De las posiciones de Directorio y ejecutivos/as del Banco, el 47% está ocupado por mujeres (BANCOFIE, 2020).

Adentro:

COMPOSICIÓN TALENTO HUMANO POR GÉNERO:

Talento Humano	2019
Total de trabajadores mujeres	55.4%
Miembros del directorio mujeres	80%
Cargos ejecutivos ocupados por mujeres	40.4%
Cargos de supervisión ocupados por mujeres	53%

Fuente: (BANCOFIE, Informe de Sostenifibilidad , 2019)

Oportunidades laborales 2019

- 53% de las contrataciones fueron mujeres
- 56% de las promociones y ascensos fueron mujeres

Afuera:

El empoderamiento económico de las mujeres es un tema central para alcanzar sociedades más justas y equitativas. Banco Fie centra su trabajo en apoyar la gestión económica de sus clientas a través de servicios financieros adecuados a sus necesidades, invertir en programas de empoderamiento económico y social de las mujeres en las comunidades donde tiene presencia e incidir en ciudadanía corporativa activa en temas de género (BANCOFIE, 2019).

Las clientas mujeres representan el 51% del total de mujeres atendidas a través de créditos y ahorro. La presencia de mujeres en términos de inclusión financiera en zonas rurales donde las condiciones de empleo en el sector agrícola mantienen brechas importantes de género. El 56% de sus clientas lleva adelante hogares monoparentales en los que sus ingresos son los únicos para sustentar a la familia. Impactos importantes en las familias y la comunidad (BANCOFIE, 2019).

A través de la inversión en los programas a la comunidad busca aportar a lograr mejores condiciones de desarrollo en las mujeres. El 64% de la inversión social en 2019 ha impactado en el empoderamiento económico de las mujeres, siendo que 250 mujeres se beneficiaron de manera directa con el Programa Emprende Mujer y 30140 mujeres participaron del programa de educación financiera principalmente en el componente de inclusión financiera digital (BANCOFIE, 2019). Los lineamientos de trabajo a través de Magenta están en asegurar la implementación del modelo triple A:

- Guía de comunicación con enfoque de género Banco FIE elaboró la “Guía de comunicación Institucional con enfoque de género”, un documento que establece los lineamientos para visibilizar a las mujeres también desde el uso del lenguaje. Para la entidad, esta es una forma de contribuir a construir una sociedad más igualitaria y visibilizar la contribución que hacen las mujeres en todos sus ámbitos. La guía establece lineamientos para el uso del lenguaje inclusivo desde las denominaciones de cargos, las alocuciones institucionales, la práctica diaria de convivencia entre trabajadores y trabajadoras, incluyendo también la comunicación y publicidad no sexistas.
- Nueva estrategia de reclutamiento
    - Se diseñó una nueva estrategia de reclutamiento que promueve la diversidad desde las convocatorias laborales. La misma incorpora, entre otros aspectos, el uso de lenguaje

inclusivo, lineamientos para el manejo de entrevistas, y acciones para la paridad en las postulaciones.

- ❖ Construcción de liderazgos y capacitación
  - En la gestión se aplicaron programas enfocados en impulsar el liderazgo femenino y la identificación y desarrollo de potenciales para oportunidades de crecimiento
- ❖ Programa de habilidades de dirección para altos potenciales, que incluye liderazgo y empoderamiento femenino en distintos niveles jerárquicos y no jerárquicos.
- ❖ Continuidad al programa de sucesión para fortalecer habilidades de dirección, para personal previamente identificado
- ❖ Programas para desarrollar las capacidades de liderazgo del personal femenino. En la gestión se han implementado 2,221 horas de capacitación dedicadas a la formación de mujeres en todos los niveles jerárquicos alcanzando un total de 504 trabajadoras
- ❖ Plan de capacitación anual. En la gestión, el personal que capacitado en el curso "Marca Magenta, un camino hacia la igualdad". El contenido de este curso fue incorporado también en el plan de inducción. A finales de la gestión, se desarrollaron acciones de socialización y capacitación para lograr el uso de lenguaje inclusivo y su internalización a través de los y las líderes de la organización.
- ❖ Estudio: Participación de mujeres en la actividad agropecuaria

Banco FIE implementó un estudio para conocer el impacto de la participación femenina en las actividades agropecuarias, sector que tradicionalmente soslaya el trabajo de la mujer, quedando en gran medida invisibilizado. Esta información permite diseñar estrategias en la atención al cliente, productos, servicios y educación financiera, promoviendo una mayor valorización del trabajo de la mujer en el sector (BANCOFIE, 2020).

2.1. Marco Legal

El presente acápite referido al Marco Legal del estudio, busca mostrar las normativas, tratados, acuerdos entre otros, en torno al objeto de estudio que es el determinar la Educación Financiera como factor de empoderamiento y un factor para la reducción de la violencia de género. En este marco, las normativas que se presentan a continuación refieren a normas vigentes sobre violencia de género, emprendimiento y educación financiera.

2.1.1. Normativa contra la Violencia de Género

En torno a la lucha contra la violencia de género, se han establecido una serie de convenios, tratados internacionales a los cuales Bolivia se ha suscrito, así también desde la normativa nacional se han establecido diferentes normas en contra de la violencia de género. En lo que toca a convenios y tratados orientados a acabar la violencia contra la mujer; en 1993 se estableció la declaración sobre la Eliminación de la Violencia contra la Mujer (1993), procedente de la Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra las mujeres.

Bolivia adherida a este convenio tuvo como principal propósito erradicar la violencia contra de la mujer, en este sentido en 1995 promulgo por primera vez la Ley Nº 1674 Contra la Violencia en la Familia o Doméstica. Así mismo, en la Constitución Política del Estado, en su artículo quince, parágrafo II sostiene, que todas las personas, en particular las mujeres, tienen derecho a no sufrir violencia física, sexual o psicológica, tanto en el ámbito público como privado.

En el año 2013, se aprobó en el país la Ley N° 348, la cual refiere a la Ley Integral para Garantizar a las Mujeres una Vida libre de Violencia, en ésta se establece como prioridad nacional la erradicación de la violencia contra la mujer en todas las formas. En este sentido, en el artículo siete de la ley se tipifican diecisiete tipos de violencia contra la mujer:

1. Violencia física, entendida como toda acción que cause lesiones, daño corporal, interno, externo o ambos, de manera temporal o permanente y se manifiesta con golpes, quemaduras, empujones, agresión con armas, entre otros.
2. La violencia feminicida, la cual refiere a la acción de extrema violencia que viola el derecho fundamental a la vida y causa la muerte de la mujer por el hecho de serlo
3. Violencia psicológica, son acciones que desvalorizan, intimidan y buscan controlar el comportamiento y decisiones de las mujeres y se expresa con gritos, insultos, amenazas, humillación, difamación, desvalorización, chantajes, desprecio y otros (LEY 348 DE 2013).
4. La violencia sexual, refiere a toda conducta que ponga en riesgo la autodeterminación sexual de la mujer, que amenace, vulnere o restrinja el derecho al ejercicio a una vida sexual libre segura, efectiva y plena, con autonomía y libertad.
5. La violencia contra los derechos reproductivos, es la acción u omisión que impide, limita o vulnera el derecho de las mujeres a la información, orientación, atención integral y tratamiento durante el embarazo o pérdida, parto, puerperio y lactancia; a decidir libre y responsablemente el número y espaciamiento de hijas e hijos; a ejercer su maternidad segura, y a elegir métodos anticonceptivos seguros.

6. La violencia contra los derechos y la libertad sexual, es toda acción u omisión, que impida o restrinja el ejercicio de los derechos de las mujeres a disfrutar de una vida sexual libre, segura, afectiva y plena o que vulnere su libertad de elección sexual (LEY 348 DE 2013).
7. La violencia simbólica y/o encubierta, la cual refiere a mensajes, valores, símbolos, íconos, signos e imposiciones sociales, económicas, políticas, culturales y de creencias religiosas que transmiten, reproducen y consolidan relaciones de dominación, exclusión, desigualdad y discriminación, naturalizando la subordinación de las mujeres.
8. La violencia mediática, que refiere a aquella producida por los medios masivos de la comunicación a través de publicaciones, difusión de mensajes e imágenes estereotipadas que promueven la sumisión y/o explotación de mujeres, que la injurian, difaman, discriminan, deshonran, humillan o que atentan contra su dignidad, su nombre y su imagen (LEY 348 DE 2013).
9. La violencia contra la dignidad, la honra y el nombre, que refiere a toda expresión verbal o escrito de ofensa, insulto, difamación, calumnia, amenaza u otras, tendenciosa o publica, que desacredita, descalifica, desvaloriza. Degrada o afecta el nombre, la dignidad, la honra y la reputación de la mujer.
10. La violencia en servicios de salud, que refiere a toda acción discriminadora, humillante y deshumanizada y que omite, niega o restringe el acceso a la atención eficaz e inmediata y a la información oportuna por parte del personal de salud, poniendo en riesgo la vida y la salud de las mujeres (LEY 348 DE 2013).
11. La violencia patrimonial y económica, que refiere a toda acción u omisión que al afectar los bienes propios y/o gananciales de la mujer, ocasionada daño o menoscabo de su patrimonio, valores o recurso; controla o limita sus ingresos económicos y la disposición de los mismos, o la priva de los medios indispensables para vivir (LEY 348 DE 2013).
12. La violencia laboral, la cual refiere a toda acción que se produce en cualquier ámbito de trabajo por parte de cualquier persona de superior, igual o inferior jerarquía que discrimina, humilla, amenaza o intimida a las mujeres; que obstaculiza o supedita su acceso al empleo, permanencia o ascenso y que vulnera el ejercicio de sus derechos (LEY 348 DE 2013).
13. La violencia en el Sistema Educativo Plurinacional, que refiere a todo acto de agresión física, psicológica o sexual cometido contra las mujeres en el sistema educativo regular, alternativo, especial y superior (LEY 348 DE 2013).
14. La violencia en el ejercicio político y de liderazgo de la mujer, la cual refiere contra el Acoso y la violencia política hacia las mujeres (LEY 348 DE 2013)..
15. La violencia institucional, es toda acción u omisión de servidoras o servidores públicos o de personal de instituciones privadas, que implica una acción discriminatoria, prejuiciosa, humillante y deshumanizada que retarde, obstaculice, menoscabe o niegue a las mujeres el acceso y atención al servicio requerido (LEY 348 DE 2013).
16. La violencia en familia, que refiere a toda agresión física, psicológica o sexual cometida hacia la mujer por el conyugue, conviviente o ex–conviviente, o su familia ascendente, descendente, hermanas, hermanos, parientes civiles o afines en línea directa y colateral, tutores o encargados de la custodia o cuidado (LEY 348 DE 2013).

17. La violencia de género, es entendida a nivel mundial como violación a los derechos humanos de la mujer, en este marco los tratados, acuerdos establecidos para la protección de los derechos de la mujer y erradicación de la violencia ratificada por el gobierno boliviano (LEY 348 DE 2013).

En lo que toca a los convenios internacionales para erradicar la Violencia contra la mujer, en principio se encuentra la Declaración de los Derechos Humanos de 1948, emitida por la Asamblea General de las Naciones Unidas, que en su artículo primero sostiene que "todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos, dotados de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros" (HERRERA, 2009).

En 1967 se establece la Declaración sobre la Eliminación de la Discriminación Contra la Mujer, es una declaración de derechos humanos proclamados por la Asamblea General de las Naciones Unidas, protegiendo los derechos de la mujer negando la discriminación de género. En 1989 se realiza la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer, es ratificada por el Estado Boliviano por Ley Nº 1100, el cual señala que la discriminación contra la mujer es la distinción, exclusión o restricción basada en el sexo (HERRERA, 2009).

Posteriormente, en 1993 se establece la Declaración sobre la Eliminación de la Violencia contra la Mujer, donde refiere que este tipo de violencia arroja como resultado el daño o sufrimiento físico, sexual o psicológico para la mujer. En 1994 se establece la Convención Interamericana "Belem Do Para" para prevenir, sancionar y erradicar la Violencia Contra la Mujer. El Estado Boliviano asume a través de éste compromisos sobre el acceso a la justicia y el respeto por la vida de la mujer (HERRERA, 2009).

En 1998 se estableció el estatuto de Roma, instrumento constitutivo de la Corte Penal Internacional, adoptada en Roma durante la Conferencia Diplomática de plenipotenciarios de las Naciones Unidas, en el Artículo siete, define la violencia como delito de lesa humanidad. El Gobierno Boliviano lo ratifica a través de Ley N° 2398 del 2002.

En 1999, se establece el Protocolo Facultativo de la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (OP-CEDAW) es un protocolo que establece los mecanismos de denuncia e investigación de todas las formas de discriminación contra la Mujer, fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas, los Estados parte otorgan competencia a la CEDAW para conocer denuncias de individuos o investigar «violaciones graves o sistemáticas. Dicho protocolo fue ratificado por el Estado boliviano a través de Ley N°2103 del 2000 (HERRERA, 2009).

2.1.2. Normativa sobre Emprendimiento

De acuerdo a FAUTAPO (2021) en Bolivia el emprendimiento se concentra principalmente en la micro y pequeña empresa, los datos de acuerdo a Conamype sostienen que existen 600.000 empresas

que generan el 80% del empleo en Bolivia (FAUTAPO, 2021). En este marco, la normativa vigente en el país sobre el emprendimiento está en base a la Ley N° 947 y el Decreto Supremo Nº 3564.

La Ley N° 947 del 11 de mayo de 2017 de Micro y Pequeñas Empresas, establece en el capítulo dos, artículo cuarto, parágrafo primero establece las características de la Micro y Pequeña empresa donde sostiene:

a) Se sustenta en el uso intensivo de la fuerza de trabajo personal y familiar del titular. Accesoriamente y en función de la demanda incorporan eventualmente fuerza de trabajo asalariada.
b) Combinan la actividad económica basada en el conocimiento y experiencia práctica del titular de la unidad productiva y su capacidad de gestión (LEY 947 DE 2017).
c) Tiene una baja aplicación de máquinas y herramientas de trabajo, con limitado acceso a mercados y al financiamiento.
d) Producen principalmente para el mercado interno, predominantemente bienes salario o servicios a sus pares micros y pequeños productores y/o a la comunidad donde actúan.
e) Se dedica a la actividad de transformación, comercialización de sus productos manufacturados y/o servicios (LEY 947 DE 2017).

Así mismo, en el artículo 4to., parágrafo II sostiene:

> En función de sus condiciones de producción, las Micro y Pequeñas Empresas pueden ser: unidades productivas de subsistencia, que refiere a aquellas cuyos ingresos generados en la actividad económica no permiten remunerar la fuerza de trabajo empleada en el mismo; unidades productivas de reproducción simple, refiere a aquellas que los ingresos generados por la unidad económica permiten solventar los costos, remunerar la fuerza de trabajo empleada incluyendo el trabajo del titular. Y unidades productivas de reproducción ampliada, refiere a aquellas que pueden generar excedentes tales que los permiten obtener utilidades y acumular capital (LEY 947 DE 2017).

Así mismo, en el artículo 5to., parágrafo I señala:

> La clasificación de la micro y pequeña empresa está en función a criterios de: valor de las ventas anuales, número de trabajadores, patrimonio neto (LEY 947 DE 2017).

Por otro lado, el Decreto Supremo Nº 3564 de 2018 que reglamenta la Ley N° 947 sobre la Micro y Pequeña Empresa. Indica en el punto uno de las consideraciones identifica a los sujetos de la micro y pequeña empresa siendo las trabajadoras y los trabajadores de pequeñas unidades productivas urbanas o rurales, por cuenta propia, y gremialistas en general. En el artículo 4to., del Decreto establece la caracterización cualitativa de la Micro empresa, siendo estas:

a) Son unidades económicas que surgen fruto del emprendimiento, autoempleo o del seno familiar, los dueños participan directamente en la actividad laboral y generan empleo estacional.
b) La actividad económica está basada en la transformación del producto, experiencia práctica y la capacidad de administración del titular de la unidad productiva.
c) Sostiene, que existe un uso limitado de máquinas y herramientas de trabajo sin ser una actividad preponderantemente manual, con limitado acceso a mercados y al financiamiento.
d) Producen principalmente para el mercado interno o para la comunidad donde actúan.

e) La forma de contratación laboral por lo general es a destajo.

En el Artículo 5to., establece la caracterización cualitativa de la pequeña empresa, siendo estas:

a) Empresas económicamente consolidadas, sustentadas donde el propietario no necesariamente trabaja dentro del proceso de transformación.
b) La actividad económica está basada en el conocimiento del proceso productivo, experiencia, conocimiento del mercado destino de su producción y de la capacidad de gestión del titular de la unidad productiva.
c) Utiliza procesos productivos tecnificados y por lo general, tiene un acceso a financiamiento y mercados diversificados.
d) Producen principalmente para el mercado interno, trascendiendo el mercado departamental, pudiendo llegar a mercados para la exportación. E inciso e señala, que la forma de contratación laboral por lo general tiene una relación obrero patronal

2.1.3. Normativa sobre Educación Financiera

La Ley N° 393 sobre Servicios Financieros de 2012, constituye la norma que reglamenta la Educación Financiera en Bolivia. El objeto de la Ley es regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros (Ley 393 de 2013). En su artículo 4to. Señala:
La función social de los servicios financieros, siendo que en su parágrafo dos establecen los objetivos a alcanzar.
En el inciso b) señala como un objetivo el facilitar el acceso universal a todos los servicios financieros. En su artículo 79, parágrafo I sobre Educación Financiera señala: Es obligación y responsabilidad de las entidades financieras diseñar, organizar y ejecutar programas formalizados de educación financiera para los consumidores financieros, en procura de lograr los siguientes objetivos:

a) Educar sobre las características principales de los servicios de intermediación financiera y servicios financieros complementarios, sus usos y aplicaciones, y los beneficios y riesgos que representan su contratación (Ley 393 de 2013).
b) Informar de manera clara sobre los derechos y obligaciones asociados a los diferentes productos y servicios que ofrecen.
c) Educar sobre los derechos de los consumidores financieros y los mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia.
d) Informar sobre el sistema financiero, el rol de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) y el carácter de la normativa.

Así mismo, en el parágrafo II señala, estos programas serán anuales y podrán ser impartidos de manera directa por las entidades financieras o mediante la contratación de unidades académicas especializadas, garantizando su recurrencia en el tiempo (Ley 393 de 2013).

Capítulo 3:

3. Metodología de la Investigación

3.1. Diseño del método de investigación

El presente estudio ha sido desarrollado bajo el enfoque mixto ya que se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos buscando especificar y cuantificar las características importantes de la población sujeto de estudio (DÍAZ & CALZADILLA, 2016).

Enfoque cuantitativo, de acuerdo a Sampieri (2010) este enfoque "utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en el conteo y en el uso de estadísticas para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010, p. 14). A través de este enfoque se realizó un levantamiento de información obteniendo una recolección de datos para comprobar la hipótesis basada en un análisis estadístico para conocer la prevalencia de la violencia de género en sus diferentes formas y su intensidad a través de una escala, así mismo para poder conocer los factores que llevaron a hacer emprendimiento, su mantenimiento en este espacio, y las causales del crecimiento o no del negocio, esto pensando en medir e identificar el cómo se logra el empoderamiento económico en el espacio de estudio, para posteriormente ver la incidencia de la Educación Financiera con enfoque de género a través de identificar conocimientos, habilidades y actitudes para la toma de decisiones financieras en mujeres emprendedoras.

