

LOS COSTOS DE LA VIOLENCIA CONTRA LAS MUJERES EN LAS MICROEMPRESAS FORMALES PERUANAS

Una estimación de su impacto económico



Implementada por



LOS COSTOS DE LA VIOLENCIA CONTRA LAS MUJERES EN LAS MICROEMPRESAS FORMALES PERUANAS

LOS COSTOS DE LA VIOLENCIA CONTRA LAS MUJERES EN LAS MICROEMPRESAS FORMALES PERUANAS

Una estimación de su impacto económico

Lima – 2015



Implementada por
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Esta investigación ha sido realizada gracias al trabajo conjunto entre la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres (USMP), dirigida por el Decano Dr. Daniel Valera-Loza, y el Programa Regional Combatir la Violencia Contra las Mujeres en Latinoamérica (ComVoMujer) de la Agencia de Cooperación Alemana GIZ, liderado por su Directora Christine Brendel.

©Aristides Vara-Horna
©Universidad de San Martín de Porres
Fondo Editorial
Facultad de Ciencias Administrativas
y Recursos Humanos
Jr. Las Calandrias 151-291, Santa Anita,
Lima 43, Perú
Teléfono: (51-1) 362-0064, anexo 3262
Correo electrónico: fondoeditorial@usmp.pe
Página web: www.usmp.edu.pe

Investigador principal:

Dr. Aristides Alfredo Vara-Horna

Coordinadora de proyecto:

Mg. Inés Santi Huaranca

Equipo técnico:

Mg. Alberto Díaz Rosillo
Mg. Alfredo Estrada Merino
Mg. José Luis Tapia Rocha
Lic. Giannina Gnecco Lombardi
Econ. Raquel Chafloque Céspedes
Econ. Jessenia Correa Monteza

Diseño gráfico:

Carlos Sotomayor | sotomayorstudio

Corrección de estilo:

Mónica De las Casas

Ilustración de portada:

Romina Giampetruzzi
"Emprendedora, una mujer sin cadenas"
Pintura en acrílico sobre bastidor de tela
rominagiampe@gmail.com

ISBN: 978-612-4221-37-8

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional
del Perú N° 2015-12022

Primera edición: Setiembre 2015

Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en el Perú – Printed in Peru

CECOSAMI SA
Calle Los Plateros 142
Urb. El Artesano, Ate
Lima

Prohibida la reproducción de este documento por cualquier medio total o parcialmente, sin permiso de las/los editores/as. Las ideas, opiniones y criterios expresados en esta publicación, son responsabilidad exclusiva de sus autoras/es y no reflejan necesariamente la opinión de la GIZ ni de la USMP.

Síguenos

Facebook: Canal Libre de Violencia

YouTube: Canal Libre de Violencia

Twitter: @ComVoMujer

www.mujereslibresdeviolencia.usmp.edu.pe
www.bloqueandolavcm.org

Cita:

Vara-Horna, A. et al (2015). Los costos de la violencia contra las mujeres en las microempresas formales peruanas. Una estimación de su impacto económico. Lima: GIZ & USMP.

RECONOCIMIENTOS

•Esta investigación ha nacido de la comunión de muchos intereses, necesidades, recursos y capacidades. En primer lugar, las iniciativas y soporte de la **Sra. Christine Brendel**, directora del Programa Regional ComVoMujer y del **Dr. Daniel Valera Loza**, decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la USMP, han sido cimiento sólido sobre el que se ha erigido esta investigación.

•Sin la participación de un equipo comprometido esta tarea hubiese sido inalcanzable. Especial gratitud le debo a la **Mag. Inés Santi Huaranca**, coordinadora del proyecto, por su dedicación y compromiso, quién en conjunto con el **Mag. Alberto Díaz Rosillo**, el **Mag. José Luis Tapia Rocha**, la **Lic. Giannina Gnecco Lombardi**, el **Mag. Alfredo Estrada Merino**, la **Econ. Raquel Chafloque Céspedes** y la **Econ. Jessenia Correa Monteza**, han hecho un trabajo riguroso en todo el proceso de campo.

•Mi agradecimiento profundo para todas las mujeres dueñas de microempresas que han confiado en nosotras/os para brindarnos la información necesaria para estimar los costos de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM). Su apertura y comprensión han visibilizado una realidad terrible, que las afecta diariamente y que mediante acciones conjuntas repercutirá en su erradicación.

•Finalmente, quiero agradecer a todas las personas que han colaborado directa o indirectamente en la consecución de este trabajo, en especial a la **Lic. Zaida Beatriz Asencios González** y al equipo del programa ComVoMujer, quienes con sus revisiones, sugerencias y comentarios han mejorado la calidad del informe. ■

Dr. Arístides Alfredo Vara-Horna

CONTENIDO

Reconocimientos	5
Índice de tablas y figuras	9
Tablas.....	9
Figuras	10
Prólogo	13
Resumen	15
1. Introducción	17
1.1. Problema.....	17
1.2. Objetivos	19
1.3. Estado del arte: ¿Cómo impacta económicamente la VcM a las microempresas formales lideradas por mujeres en el Perú?	19
1.3.1. Delimitación	19
1.3.2. Costo-oportunidad, descapitalización, recursos y capacidades ..	21
1.3.3. Microcréditos agiogénicos.....	25
1.3.4. La inequidad como causa de la VcM	28
1.3.5. Escenarios de la VcM.....	30
2. Metodología	35
2.1. Diseño.....	35
2.2. Muestra	36
2.3. Instrumentos.....	39
2.3.1. Fiabilidad y validez de las escalas	47
2.4. Procedimiento.....	48
3. Resultados	53
3.1. Prevalencia de la VcM.....	53
3.2. Acciones posteriores a la VcM.....	53
3.3. Perfil sociodemográfico y laboral.....	55

3.4. Normas inequitativas de género.....	56
3.5. Impacto de la VcM en la salud física y emocional.....	56
3.6. Impacto de la VcM en los días perdidos en productividad	58
3.7. Impacto de la VcM en los gastos de bolsillo.....	60
3.8. Costos de la VcM para las microempresas en el Perú.....	62
3.9. Los escenarios de la VcM.....	62
3.10. ¿Qué sucede con las mujeres que no sufren violencia?.....	65
4. Discusión	69
4.1. Validez	69
4.2. Prevalencia.....	69
4.3. Impacto de la VcM en la salud y la productividad	71
4.4. Normas inequitativas, subordinación y violencia.....	73
4.5. Escenarios de violencia: necesidades especiales de atención	74
5. Conclusiones y recomendaciones	77
Conclusiones.....	77
Recomendaciones	79
Glosario de términos técnicos	81
Referencias	85
Anexos	91
Anexo 1. Encuesta a dueñas de microempresas	91
Anexo 2. Información sobre ruta policial, fiscal y pericial en casos de VcM, para estimar gastos de bolsillo y costo-oportunidad....	98
1. Ruta policial en situaciones de violencia contra las mujeres...	98
2. Ruta fiscal en situaciones de violencia contra las mujeres	99
3. Ruta pericial en medicina legal en situaciones de violencia contra las mujeres.....	100
4. Tabla de incapacidades laborales producto de violencia contra las mujeres.....	101