Enfoque cualitativo, de acuerdo a Sampieri (2010) la investigación cualitativa está orientada a un campo denso y complejo de cómo son las maneras de pensar, sentir, actuar y de las narrativas de los actores de un espacio determinado (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010). Es decir, permite entender el fenómeno social, en este caso por medio de conversaciones informales con las emprendedoras, quienes a partir de ello, establecieron mayores aportes sobre las variables de estudio, y de la observación a través de los modos y formas de realizar el negocio por ejemplo, lo cual permitió analizar y comprender el impacto de las variables de estudio en su vida cotidiana, las relaciones en el hogar, en el hacer negocio, en los conocimientos y saberes en torno a la educación financiera, así mismo también se recurrió a la revisión documental.

3.2. Tipo de Investigación

El tipo de investigación realizado es del tipo descriptivo correlacional, de acuerdo a Sampieri (2010) los estudios descriptivos refieren a "especificar las propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que sea sometido a análisis, que específicamente miden, evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigarse" (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010, p. 63). La presente investigación se enmarca en este tipo ya que se pretende especificar las características de la violencia de género, del emprendimiento y de la educación financiera con enfoque de género, características que responderán a los objetivos establecidos para el estudio.

El alcance del estudio es correlacional con el interés de *describir la relación* entre las variables: Violencia de género, emprendimiento y educación financiera con enfoque de género (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010, p. 98). Es decir, el propósito es medir el grado de relación que existe entre las variables de estudio, si se encuentran correlacionadas e identificar el impacto de la relación que poseen, es decir, identificar el nivel de influencia que tienen las variables.

Así mismo, a partir del enfoque cualitativo, en el que se enmarca también el estudio, utiliza la recolección de datos sin medición numérica en el que se apoyará para la interpretación. Desde nuestra perspectiva, lo cualitativo permitirá tener una visión global e integral del objeto de estudio, es decir, permitirá tener una mirada hacia atrás, hacia adelante y no solo en un momento dado, ya que el estudio busca conocer el crecimiento del negocio la superación o no de la violencia.

3.3. Identificación de las variables

Se identifican las siguientes variables:

- Variable independiente: Educación financiera con Enfoque de Género Contribuye al empoderamiento económico.
- Variable dependiente: Mejora calidad de vida contribuye a superar, reducir o generar estrategias contra la violencia de género.

3.3.1. Operacionalización de variables

Esquema de relación entre variables:

VI ⟶ VD

(Variable independiente se correlaciona con variable dependiente)

3.3.1.1. Variable independiente

Educación financiera con Enfoque de Género contribuye al empoderamiento económico.

a) Educación financiera con enfoque de género

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Educación Financiera con enfoque de género	Ahorro	Usted recurre al ahorro	Instrumento que mide el grado de conocimiento sobre educación financiera. Recoge insumos para elaborar una educación financiera con enfoque de género
		Cuál es el propósito por el cual recurre al ahorro	
		Elabora su plan de ahorro	
		Considera que ahorrar trae beneficios, cuáles	
	Crédito	Sabe lo que es el crédito	
		Cuáles considera que son la ventajas y desventajas de un crédito	
		Conoce cuáles son las diferencias entre capital e interés	
		Conoce cuáles son las consecuencias de no pagar un crédito?	
		Utiliza alguna estrategia para reducir la deuda	
	Presupuesto	Usted elabora su presupuesto	
		Qué toma en cuenta para elaborar su presupuesto	
		Realiza un control de flujo o movimiento del dinero	
	Servicios Financiero	Conoce los productos y servicios financieros que oferta la banca, cuáles	
		Tiene confianza en los productos y servicios financieros que oferta la banca. Por qué	

Elaboración propia en base a instrumento de campo

b) Emprendimiento

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
EMPRENDIMIENTO	Acceso al mercado laboral	Tiempo que desarrolla negocio/emprendimiento	Cuestionario de medición sobre accedo al mercado laboral, crecimiento del emprendimiento, generación de ingresos e inclusión financiera
		Su negocio/emprendimiento es propio	
		El lugar donde desarrolla su negocio es propio, alquilado, cedido, prestado, anticrético, ambulante, otro	
		Cómo empezó su negocio: ambulante, fijo, unidad económica fiar, asalariada informal	
		Con qué artículos inicio su negocio: artículos a medio uso/americanos, madera, muebles, varios,	
	Crecimiento evolución del negocio	Qué cambios importantes considera que hubo desde el inicio de su negocio hasta la actualidad	
		Actualmente el lugar donde desarrolla su negocio es: alquilado, cedido, prestado, anticrético, ambulante, otro	
	Emprendimiento y violencia de género	En el momento en que hizo su negocio la decisión lo tomo sola o no	
		Alguien le dijo que tenía que trabajar o ganar dinero	
	Generación de Ingresos que le permiten superar la pobreza	La generación de recursos económicos con su negocio le ha llevado a: perdidas, subsistir, ahorrar, invertir, tener otros negocios	
	Inclusión financiera	En algún momento en el desarrollo de su negocio recurrió al financiamiento/préstamo de alguna entidad financiera	
		A qué tipo de préstamo accedió: comunal, individual, comercial	
		Ha sido fácil cumplir con los requisitos del Banco para acceder al préstamo	

Elaboración propia en base a instrumento de campo

3.3.1.2. Variable dependiente

Mejora de la calidad de vida contribuye a superar, reducir o generar estrategias contra la violencia de género. Las variables que estructuran el estudio son violencia de género, emprendimiento y educación financiera, a continuación, mostramos su operacionalización:

c) Violencia de género

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
VIOLENCIA DE GÉNERO	Violencia Psicológica	Mi pareja me ha hecho callar cuando doy mi opinión	Cuestionario sobre tipos de violencia de género (Romero, 2010). Escala de medición sobre intensidad de la violencia por tipo: 0=nada, 1=algunas veces, 2=muchas veces, 3=casi siempre, 4=siempre.
		Mi pareja me insulta en cualquier lugar	
		Mi pareja se pone celoso cuando hablo con otras personas	
		Mi pareja vigila mis actividades o a dónde voy	
		Mi pareja me impide ver a mi familia	
		Mi pareja me amenaza con golpearme si salgo de mi casa	
		Mi marido decide todo por mi	
	Violencia Económica Patrimonial	Mi pareja me impide tener un trabajo	
		Mi pareja me obliga a entregarle mi salario	
		Mi pareja me limita/controla los gastos del hogar	
		Mi pareja me impide entrar a mi hogar	
	Violencia Física	Mi pareja me empuja, me sacude o me tira con algo	
		Mi pareja me pega	
		Mi pareja me ha hecho moretones cuando me pega	
		Por los golpes he necesitado atención médica	
	Violencia Sexual	Mi pareja me obliga a tener relaciones sexuales	
		Mi pareja me obliga a realizar actos sexuales que no apruebo.	

Elaboración propia en base a instrumento de campo

3.4. Delimitación del estudio

El presente estudio se delimita en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto del Departamento de La Paz, ha sido desarrollado en el periodo comprendido entre febrero y mediados de agosto del 2022.

3.4.1. Universo, población y muestra

3.4.1.1. Universo

La Feria 16 de Julio está compuesta por sectores con diferentes productos que son comercializados, clasificados en los siguientes sectores:

SECTORES FERIA 16 DE JULIO

Sector venta de autos	Sector de prendería nueva	Sector de repuestos de autos
Sector de ropa usada	Sector electrodoméstico y línea blanca	Sector madera
Sector mayorista de ropa usada (farderas)	Sector abarrote	Sector llantas
Sector de animales y flores	Sector bicicletas	Sector libros
Sector de amautas de la feria 16 de julio	Sector maquinas industriales y domesticas	Sector de venta de lana de Camélidos
La Riel Avenida Panorámica	Sector muebles	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Díaz 2010

3.4.1.2. Población

Por su parte, Tamayo & Tamayo (2007) define la población como “la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (TAMAYO & TAMAYO, 2007, p. 114). La población Según Hernández (1998), “es el conjunto de todos los casos que consiste una serie de especificaciones, sustituyéndose específicamente a sus características de contenido, de lugar y en el tiempo”.

Dicho de otra manera, la población sujeta de estudio responde a la delimitación de a quiénes se pretende estudiar, un primer criterio de delimitación son las limitaciones de tiempo y costos, un segundo criterio de delimitación para el estudio responde a un tema crítico o por juicio es aquel que se selecciona con base en el conocimiento de una población o propósito del estudio (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010). En este caso la población para el estudio, representan mujeres emprendedoras y/o comerciantes pertenecientes a los siguientes sectores de la Feria 16 de Julio:

POBLACIÓN DELIMITADA PARA EL ESTUDIO

Emprendedoras sector artículos americanos/a medio uso
Emprendedoras sector madera
Emprendedoras sector muebles
Emprendedoras de La Riel Avenida Panorámica

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Díaz 2010

3.4.1.3. Muestra

La muestra se define “como una parte representativa de la población cuyas características deben reproducir en pequeño lo más exactamente posible, es decir la representatividad está subordinada al tamaño de la muestra y al procedimiento de las unidades muestrales” (YAPU, ARNOLD, SPEDDING, & PEREIRA, 2000, p. 225).

El tipo de muestra para el estudio responde al muestreo aleatorio sistemático, el mismo que ha requerido del conocimiento de un número existente de la población, para el estudio este responde a:

CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES DE OBSERVACIÓN

SECTORES	Asociación	Total N° Afiliados	Total N° afiliados Mujeres
Ropa Usada/Americana	10 de enero	45	32
Madera	Unión Pacajes	27	19
Muebles	Nery	25	18
La Riel Av. Panorámica artículos varios	Panamericana	55	38

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados en el trabajo de campo

3.4.1.3.1. Cálculo de la muestra

La fórmula utilizada para determinar la nuestra es la siguiente:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 (N-1) + Z^2 * p * q}$$

n= Muestra
N= Tamaño de la Población
Z= 95% Nivel de Confianza=1.96
p= 5% Probabilidad de Éxito 0,5
q= 5% Probabilidad de Fracaso 0,5
d= 0,08 Precisión Cálculo de la Muestra

CALCULO DE LA MUESTRA PARA CADA ASOCIACIÓN

Ropa Usada/Americana Asociación 10 de enero 16	Sector madera: Asociación Unión Pacajes 11
Sector muebles: Asociación Nery 12	La riel artículos varios 17

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados en el trabajo de campo

MUESTRA ESTABLECIDA PARA EL ESTUDIO

Sector/Asociación	Muestra
Emprendedoras sector artículos americanos/a medio uso	16
Emprendedoras sector madera	11
Emprendedoras sector muebles	12
Emprendedoras de La Riel Avenida Panorámica	17
TOTAL	**56**

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados en el trabajo de campo

3.5. Técnicas y procedimientos para el levantamiento de información

3.5.1. Técnicas

Las técnicas a las que se recurrieron para el levantamiento de información en el espacio de estudio fueron el cuestionario estandarizado, la observación, sondeo y revisión documental.

3.5.1.1. Cuestionario estandarizado

En lo que toca al trabajo de campo del estudio se realizó en principio mediante encuesta, siendo el instrumento básico el cuestionario "que tiene como finalidad obtener de manera sistemática

y ordenada información sobre las variables de una muestra o población sujeto de estudio. El cuestionario consiste en un listado de preguntas estandarizadas y su formulación es idéntica para cada encuestado" (YAPU, ARNOLD, SPEDDING, & PEREIRA, 2000, p.252).

Para el estudio, el cuestionario se diseñó con cincuenta y tres preguntas, distribuidos en cinco bloques, el primer bloque sobre datos de la entrevistada contiene doce preguntas, el segundo bloque introductorio sobre emprendimiento y violencia contiene seis preguntas, el tercer bloque sobre tipos de violencia de género contiene cuatro bloques con entre dos a siete preguntas, cuarto bloque sobre emprendimiento contiene doce preguntas, el quinto bloque sobre educación financiera contiene diecinueve preguntas haciendo el total señalado.

Así también, el cuestionario ha sido diseñado con dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas (YAPU & OTROS, 2000, p. 252). Como sostiene Yapu y Otros /2000), las preguntas cerradas, "son denominadas también pre codificadas o de respuesta fija y son aquellas en las que las alternativas de respuestas están pre codificadas, para facilitar el proceso informático se le asigna una numeración" (YAPU & OTROS, 2000, p. 253). En el cuestionario del estudio un 10% de las preguntas correspondieron a preguntas cerradas.

Y las preguntas abiertas "son aquellas que no establecen preguntas predeterminadas y los sujetos tienen la libertar de contestar sin limitarse a escoger una serie de alternativas, estas preguntas pueden ser de carácter cualitativo lo que implica respuestas de opinión, deseo o calificación" (YAPU & OTROS, 2000, p. 255). En el cuestionario del estudio las preguntas abiertas correspondieron a un 90%.

3.5.1.1.1. Proceso de recolección de la información

El trabajo de campo, es decir, la recolección de los datos a través de la aplicación de los instrumentos para el recojo de la información, ha sido realizado el mes de junio del 2022, específicamente en los días de realización de la Feria 16 de Julio que son jueves y domingo, las fases que siguió fueron: validación del instrumento, elección de los entrevistados, aplicación del instrumentos a través de entrevistas personales.

a) Validación del instrumento

El cuestionario ha sido sometido a lo que Pereira en Barragán (2000) denomina evaluación y prueba del cuestionario, donde señala que tanto el diseño como las consecuencias de las preguntas deben ser evaluados antes de ser aplicado para asegurar su comprensión. La validación del instrumentos se realiza a través de tomar una pequeña muestra de la población de estudio, aplicarla y medir el grado de comprensión y posible modificación del cuestionario (BARRAGAN, y otros, 2001).

Para el estudio, el cuestionario ha sido sometido a la prueba de validación en el espacio de estudio, donde se pudo verificar la comprensión de las preguntas, la correcta categorización y codificación, si las instrucciones que figuran eran correctas. Es así que tras la validación el cuestionario sufrió modificaciones se incorporaron preguntas, se incorporaron instructivos orientados a que el cuestionario sea más eficaz para el recojo de los datos buscados.

b) Elección de los entrevistados

Ha sido a través del recorrido en los sectores asignados para el estudio, buscando aplicar los criterios de inclusión, es decir, mujeres que comercializan y que hayan tenido una relación sentimental de pareja, una vez identificada la entrevistada se le solicitaba que respondiera nuestra encuesta, si accedía concluida la encuesta se daba un salto de cinco personas.

Criterios de inclusión

- Mujeres que comercializan en la Feria 16 de Julio.
- Mujeres de la Feria que hayan tenido en el transcurso de su vida una relación de pareja ya sean casadas, concubinas, viudas, divorciadas o solteras.

Técnicas de control

- La encuesta ha tenido un carácter de anonimato ya que no se pidió nombres
- El tiempo de realización de la entrevista tuvo una duración entre 15 minutos a 1/2 hora, esto dependía de la disponibilidad de tiempo de las entrevistadas, ya que al mismo tiempo debían realizar sus ventas.

c) Aplicación del instrumento a través de entrevistas personales

La aplicación del cuestionario para el estudio fue a través de la entrevista personal o el "cara a cara" que consiste "en la administración del cuestionario mediante entrevista personal a cada uno de los individuos seleccionados en la muestra" (SAMPIERI, COLLAO, & BAPTISTA, 2010). Para el estudio, las entrevistas se llevaron a cabo en los puestos de venta, lugar de realización de la actividad laboral de las emprendedoras, por ser un espacio público el acceso ha sido irrestricto, por lo que no se necesitó de ninguna autorización para el ingreso.

3.5.1.2. Observación

La observación según Barragán es "la observación que suele estar asociada al proceso de mirar con cierta atención una cosa o actividad, ósea concentrar la capacidad sensitiva por la que estamos particularmente interesados…observar no es sin embargo mirar, se trata de hacerlo de forma sistemática y en lo posible de manera controlada y precisa" (BARRAGAN, y otros, 2001, p.126). En el estudio, aplicar esta técnica ha sido posible en el marco de la realización del cuestionario, es decir, se ha constituido en técnica complementaria, ya que al acudir al espacio natural de las emprendedoras, es decir, al puesto de venta, tuvimos que ajustarnos al desarrollo de sus ventas, y parar con el cuestionario, sin embargo se constituyo en un momento propicio para aplicar esta técnica, ya que a través de ésta pudimos observar por ejemplo habiidades y capacidades de negociacion para la generación de mayores ingresos, comportamiento para las ventas, verificar la cantidad de puestos, tipo de mercaderia ofertada, su calidad, entre otros.

Barragán (2000) sostiene que la observación debe responder a una "ficha de registro" donde se deba anotar la fecha, la hora, el lugar, las actividades, comportamientos, etc. (BARRAGAN, y otros, 2001). En el estudio, siendo ésta una técnica complementaria al cuestionario, el registro ha sido realizado en el mismo cuestionario, en las hojas en blanco con las que cuenta.

3.5.1.3. El sondeo

Taylor & Bodgan (1998) sostienen que "el sondeo es el conocimiento de cómo y cuándo explorar, escudriñar a lo largo de la entrevista, el entrevistador realiza el seguimiento de temas que emergieron

como consecuencia de preguntas específicas, alienta al informante a describir las experiencias en detalle y presiona constantemente para clarificar sus palabras" (TAYLOR & BODGAN, 1998, p. 123). En lo que toca a la aplicación de esta tecnica en el estudio, también se realizo en torno al cuestionario, sobre una pregunta específica, sobre la violencia por ejemplo, las entrevistadas relataron su vivencia de cómo no vivieron o vivieron la violencia, es ahí donde empezamos a sondear los detalles de esas experiencias y los significados que les atribuyen.

En este sentido, este sondeo que también puede ser entendido como una conversación informal, ha sido registrado de manera complementaria en los cuestionarios.