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas

Tabla 1. Características de las microempresas peruanas lideradas por mujeres.....	21
Tabla 2. Indicadores de costo-oportunidad y descapitalización producto de la VcM en dueñas de microempresas formales.....	23
Tabla 3. Impacto de la violencia contra las mujeres en las etapas del ciclo productivo del negocio.....	24
Tabla 4. Diferencias entre los tres escenarios de la VcM en las microempresas.....	31
Tabla 5. Diseño de investigación multimétodo-multirasgo para estimar el impacto económico de la VcM.....	36
Tabla 6. Muestra de microempresas, sin filtro, filtradas y finalmente encuestadas.....	37
Tabla 7. Distribución muestral según sectores y número de microempresas encuestadas.....	37
Tabla 8. Características demográficas y laborales de las dueñas de microempresas.....	38
Tabla 9. Ítems y algoritmos de la escala de normas inequitativas de género.....	40
Tabla 10. Ítems y algoritmos sobre VcM en dueñas de microempresas.....	41
Tabla 11. Ítems y algoritmos de solicitud de apoyo post VcM en las dueñas de microempresas.....	41
Tabla 12. Ítems y algoritmos del ausentismo en las dueñas de microempresas.....	42
Tabla 13. Ítems y algoritmos del presentismo de VcM en las dueñas de microempresas.....	43
Tabla 14. Ítems, pesos y algoritmos de la escala de morbilidad.....	44
Tabla 15. Días de incapacidad laboral por morbilidad en las dueñas de microempresas.....	45
Tabla 16. Gastos de bolsillo por morbilidad ponderada según el tipo de seguro y gasto en pasajes.....	46

Tabla 17. Fiabilidad de escalas en la encuesta a las dueñas de microempresas – análisis de consistencia interna.....	47
Tabla 18. Validez de constructo de las escalas de medición mediante solución factorial estructura.....	48
Tabla 19. Valores nacionales considerados para la estimación de costos para la microempresa.....	51
Tabla 20. Diferencias demográficas, del negocio y de financiamiento entre dueñas de microempresas que sufren o no violencia por parte de sus parejas	55
Tabla 21. Estimación de costo de la VcM por año para cada microempresa liderada por mujeres.....	62
Tabla 22. Impacto económico de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja en las microempresas peruanas lideradas por mujeres.....	63
Tabla 23. Diferencias demográficas, del negocio y de financiamiento entre dueñas de microempresas que no sufren violencia por parte de sus parejas, pero que se diferencian por su nivel de subordinación de género.....	67
Tabla 24. Comparación de resultados en la estimación de días perdidos y de costo de la VcM para cada microempresa liderada por mujeres	70

Figuras

Figura 1. Distribución de las empresas formales en el Perú, según su tamaño y volumen de ventas.....	20
Figura 2. Diferencias entre los créditos de empoderamiento y los créditos agiogénicos	28
Figura 3. Estructura factorial de la escalas de VcM, ausentismo, presentismo, morbilidad y empoderamiento.....	49
Figura 4. Violencia contra las dueñas de microempresas formales, perpetrada por su pareja o expareja (porcentajes).....	54
Figura 5. Acciones posteriores tomadas por las dueñas de microempresas después de experimentar la VcM (porcentajes).....	54
Figura 6. Normas inequitativas de género en dueñas de microempresas formales (porcentajes)	57
Figura 7. Relación entre violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y normas inequitativas de género	57
Figura 8. Prevalencia de daño físico o emocional en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)	58
Figura 9. Prevalencia de razones de ausentismo en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)	59
Figura 10. Prevalencia de razones de presentismo en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)	60

Figura 11. Días perdidos de productividad según el método de ausentismo y presentismo y el método de incapacidad laboral por daño.....	61
Figura 12. Gastos de bolsillo anual (en nuevos soles) para atender la salud física y mental de las dueñas de microempresas formales, según sean agredidas o no por su pareja	61
Figura 13. Prevalencia e intensidad de la violencia contra las dueñas de microempresas, según escenarios	63
Figura 14. Relación entre los escenarios de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y las normas inequitativas de género	64
Figura 15. Porcentaje de mujeres que no pueden realizar libremente diversas actividades (tienen que pedir permiso o tienen prohibición de la pareja), según escenarios de violencia.....	65
Figura 16. Relación entre violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y el empoderamiento	66
Figura 17. Porcentajes de dueñas de microempresas en función de su relación con la violencia y la subordinación ante su pareja (normas de género que limitan su autonomía)	68
Figura 18. Comparación de prevalencia vida y año de violencia contra las mujeres, en diferentes estudios.....	71

PRÓLOGO

En América Latina, las microempresas y los microemprendimientos representan más del 95% de la actividad empresarial. Sin embargo ese número no se traduce en igual proporción de aporte al Producto Bruto Interno, por el contrario, son las empresas que menos aportan en riqueza pero que significan una fuente importante de empleo y subsistencia para millones de personas, especialmente, para las mujeres.

Por su número, las microempresas son foco de interés gubernamental y financiero. Los gobiernos ven a las microempresas como fuentes de desarrollo, diseñando políticas y destinando recursos para su promoción. Por su parte, las financieras han encontrado una clientela rentable, que paga con creces la confianza depositada. Sin embargo, este potencial de crecimiento se ve afectado por el flagelo social de la violencia contra las mujeres, un mal que afecta a todos los países pero que hace más estragos en las economías en vías de desarrollo.

La violencia contra las mujeres empobrece a las sociedades, impacta en la economía y destruye los negocios, tal como demuestran diversos estudios mundiales y los realizados por la Universidad de San Martín de Porres y ComVoMujer. En efecto, el trabajo articulado entre la Universidad de San Martín de Porres y la Cooperación Alemana, implementada por la GIZ, a través del Programa Regional Combatir la Violencia contra las Mujeres en Latinoamérica (ComVoMujer), han dado luces sobre el impacto de la violencia contra las mujeres en las empresas grandes y medianas en Bolivia, Paraguay y Perú. Producto de esos estudios, se ha creado recientemente un modelo de gestión para prevenir la VcM en las empresas. Sin embargo, la realidad de las empresas grandes y medianas es distinta a la de las microempresas.

En el año 2012, el Programa Regional ComVoMujer realizó una investigación pionera en Ecuador para determinar los costos de la violencia contra las mujeres en las microempresas y microemprendimientos. Fue el primer estudio que se enfocó en analizar sistemáticamente el impacto de la violencia en la productividad de las microempresas, a diferencia de la mayoría de estudios que se enfocaban en investigar cómo el emprendimiento podría empoderar a la mujer y disminuir la violencia. Además de ser la primera estimación nacional de costos de violencia en microempresas en América Latina, fue también el punto de

partida de novedosas hipótesis y teorías. Los escenarios de la violencia fue una de ellas, realidad descubierta mediante entrevistas a profundidad y que demuestra que la dinámica entre la violencia y el empoderamiento de las mujeres es más compleja de lo que parece.

Hoy, tres años después, se ha conseguido estimar el impacto económico de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja en las microempresas formales peruanas. Utilizando data primaria y novedosas metodologías, se cuenta ahora con un diagnóstico preciso de la presencia de la VcM en las microempresas peruanas y su impacto económico. Además, se ha validado la existencia de los tres escenarios de la violencia previamente identificados en Ecuador y se ha encontrado evidencia de la relación curvilínea entre la violencia y el empoderamiento, hipótesis formulada en el año 2014 en el modelo de prevención de la VcM, diseñado por el Dr. Arístides Vara-Horna.

Uno de los aportes más significativos de la presente investigación es demostrar que la subordinación a las normas inequitativas de género es tan dañina como la violencia misma, generando empobrecimiento en los recursos y capacidades de las mujeres. Otro aporte importante es la creación del concepto de “microcréditos agiogénicos”, para denunciar el impacto pernicioso de los créditos destinados a mejorar la capacidad de inversión de las mujeres, pero debido a que las financieras desconocen las normas inequitativas de género en las que están inmersas sus clientas, aumentan el riesgo de la violencia, la pérdida del capital y el endeudamiento sin capacidad de pago.