3.5.1.4. Fuentes documentales

Este tipo refiere a fuentes documentales escritas de acuerdo a Langer en Barragán (2000) éstas responden a una clasificación donde se diferencia entre fuentes escritas de carácter gubernamental, empresarial, privadas, literarias, periodísticas (BARRAGAN, y otros, 2001). En lo que toca a este planteamiento para el estudio se recurrieron a fuentes de carácter gubernamental para conocer diferentes datos sobre por ejemplo el contexto de estudio, normativas, leyes decretos sobre las viarables de estudio, sobre los emprendimientos, entre otros. Se recurrieron a fuentes empresariales para conocer sobre el emprendimiento por ejemplo. Y se recurrieron a fuentes periodísticas sobre el contexto de estudio y las variables de estudio. Así también se recurrió a la producción individual de actores del espacio de estudio, a través de la elaboración de mapas de la Feria 16 de Julio.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

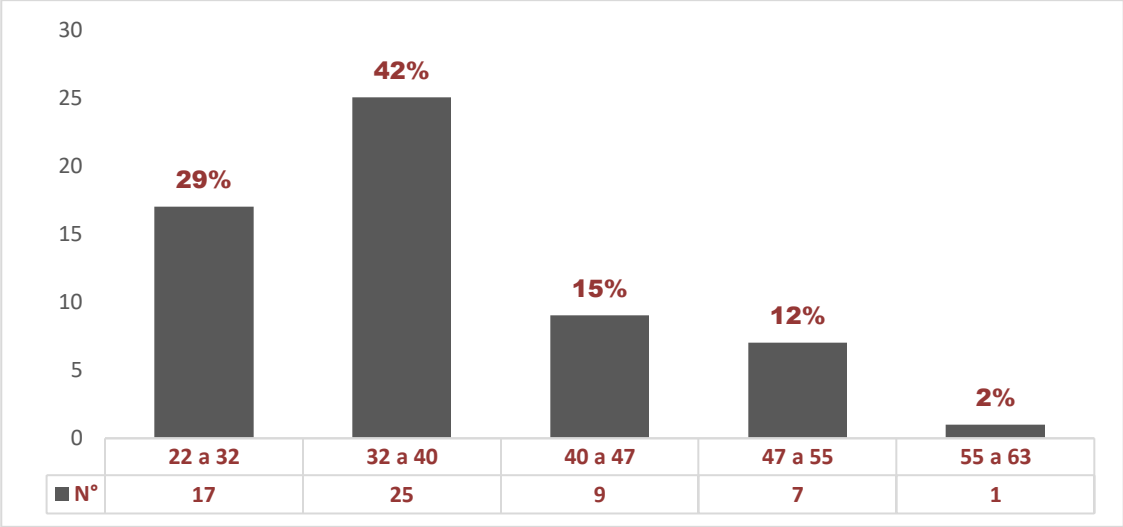
Capítulo 4: Educación Financiera con Enfoque de Género factor para el Empoderamiento Económico de la mujer y factor contra la Violencia de Género.

La Educación Financiera con Enfoque de género se constituye en un factor que coadyuva al empoderamiento económico de la mujer, así mismo se constituye en un factor contra la violencia de género, ya que contribuye a la superación, reducción o generación de estrategias para actuar en contra de este tipo de violencia.

4.1. Perfil Sociodemográfico de emprendedoras de la Feria 16 de Julio.

El perfil sociodemográfico tiene la función de dar a conocer las características tanto sociales como demográficas de los sujetos de estudio. En este marco, se describe la edad, estado civil, jefatura de hogar, número de hijos, número de hijos que viven con la emprendedora, otros dependientes y el grado de estudios de las emprendedoras de la Feria 16 de Julio. En lo que toca a la edad el siguiente cuadro nos muestra los datos:

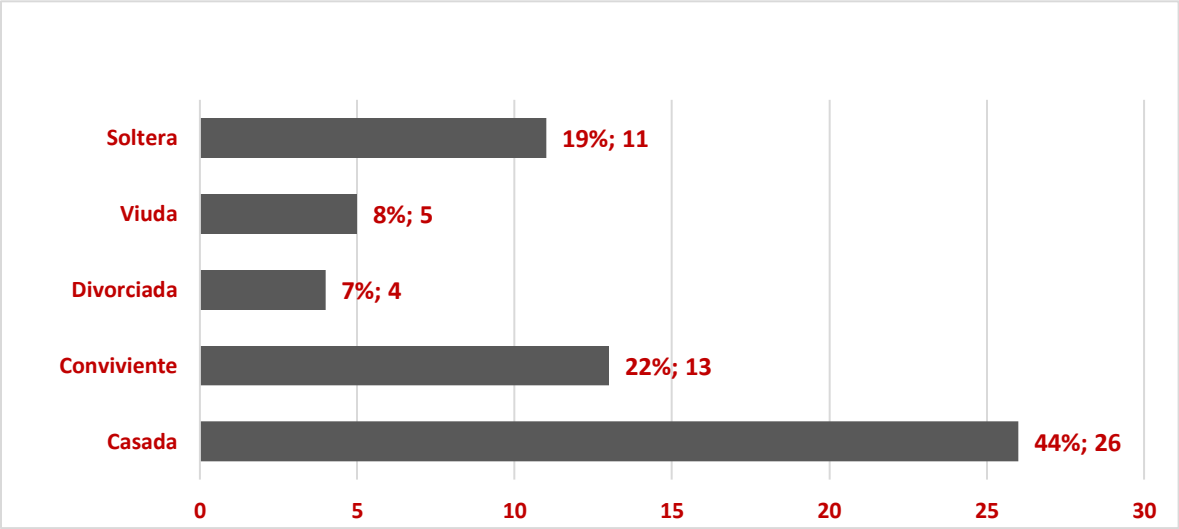
EDAD EMPRENDEDORAS FERIA 16 DE JULIO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

El grueso de la población del estudio se encuentra entre los 22 a 40 años (71%) de mujeres jóvenes dedicadas al emprendimiento económico en la Feria 16 de Julio. La siguiente característica es el estado civil.

ESTADO CIVIL EMPRENDEDORAS

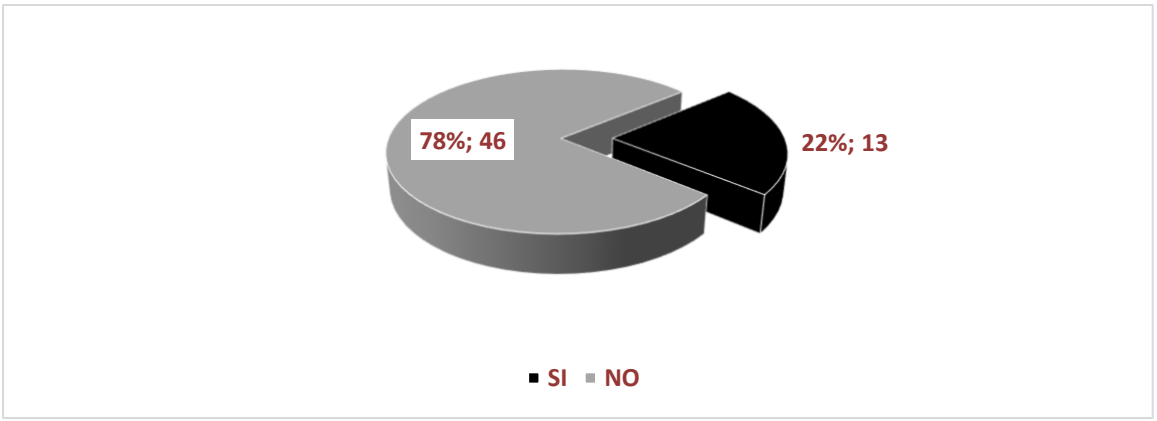


Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo a datos presentados en el cuadro el 44% (26) de las entrevistadas es casada, el 22% (13) es conviviente, el 19% (11) es soltera, el 8%(5) es viuda y el 7% (4) es divorciada. El grueso de la población del estudio (66%) se encuentra casada o en concubinato de mujeres jóvenes dedicadas al emprendimiento económico en la Feria 16 de Julio.

Otra característica del perfil de las emprendedoras es la jefatura de hogar, los datos los presentamos a continuación:

JEFATURA DE HOGAR



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con el anterior gráfico los datos que nos presenta entorno a la jefatura de hogar en mujeres emprendedoras de la Feria de la 16, el 78% (46) mujeres no son jefes de hogar, y el 22% (13) son jefas de hogar. Situación que responde a mujeres viudas, ya que a la muerte del esposo asumieron la

jefatura del hogar, mujeres divorciadas y solteras una característica común en estas mujeres es que tienen hijos que dependen de ellas.

Otro elemento que da cuenta del perfil sociodemográfico de las emprendedoras es el número de hijos que tienen y el número de hijos que viven con ellas, los datos se encuentran en la siguiente tabla:

NÚMERO DE HIJOS

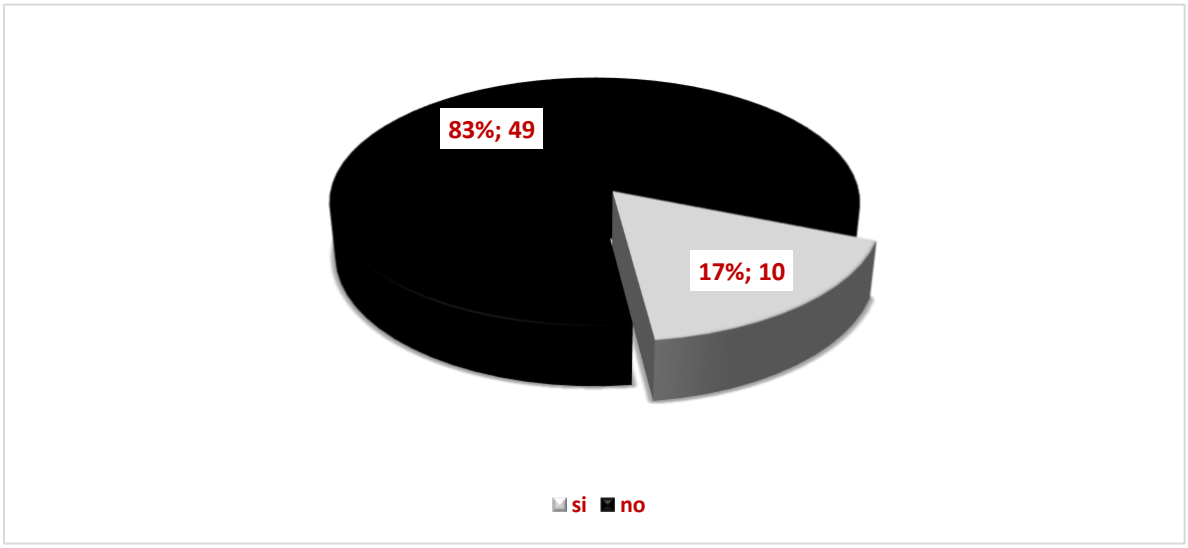
N° Hijos	Tiene hijos	%	Hijos q viven con Emprendedoras	%
0	7	12%	7	12%
1 a 2	19	32%	17	31%
3 a 4	21	36%	19	32%
5 a MAS	12	20%	9	15%
Total	**59**	**100%**	**59**	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del presente cuadro el 36% (21) de las emprendedoras tienen entre tres a cuatro hijos y el 32% (19) tienen tres o cuatro hijos; el 32% (19) tienen entre uno a dos hijos, el 20% (12) tienen cinco a más hijosy el 12% corresponde a mujeres emprendedoras que no tienen hijos.

El otro elemento que contribuye a describir el perfil sociodemográfico de las emprendedoras es si cuenta con otros dependientes que no sean los hijos. El siguiente gráfico da cuenta de estos datos:

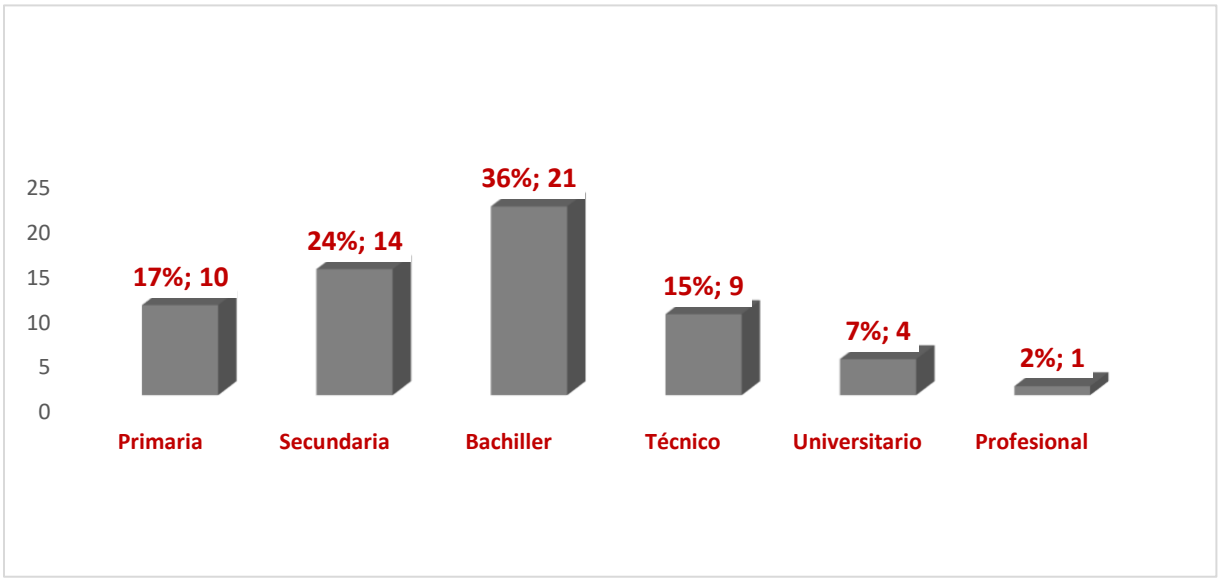
CUENTA CON OTROS DEPENDIENTES



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos que presenta el gráfico el 83% (49) de las entrevistadas indica que no cuenta con otros dependientes que no sean los hijos y el 17% (10) indican que cuentan con otros dependientes. La existencia de este diecisiete por ciento responde principalmente a emprendedoras que tienen como negocio unidades económicas familiares, tal es el caso de emprendedoras que elaboran ropa de trabajo, calzados, y muebles principalmente, siendo que a estos trabajadores deben darles desde el desayuno, almuerzo, te, cena. Otro elemento que da cuenta del perfil sociodemográfico de las entrevistadas es el grado de estudios alcanzado. Estos datos se los presenta en el siguiente cuadro:

GRADO DE ESTUDIOS



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico el 36% (21) son bachilleres siendo la mayoría de las entrevistadas, el 24% (14) llegaron a un grado de estudios secundario sin concluirlo, el 17% (10) cursaron solamente hasta primaria, el 15% (9) hicieron estudios técnicos y el 2% (1) es profesional. En general el 77% de las entrevistadas tiene estudios solo a nivel de colegiatura. Así mismo, las emprendedoras con educación técnica, una de ellas menciono que se dedicó a hacer emprendimiento por haber fracasado en su carrera. Y la profesional porque se quedó sin trabajo.

En suma, se describe el perfil sociodemográfico de 59 mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio que son la población de estudio. El grueso se encuentra entre los 22 a 40 años (71%) dando cuenta de mujeres jóvenes dedicadas al emprendimiento económico, el 66% se encuentra casada o en concubinato. El 22% son jefas de hogar porque son mujeres divorciadas, viudas o solteras que tienen hijos que dependen de ellas. En otros dependientes, el 17% indica que si dentro de una unidad económica familiar. En el grado de estudios, el 77% de las entrevistadas tiene estudios solo a nivel de colegiatura, es decir, primaria, secundaria y bachillerato.

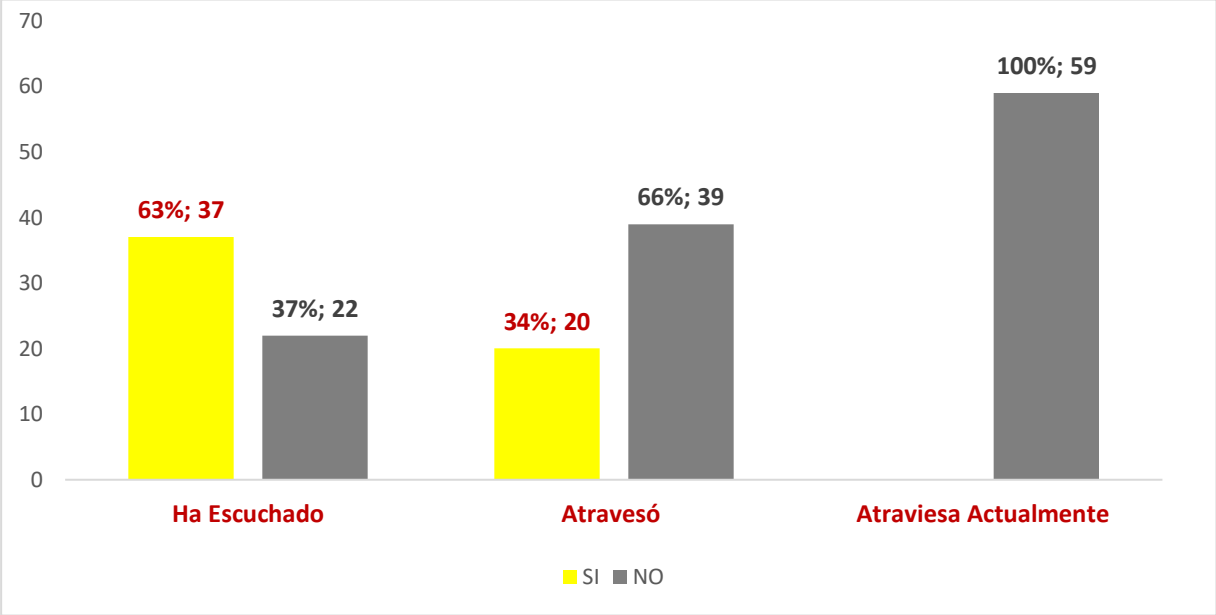
4.2. Conocimiento y vivencia de la violencia de género emprendedoras.

En este acápite se pretende mostrar el conocimiento y la vivencia de las emprendedoras de la Feria 16 de julio entorno a la violencia de género, así como a conocer los niveles de la violencia de género en sus diferentes formas: psicológica, económica, física y sexual.

4.2.1. Cocimiento y vivencia de la violencia de género

Nos centraremos en saber si conoce la mujer emprendedora la violencia de género y cuál es la vivencia que ha tenido en torno a este tipo de violencia. Las violencia de género es definida como un comportamiento deliberado que puede provocar daños físicos o psíquicos a otros seres y se asocia con la agresión, ya que también puede ser emocional a través de amenazas u ofensas (Japa, 2015). En este marco preguntamos a las emprendedoras si escucharon hablar de la violencia de género, si en algún momento de su vida atravesaron por este problema y si actualmente atraviesan por este problema, los datos se los presenta en el siguiente cuadro:

HA ESCUCHADO* ATRAVESÓ* ATRAVIESA LA VIOLENCIA DE GÉNERO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico, a la interrogante si las emprendedoras escucharon hablar de la Violencia de Género, el 63% (37) indicó que si escucho hablar y el 37% (22) indicó que no. Entonces este 63% de mujeres, siendo un número mayoritario, muestra que si sabe que la violencia de género es un acto de agresión hacia la mujer.

Por otro lado, a la interrogante si en algún momento de su vida atravesó por este problema el 34% (20) indica que si atravesó y el 66% (39) indica que no atravesó. . Sin embargo, pese a este número significativo, es decir, veinte mujeres que declararon haber vivido en algún momento de su vida violencia de género, es importante mencionar que no se ha podido establecer una correlación con las formas de violencia en la población que declara, ya que es un tema difícil de abordar, y de admitir para la mujer. Entonces algunas de ellas en la escala de las formas de violencia indicaron que nunca

o alguna vez correspondiendo a un nivel bajo de violencia. En el otro extremo, se halló a un par de emprendedoras que admitieron abiertamente haber vivido las formas de violencia en los niveles medios y altos.