En definitiva, este documento nace del esfuerzo articulado de un equipo de trabajo y condensa la experiencia continua de investigación y asistencia técnica que desde el año 2011 han venido desarrollando comprometidamente la Universidad de San Martín de Porres y el Programa Regional ComVoMujer.

Esperamos que los aportes de este estudio abran un nuevo debate en la academia, las entidades financieras, las microempresas, la sociedad civil y el Estado; sirviendo además de marco conceptual y línea base para elaborar planes de prevención intersectoriales. ■

Christine Brendel

Directora del Programa Regional –Combatir la Violencia contra la Mujer en Latinoamérica– ComVoMujer Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Dr. Daniel Valera Loza

Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos
Universidad de San Martín de Porres – USMP

RESUMEN

Mediante una encuesta estructurada aplicada a una muestra representativa a nivel nacional, se determina el impacto económico de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM), en las microempresas formales lideradas por mujeres peruanas.

El 71.2% de las dueñas de microempresas formales han sido agredidas por sus parejas al menos una vez en su relación. Considerando solo el último mes, el 33.6% de mujeres ha sido atacada por su pareja, con un promedio de 9 ataques por mes, generando una pérdida de 47.3 días productivos al año y una pérdida en valor agregado en el negocio de uss 9 130. Para una población de 550 mil microempresas lideradas por mujeres, representa un costo país de entre uss 1 982 y 2 497 millones de dólares anuales, donde el 90% corresponden a costo-oportunidad y 10% a gastos de bolsillo. De los gastos de bolsillo, el 17.6% son asumidos por las mujeres y el 82.4% por las empresas proveedoras de salud y por el Estado, directamente. Con relación al Producto Bruto Interno (PBI), estos costos representan entre el 1 y 1.2%.

Además, se ha encontrado que existe una relación curvilínea entre la VcM y el empoderamiento, mediada por tres escenarios: separatista, contingente y movilidad. Finalmente, se evidencia que la subordinación a las normas inequitativas de género es tan nociva como la violencia, cuya existencia empobrece a las mujeres. ■

Palabras claves: género, microempresas, mujeres, violencia contra las mujeres, Perú, pareja, costo-oportunidad, gastos de bolsillo, escenarios, inequidad.

1 INTRODUCCIÓN

1.1. Problema

La violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM) es una pandemia mundial con impactos económicos y sociales para las personas, especialmente las mujeres, las instituciones, empresas y toda la sociedad. Estimaciones de la Organización Mundial de la Salud indican que por lo menos 3 de cada 10 mujeres han sido agredidas física o sexualmente por sus parejas (OMS, 2013). Sin embargo, estimaciones de encuestas especializadas sobre violencia de género, reportan que el porcentaje de mujeres agredidas es mucho mayor, especialmente para los países andinos de la región como Bolivia, Ecuador y Perú (para más detalle ver Vara, 2014).

Estudios recientes provenientes de diversas partes del mundo están estimando el impacto económico de la violencia contra las mujeres (Ej. Walby & Olive, 2014; Care, 2014; Hoeffler & Fearon, 2014; Zhang et al, 2012; Vyas, 2013; Duvvury et al, 2012; Duvvury, 2015). Este impacto es medido como pérdidas ya sean para las propias mujeres, las empresas o los gobiernos. Todos estos estudios llegan a la misma conclusión: la VcM trae enormes pérdidas económicas para la sociedad, pues no solo representa un costo social o de salud, sino un enorme costo de oportunidad que atenta contra el desarrollo (Banco Mundial, 2014; Williams, 2014).

Las empresas son organizaciones también afectadas por la VcM que sufren

sus colaboradoras o ejercen sus colaboradores. Por ejemplo, en el Perú, se ha estimado que el 23.4% de colaboradoras de grandes y medianas empresas son agredidas por sus parejas, considerando solo el último año, representando 70 millones de días de productividad perdida y un costo equivalente al 3.7% del Producto Bruto Interno (Vara, 2013). Estudios similares se han replicado recientemente en Bolivia y Paraguay, con resultados semejantes (Vara, 2015, ComVoMujer, 2015).

Aunque estos estudios son pioneros en la materia -y están motivando a las empresas a involucrarse en la prevención, lo cierto es que solo se han centrado en grandes, medianas y pequeñas empresas. Se desconoce la realidad de las microempresas, que en el Perú representan el 96.2% del sector empresarial y, donde el 33.8% son propietarias mujeres (INEI, 2014). Son aproximadamente medio millón de empresas, que dan empleo a más de 2.2 millones de personas y, de las cuales, se desconoce qué tan presente está la VcM y qué impactos está ocasionando en el negocio.

En efecto, para el caso específico de las dueñas de microempresas, las estadísticas sobre la prevalencia de la VcM, son casi inexistentes, más aún su impacto económico. En el Perú, Ponce (2012), usando los datos de ENDES 2011, estimó la prevalencia anual de la VcM solo para el caso de las mujeres emprendedoras (que incluye a las independientes, empresarias, cuenta propia formales e informales), encontrando que el 21.87% ha sido agredida verbal, física o sexualmente por su pareja, con un significativo impacto en su salud, pues como consecuencia de la VcM, el 76.2% ha tenido algún daño físico. En Ecuador, Vara (2012), usando los datos de la Encuesta de Relaciones Familiares y Violencia de Género, ha encontrado que el 51.1% de dueñas de micronegocios (empresarias) y microemprendimientos (cuenta propia e informales) han sido atacadas por su pareja o expareja alguna vez en su relación. En cuanto a la prevalencia anual, el 14.4% ha sido víctima de violencia por parte de su pareja en el último año. Como consecuencia de la VcM, el 54.1% han sufrido daños físicos y el 84.5% daños emocionales.

En Ecuador se pudo realizar una primera aproximación del impacto económico de la VcM en las dueñas de microemprendimientos por pérdidas en costo-oportunidad y gasto de bolsillo. Se encontró que a causa de la violencia, cada año las mujeres pierden entre 48 y 54 días laborales, representando un costo-oportunidad de entre us\$ 70 y us\$ 400 y un gasto de bolsillo de entre us\$ 185 y us\$ 204 para atender las consecuencias y daños de la VcM (Vara, 2012).

Aunque estos antecedentes son relevantes, tienen algunas limitaciones. En primer lugar, ambos estudios incluyen a mujeres emprendedoras, trabajadoras independientes que trabajan por cuenta propia, dueñas de micronegocios informales y dueñas de microempresas formales. Debido a que han trabajado con data secundaria, no han podido identificar a las dueñas de microempresas formales, ni estimar la real magnitud del impacto económico de la violencia, por lo que los valores presentados están muy por debajo de lo real.

Se necesitan estadísticas precisas para Perú, y las cifras deben proceder de data primaria, de una muestra representativa de dueñas de microempresas formales en el país. Es la única forma de obtener una estimación real del impacto pernicioso de la violencia en la productividad microempresarial.

1.2. Objetivos

De lo dicho entonces, es necesario determinar el impacto económico de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM), en las microempresas formales lideradas por mujeres peruanas. Para ello se requiere, en primer lugar, identificar cuántas dueñas de microempresas formales en el Perú, han sido agredidas por sus parejas y cuál es la prevalencia e incidencia de daño físico y psicológico producto de la VcM. En segundo lugar, es necesario precisar cuánto gastan directamente las dueñas de microempresas formales en el Perú para atender los daños ocasionados por la VcM; y cuánto es el costo-oportunidad en días laborales dejados de trabajar debido a la VcM. Finalmente, se podrá determinar el impacto económico de la VcM.

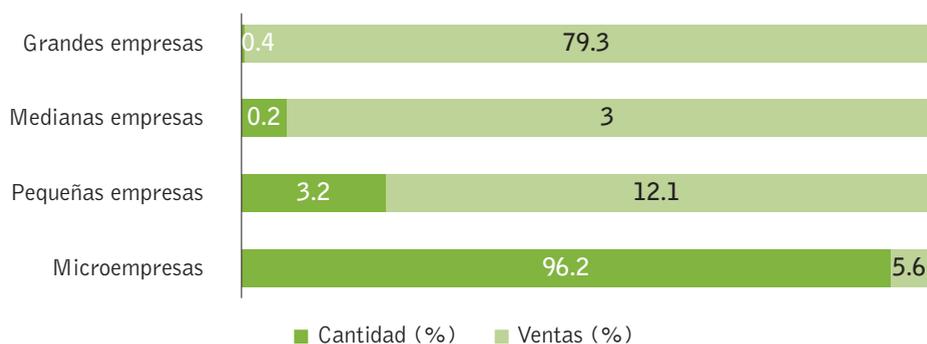
1.3. Estado del arte: ¿Cómo impacta económicamente la VcM a las microempresas formales lideradas por mujeres en el Perú?

1.3.1. Delimitación

Se suele clasificar a las empresas por su tamaño y legalidad. De allí que se distingue entre grande, mediana, pequeña y microempresa y, entre empresa formal e informal. En el caso de las empresas formales, la diferencia por tamaño depende del volumen de ventas. Según la Ley N^o 30056 (1 de julio de 2013), se denominan microempresas a aquellas que alcanzan ventas anuales de hasta 150 UIT; son pequeñas empresas las que tienen ventas anuales superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1 700 UIT, y son medianas empresas las que alcanzan ventas anuales superiores a 1 700 UIT hasta 2 300 UIT.

En el caso de las empresas informales se suele utilizar también el término de “microempresas”; sin embargo, es más conveniente utilizar el término “microemprendimientos”. En primer lugar porque estas son actividades informales (no están legalmente constituidas); en segundo lugar porque son principalmente unipersonales y, en tercer lugar, porque son generadoras de ingresos destinados a la subsistencia más que a la inversión, por eso tienden a crear poco o ningún valor agregado.

Según cifras oficiales, existen en el Perú 3 millones 700 mil empresas, de las cuales 1 millón 713 mil 272 son empresas formales y 2 millones son informales. De las empresas formales, el 46.6% están ubicadas en Lima. A nivel nacional, la gran mayoría son microempresas (96.2% o 1 millón 648 mil 981 unida-

Figura 1**Distribución de las empresas formales en el Perú, según su tamaño y volumen de ventas**

Fuente: INEI (2014), basado en EMYPE 2013.

des). Las grandes y medianas empresas, a pesar de ser solo el 0.6%, representan el 82.3% de la ventas internas y externas; a diferencia de la microempresa, que a pesar de ser el 96.2% solo representan el 5.6% de las ventas (ver Figura 1).

Según la actividad, el 44.4% de microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16.2% presta servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas corresponden en su mayoría a personas naturales (77%), es decir, de cada cuatro microempresas, tres no tienen personería jurídica. El 13.3% están organizadas como sociedades y el 6.6% están constituidas como empresas individuales de responsabilidad limitada (INEI, 2014b).

Los departamentos de Arequipa, La Libertad y Piura, después de Lima, concentran la mayor cantidad de empresas e ingresos por ventas. Sin embargo, en ocho departamentos, las micro y pequeñas empresas son más importantes que las medianas y grandes empresas. En efecto, en los departamentos de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas son superiores a las registradas por las grandes empresas (INEI, 2014).

Del total de microempresas formales en el Perú, el 33.8% son propiedad de mujeres. En unidades, son aproximadamente 555 mil microempresas (INEI, 2014). Entre sus principales características, se encuentra que son empresas mayoritariamente sin personería jurídica (57.8%), con una antigüedad promedio de 11 años, laboran un promedio de cuatro colaboradoras/es, y tienen escasa actividad de comercio exterior (11.3%). El 59.5% de las dueñas de microempresas formales tiene algún tipo de formación superior, siendo principalmente universitaria (36.2%). A pesar de ello, invierten muy poco en capacitación (20.6%), principalmente por falta de tiempo e información de oferta oportuna. El 40.6% tiene local propio para el funcionamiento del negocio, mientras que el 46.7% cuenta con local alquilado y 12.7% local prestado. La producción anual

Tabla 1**Características de las microempresas peruanas lideradas por mujeres**

Edad de la dueña Promedio 43.5 años (DE* 9.8)	Eventos y Capacitación (sí= 20.6%) Cap. Gestión=7.3%
Nivel educativo Básica completa o incompleta = 40.5%	Cap. Tecnología de información = 8.6%
Superior técnica = 23.3%	Ferías comerciales = 14.3%
Superior universitaria = 36.2%	Ferías finanzas = 38.7%
Forma de constitución Persona natural = 57.8%	Principales razones para no capacitarse No tenía tiempo = 50.8%
Sociedades = 27.9%	No estaba informada = 62.4%
Individual EIRL = 14.3%	No tenía recursos = 11.6%
Tiempo del negocio Promedio = 11.06 años (6.65)	No le interesa = 11.2%
Asociación MYPE (No = 94%) Limita su decisión =14.9%	No es necesario = 12.8%
Confidencialidad de información=10.1%	Gasto en capacitaciones Nuevos soles = S/. 5 489.40 (7 457.50)
No se beneficia = 18.9%	Número de colaboradoras/es Promedio = 3.92 (3.06)
Falta información = 67.2%	Remuneraciones de personal anual Nuevos soles = S/. 41 180.70 (43 426.60)
Local Propio = 40.6%	Producción anual Nuevos soles = S/. 314 447.19 (394 907.70)
Alquilado = 46.7%	Valor agregado Nuevos soles = S/. 91 559.44 (110 832.50)
Prestado = 12.7%	Solicitó financiamiento Sí = 50.5%)
Presencia en redes sociales = 14.9%	Accedió = 97.5%
Actividad de comercio exterior = 11.3%	

Fuente: Elaboración propia, filtrando por mujeres y microempresas de la encuesta EMYPE, 2013.

Nota: * DE = Desviación estándar.

promedio es de 314 mil nuevos soles por microempresa, generando un valor agregado promedio de 91 mil nuevos soles. Finalmente, el 50.5% ha solicitado algún financiamiento, de los cuales, 97.5% obtuvo acceso.

1.3.2. Costo-oportunidad, descapitalización, recursos y capacidades

Las empresas son organizaciones creadoras de bienes y servicios que pueden retribuir ganancias para sus gestoras/es. Sin embargo, una empresa es una actividad que demanda muchos recursos y capacidades personales, además de inversión y tiempo. Cuando las mujeres son dueñas del negocio, además de las necesidades propias de la gestión, la violencia ejercida por parte de su pareja y el doble rol que desempeñan (cuidado familiar y trabajo), pueden afectar significativamente su desempeño y la sostenibilidad del negocio (Vara, 2012; Vara et al, 2015; Ali & Ali, 2013).