Situación que entra en correlación con los hallazgos del estudio de Núñez/Viaña (2018) donde hallaron que el 33% de su población de estudio reconoció haber sufrido un hecho de violencia en su casa. Aclarando que esta cifra puede ser más alta ya que es un tema delicado y por lo general no es fácil que se reconozca la violencia por factores como la vergüenza y la culpa con la que se vive la violencia (Núñez/Viaña, 2018). Hecho que también viene a sustentar los resultados del estudio en tanto si las emprendedoras viven actualmente violencia el 100% (59) indicó que no.

Por otro lado, algunas de las emprendedoras que declararon haber vivido violencia en algún momento de su vida, identificaron a diferentes agresores del entorno familiar: la pareja y la familia principalmente. Sobre la violencia de la pareja indicaron: “si, tenía una relación así”; “si iniciando mi relación”; “si yo he vivido eso que me he casado desde mis 18 años, ya no pensé vivir esa vida por eso he tenido que hacer mi negocio no tenía y recibía maltrato”. La situación que declara haber vivido de violencia, se sustenta en los roles patriarcales establecidos en la sociedad, la mujer a la vida privada la llevan a relegarla, el desempeño de este rol significa realizar actividades no remuneradas y sin reconocimiento social (INMUJERES, 2003), como indica la entrevistada “no tenía y recibía maltrato”.

Sobre la violencia de la familia indicaron: “si he vivido violencia por familiares antes”; “Si tal vez con mis papas el control era muy fuerte ahora con mi negocio ya es diferente si tengo que ir voy no más, ya no hay ese control”; “Si la madre de mi esposo, por el hecho de que es hombre piensa que puede hacer lo que le da la gana”. Tipo de violencia que está tipificado en la normativa boliviana como violencia familiar, por las declaraciones de las entrevistadas más bien dan cuenta de violencia psicológica “control fuerte”, “que el hijo haga lo que le da la gana”, la cual procede de la familia ascendente, descendente, hermanas, hermanos, parientes civiles o afines en línea directa y colateral, tutores o encargados de la custodia o cuidado (LEY 348 DE 2013).

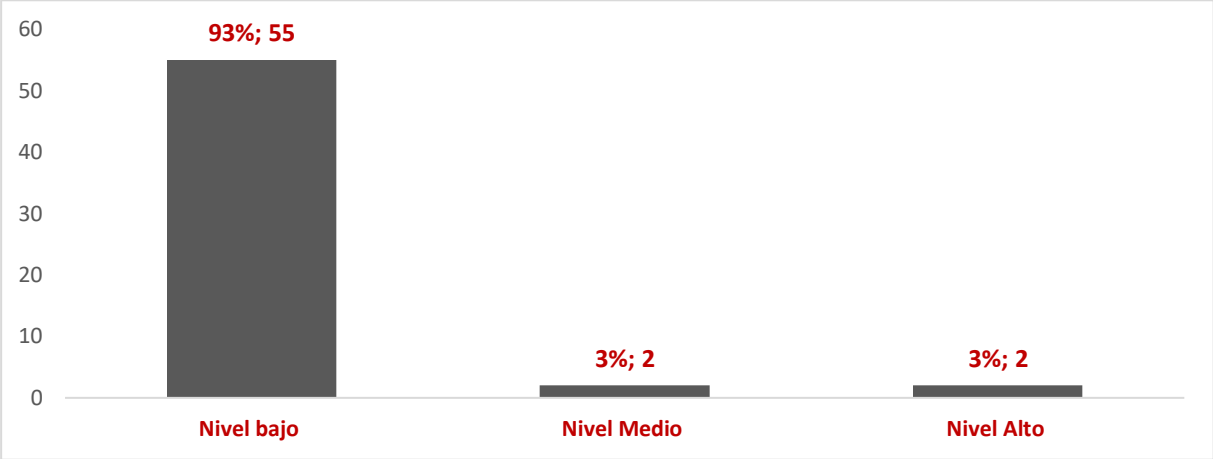
4.2.2. Vivencia de los niveles en las formas de violencia en emprendedoras

Las formas que asume la violencia de género son: violencia psicológica, violencia física, violencia económica y violencia sexual. Los niveles en las formas de violencia, responden a una escala de intensidad a partir de indicadores que hacen parte de cada una de las formas de violencia, los cuales están ampliamente descritos en la metodología del presente estudio. Desde la perspectiva de Herrera, la escala de la violencia se define “como un proceso paulatino y ascendente de etapas en las que la intensidad y la frecuencia de las agresiones se van incrementando a medida que pasa el tiempo” (Herrera, 2009).

4.2.2.1. Nivel de la violencia psicológica en emprendedoras

Para tal efecto se tomaron tres tipos de niveles: nivel bajo, nivel medio y nivel alto que a partir de los datos da cuenta escala de violencia en la forma psicológica.

ESCALA DE LA VIOLENCIA PSICOLOGICA



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo a datos del gráfico la prevalencia de la violencia psicológica se centra en un nivel bajo con el 93%(55), es decir responde a aquellas personas que indican nunca o casi nunca vivieron este tipo de violencia. El 3% (2) de las encuestadas indican haber vivido "alguna vez" este tipo de violencia principalmente en lo que toca al indicador: "*mi pareja se pone celoso cuando hablo con otras personas y en el indicador mi pareja vigila mis actividades o a dónde voy*". La respuesta alguna vez se centra en el hecho de que al principio de su relación era intenso ahora no mucho; "lo normal". El nivel alto de la violencia psicológica responde al 3% (2) de las entrevistadas quienes afirmaron haber vivido casi siempre violencia psicológica mientras estaban al lado del agresor.

4.2.2.2. Nivel de la violencia física en emprendedoras

ESCALA DE LA VIOLENCIA FÍSICA

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo a datos del gráfico los niveles de la violencia física se centran en el nivel bajo con el 97%(57), es decir responde a aquellas personas que indicaron nunca vivieron violencia física. El

nivel alto se encuentra con el 3% (2) el que corresponde a dos mujeres que declararon abiertamente haber vivido este tipo de violencia principalmente en los indicadores: *"me pega, me ha hecho moretones, y por los golpes he necesitado de atención médica"*.

4.2.2.3. Nivel de la violencia sexual en las emprendedoras

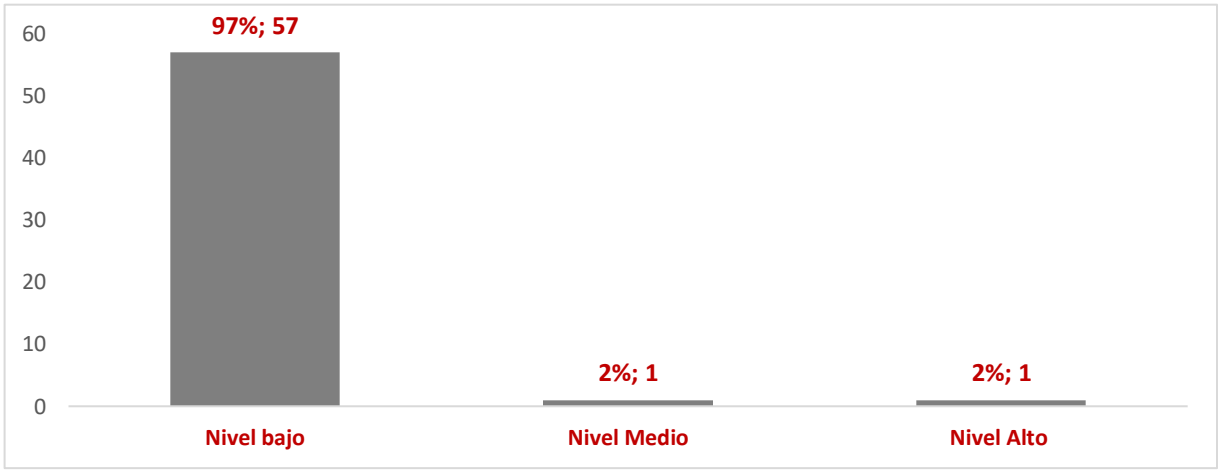
ESCALA DE LA VIOLENCIA SEXUAL

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico la prevalencia de la violencia sexual se centra en el nivel bajo con el 97% (57), es decir responde a aquellas emprendedoras que indicaron nunca vivieron violencia sexual. El nivel alto responde al 3% (2) dos emprendedoras que declararon en algún momento de su vida haber vivido violencia sexual, principalmente en el indicador mi pareja me obliga a tener relaciones sexuales.

4.2.2.4. Nivel de la violencia económica en emprendedoras de la Feria

ESCALA DE LA VIOLENCIA ECONÓMICA



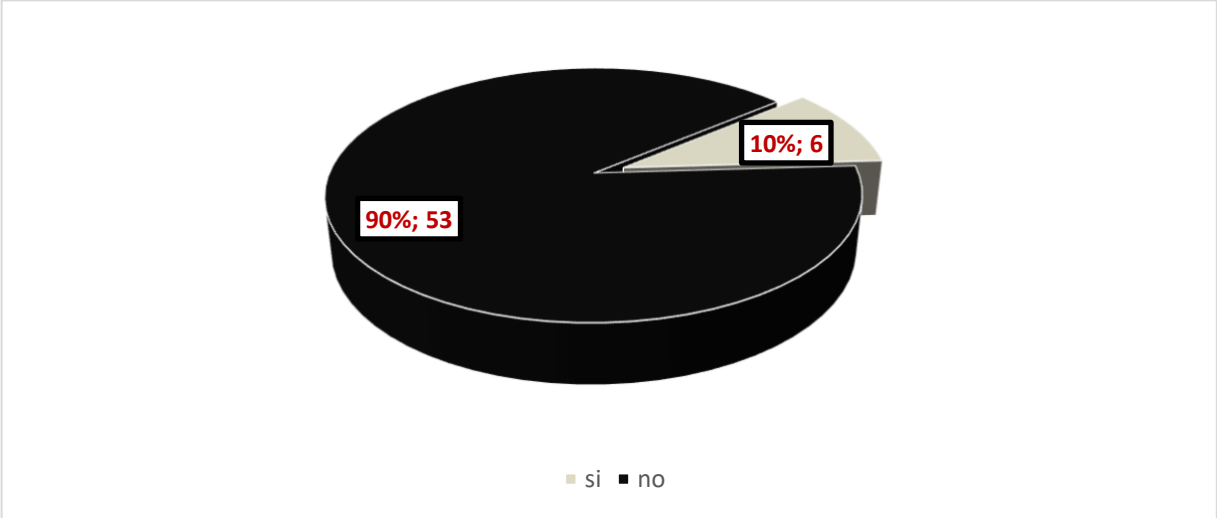
Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico la escala de la violencia económica se centra en un nivel bajo con el 97% (57), es decir responde a aquellas personas que indicaron nunca o casi nunca vivieron este tipo de violencia. El nivel medio responde a un 2% (1) una de las entrevistadas indico que vivió muchas veces este tipo de violencia, principalmente en lo que toca al indicador mi pareja me impide tener un trabajo. El nivel alto está con el 2% (1) donde la entrevistada indicó haber vivido violencia económica casi siempre y siempre, en los indicadores: "*mi pareja me impide tener un trabajo, me limita controla los gastos del hogar, mi pareja me impide o amenaza con botarme de la casa"*.

4.2.2.4.1. Violencia económica y su vínculo con el emprendimiento

La violencia económica está ligada con el hecho de que el agresor obliga a trabajar a su víctima, en este caso a la mujer. Por lo que, consultamos a las emprendedoras si alguien le dijo que tenía que trabajar o ganar dinero.

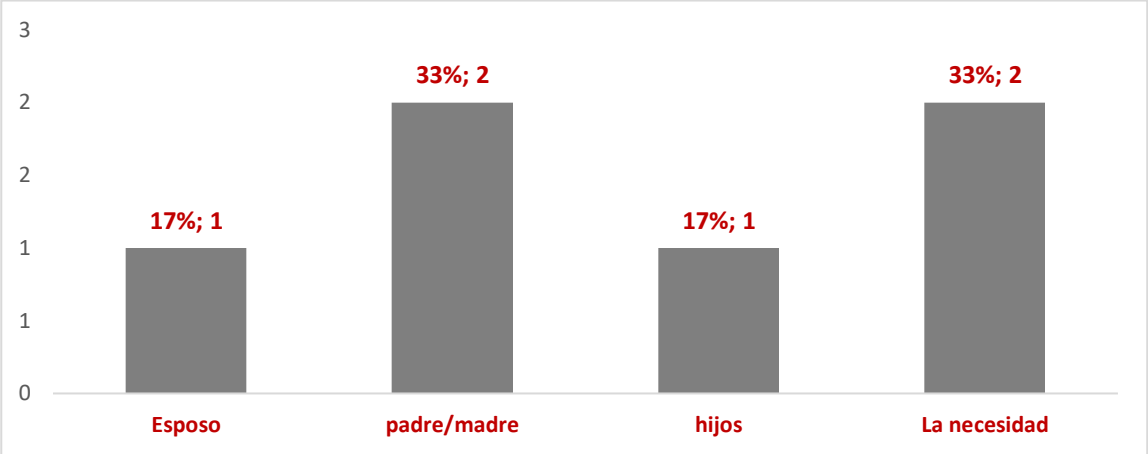
ALGUIEN LE DIJO QUE TENÍA QUE TRABAJAR O GANAR DINERO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico el 90% (53) emprendedoras indicaron que no, y el 10% (4) emprendedoras indicaron que sí. En el siguiente gráfico se puede observar datos que refieren el quién o quiénes dijeron a las emprendedoras que debían trabajar o ganar dinero:

QUIEN LE DIJO QUE TENÍA QUE TRABAJAR O GANAR DINERO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico, del total de entrevistadas 100% (6) que indicaron que alguien les dijo que tenían que trabajar o ganar dinero, los datos muestran al 33% (2) que indicaron que sus padres les dijeron que tenían que trabajar, situación que responde principalmente a la niñez de las emprendedoras donde se vieron forzadas a salir a trabajar en más de las veces junto a sus padres.

El 17% (1) indico que su esposo por la carencia o falta de recursos al no proveer las necesidades del hogar. El 17% (1) los hijos en medio de la culminación de relaciones con el agresor, y finalmente con el 33% (2) la necesidad, siendo que también la necesidad es un factor de violencia económica para la mujer por vivir en condiciones de precariedad.

En suma, la vivencia de la violencia en sus formas no se correlaciona numéricamente con el 34% que declara haber vivido violencia en algún momento de su vida, principalmente por ser un tema difícil de abordar y difícil de admitir. Los resultados sobre la violencia psicológica señalan un 93% de nivel bajo, el nivel medio con el 3% en indicadores como "mi pareja se pone celoso cuando hablo con otras personas", "vigila mis actividades o a dónde voy", en el nivel alto el 3% afirmaron haber vivido violencia casi siempre mientras estaban al lado del agresor.

Los resultados sobre la violencia física, en el nivel bajo dan cuenta del 97% y en el nivel alto con el 3% mujeres que declararon haber vivido este tipo de violencia en los indicadores: *"me pega, me ha hecho moretones, y por los golpes he necesitado de atención médica"*. Los resultados sobre la violencia sexual en el nivel bajo indican el 97% y el nivel alto corresponde al 3% principalmente en el indicador "*mi pareja me obliga a tener relaciones sexuales".*

Los resultados sobre la violencia económica en el nivel bajo indican el 97%, el nivel medio indican el 2% en el indicador mi pareja me impide tener un trabajo. En el nivel alto indican el 2% en los indicadores "mi pareja me impide tener un trabajo, me limita controla los gastos del hogar, mi pareja me impide o amenaza con botarme de la casa".

Se identificó el vínculo de la violencia económica con el emprendimiento, ligado al indicador "*me obliga a trabajar"* el 10% indicaron que sí. A la interrogante quién le dijo que tenía que trabajar o ganar dinero las emprendedoras indicaron el 33% sus padres en su niñez, 17% el esposo por falta de recursos y el 17% los hijos por separarse del agresor.

4.3. Emprendimiento factor para la generación de ingresos de la mujer y de su Empoderamiento económico

El acápite describirá el proceso de empoderamiento económico de la mujer a través del emprendimiento como factor para la generación de ingresos de las emprendedoras en la Feria 16 de Julio. Es proceso que se describirá a partir de las características del emprendimiento en este espacio específico: y este a partir de los años que se dedica a hacer emprendimiento; factores para realizar el emprendimiento; propiedad del negocio; condición laboral de la emprendedora; artículos que comercializa.

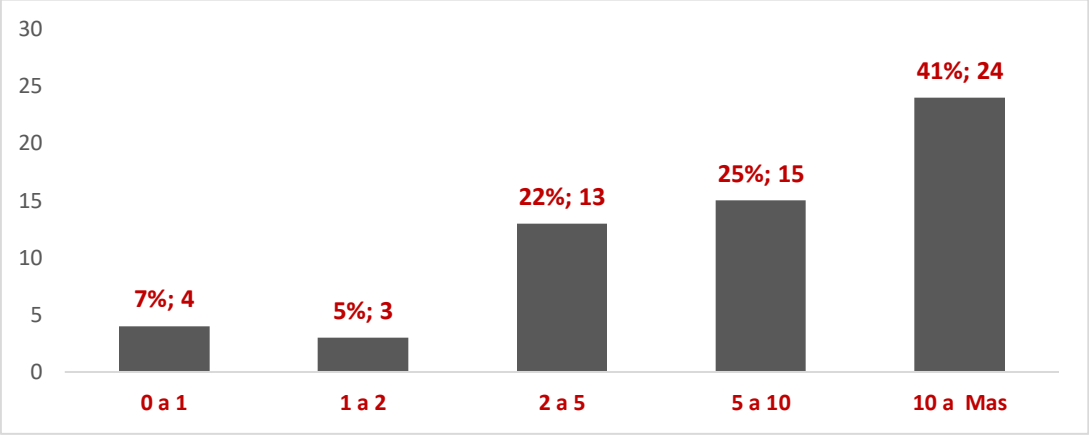
4.3.1. Características del emprendimiento de la mujer de la Feria 16 de Julio

Acceso al mercado laboral, tiempo que hace negocio/tiempo que está en la feria: Tiempo que trabaja haciendo negocio en el emprendimiento y el tiempo que se encuentra haciendo negocio en la Feria 16 de Julio.

4.3.1.1. Años que se dedica a emprender

Un factor que contribuye al empoderamiento económico de la mujer son los años que se dedica a hacer emprendimiento, el siguiente cuadro presenta los datos.