Vara (2012) planteó un modelo teórico inicial para explicar cómo la VcM puede afectar la sostenibilidad de las microempresas. Su propuesta se basa en tres principios:

1. Diferenciación: Los efectos y la dinámica de la VcM en las dueñas de microempresas son diferentes a las de las colaboradoras remuneradas de grandes y medianas empresas. La diferencia estriba en situaciones de mayor vulnerabilidad para las mujeres que lideran microempresas (Vara, 2012). Al respecto, hay que advertir que este principio es más importante cuando se aplica a escenarios de microemprendimientos informales; pero también se aplica, en gran medida, a los formales, pues la mayoría de microempresas formales tienen pocas/os colaboradoras/es y carecen de una estructura organizacional con mandos medios (gerencias o jefaturas), condicionando que el crecimiento y desarrollo del negocio dependa significativamente del involucramiento directo de sus dueñas o de muy pocas personas que realizan múltiples funciones.

2. Mediación: Los efectos de la VcM en la sostenibilidad de las microempresas provienen de la morbilidad de las dueñas, traducido en dos variables a) costo-oportunidad por días dejados de trabajar y b) descapitalización por gastos de bolsillo para atender las consecuencias de la VcM (Vara, 2012). Estas dos variables necesitan contextualizarse en el proceso productivo de las microempresas, y será analizado en este apartado.

3. Escenarios: La VcM en las dueñas de microempresas no ocurre en un contexto único, sino en diversos escenarios con dinámicas propias. Se han identificado los escenarios separatista, de movilidad y contingente (Vara, 2012). Este punto será analizado en el apartado 1.3.5.

La VcM produce daños físicos, emocionales y económicos directos que disminuyen significativamente la salud y bienestar de las mujeres (Cerulli et al, 2012; Devries et al, 2011; Dichter et al, 2011; Fisher et al, 2011; Humphreys 2011; Beydoun et al, 2012) con secuelas a largo plazo en la capacidad laboral de las agredidas, pues los efectos de la VcM suelen persistir incluso hasta muchos años después que la VcM ha cesado (Varcoe et al, 2011; Helweg-Larsen, Kruse, Sorensen & Bronnum-Hansen, 2010; Patel & Taylor, 2011; Fishman et al, 2010; Cerulli et al, 2010; Thiara et al, 2012; Vara, 2013).

Los daños físicos y económicos disminuyen los recursos (dinero, tiempo y espacio) y capacidades (competencias, confianza y poder) de las mujeres y aumentan las incertidumbres del negocio en cada una de sus etapas productivas. Las capacidades son disminuidas porque los daños se traducen en incapacidad laboral, sea absoluta (días dejados de trabajar) o relativa (presentismo o disminución del rendimiento por agotamiento, distracción o siniestralidad). Además, para recuperar su salud y bienestar deben destinar capital propio o ajeno (gastos de bolsillo), disminuyendo los recursos que podrían haberse invertido en actividades productivas de su negocio.

La disminución de los recursos y capacidades, entonces, se convierten en

Tabla 2**Indicadores de costo-oportunidad y descapitalización producto de la VcM en dueñas de microempresas formales**

Costo-oportunidad: cese de ingresos	Descapitalización
<p>La VcM ocasiona días laborales perdidos por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lesiones físicas que han producido incapacidad laboral. • Daño emocional que ha afectado el rendimiento (presentismo, aislamiento, depresión). • Atención a familiares a consecuencia de la VcM. • Denuncias y procesos judiciales. • Búsqueda de apoyo y ayuda. 	<p>Dinero destinado al negocio o producto del negocio que se pierde por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gastos catastróficos de salud causados por la VcM. • Gastos de denuncias y procesos judiciales. • Gastos de manutención para suplir el incumplimiento de la pareja. • Robo de dinero por parte de la pareja. • Reponer propiedad o bienes del negocio destruidos por la pareja.

Fuente: Elaboración propia basado en Vara (2012).

variables económicas para el negocio de costo-oportunidad y descapitalización, las cuales están relacionadas a la violencia, por intermedio del daño a la salud (morbilidad) y a la propiedad. A este costo, se agrega el tiempo invertido en solicitar apoyo, los procesos legales ligados a la VcM y el gasto de bolsillo en transporte y tramitación.

Las microempresas tienen un ciclo productivo de tres etapas básicas. Son primero compradoras, tratan de conseguir los mejores insumos a los mejores precios. Luego son creadoras de valor, transformando los insumos en productos o servicios de calidad que sean atractivos para el mercado. Mientras más creatividad invertida y mejor gestión tecnológica de los insumos, más valor se creará. Finalmente, las microempresas son vendedoras, tratando de conseguir la máxima ganancia por la venta de sus productos o servicios (Vara et al, 2015). La VcM puede vulnerar significativamente cada una de esas etapas (ver Tabla 3).

En un contexto donde hay violencia contra las empresarias, existe una asimetría en las capacidades de negociación para llegar a un precio justo, tanto en la compra como en la venta, perjudicando así sus márgenes comerciales. Además, se pierde capital tanto por el daño material (del negocio), como por el daño corporal y emocional (recurso intangible) de la empresaria, disminuyendo su poder gerencial. Además, la VcM aumenta los costos fijos y variables, afectando el punto de equilibrio del negocio, obligando a las mujeres a vender más unidades para que no pierdan ni ganen.

Otra de las consecuencias del ejercicio de la violencia contra las empresarias es que afecta la reputación del negocio. La reputación es un activo estratégico intangible que toca de manera directa a sus dueñas. La buena reputación atrae y retiene clientela, inversionistas y proveedoras/es. En ese sentido, la VcM reduce la certidumbre de venta, pues las posibilidades de distinguir el producto por

Tabla 3**Impacto de la violencia contra las mujeres en las etapas del ciclo productivo del negocio**

Variables afectadas	Etapas del ciclo productivo de negocio		
Recursos (dinero, tiempo, espacio)	Comprar (1) <ul style="list-style-type: none"> • Disminuye capital de compra (por robo, gastos de bolsillo). • Disminuye oportunidades de compra (menos tiempo y espacio para buscar proveedoras/es y gestionar inventarios). 	Crear valor (2) <ul style="list-style-type: none"> • Aumenta errores de producción. • Aumenta costos laborales (rotación de personal). • Descapitalización para adquirir maquinaria, tecnología o recursos humanos. • Falta de control del espacio del hogar, no puede contratar más personal (celos). • Pérdida de inventario (la pareja roba o destruye insumos). 	Vender (3) <ul style="list-style-type: none"> • Aumenta costos post-venta (para subsanar errores). • Disminuye ganancias (robo, gastos de bolsillo). • Destino del dinero de reinversión a consumo u "otros" negocios de la pareja. • Disminuye espacios y oportunidades de venta (pareja controla los tiempos y salidas de la mujer).
Capacidades (competencias, poder, confianza)	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuye capacidad de negociación con proveedoras/es (VcM disminuye confianza personal). • Disminuye el control de las decisiones financieras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuye capacidad creativa (presentismo). • Disminuye poder de mando ante el personal. • Disminuye capacidad gerencial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminuye capacidad de venta (calidad). • Disminuye competitividad (ante otras empresas rivales). • Disminuye poder de marca o reputación empresarial.
Incertidumbre	<ul style="list-style-type: none"> • Incapacidad de financiarse o proveerse por falta de firmas de contratos o solicitudes de la pareja. • Incumplimiento de pagos a proveedoras/es. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desorganiza al personal (crea inseguridad, genera un mal clima laboral). • Doble autoridad ante el personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aleja a la clientela (cuando atestigua VcM o el negocio está cerrado). • Se retrasa o restringe la entrega de pedidos. • Incumplimiento de pago a prestamistas (Disminuye su reputación crediticia).

Fuente: Elaboración propia.

el lado del servicio: puntualidad, amabilidad y precisión de la venta, se difumina con los días cuando el negocio está cerrado y cuando la clientela atestigua los actos violentos. Además, en las microempresas que cuentan con personal, la VcM puede afectar el clima laboral y el rendimiento, aumentando la rotación. La VcM aleja a las/os mejores colaboradoras/es, daña la creatividad, puntualidad, esfuerzo mental y físico para hacer prosperar el negocio. Finalmente, la VcM puede descapitalizar y perjudicar el buen historial crediticio, cerrando las posibilidades de financiamiento futuro.

Tal como se desprende de la Tabla 3, el capital y la capacidad gerencial son dos elementos clave para la gestión exitosa de la microempresa. Ambos pueden verse afectados por la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja. La descapitalización ocurre porque los gastos de bolsillo sustraen liquidez y los días dejados de trabajar disminuyen ventas y ganancias. En cuanto a la capacidad gerencial, esta se ve disminuida significativamente porque la VcM –cuando es crónica– destruye la confianza, el poder y las competencias de las mujeres, afectando notablemente al valor agregado.

De lo dicho, entonces, existirían dos formas para medir el impacto de la VcM en las microempresas lideradas por mujeres:

1. Basada en la morbilidad. La VcM produce daños físicos y emocionales en las mujeres, que se traducen en incapacidad laboral absoluta (ausentismo) o relativa (presentismo), generando un costo-oportunidad por los días dejados de trabajar y por los gastos de bolsillo destinados a cubrir esas pérdidas. Debido a que en las microempresas las dueñas son las agentes clave en la gestión, su morbilidad incidirá directamente en el negocio.

2. Basado en el valor agregado. La VcM disminuye los recursos y las capacidades de gestión y aumenta la incertidumbre de las microempresas de las mujeres, incidiendo indirectamente en la cantidad de valor agregado que genera el negocio. En otras palabras, las microempresas lideradas por mujeres que son agredidas por sus parejas, tendrán menor valor agregado que aquellas que están libres de VcM.

En teoría, debido a que se mide el mismo impacto pero en diferentes variables intermedias, ambos métodos deberían aportar resultados semejantes. En la presente investigación se usarán ambos métodos para una prueba comparativa.

1.3.3. Microcréditos agiogénicos

Hablar de microempresas es hablar de microcréditos. Durante años se han destinado microcréditos para empoderar económicamente a las mujeres emprendedoras, asumiendo que el empoderamiento disminuye la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja. Ello es así porque se cree, mayoritariamente, que la relación entre empoderamiento y violencia es lineal inversa, es decir, a mayor empoderamiento hay menor violencia. Sin embargo, es muy probable que la relación sea curvilínea, es decir, a medida que aumenta el empo-

ramiento la violencia también aumenta como reacción pero, luego de un umbral, tenderá a disminuir (Vara, 2014).

Dentro del enfoque lineal, algunos estudios argumentan que el acceso a créditos o microcréditos incrementa el empoderamiento de las mujeres, las independiza e incrementa su participación en la toma de decisiones (Dhanonjoy, Afjal & Monto Chandra, 2013; Rai & Ravi, 2011), reduciendo también los índices de VcM (Kim, et al. 2008; Pronyk, et al. 2008; Isangula, 2012). Este argumento resulta particularmente atractivo para las microfinancieras, pues los microcréditos destinados a mujeres son muy rentables, debido a la buena conducta de pago que presentan (Pait, 2009; Bardasi, Sabarwal & Terrell, 2011). Resulta también muy atractivo para los gobiernos, quienes ven a las microempresas como un importante foco de desarrollo social y económico, creando políticas e incentivos para su crecimiento (Vara, 2012). En efecto, invertir en microempresas lideradas por mujeres puede promover la riqueza de una nación (Terjesen & Amoro, 2010; Center for Women's Business Research, 2010; Dzisi, Buckley, Selvarajah & Meyer, 2008). Sin embargo, existen obstáculos que pueden frenar estas iniciativas e, incluso, pueden traer efectos contrarios: la violencia contra las mujeres es uno de ellos y, el otro, es la brecha de la inequidad de género.

Estudios en Tanzania (Kato & Kratzer, 2013) y Pakistán (Muhammad, Shaheen, Naqvi & Zehra, 2012), encuentran relaciones significativa entre el empoderamiento de las mujeres y las microfinanzas, demostrando que un incremento del 1% en las facilidades de microfinanciamiento incrementa 2,12% el empoderamiento de las mujeres. Sin embargo, otros estudios no encuentran resultados tan favorables, pues a pesar que logran empoderar a las mujeres (en decisiones sobre los alimentos, el uso del dinero prestado y asuntos familiares), los hombres continúan tomando decisiones sobre la administración del dinero (Mukherjee & Kundu, 2012). Y más grave aún, otras investigaciones encuentran el efecto inverso, donde el microcrédito es un factor de riesgo para incrementar más violencia, pues las mujeres no controlan o utilizan los créditos, que son entregados en parte o totalidad a sus esposos y, al no pagar, agreden a sus esposas cuando ellas los presionan para que devuelvan el dinero; viéndose obligadas a utilizar sus propios recursos para pagar la deuda (Ackerly, 1995; Rahman, 1999; Garikipati, 2008; 2010).

De lo dicho, los microcréditos que no entienden la dinámica inequitativa de las relaciones de género, pueden causar más daño que beneficio. Meta-análisis internacionales de más de 40 estudios demuestran que los microcréditos no aseguran la disminución de la violencia (Vyas & Watts, 2009; Aktaruzzaman & Guha-Khasnobis, 2010, 2012; Banthia et al, 2013). Al contrario, los programas de microfinanciamiento pueden aumentar la violencia contra las prestatarias, cuando ellas desafían las normas de género (Carnegie et al, 2013; Wrigley-Asante, 2011; Koenig, Ahmed & Mozumder, 2003). Garikipati (2008, 2010) encuentra que las mujeres que acceden a microcréditos están significativamente menos empoderadas que aquellas que no lo tienen, pues a pesar que las beneficiarias principales de los programas son las mujeres, los beneficiarios reales

son sus parejas (Garikipati, 2010). En efecto, algunas investigaciones encuentran que sólo un tercio de las mujeres que han obtenido créditos, deciden sobre el uso de las ganancias obtenidas (Kabeer, 2001). Y ello es así porque dos tercios de los microcréditos suelen ser invertidos en activos o negocios controlados por sus esposos. Además, Garikipati (2008) encontró que el 88% de estas mujeres tuvieron que obtener un trabajo asalariado para pagar el crédito, ya que sus esposos se negaban a pagarlo.

La violencia contra las mujeres, entonces, puede incrementarse con los microcréditos, y ello es así cuando las mujeres no tienen la autonomía suficiente para gestionarlos. El detonante principal de la VcM ocurriría cuando las mujeres insisten a sus esposos para que devuelvan el dinero (Goetz and Sen Gupta, 1996; Schuler, Hashemi, & Badal, 1998). Ello explicaría porque Rahman (1999) encontró que el 70% de las mujeres prestatarias alegó un incremento de la violencia y comportamiento agresivo de sus esposos, mientras que solo el 18% mencionó un decrecimiento.

En el Sur de Asia, Balasubramanian (2013) presenta un modelo de negociación, donde demuestra cómo la debilidad de la posición de las mujeres en las decisiones del hogar puede dejarlas en peores condiciones cuando obtienen un crédito, mientras que sus esposos se benefician. Lejos de ayudar a las mujeres, el acceso al crédito puede estar alejándolas del empoderamiento. Pitt, Khandker & Cartwright (2006) encontraron que entre las mujeres que habían tomado créditos para realizar actividades generadoras de ingresos, solo el 5% reportó tener total autonomía del dinero, 56% comparte el control del dinero con sus esposos y el 38% mencionó que sus esposos tiene el total control del uso del dinero.