AÑOS QUE SE DEDICA A HACER EMPRENDIMIENTO

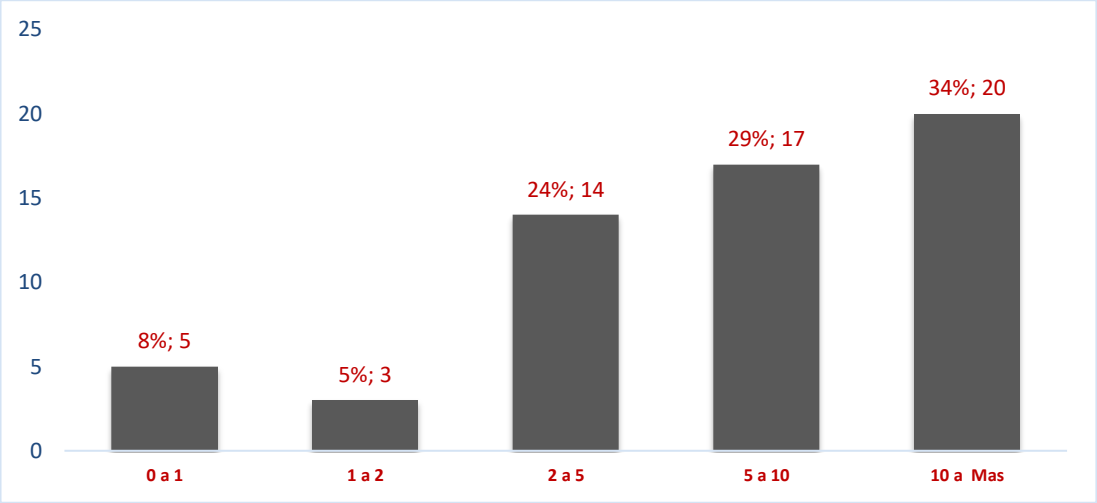


Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Como se observa en el gráfico del total de la población estudiada el 41% (24) cuentan con una trayectoria de más de diez años desarrollando su emprendimiento. El 25% (15) cuentan con una trayectoria entre cinco a diez años. El 22% (13) cuentan con una trayectoria entre dos a cinco años. El 7% (4) cuentan con una trayectoria entre 0 a 1 año, es decir, tres semanas, tres meses, cuatro meses y casi un año. Y el 5% (3) cuenta con una trayectoria entre uno a dos años haciendo su emprendimiento.

Estas diferentes trayectorias en el hacer emprendimiento diferirán a las emprendedoras en su conocimiento de la Educación Financiera. Las diferencias de manera cualitativa pueden estar en aquellas emprendedoras que están empezando (o a 1 años; 1 a 2 años), de las que ya consiguieron establecerse o están en proceso de hacerlo (2 a 5 años), de las que ya están con estabilidad financiera (5 a 10 años; 10 a más años). Así mismo, los datos relevados dan cuenta del tiempo que se encuentra haciendo negocio en la Feria 16 de julio:

AÑOS QUE HACE NEGOCIO EN LA FERIA DE LA 16 DE JULIO



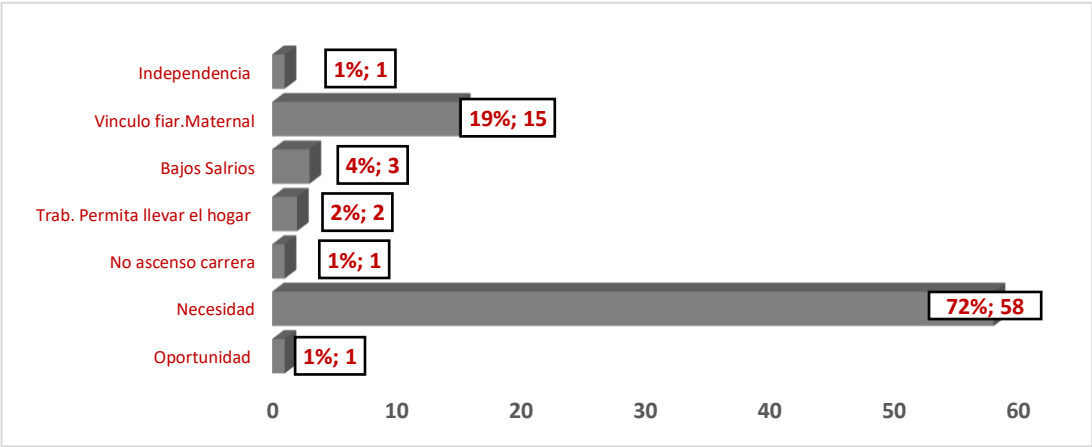
Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Como se observa en el gráfico el 34% (20) se encuentran de diez a más años haciendo emprendimiento en la Feria 16 de Julio. El 29% (17) se encuentra entre 5 a 10 años en la Feria. El 24% (14) se encuentra entre dos a cinco años en la Feria. El 5% (3) se encuentra entre uno a dos años en la Feria. Y el 8% (5) se encuentra entre cero a un año en la Feria. De igual manera estas diferencias en el tiempo que hacen negocio las emprendedoras en la Feria pueden llevar a estar establecidas o no, a partir de la propiedad del puesto de venta o no, si se encuentra afiliada alguna asociación o no, hecho que diferenciará la generación de ingresos económicos entre emprendedoras.

4.3.1.2. Factores para realizar el emprendimiento

Son varios los factores que le llevaron a realizar el emprendimiento a las mujeres de la Feria. En el siguiente gráfico identificamos estos factores:

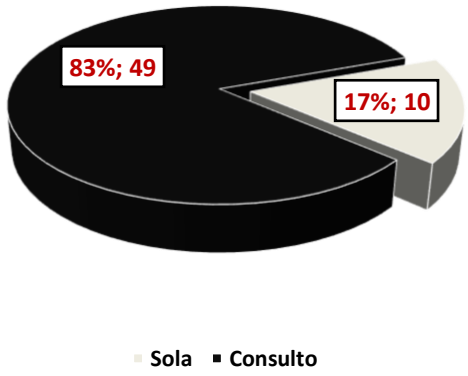
FACTORES QUE LE LLEVARON A EMPRENDER



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Como se puede observar en el gráfico, son distintos los factores que llevaron a emprender a la mujer de la Feria de la 16. Sin embargo, entre los factores mencionados de manera preponderante está la necesidad con el 72% (58). Le sigue el vínculo maternal o familiar con el 19% (15). Muy de lejos a estos factores se encuentran los bajos salarios con el 4% (3). Con el 2% (2) la necesidad de encontrar o no haber encontrado un trabajo que le permita llevar al mismo tiempo su hogar. El 1% (1) por no ascenso de su carrera y el 1% (1) por oportunidad y 1% para independizarse.

TOMO SOLA O CONSULTO LA DECISION DE HACER NEGOCIO



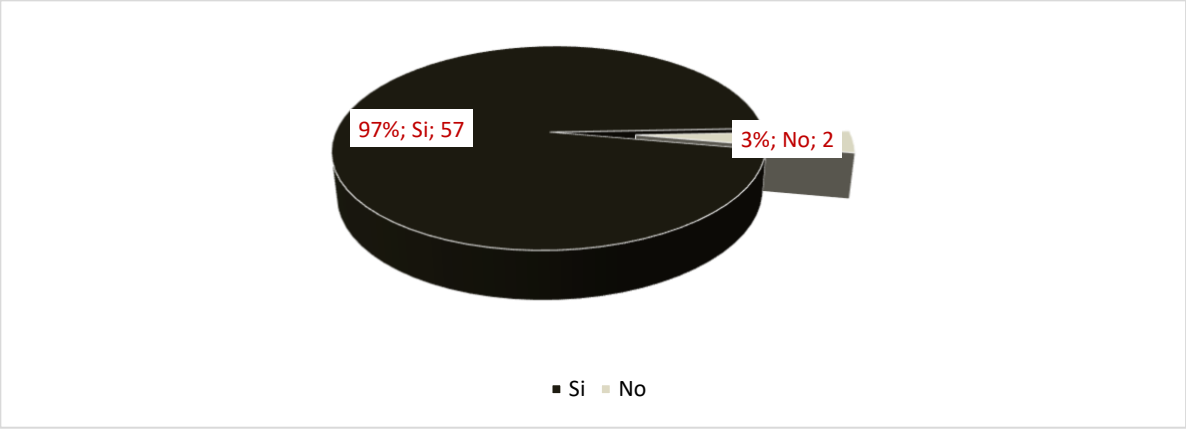
Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico, el 83% (49) de las emprendedoras consulto con alguien para el establecimiento del emprendimiento. Y el 17% (10) tomo sola la decisión de emprender. De acuerdo con los testimonios de las emprendedoras, las consultas están orientadas a conocer cómo se haría emprendimiento, en este marco recurren a amistades: *"mi amigo que hace negocio le he preguntado cómo tendría que hacer, mi amigo es comerciante"*. O a la familia para que pueda facilitarle el ingreso

al emprendimiento *"yo trabajo con mi mamá ella me ha prestado para el capital" "a mi mama le ayudaba desde niña", "mi mamá si era por mi esposo no salía a hacer nada".*

4.3.1.3. Propiedad del negocio en emprendedoras

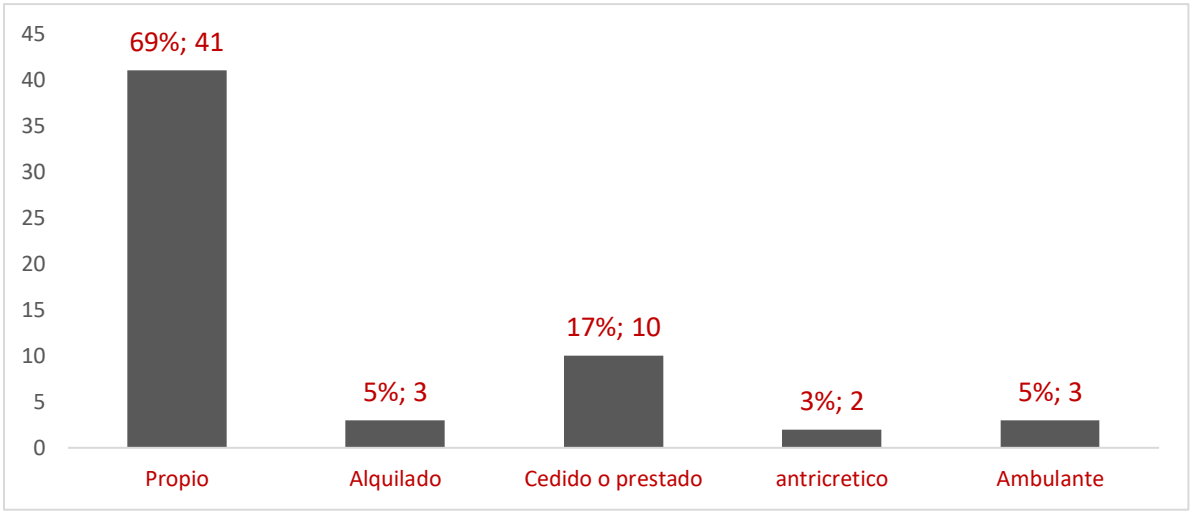
PROPIEDAD DEL NEGOCIO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos que presente el gráfico, el 98% (57) emprendedoras declaran ser propietarias de su emprendimiento, y el 2% (2) es asalariada informal. . Otro factor que trae a colación es la situación del lugar donde realiza el emprendimiento, como podemos observar en el siguiente gráfico:

SITUACIÓN DEL LUGAR DONDE REALIZA EL EMPRENDIMIENTO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

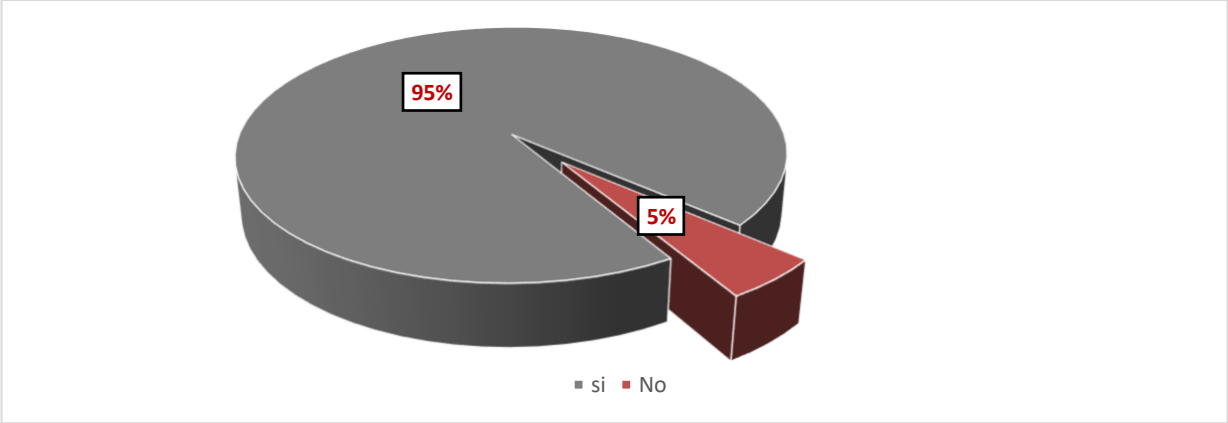
Como se puede observar en el gráfico, el 69% (41) de las emprendedoras es propietaria del lugar donde realiza el negocio. En la feria es dado por el puesto de venta fijo o semifijo. El 17% (10) tiene el lugar en calidad de cedido o prestado. El 5% (3) tiene alquilado el lugar de desarrollo del

emprendimiento. El 5% (3) son ambulantes. Y el 3% (2) tienen en anticrético el lugar de desarrollo del emprendimiento.

En la Feria 16 de Julio, la propiedad del lugar de desarrollo del emprendimiento se da a través del puesto fijo, que le otorga propiedad. Pero el requisito es ser parte de una Asociación. El lugar cedido o prestado a las emprendedoras es por la familia, el hermano, pero principalmente la mamá. Así mismo, las emprendedoras también recurren a alquilar o al anticrético para acceder a un puesto de venta, que puede ser no sólo un puesto sino también una tienda.

La condición de ambulante adquiere diferentes características en la Feria, si se da la modalidad del comerciante que transita con su mercadería por la Feria, pero también algunas emprendedoras en un puesto fijo pueden ser consideradas ambulantes. Esto depende de la afiliación a una Asociación que posibilitará acceder a la propiedad del puesto de venta. El caso de una de nuestras entrevistadas refleja está situación, de acuerdo con su testimonio indica "*no es necesario pertenecer a una Asociación para acceder a un puesto, si el dueño quiere te pones*" Ella es fijo pero ambulante al mismo tiempo. Este análisis nos lleva a revisar los datos sobre las emprendedoras que cuentan con afiliación a una Asociación y quiénes no.

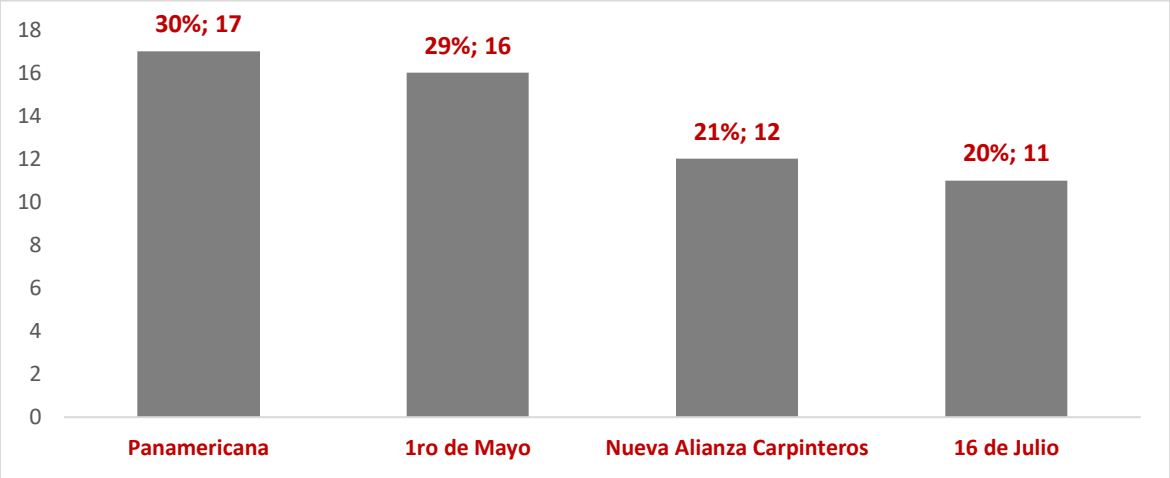
TIENE AFILIACIÓN



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los resultados del gráfico el 95% de las entrevistadas cuentan con afiliación y el 5% se encuentra sin afiliación.

ASOCIACIÓN EN LA QUE ESTÁ AFILIADA



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

El 38% (17) de las entrevistadas se encuentra afiliada a la Asociación Panamericana, la cual se dedica a artículos varios (verduras, frutas, comida, zapatos producción nacional, ropa producción nacional se encuentran en la riel de la Feria. El 29% (16) se encuentra afiliada a la Asociación 1ro. De Mayo que comercializa ropa americana y artículos a medio uso, está se encuentra ubicada en la calle Nery. El 21% se encuentra afiliada a la Asociación Nueva Alianza Carpinteros que se dedican a la comercialización de madera, puertas de madera, venestas para colegiales. Y el 20% (11) se encuentra afiliado a la Asociación 16 de Julio que se dedica a hacer muebles.

Un elemento que está vinculado con el crecimiento y sostenimiento del negocio en la Feria es pasar de ser ambulante a ser afiliado, ya que esta condición laboral implicaría ser dueño del puesto de venta y tener otro tipo de beneficios en los préstamos bancarios por ejemplo.

"Ahora sería igual los papeles que tenemos para la microempresa solo que para distinguirnos que somos artesanos tenemos credenciales que nos da la asociación"

4.3.1.4. Condición laboral de las emprendedoras

CÓMO EMPEZÓ Y ACTUALMENTE CÓMO ESTÁ SU NEGOCIO

	Cond de Inicio	%	Cond. Actual	%
Ambulante	23	39%	3	5%
Fijo	27	46%	37	63%
Unid Eco Familiar	8	14%	18	31%
Asalariada Informal	1	2%	1	2%
Total	**59**	**100%**	**59**	**100%**

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Los datos presentados en la tabla muestran los cambios que travesó la condición laboral de las emprendedoras, siempre orientado a conseguir mayor estabilidad. En lo que toca a los sujetos del estudio, desde que iniciaron hasta la actualidad el 39% (23) iniciaron como ambulantes y actualmente el 5% (3) son ambulantes. El 46% (27) inicio en puestos fijos y actualmente el 63% (37) tienen puestos fijos. Por otro lado, el 14% (8) iniciaron como unidad económica familiar, actualmente el 31% (18) se constituyen en unidad económica familiar. Y finalmente el 2% (1) inicio como asalariada informal, siendo que en la actualidad mantiene esa condición. El acceder a un puesto fijo requiere de una inversión de capital por ser un espacio comercial con una alta demanda.

4.3.1.5. Artículos que comercializan las emprendedoras

CON QUÉ ARTÍCULOS INICIO/QUÉ ARTÍCULOS COMERCIALIZA ACTUALMENTE

	INICIO	%	ACTUALIDAD	%
Ropa	26	44%	31	53%
Madera	9	15%	7	12%
Muebles	12	20%	12	20%
Alimentos	5	8%	2	3%
Otros	7	12%	7	12%
Total	**59**	100%	**59**	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos de la tabla, el 44% (26) de las entrevistadas inicio su emprendimiento comercializando ropa, actualmente el 53% (31) se dedica a comercializar estos artículos incrementándose en un 9% la comercialización de la ropa. El 15% (9) inicio comercializando madera, en la actualidad el 12% (7) se dedica a comercializar reduciéndose en un 3% la comercialización de este producto. El 8% (5) de las entrevistadas inicio su emprendimiento comercializando alimentos, actualmente el 3% (2) se dedica a la comercialización de alimentos.