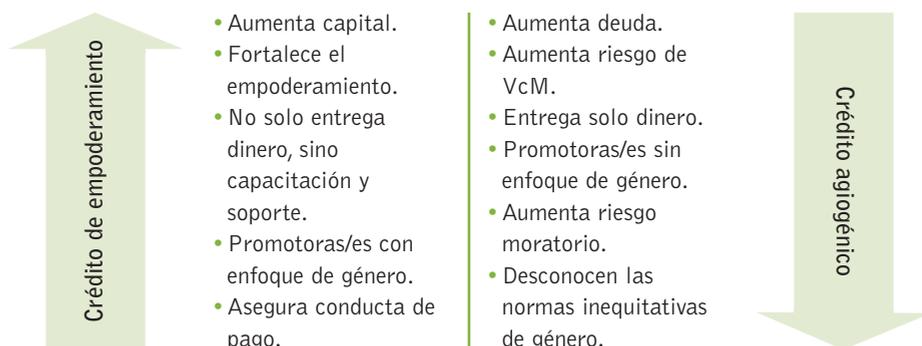
La violencia es un fenómeno relacional, anclado en una relación inequitativa de poder. Por eso, los programas de microfinanciamientos exitosos incorporan sesiones y talleres educativos para disminuir la inequidad de género y empoderar a las mujeres (Vara, 2012; Hailie et al, 2012). En Ruanda, por ejemplo, CARE y el programa de microcrédito de Ahorro y Crédito de Aldeas (ACA) han incorporado a las parejas de las mujeres beneficiadas, como socios del programa crediticio (Slegh, Barker, Kimonyo, Ndolimana, & Bannerman, 2013), realizando capacitaciones que cuestionan las normas de género y las dinámicas de poder. Aunque los resultados son preliminares como para asegurar una reducción en los índices de violencia de pareja, el estudio recomienda involucrar a hombres en los programas de empoderamiento, como una actividad preventiva.

Así, entonces, es posible y conveniente distinguir entre dos tipos de microcréditos: a) el que promueve el empoderamiento y b) el agiogénico, es decir, el que produce un efecto contrario y nocivo al esperado (ver Figura 2).

Los microcréditos agiogénicos (Del latín *aggio* que significa prestamista; y del griego *ikos-gen* que significa daño originado) son créditos destinados a mejorar la capacidad de inversión de las mujeres, pero debido a que las financieras desconocen o no toman en cuenta las normas inequitativas de género en las que están inmersas sus clientas, pueden aumentar el riesgo de la violencia, la pérdi-

Figura 2

Diferencias entre los créditos de empoderamiento y los créditos agiogénicos



Fuente: Elaboración propia.

da del capital y el endeudamiento sin capacidad de pago. En sentido contrario, los microcréditos de empoderamiento están orientados a aumentar el poder de las mujeres mediante el capital de trabajo y, tomando en consideración las normas inequitativas de género, las financieras acompañan sus créditos con mecanismos de capacitación, educación y soporte para evitar la aparición de la violencia, involucrando a la pareja o a la comunidad.

Un estudio exploratorio reciente en Lima aporta evidencia de la importancia de conocer las normas de género para evitar los créditos agiogénicos. Puente (2014) ha encontrado que las/os asesoras/es de microcréditos desconocen las normas inequitativas de género y cómo estas afectan la VcM en sus clientas; por eso la VcM es “invisible” para ellas/os, a pesar que ven todos los días indicios de daño físico y emocional producto de la VcM en sus clientas. En el estudio se encuentra que de una población de 731 clientas morosas (con retrasos en sus pagos), el 25.7% ha ocultado que tenían pareja cuando solicitaron el crédito y, cuándo estas mujeres han sido descubiertas por sus pareja, han tenido más indicios de daño físico y emocional. Cuando se compara con el grupo de mujeres que no han sido descubiertas, aquellas tienen más reprogramaciones (3.61 veces más), más refinanciamientos (2.91) y más castigos (2.52) por morosidad (Puente, 2014). Un dato preocupante es que las/os mismas/os asesoras/es contribuían a que la pareja se entere de la existencia del crédito, esperando que de esa forma se involucre y asuma el pago de la deuda. Sin embargo, tal como demuestran los datos, la violencia consecuente aumentaba más la morosidad.

1.3.4. La inequidad como causa de la VcM

Hasta aquí se ha demostrado que para disminuir la VcM en las dueñas de las microempresas se requiere incluir en el análisis a las normas inequitativas de género.

Hace más de una década, Jewkes (2002) concluyó que dos factores son necesarios para que la VcM exista. La primera es la subordinación ante la pareja y, la segunda, es la aceptación de la violencia, ambas reforzadas por las normas sociales sobre los roles y las creencias de una supuesta superioridad masculina. En esa línea, Vara et al (2015) diseña un modelo de gestión para prevenir la violencia contra las mujeres en las empresas, basándose en un híbrido entre la teoría empresarial y la teoría de género. De este análisis se desprende una fórmula donde la inequidad es la causa de la violencia, pero que requiere de otros tres elementos. Para entender esta relación, se identifican cuatro elementos interdependientes en una ecuación de la inequidad, donde la violencia es uno de ellos. Estos elementos son la subordinación, el empobrecimiento y el contexto de justificación.

Según esta teoría, la subordinación y la violencia son dos variables interdependientes que actúan contingentemente. Es decir, que mientras mayor sea la subordinación, menor será la violencia, pues esta sería una variable instrumental para garantizarla. Cuando la subordinación se cuestiona o disminuye, la violencia aumenta, para mantener los niveles iniciales o evitar su descenso. Para reforzar esa relación existe una variable (el contexto de justificación) que sería un reforzador cultural y social tanto para la violencia como para la subordinación. Consecuencia de la subordinación y/o la violencia, aumenta el empobrecimiento de los recursos y capacidades de las mujeres y de dependientes –que pueden ser otras personas o instituciones– (Vara et al, 2015). Según esta teoría, las variables contenidas en la inequidad se comportarían así:

$$\text{Inequidad} = \left[\frac{\text{Subordinación} + \text{Violencia}}{\text{Empobrecimiento}} \right] * \text{Contexto de justificación}$$

De lo dicho entonces, no se puede entender a la violencia contra las mujeres si no se analiza también su nivel de subordinación ante sus parejas. En un análisis realizado sobre las estrategias mundiales de prevención de la VcM, Vara (2014) plantea la hipótesis que la relación entre la violencia y el empoderamiento es curvilínea, es decir que en los niveles medios de empoderamiento es donde existirá más violencia y, por contraste, en los niveles más bajos de empoderamiento y en los niveles más altos, la violencia estará ausente. En ese contexto, del grupo de mujeres que no son agredidas por sus parejas, existirían dos subgrupos: uno empoderado y el otro sometido a la autoridad de la pareja. En ambos casos la VcM no ocurre porque no es necesaria o no es tolerada (Vara, 2014; Jewkes, 2002). ¿Existirá alguna diferencia entre estos dos grupos sin VcM? Dentro de un enfoque lineal clásico, se suele creer que si no existe VcM, entonces no deberían existir tampoco diferencias significativas en otras variables ligadas a los recursos y capacidades de las mujeres. Sin embargo, usando la teoría de la inequidad como causa de la violencia (Vara et al, 2015), se puede predecir que sí existirán diferencias, pues la subordinación –por sí sola– aumenta también el empobrecimiento.