Esta migración en la comercialización de productos puede deberse al cambio del lugar de realización del emprendimiento, como el caso de una de nuestras entrevistadas que paso de vender verduras en la Rodríguez a zapatos a medio uso en la Feria de la 16. Por otro lado, el incremento del porcentaje (9%) en la venta de ropa usada se debe a la demanda de ropa principalmente a medio uso o americana que existe para la comercialización en la Feria. Y finalmente en otros con el 12% (7) de las emprendedoras se dedica a la comercialización de diferentes productos como artículos para el cuidado personal, accesorios de autos, herramientas, decoraciones para el hogar se encuentran asentados en la riel de la Feria 16 de Julio.

4.4. La Educación Financiera con enfoque de género en Emprendedoras como factor para su empoderamiento económico

El rol de la Educación financiera con enfoque de género está en su identificación como factor para el empoderamiento económico de la mujer emprendedora. Se ha podido conocer este hecho a partir de identificar los conocimiento, habilidades y actitudes de las emprendedoras para la toma de decisiones financieras; también se ha podido conocer el rol de la educación financiera a través de la Inclusión Financiera de las Emprendedoras, también se pudo conocer el rol de la Educación Financiera a través de las prácticas financieras de las emprendedoras, es ahí donde podemos hablar de una Educación Financiera con "su" enfoque de género.

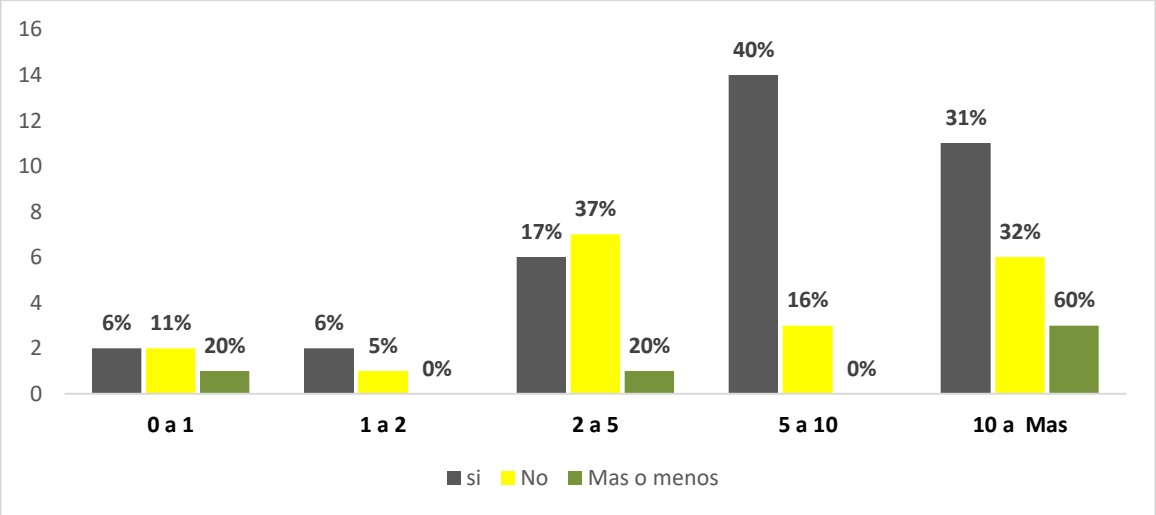
4.4.1. Conocimientos, habilidades y actitudes para la toma de decisiones financieras

En este punto se buscará conocer dichas habilidades de las emprendedoras sobre el uso de productos y servicios financieros que oferta la banca, su conocimiento sobre los tipos de productos financieros y sobre la confianza a los productos y servicios financieros que oferta la banca.

4.4.1.1. Conocimiento del uso de servicios y productos financieros de la Banco

Tiene conocimiento sobre el uso de los productos y servicios financieros que oferta la banca: ahorro, crédito, planificación financiera.

CONOCIMIENTO USO PRODUCTOS FINANCIEROS* AÑOS QUE EMPRENDE



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Como se observa en el gráfico el conocimiento de la Educación Financiera en emprendedoras se centra en aquellas que desarrollan su emprendimiento entre los 5 a 10 años; le siguen el 31% de emprendedoras que están más de 10 años, el 17% del conocimiento de la Educación Financiera se centra en emprendedoras entre los 2 a 5 años. El 6% se centra en emprendedoras que desarrollan su negocio entre 1 a dos años y también el 6% en emprendedoras que están entre 0 a 1 año.

Los datos en general muestran que el mayor conocimiento de la Educación Financiera se centra en mujeres con una trayectoria de más de cinco años que se encuentran en el negocio. Es decir, estas mujeres han desarrollado mayores conocimientos, habilidades y actitudes para la generación de ingresos y en el mantener y hacer crecer el negocio.

4.4.1.2. Tipo de productos financieros que conocen las Emprendedoras

TIPO DE PRODUCTOS FINANCIEROS QUE CONOCEN EMPRENDEDORAS

	AHORRO	*%*	*CREDITO*	*%*	*ED. FINANCIERA*	*%*	*PLANIF. FINANCIERA*	*%*
SI	52	88%	49	83%	5	8%	2	3%
NO	7	12%	10	17%	53	90%	57	97%
MAS O MENOS		0%		0%	1	2%		0%
TOTAL	59	100%	59	100%	59	100%	59	100%

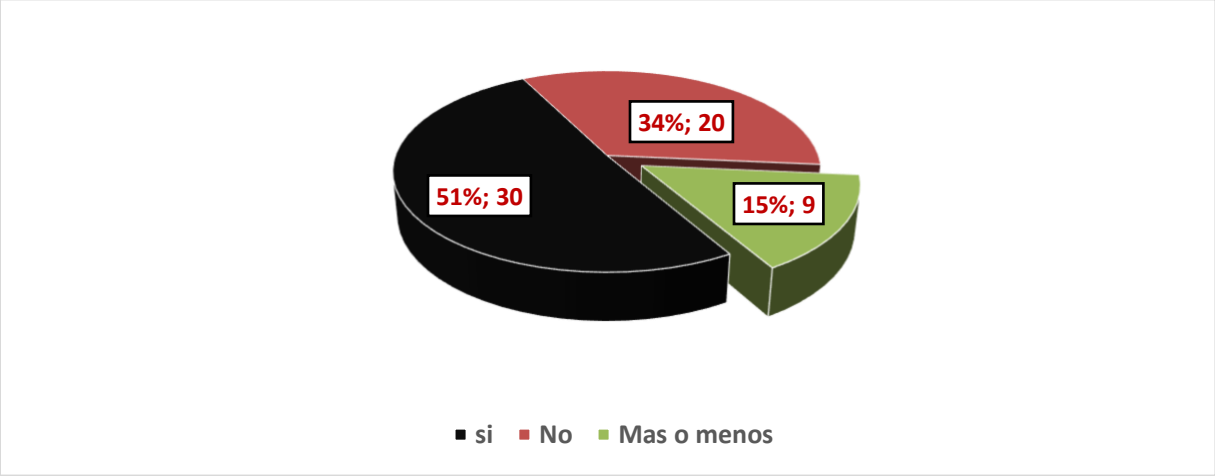
Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos que presenta la tabla el 88% (52) tiene conocimiento del ahorro, el 83% (49) tiene conocimiento del crédito, el 8% (5) tiene conocimiento de la Educación Financiera y el 3% (2) tiene conocimiento de la planificación financiera. Por otro lado, en lo que toca a la confianza de las emprendedoras a los productos y servicios financieros indicaron.

4.4.1.3. Confianza de Emprendedoras en los productos y servicios financieros

El vínculo más claro que tienen las emprendedoras con el sistema financiero es a través del financiamiento o del "préstamo", es a partir de este hecho de inclusión financiera, que se entiende su vínculo con la Educación Financiera en emprendedoras de la Feria.

TIENE CONFIANZA EN LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo al gráfico, el 51% (30) indica que tiene confianza, el 34% indica que no tiene confianza y el 15% (9) indica que más o menos tiene confianza en los productos y servicios financieros que oferta la banca. Entre las respuestas afirmativas a la confianza en este tipo de productos las emprendedoras *señalan "Me presto plata con más confianza"; "si creo que es más garantizado";*

"si es seguro más que otros"; "si, porque he trabajado más antes"; "si, ya he sacado varias veces, no me ha ido mal, no he fallado".

En lo que toca a la no confianza de las emprendedoras a los servicios y productos financieros señalan *"no, a veces te hacen contratos con montos pequeños y te ponen un interés alto"; "no, porque ellos sacan un beneficio más alto para ellos, el interés"; "no, mucho interés cobran, para ellos no más hay que trabajar no para uno"; "No, los intereses son muy altos al sector ropa usada nos cobran el 27%"; "no mucha confianza por los intereses. No me he prestado los intereses crecen más a la final terminas vendiendo para el banco.*

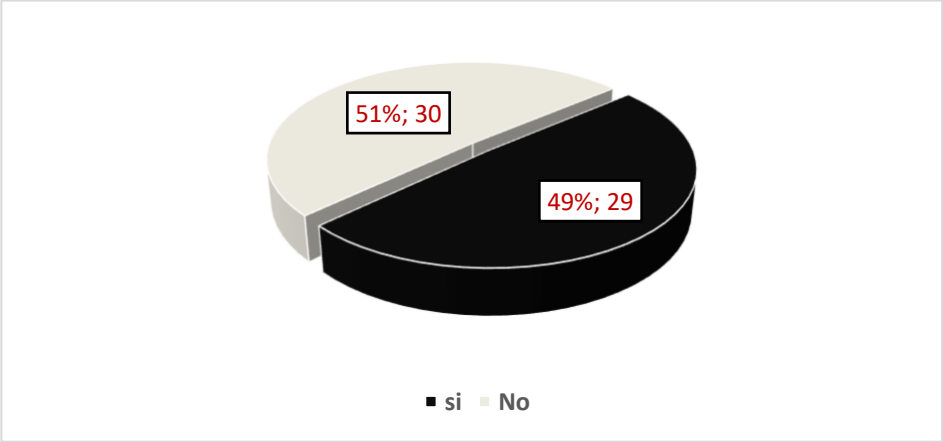
Las respuestas en torno al más o menos la confianza las emprendedoras señalan: "más o menos mucho ha subido el interés"; "no mucho por los intereses"; "no mucho el interés no te informan bien" "dependiendo del interés".

4.4.2. Educación Financiera a través de la Inclusión Financiera a Emprendedoras

El vínculo más claro que tienen las emprendedoras con el sistema financiero es a través del financiamiento o del "préstamo", es a partir de este hecho de inclusión financiera, que se entiende su vínculo con la Educación Financiera en emprendedoras de la Feria.

4.4.2.1. Educación financiera a través del préstamo

RECURRIÓ AL PRESTAMO DE ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA

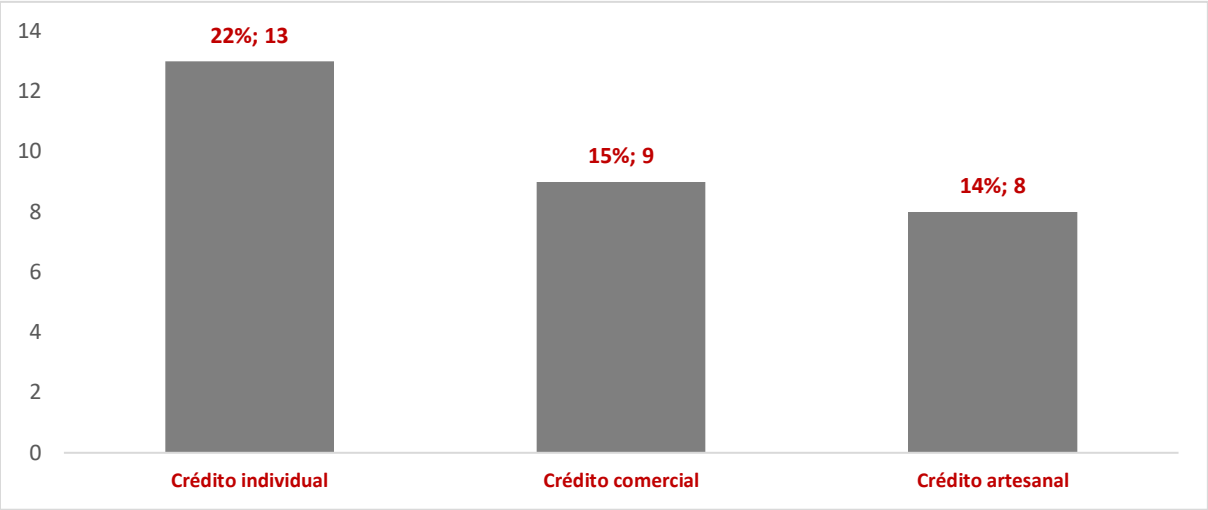


Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico el 51% (30) respondieron que si recurrieron en algún momento del desarrollo de su emprendimiento a financiamiento bancario. Y el 49% (29) respondió que no recurrieron.

4.4.2.2. Tipo de financiamiento al que recurrió

TIPO DE PRÉSTAMO AL QUE RECURRIÓ

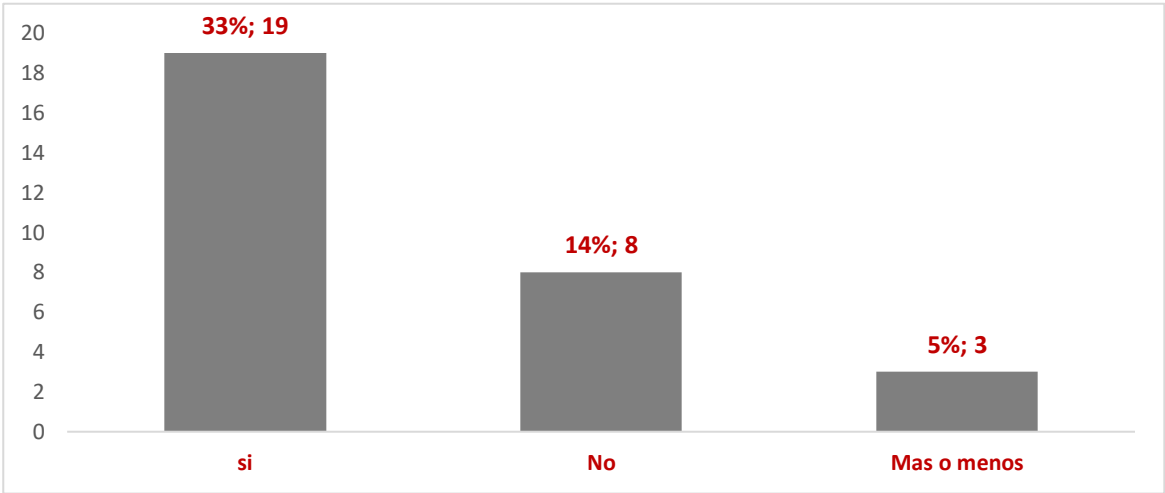


Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo con los datos del gráfico el 22% (13) recurrió al financiamiento bancario a través del crédito individual, el 15% (9) recurrió al crédito comercial y el 14% (8) recurrió al crédito artesanal.

4.4.2.3. Facilidad para cumplir los requisitos para el financiamiento

LE HA SIDO FÁCIL CUMPLIR CON LOS REQUISITOS QUE PIDE EL BANCO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

De acuerdo al gráfico a la pregunta si le fue fácil cumplir con los requisitos que pide el banco para acceder al crédito, las emprendedoras respondieron si el 33% (19), respondieron no el 14% (8) y respondieron más o menos 5% (3).

Sin embargo, es importante señalar de qué manera las emprendedoras llegan o pueden cumplir con los requisitos que pide el banco para acceder al crédito. Un primer elemento que sale a flote es el tipo de requisitos que piden entre banco y banco como sostiene una de nuestras entrevistadas *"Hay algunos bancos que son muy exigentes con sus documentación como el BCP así saque 1000 bs, pero otros no lo son tanto como el Banco Sol y el Fie"*. Lo cual pone de relieve las dificultades en tanto tipo de documentación que ponen entre entidades financieras.

Por otro lado, las estrategias a las cuales recurren las emprendedoras para el cumplimiento de los requisitos para acceder al crédito es recurrir a la familia *"era con garantía de mi suegra tiene su casa"; "me ha garantizado mi cuñado"; "con la garantía de la casa de mis papas"*. Es decir, acá como una estrategia es apoyarse en la familia para el cumplimiento de los requisitos que pide el Banco.

Y finalmente mencionan las capacidades que puedan tener para cumplir con estos requisitos *"tengo mi casa pago mejor, pago puntual"; "soy conocido, ya no necesito tanta garantía"*.

El 14% (8) que indica no haber podido cumplir con los requisitos; sostienen que no pudieron cumplir: *"no, por las garantías"; "no, por los muchos requisitos que le pidieron"; "no, porque los del Banco te piden un capital mayor al préstamo, te piden 30 mil y tú solo estas pidiendo 10 mil, y te piden garantía propia"; "con los requisitos que piden no es fácil, un familiar me ha ayudado"*. La argumentación del cumplimiento de los requisitos a ha sido más o menos dificultoso señala una de las entrevistadas *"De principio no siempre piden diferentes garantías casa, garante personal, no es fácil, luego bajan"*.

Por otro lado, desde la parte cualitativa se les consulto para qué recurrían al financiamiento bancario indicaron para *"inversión en bienes inmuebles"; "para comprar mercadería"; "para incrementar capital algo más seguro"; "compra de puestos"; "saco préstamo e invierto"*; Así mismo, se les consulto cuáles consideraban que eran las ventajas del financiamiento, indicaron: *"te dan pronto el crédito"; "nos dan el dinero en corto tiempo"; "es la forma más segura de acceder a un préstamo. Nos llegan a establecer un monto y nos dan"*.

En cuanto a su conocimiento sobre las desventajas: *"Mucho han subido los intereses"; "los intereses son muy altos, cuando iniciamos nos dan muy altos"; "no he llegado a prestarme mucho por los intereses"; "no te informan bien de los intereses"; "a mi sector ropa usada nos dan con altos intereses es al 27%. Mi esposo es panadero a él le dan prestamos con el 11% crédito social. A mí me dan el 27% porque es ilegal controlan más"; "interés son altos a mí me dan de interés el 22%"; "El interés que ponen los bancos es alto"*.

a) Conocimientos en torno a capital e interés

Las diferencias entre capital e interés: *"el capital pagas menos, intereses cobran más"*;

b) Conoce cuáles son las consecuencias de la morosidad del incumplimiento

"Nunca he fallado"; "A medio pagar yo no sabía administrar bien, yo gastaba solo para mis hijos"

c) Utilizó algunas estrategias para reducir la deuda

"Yo tenía un Asesor que me decía tomaremos este préstamo es para emprendimientos tiene beneficios, tenía menos intereses y me ha hablado cuáles eran los intereses, los beneficios, así me ha ayudado. Años ya me he prestado, el Banco nos ha ayudado a manejar bien el negocio hemos sabido hacerlo crecer".

En este marco como se puede apreciar la Educación Financiera predominante con la que cuentan las emprendedoras es la Educación Financiera para el Crédito, por su estrecho vínculo con el Banco a partir de este producto financiero que oferta.

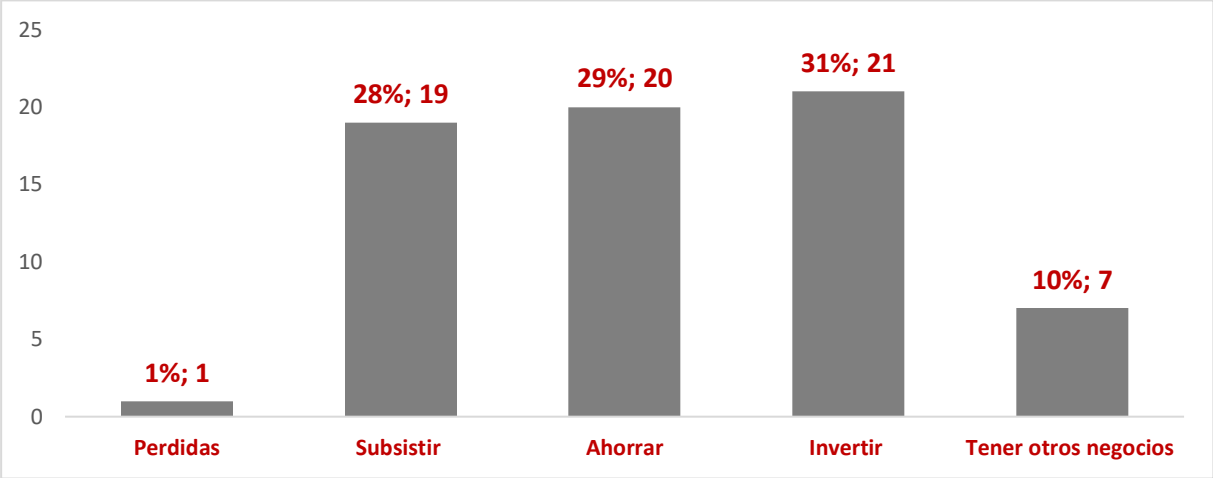
4.4.3. Educación Financiera con "su" enfoque de género: las prácticas financieras de Emprendedoras

En este punto se referirá precisamente al conocimiento empírico de la Educación Financiera con el que cuentan las emprendedoras de la Feria. Sin embargo, esta es una educación financiera empírica, de la práctica cotidiana de las emprendedoras, la cual contiene aciertos, errores, caídas y el levantarse nuevamente y volver a empezar. Tres factores pudimos identificar: la generación de ingresos económicos que le permitan superar la pobreza, sus conocimientos empíricos desarrollados entorno al ahorro, y a la planificación financiera.

4.4.3.1. La Generación de ingresos para superar la pobreza

A la interrogante, la generación de recursos económicos con su trabajo le ha llevado a: subsistir, ahorrar, invertir, tener otros negocios, las emprendedoras respondieron:

GENERACIÓN DE RECURSOS ECONOMICOS



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

Los datos presentados en el gráfico refieren al grado de crecimiento y desarrollo que ha podido alcanzar a partir del emprendimiento. Como se observa, el 31% (21) de emprendedoras indicaron que los recursos generados les dio para invertir. El 29% (20) indicaron que la generación de recursos económicos con su emprendimiento les dio para ahorrar, el 28% (19) indicaron que les dio para subsistir, el 10% (7) les dio para tener otros negocios y el 1% (1) le generó pérdidas.

Sin embargo, desde la parte cualitativa cuando se entra a analizar las respuestas se observa que existe esa asociación de la responsabilidad del hogar con el manejo del negocio, situación que se clarifica cuando se habla de inversión: *"en el estudio de mis hijos, "he comprado un bien inmueble"; "tengo casa, auto"; "en el estudio de mis hijos uno ya va a salir de Medicina"; "mantengo dos de mis hijos para que estudien" "recién me he comprado mi casa". A la par de la inversión en el negocio "en mi taller comprando maquinas industriales, no harto, pero tenemos"; "invertir en más materiales para mejorar el acabado de los muebles"; "Inversión he incrementado la mercadería, ahora tengo dos fardos, que es siete mil capital"*. Sin embargo, también se observa esa asociación entre los roles del hogar y el negocio *"más mercadería, en mi casa"*

En el otro extremo está el subsistir, que de acuerdo a las emprendedoras su negocio les da para *"Para pagar los gastos más que todo"; "ya no hay mucha venta, antes de la pandemia había más"; "para subsistir, antes podía ahorrar venían las ropas bien, sacaba el doble, ha bajado la calidad de las ropas, tengo que pagar alquiler más"; "apenas saco para alquileres, apenas saco para gasto"; "solo se trabaja para comer"*.

4.4.3.2. El ahorro en Emprendedoras de la Feria

En lo que toca al ahorro, las emprendedoras mencionaron: *"ahorrar y tener otros negocios"; "depende de cada mes, poner el gasto de la casa, depende el tiempo y de las fechas"; "he podido ahorrar"; "para el ahorro, ver ganancias y hacer el depósito. Hay negocio más capital"; "no gasto*

mucho me pagan bien, además trabajo en otro lugar con mi novio y de ahí también tengo ingresos"; "Ahorrándome poco a poco he reunido mi capital"

A la cuestionante a emprendedoras sobre el propósito por el que ahorra respondieron: "Invertir la plata"; "He duplicado mi mercadería"; "Para mejorar la vida de mi familia"; "Seguir estudiando tener estabilidad económica"; "Tener un casa, seguir haciendo crecer el capital".

A la cuestionante de qué forma ahorra las emprendedoras respondieron *"Con la venta 50% ganancias, 50% ahorro"; "En mi casa"; "No gasto mucho busco cosas más baratas es una forma de ahorrar". A la cuestionante elabora su plan de ahorro, las emprendedoras respondieron: "Jueves vendo para el ahorro, Domingo vendo para el gasto y la mercadería"; "gano 70 u 80 bs y ahorro 50 bs."; "separar capital y ganancias lo que yo gano, lo que gana mi esposo, pagamos servicios, colegio, tengo una caja chica".*

A la cuestionante considera que ahorrar trae beneficios, las emprendedoras respondieron: "Para emergencias"; "Te ayuda a superar dificultades o algún problema que se te presente"; "Beneficios económicos más que todo", ayuda a que la pareja para que no peleemos. Tanto sacamos tenemos tanto. Si se presentará una emergencia ya tenemos con que responder. El otro día se han puesto mal mis hijos solo la consulta nos ha costado 200 de cada uno, más lo medicamentos hemos gastado harto. Si hay dinero no hay peleas si no habría dinero le estaría reclamando a mi marido y el también porque no trabajas me diría el factor económico genera peleas.

4.4.3.3. La planificación financiera en Emprendedoras de la Feria

A la interrogante elabora su plan financiero las emprendedoras respondieron: "Tomo en cuenta cuánto gano a la semana, trabajo de lunes a viernes, de acuerdo a eso veo cuánto voy a gastar"; "Ahorro 50 gasto 50". A la interrogante qué elementos toma en cuenta para elaborar su presupuesto, las emprendedoras respondieron: "La mercadería cotizo cuánto tengo, tengo que rebajar el capital y la ganancia, más los gastos de agua, luz lavo y plancho para sacar capital y ganancia. Los gastos si no tengo depende, mejor entradas si vendo bien no me controlo"; "Lo que tengo que pagar: colegio, servicios, pasajes, alimentos. Sé cuánto me queda".

A la interrogante elabora su plan de gastos las emprendedoras respondieron: ""Tengo que contar cuánto estoy ahorrando". A la interrogante realiza el control de flujo o movimiento de dinero, las emprendedoras respondieron "tengo 1000 saco 100 cuento y eso me da".

4.5. Educación Financiera con Enfoque de Género: Factor contra la Violencia de Género

El modelo alternativo se presenta desde el modus vivendi de las Emprendedoras, un modelo alternativo de superación, reducción o generador de estrategias contra la Violencia de Genero. Pero, requiere de una suma de factores orientados al cambio, que son de tipo estructural y contextual. Un factor de tipo estructural es que la mujer tiene que generar ingresos para que esté en condiciones iguales al hombre, o para que se establezcan condiciones para generar un cambio hacia la igualdad. Y ahí el papel, el rol relevante de la Educación Financiera, ya sea una educación financiera que ha llegado desde la inclusión financiera o desde sus prácticas financieras que son de tipo empíricas como vimos anteriormente.

Este hecho estructural ha posibilitado que las emprendedoras establezcan en la cotidianidad de sus relaciones de pareja, relaciones que tienden a ser horizontales, es decir, relaciones de igualdad y aquí el factor contextual, ya que esto se traduce en relaciones cotidianas con un menor grado de conflictividad y es en este marco, donde se puede hablar que su empoderamiento económico ha posibilitado superar, reducir o generar estrategias contra la violencia de género.

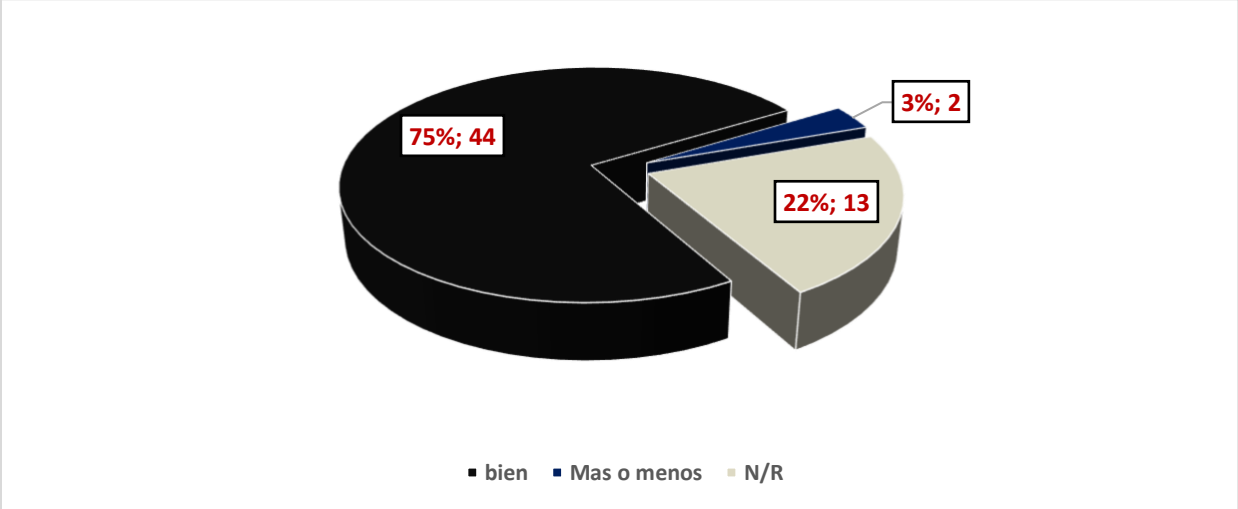
Educación Financiera con Enfoque de Género factor para el Empoderamiento Económico de la mujer y factor contra la Violencia de Género

4.5.1. Educación Financiera con Enfoque de Género: factor para la superación, reducción y generador de estrategias contra la Violencia de Género

Los factores identificados para que la educación financiera juegue un rol que coadyuve contra la violencia de género están dados en un contexto donde se establecen un tipo de relaciones con su pareja, los factores de superación, reducción y generador de estrategias contra la violencia de género.

4.5.1.1. El contexto de la educación financiera: la relación cotidiana de pareja de las Emprendedoras

TIPO DE RELACIÓN COTIDIANA CON SU PAREJA



Fuente: Elaboración propia en base a datos del cuestionario de investigación

El tipo de relación cotidiana que se establece en emprendedoras con sus parejas se enmarca en los resultados establecidos en el presente gráfico donde el 75% (44) de las entrevistadas sostiene que tiene una buena relación; el 22% (13) sostiene más o menos.

Precisando sus respuestas en torno a lo que consideran una relación buena con sus parejas indicaron: *"Nos llevamos bien no salimos a la calle"; "bien nomas estable; "bien me entiendo"; "buena, tranquila"; "Bien, excelente, somos equipo"; "Es de cooperación cada uno nos ocupamos de algo"; "bien, no hay discusión él no me prohíbe más bien me va a recoger si voy a algún acontecimiento".*

Este es el marco para el establecimiento de relaciones que no son conflictivas, y que no están mediadas por las condiciones contextuales que pueden generan la violencia de género como el alcohol, las relaciones conflictivas mediadas por la incomprensión, etc

4.5.1.2. Educación Financiera con Enfoque de género, un factor para superar la Violencia de Género

a) El ceder factor para superar la Violencia de Género

Las relaciones que establece la mujer emprendedora se enmarcan en relaciones con poca conflictividad, el aprender a ceder como sostiene una de las emprendedoras:

"No sufro violencia acoto. Somos dos personas que cedemos, si un día yo le reclamo me dice yo te he dejado ir y no te he dicho nada. Y a veces es malo cuando vas a alguna fiesta mis hijos no viven violencia, ven que gente pelea y se admiran y asustan porque no saben lo que es violencia. A veces discutimos con mi esposo, pero no lo hacemos delante de mis hijos. Hemos aprendido a ceder no peleamos. Hablamos entre los dos si podemos ir a un paseo, el gana dinero cuanto vamos a gastar, para esto tengo decimos vamos a ir a tal lugar, si no hay vamos a otro lado".

b) El quiebre de relaciones con los agresores factor para superar la violencia

Otra acción tomada por las emprendedoras para superar la violencia de género es el alejamiento o quiebre de relaciones con los agresores, es el caso de dos emprendedoras que tienen su estado civil divorciadas:

"Antes tenía miedo no podía hacer nada era bien controlada, alguito hacía ya estaba de miedo. Mis hijos han visto harta violencia ellos también ahora son un poco así, me dicen porque has aguantado tanto, porque cuando eran chiquitos han visto como me pegaba su padre, ahora estoy bien, feliz, me trabajo, soy libre, soy soltera".

"Si yo he vivido eso que me he casado desde mis 18 años, ya no pensé vivir esa vida, por eso he tenido que hacer mi negocio, no tenía y recibía maltrato" divorciada".

4.5.1.3. Los factores de reducción de la violencia de género

a) El dialogo la comunicación como factor de reducción de la violencia

Este factor se visibilizo principalmente en unidades económicas productivas donde la emprendedora conjuntamente a su esposo e hijos asumen roles para la generación de ingresos. A continuación presentamos el caso de una de nuestras entrevistadas:

Mujer de 40 años, hizo estudios hasta la primaria, casada por 23 años, tiene tres hijos de 17,10 y 8 años, no tiene otros dependientes. Se encuentra 20 años realizando su emprendimiento y 20 años en la Riel de la Feria 16 de Julio. Conjuntamente con su familia se dedican a la producción y comercialización de zapatos, botas montañeras, botas de senderismo principalmente para varones. Como unidad económica productiva cuentan con un taller pequeño para la elaboración de los calzados. Y sus roles están establecidos en tanto su esposo con la ayuda de sus hijos se dedican a la producción de los calzados en su taller y ella se ocupa de la comercialización de sus productos, es así que trabaja todos los días en distintas Ferias, y los jueves y domingos realiza la comercialización de

sus productos en la Feria 16 de julio, por lo tanto, los roles de los componentes de su familia están bien establecidos para la generación de ingresos"(Emprendedora 40 años, Riel Asociación Panamericana, 09/06/2022).

En este marco de organización social y económica familiar de la emprendedora se puede identificar factores para la reducción de la violencia de género. En principio está su empoderamiento económico donde la emprendedora manifiesta ""me he hecho mi casa, mis hijos estudian, tengo ganancias" En torno a las relaciones cotidianas horizontales con su pareja de identificó:

A la pregunta cómo diría usted que es la relación diaria con su pareja, respondió: "bien, nos llevamos bien, no salimos a la calle". A la pregunta si su pareja le ha hecho callar cuando da su opinión sostiene: "discutimos, porque a veces tenemos diferencias pero lo solucionamos hablando". A la pregunta, su pareja vigila sus actividades o a dónde va, respondió: "¡si, pero no así pues! No en ese sentido de vigilarme o controlarme. ¡Se preocupa¡ ¡Me llama! ¡Has llegado bien, me dice!, porque yo viajo a dejar mercadería" (Emprendedora 40 años, Riel Asociación Panamericana, 09/06/2022).

Tanto la organización económica como social de su familia, propicia el establecimiento de relaciones llevaderas, con entendimiento, de dialogo, como se puede observar el diálogo evita la violencia, es porque es una relación de complementariedad, donde cada uno pone el 50-50, pero acá es fundamental el rol económico de la mujer.

4.5.1.4. Las estrategias contra la Violencia de Género

a) Las estrategias de coexistencia o convivencia con la violencia de género

Este tipo de acciones de las emprendedoras están orientadas a generar estrategias frente a una situación en la que no pueden generar cambios por las condiciones de vida que han establecido, la mujer emprendedora convive y coexiste con la violencia de género el siguiente testimonio da cuenta de ello:

"La violencia que viven mis afiliadas, viven constantemente, en las reuniones nos dicen que son maltratadas por sus maridos, por ejemplo, tengo dos afiliadas que asisten a la Feria a vender dos horas, de ocultas del marido, luego se van porque están prohibidas por el marido" (Entrevista realizada a Dirigente Asociación 1ro. De Mayo).

Más allá de que esta conducta demuestre un claro hecho de violencia económica, al estar ambas emprendedoras prohibidas por sus parejas a ejercer su derecho al trabajo; la acción a resaltar acá, es que pese a esta prohibición, ellas siguen ejerciendo su derecho al trabajo, aunque con muchas limitaciones *"asisten solo dos horas"*. Sin lugar a duda esta es una estrategia de coexistencia o convivencia frente a la violencia de género. De igual manera el estudio de Nuñez/Viaña (2018), identificaron también este tipo de estrategias en mujeres emprendedoras, ya que desde sus hallazgos mostraron que las emprendedoras viven en el puesto de venta, realizan todas las labores en el puesto de venta junto con sus hijos de tal manera que estén alejados del hombre violento(Nuñez/Viaña, 2018).

CONCLUSIONES

En torno a las conclusiones arribadas en el presente estudio para determinar la Educación Financiera con Enfoque de género como un factor que coadyuva al empoderamiento económico de la mujer y un factor contra la violencia de género, en mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto en el año 2022, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

En principio la Educación Financiera con Enfoque de Género es un factor coadyuvante al empoderamiento económico de la mujer que se traduce en la mejorará de su calidad de vida. Para comprender este proceso de empoderamiento de mujeres en la Feria, se buscó conocer en principio el perfil sociodemográfico, para luego conocer las características del emprendimiento para la generación de ingresos económicos y es en este punto precisamente donde está el vínculo del emprendimiento con la Educación Financiera.

En lo que toca al perfil sociodemográfico de la población de estudio, éste responde a 59 mujeres emprendedoras de la Feria 16 de Julio, donde el grueso de esta población se encuentra entre los 22 a 40 años (71%) dando cuenta de mujeres jóvenes dedicadas al emprendimiento económico, el 66% se encuentra casada o en concubinato. El 22% son jefas de hogar porque son mujeres divorciadas, viudas o solteras que tienen hijos que dependen directamente de ellas. En otros dependientes, el 17% indica que si cuenta con otros dependientes, pero generalmente dentro de una unidad económica familiar. En el grado de estudios, el 77% de las entrevistadas tiene estudios solo a nivel de colegiatura, es decir, primaria, secundaria y bachillerato.

Las características del emprendimiento desarrollado por mujeres en la Feria para la generación de ingresos económicos, por lo tanto, para su empoderamiento económico y su vínculo claro con la educación financiera, se presenta a través de varias características como los años que hace emprendimiento, los factores que le llevaron a hacer emprendimiento, propiedad del negocio y su condición laboral en la Feria.

En lo que toca a los años que hace emprendimiento la mujer, el 41% tienen más de diez años, el 25% entre cinco a diez años, el 22% entre dos a cinco años, 7% entre 0 a 1 año y el 5% entre 1 a 2 años. Esto diferirá en su conocimiento sobre la Educación Financiera entre aquellas emprendedoras que están empezando (0 a 1 años; 1 a 2 años), de las que ya consiguieron establecerse o están en proceso de hacerlo (2 a 5 años), de las que ya están con estabilidad financiera (5 a 10 años; 10 a más años).

Otra característica son los factores que le llevaron a realizar el emprendimiento, las emprendedoras indicaron como un primer factor la necesidad con el 72%, luego el vínculo familiar con el 19%, luego bajos salarios con el 2%, luego no encontrar un trabajo que le permita llevar al mismo tiempo su familia con el 2%, y para independizarse con el 1%. Sin embargo, estos datos adquieren relevancia con la consulta si tomo sola o consulto la decisión de hacer negocio, el 83% indico que sí y el 17% indicó que no. El grueso de la población que consulto lo hizo a amistades sobre el cómo hacer negocio, lo hizo a la familia, principalmente a su mamá para que puedan facilitarles ya sea capital,

les cedan el puesto entre otros, siendo factores que facilitan el ingreso de las emprendedoras a este espacio laboral.

Otra característica es la propiedad del negocio, el 98% declaran ser propietarias y el 2% (2) es asalariada informal, conjuntamente a esto está la situación del lugar donde realiza el emprendimiento, el 69% es propietaria del puesto de venta, el 17% lo tiene cedido o prestado generalmente por la mamá o algún familiar, el 5% lo tiene en alquiler, 5% es ambulante. Estas diferencias establecen una Incidencia en la generación de ingresos ya que quienes están en alquiler por ejemplo, tienen que pensar primero en generar ingresos para pagar, no es la misma situación de quienes son propietarios. Para adquirir un puesto de venta la afiliación es una condición fundamental el 95% índico que si cuenta con afiliación y el 5% no estando, en condición de ambulante.

Otra características es su condición laboral, en el estudio se estableció una comparación de las condiciones de inicio y la actualidad de las emprendedoras, iniciaron como ambulantes el 39% y en la actualidad sólo el 5% de la población es ambulantes, el 47% inició como fijo, actualmente el 63% es fijo, el 14% iniciaron como unidad económica familiar, actualmente el 31% es unidad económica familiar y el 2% es asalariado informal. La relevancia de estos factores es que posibilitarán condiciones para la generación de mayores ingresos económicos.

Por otro lado, se conoció el rol de la Educación Financiera con enfoque de género en Emprendedoras como factor para su empoderamiento económico, se identificaron conocimientos, habilidades y actitudes para la toma de decisiones financieras a través de su conocimiento sobre los tipos de productos financieros los resultados muestran al 40% de mujeres entre los 5 a 10 años con su emprendimiento, al 31% de emprendedoras con más de 10 años, el 17% de emprendedoras entre los 2 a 5 años, el 6% de emprendedoras entre los 1 a 2 años, y el 6% de emprendedoras entre 0 a 1 año. Los datos en general muestran que el mayor conocimiento de la Educación Financiera se centra en mujeres con una trayectoria de más de cinco años que se encuentran en el negocio.

Los resultados sobre el tipo de productos financieros que conocen las emprendedoras, señalan al 88% con conocimiento en ahorro, al 83% con conocimiento en el crédito, al 8% con conocimiento en Educación Financiera y el 3% con conocimiento en planificación financiera. Lo cual indica que el mayor conocimiento de las emprendedoras en Educación financiera se centra principalmente en el crédito y el ahorro. Los resultados sobre la confianza a los productos y servicios financieros que oferta la banca, señalan al 51% que indica que tiene confianza *"Me presto plata con más confianza",* al 34% indica que no tiene confianza "*No, los intereses son muy altos"* y el 15% indica más o menos.

El rol de la educación financiera en emprendedoras está a través de la inclusión financiera, los resultados muestran que el vínculo más claro que tienen las emprendedoras con el sistema financiero es a través del financiamiento o "préstamo", el 51% señalan que recurrieron en algún momento, y el 49% señalan que no. El cumplimiento de los requisitos para el préstamo es otro factor, el 33% señala que sí pudo cumplir y el 14% señala que no. Los resultados sobre el rol de la Educación Financiera a través de las prácticas financieras de las emprendedoras, refieren a su conocimiento empírico sobre

Educación Financiera, el análisis giro en torno a la generación de ingresos para superar la pobreza, los resultados indican al 31% de recursos generados para invertir, el 29% recursos generados para ahorrar, 28% recursos para subsistir, 10% recursos generados para otros negocios, dichas diferencias muestran el grado de empoderamiento económico desarrollado por las emprendedoras.

En el estudio se planteó que la Educación Financiera con Enfoque de Género es un factor para superar, reducir o generar estrategias contra la violencia de género. En este marco se identificó el conocimiento y vivencia de la violencia de género de las emprendedoras. Los resultados sobre su conocimiento indican al 63% de mujeres que si escucho hablar de violencia de género. Los resultados indican sobre su vivencia de la violencia de género al 34% que en algún momento de su vida si vivió violencia y señalan al 100% de mujeres que actualmente no atraviesan por este problema.

Aquellas mujeres que declararon haber vivido violencia señalaron factores estructurales patriarcales "me he casado desde mis 18 años, no tenía y recibía maltrato" es decir, la mujer en el ámbito privado, del hogar. Así mismo señalaron diferentes agresores el esposo dando cuenta de violencia de género y la familia dando cuenta de violencia familiar.

Los resultados muestran que la vivencia de la violencia en sus formas no se correlaciona numéricamente con el 34% que declara haber vivido violencia en algún momento de su vida, principalmente por ser un tema difícil de abordar y difícil de admitir. Los resultados sobre la violencia psicológica señalan un 93% de nivel bajo, el nivel medio con el 3% en indicadores como "mi pareja se pone celoso cuando hablo con otras personas", "vigila mis actividades o a dónde voy", en el nivel alto el 3% afirmaron haber vivido violencia casi siempre mientras estaban al lado del agresor.

Los resultados sobre la violencia física, en el nivel bajo dan cuenta del 97% y en el nivel alto con el 3% mujeres que declararon haber vivido este tipo de violencia en los indicadores: *"me pega, me ha hecho moretones, y por los golpes he necesitado de atención médica"*. Los resultados sobre la violencia sexual en el nivel bajo indican el 97% y el nivel alto corresponde al 3% principalmente en el indicador "*mi pareja me obliga a tener relaciones sexuales".* Los resultados sobre la violencia económica en el nivel bajo indican el 97%, el nivel medio indican el 2% en el indicador mi pareja me impide tener un trabajo.

En el nivel alto indican el 2% en los indicadores "mi pareja me impide tener un trabajo, me limita controla los gastos del hogar, mi pareja me impide o amenaza con botarme de la casa". Se identificó el vínculo de la violencia económica con el emprendimiento, ligado al indicador "*me obliga a trabajar"* el 10% indicaron que sí. A la interrogante quién le dijo que tenía que trabajar o ganar dinero las emprendedoras indicaron el 33% sus padres en su niñez, 17% el esposo por falta de recursos y el 17% los hijos por separarse del agresor.

La Educación Financiera con Enfoque de Género es un factor contra la Violencia de Género, los resultados del estudio muestran un modelo alternativo de superación, reducción o generador de estrategias contra la Violencia de Genero, el que requiere de una suma de factores tipo estructural y contextual orientados al cambio, un factor de tipo estructural es que la mujer tiene que generar ingresos para que esté en condiciones iguales al hombre y ahí el rol relevante de la educación financiera ya sea a través de la inclusión financiera o a través de sus prácticas financieras.

Un rol de tipo contextual es el establecimiento de relaciones con su pareja con un menor grado de conflictividad, las emprendedoras afirmaron tener relaciones estables, de complementariedad con sus parejas, un primer factor de superación es el ceder "*Hemos aprendido a ceder no peleamos"*, otro factor de superación de violencia es el quiebre de relaciones con el agresor "*mis hijos me dicen porque has aguantado tanto, porque cuando eran chiquitos han visto como me pegaba su padre, ahora estoy bien, feliz, me trabajo, soy libre, soy soltera"*.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda difundir, socializar el modelo alternativo de superación, reducción y generador de estrategias contra la violencia de género al mismo tiempo de empoderamiento económico que desarrollan las emprendedoras de la Feria desde su vida cotidiana, a fin de que se puedan dar a conocer estos factores que contribuyan al mejoramiento de vida de mujeres que viven violencia de género y de la sociedad boliviana en su conjunto.

- ✓ Se recomienda socializar los resultados del presente estudio con instituciones públicas, privadas y organismos internacionales con competencia en el área a fin de que se pueden sentar las bases para un trabajo de coordinación interinstitucional y que logre un mayor impacto contra la violencia de género en la sociedad boliviana.

- ✓ Se recomienda promover la educación para la igualdad de género, que contemple en sus líneas centrales: la educación en el ejercicio de la igualdad de derechos en hombres y mujeres ya sean laborales, económicos, sociales, entre otros..

- ✓ Se recomienda promover la educación en Educación Financiera principalmente orientada a generar habilidades, conocimientos, actitudes para la generación de ingresos a través del ahorro y la planificación financiera en la población diferenciando edades, necesidades, sector sociales, etc. A través de seminarios, talleres orientados a colegios, institutos, etc.

- ✓ Se recomienda promover capacitación a emprendedoras y emprendedores en educación financiera con énfasis en ahorro y planificación a fin de posibilitar un acercamiento de este sector con las instituciones que tienen competencia en el tema. Así mismo se recomienda promover capacitación sobre la violencia de género, las formas de violencia de género, el ejercicio libre de sus derechos.

- ✓ Se recomienda la elaboración de planes, dossier, guías sobre una educación para la igualdad articulando con la educación financiera orientada a la generación de conocimientos, actitudes y que sean socializados a la población en su conjunto.

BIBLIOGRAFIA

ALANOCA, J. (10 de Mayo de 2022). Denuncias por Violencia se incrementan a 16.646; Santa Cruz y La Paz concentran la mayor cantidad de casos . *El Deber* , pág. 1.

AMIT, R. (1997). *Charla de intraempresariado.* Sidney- Australia.

AMOROS, C. (1990). El feminismo cenda no transitada de la ilustración . *Notas y Discusiones* , Universidad Complutense de Madrid .

ANDRES, S. (2011). *Perspectivas psicológicas de la violencia de género.* Madrid- Espacña: Documento Técnico N°3.

ATKINSON, & MESSY. (2013). *Promoción de la Inclusión Financiera: evlidencia, politicas y práctica de la OCDE/INFE* . OCDE documentos sobre Finanzas, Seguros y Pensiones Privadas .

BANCOFIE. (2019). *Informe de Sostenifibilidad* . La Paz- Bolivia : Banco Fie .

BANCOFIE. (2020). *Informe de Gestión Institucional 2020.* La Paz-Bolivia : Banco Fie S:R:L:.

BARRAGAN, R., SALMAN, T., AYLLON, V., LANGER, E., CORDOVA, J., & ROJAS, R. (2001). *Formulacion de proyectos de investigación* . La Paz-Bolivia : Programa de Investigacion Estrategica enBolivia .

BID. (2006). *Bolivia: situación y perspectivas de la mpymes y su conbribuación a la economía.* BID serie de notas de referencia.

BROCK, A., & EVANS, D. (1989). *Economía de la pequeña empresa* . Cs. Economicas .

CAF. (2022). *CAF* . Obtenido de Educación Financiera con Perspectiiva de género : https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/10/10/es-necesaria-una-educacion-financier-con-perspectiva-de-genero/

CALDERÓN, C. (2021). Reinvención de la mujer emprendedora: Una reflexión desde su autonomía económica en Bolivia . *Investigación & Negocios* , 137-151.

CCACAYA, D. (2015). *Risesgos Financieros, Actualidad Empresarial.*

CEPAL. (1996). *Víolencia de género: Un problema de derechos humanos* . www.cepal.org/es/suscripciones: CEPAL. Serie 16 Mujer y Desarrollo .

CEPAL. (2015). *Desarrollo Social Inclusivo: Una nueva generacion de politicas para recuperar la pobreza y reducri la desigualdad en America Latina y el Caribe.* Lima : Conferencia Regional sobre Desarrollo Social .

CONTRERAS, P. (2020). Emprendimientos femeninos de lo ecnomico a lo sustenable . *Espacios* , Vol 41(41) 2020 Art 18.

DAPRO. (2020). *Informe Estadístico del Municpio de El Alto 2020.* La Paz-Bolivia : Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. Direccióin General de Análisis Productivo .

DIAZ, C. (2017). *Análiis de los atractivos turisticos de la Fería 16 de julio de la ciudad de El Alto* . La Paz-Bolivia : UMSA, Facultad de Humanidades y Cs. de la Educación, Carrera de Turismos .

DÍAZ, V., & CALZADILLA, A. (2016). Artículos científicos, tipos de investigación y productividad. *Ciencias de la Salud* , 118. https://revistas.urosario.edu.co/index,php/revsalud/article/view/4597.

ECONOMEPEDIA. (2022). *ECONOMEPEDIA* . Obtenido de https://economopedia.com/definiciones/historial-de-credito.html

ESPINOZA, W. (2009). *Estudio de la violencia intrafamiliar y su incidencia en la adaptación escolar.* Guayaquiil-Ecuador : Universidad Técnica Particular de Loja Carrera Psicología. Tesis de Grado .

FAIRMAN, S. (2005). *El hombre maltrato por su mujer* . Buenos Aires : Grupo Editorial Lumen .

FAUTAPO. (31 de octubre de 2021). *Sistematización de la experiencia con los emprendimientos.* Obtenido de https://u.pcloud.link/publink/show?code=XZbHaHVZTCJpjMLvQumm68NZMEOOY

FLORES, R. (25 de Noviembre de 2020). A la fecha fueron reportados mas de 26 000 casos de Violencia de Gémero. *La Razón* , pág. 1.

FUNDACIONPROMUJER. (2020). *PRO MUJER* . Obtenido de https//promujer.org.bo/wp-content/uploads/2020/06/1-PROGRAMA-DE-EDUCACION-FINANCIERA-PROM-MUJER-ASFI-2020.pdf

GILBERTI, E. (1989). *Mujer, enfermeda y violencia en la medicina* . Buenos Aires : Sudamericana .

GILBERTI, E. (2008). *Sexismo. En Diccionario Latinoamericano de Bioética* . Colombia : UNESCO.

GIRALFO, O. (1972). El machismo como fenómeno psicocultural . *Larioamericana de Psciología* , 290-398. Fundación Universitaria Konrad Lorenz- Bogota- Colombia .

HERRERA, M. (2009). *Guía para la atención de Mujeres Victimas de Violencia de Genero* . España : Servicio de Coordinación del Sistema Integral contra la Violencia de Género 2da. Ed. .

JAPA, I. (2015). *Violencia Domestica* . Ecuador: Facultad de Jurisprudencia. Carrera de Trabajo Social Universidad Cuenca- Ecuador .

LAVANDERA, M. (2014). *Emprendimiento con víctimas de violencia familiar y de género* . Buenos Aires- Argentina : Universidad Nacional del Centro de la Porvincia de Beunos Aires .

LEÓN, M. (2000). Empoderamiento relaciones de las mujeres con el poder. *Estudios Feministas,* 1al 15 Vol. 8 N°2.

MARCO, F. (2015). *Proyecto "Mejorando la participación femenina en el mercado laboral y el empoderamiento economico de las mujeres a través de mejoeres politicas en América Larina.* Fundación ARU, La Paz-Bolivia .

MOLINA, C. (2003). *Género y Poder desde sus metáforas. Apuntes para una fotografia del patriarcado* . Madrid : Universidad de Valanecia. Instituto de la Mujer (Ed.) del Sexo de la Mujer .

NUEVAECONOMIA. (4 de Marzo de 2019). Feria 16 de julio mueve 2 millones semananles . *Nueva Economía* , pág. 1.

NUÑEZ, B., & VIAÑA, J. (2019). *Mujeres trabajadoras de la ciudad de El Alto, entre la informalidad, la explotación y la violencia.* La Paz-Bolivia : Alianza por la Seguridad .

NUÑEZ, B., & VIAÑA, J. (2019). *Mujeres Trabajadoras de la ciudada de El Alto. Entre la informalidad, la explotación y la violencia.* La Paz- Bolivia: Alianza por la Seguriada.

O.N.U. (2001). *Eliminar la violencia de género* . Obtenido de https://www.un.org./es/observances/ending-violence-against-women-day/background

OIT. (2020). *Organización Internacional del Trabajo* . Obtenido de Educacion Financiera con Enfoque de Género : lo.org/empent/areas/social-finace/events/WCMS_751492/langes/index.htm#

OXFORD, L. (2022). *Diccionario Oxford Languages* . Obtenido de languages.oup.com/google.dicctionary-es/

PERRETI, M. (2010). *Violencia de Género* . Edic Liber .

PROMUJER. (10 de Marzo de 2022). *Educación Financiera* . Obtenido de PROMUJER : https://promujer.org.bo/educacionfinanciera-2/

QUISPE, G. (2009). *La Formación de la Ciudad de El Alto y sus consecuencias* . Madrid- España : Universidad Autónomo de Madrid, Facultad de Cs. Economicas y Empresariales, Departamento de Estructura Economica y Economía del Desarrollo. Doctorado en Integración y Desarrollo Económico. Tesis Doctorla .

SAAVEDRA, M., & CAMARENA, M. (2015). *Retos para el emprendimento femenino en America Latina* . Bogota-Colombia : Univeridad Libre .

SAMPIERI, R., COLLAO, C., & BAPTISTA, C. (2010). *Metodología de la Investigación.* México D.F.: McGraw_Hill Intramericana.

SCHUMPETER, J. (1950). *Capitalismo, Socialismo y democracia en New Tork.* New York- Estados Unidos : Harper y Brotehr.

UNIVERSIDADESLAMANCA. (2018). Obtenido de http://campus.usual.es/_ehe/anisi/Modelizacion_II/Laura/trabajos/Ahorro.pdf

VELAZQUÉZ, S. (2003). *Violencias cotidianas, volencia de género.* Buenos Aires- Argentina : Paidos .

YAMPARA, S., MAMANI, S., & CALANCHA, N. (2007). *La cosmovisión y lógica en la dinámica socieconómica del qhathu/feria 16 de julio.* La Paz-Bolivia: Fundación PIEB; CEBIAE; Cenro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza; Red Habitat.