Así, a pesar que no exista VcM, pero si existe subordinación, entonces los niveles de empobrecimiento serán mayores en el grupo de mujeres subordinadas en comparación con las empoderadas (Vara et al, 2015). En efecto, asumiendo que el contexto de justificación es idéntico para ambos grupos de mujeres, y que ambas no sufren VcM, pero un grupo está subordinado, el empobrecimiento será mayor en el grupo subordinado. La demostración es sencilla con números binarios:

$$\text{Inequidad} = \left[\frac{\text{Subordinación} + \text{Violencia}}{\text{Empobrecimiento}} \right] * \text{Contexto de justificación}$$

Mujeres sin VcM, pero subordinadas

$$1 = \left[\frac{1 + 0}{\text{Empobrecimiento}} \right] * 1$$

$$\text{Empobrecimiento} * 1 = 1 * 1$$

$$\text{Empobrecimiento} = 1$$

Mujeres sin VcM y sin subordinación

$$1 = \left[\frac{0 + 0}{\text{Empobrecimiento}} \right] * 1$$

$$\text{Empobrecimiento} * 1 = 0 * 1$$

$$\text{Empobrecimiento} = 0$$

Para probar esta hipótesis, se diseñará una escala de subordinación a las normas inequitativas de género, en función del nivel de autonomía (empoderamiento) que tienen las mujeres para tomar decisiones. El empobrecimiento será medido con una escala que registra la morbilidad general y la cantidad de días perdidos por incapacidad laboral. Del grupo de mujeres que no son agredidas por sus parejas, se distinguirá dos subgrupos en función de su autonomía (mujeres empoderadas y sometidas), y se comparará el nivel de morbilidad y de días perdidos entre ambos.

1.3.5. Escenarios de la VcM

En entrevistas a profundidad realizadas con dueñas de microempresas en Ecuador, Vara (2012) identificó la existencia de tres escenarios con dinámicas distintas de cómo la violencia puede afectar a la sostenibilidad de los negocios liderados por mujeres. En la Tabla 4 se presentan las principales características de cada escenario.

Aún se sabe muy poco sobre la dinámica de estos escenarios, se requiere más investigación cualitativa, sin embargo, son tres realidades distintas, en términos de tiempo, espacio y necesidades insatisfechas. En tiempo, muchas mujeres del escenario separatista han proveniendo de los escenarios contingente y de movilidad. Después de un proceso largo de empoderamiento y resistencia ante la violencia, han conseguido librarse de dos escenarios opresores de alta inequidad,

Tabla 4**Diferencias entre los tres escenarios de la VcM en las microempresas**

	Contingente	Movilidad	Separatista
Relación con la pareja	<ul style="list-style-type: none"> •Casadas, convivientes, en unión. •Viven con la pareja en el mismo hogar. 	<ul style="list-style-type: none"> •Casadas, convivientes, en unión. •Viven con la pareja en el mismo hogar. 	<ul style="list-style-type: none"> •Solteras, divorciadas, separadas, en proceso de separación o aún casadas pero que ya no viven con la pareja.
Motivación del negocio	<ul style="list-style-type: none"> •La pareja en conjunto emprende un negocio, actuando como socias/os (poniendo capital o mano de obra). 	<ul style="list-style-type: none"> •La mujer (despedida o sin empleo) necesita generar ingresos, crea un negocio para ello. La pareja no participa. 	<ul style="list-style-type: none"> •El negocio es fuente de independencia económica, rompiendo con la dependencia de la pareja agresora.
Fuente de VcM	<ul style="list-style-type: none"> •Pareja 	<ul style="list-style-type: none"> •Pareja 	<ul style="list-style-type: none"> •Expareja
Disparadores de VcM	<ul style="list-style-type: none"> •La VcM actúa como un medio de control y poder para imponer la autoridad de la pareja en las decisiones del negocio y en la vida familiar. •La VcM aumenta a medida que la mujer se va empoderando con la gestión del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> •Conflicto entre el tiempo dedicado al negocio y las obligaciones inequitativas de género (cuidado familiar). •El empoderamiento económico de la mujer disminuye el "dominio" de la pareja, motivando la VcM para intentar restablecerlo. •Las decisiones autónomas de la mujer en el espacio "territorial" (hogar) donde domina el esposo. •Cuando descubre que la mujer tiene créditos sin "su autorización". 	<ul style="list-style-type: none"> •Incumplimiento de obligaciones parentales (pensiones de manutención). •Acoso posterior (deseos de retomar la relación). •Litigios de separación y posesión de bienes.
Naturaleza VcM	<ul style="list-style-type: none"> •Prevalencia vida (entre 40 y 70%), pero mayor número de ataques (intensidad) por el contacto diario con la pareja para dirigir el negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> •Más prevalencia vida (entre 50 y 80%), pero menor número de ataques (intensidad), porque se tiene menos contacto con la pareja. •Más normas 	<ul style="list-style-type: none"> •Alta prevalencia vida (entre 60 y 100%), porque antes han sido contingentes o movilidad). •Poca prevalencia actual, pero con mayor

▼	Contingente	Movilidad	Separatista
	<ul style="list-style-type: none"> • Más normas inequitativas de género. Menos autonomía para tomar decisiones. • Cuando la autonomía aumenta, la VcM aumenta como reacción. 	<p>inequitativas de género. Poca autonomía para tomar decisiones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuando la autonomía cuestiona las normas inequitativas de género, aumenta la VcM. 	<p>número e intensidad de ataques (las exparejas atacan con más intensidad).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menos normas inequitativas de género. Más autonomía para tomar decisiones.
Indicadores de VcM	<ul style="list-style-type: none"> • Ataques psicológicos, verbales, físicos y sexuales. Principalmente VcM económica y psicológica, de forma crónica. • Aparentemente ambas/os tienen autoridad, pero en la mujer solo es nominal, las decisiones de inversión, uso de capital, contrataciones, y despidos se toman unilateralmente. Esta es la principal fuente de VcM cuando la mujer cuestiona esa autoridad abusiva. • La pareja usa el dinero de préstamos o capital para otros fines ajenos a la empresa, descapitalizándola. • La pareja restringe o retrasa la entrega de pedidos, firma de contratos, solicitudes de crédito, como una forma de coerción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ataques psicológicos, verbales, físicos, sexuales. • Apropiación del dinero o productos del negocio. • Ataques frente a la clientela o personal. • Obligación para obtener créditos contra su voluntad. • Destrucción de mercadería o factores de producción del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ataques psicológicos, verbales, físicos, sexuales. • Apropiación de capital (robo) o sabotaje de negocio. • Ataques frente a la clientela o el personal. • Chantajes y cobros indebidos para otorgar firmas o derechos.

▼	Contingente	Movilidad	Separatista
Empobrecimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Es el escenario que más ingresos genera, al tener la sinergia de la pareja. Sin embargo, ese mayor ingreso se debe a la extracción de riqueza de la mujer, es decir, a costa de su dedicación casi exclusiva al negocio, su salud y bienestar. • Organización: La VcM desestabiliza el clima laboral, repercute en el rendimiento personal. • Agotamiento: Las obligaciones del hogar no disminuyen con la generación de ingresos de la mujer, su carga de trabajo como cuidadora de casa se mantiene, incluso se incrementa. • Capacidades gerenciales y poder de mando, disminuidas. • Daño físico y emocional: Mayor morbilidad por agotamiento crónico y VcM. • Ausentismo por morbilidad. • Presentismo. • Ingresos nominales: Las mujeres podrán ser "gerentas", pero sin sueldo real, sin liquidez, sin poder decidir sobre su uso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agotamiento: Las obligaciones del hogar no disminuyen con la generación de ingresos de la mujer, su carga de trabajo como cuidadora de casa se mantiene. • Capacidades gerenciales disminuidas. • Cuando la microempresa funciona en el hogar (alquilar es prohibitivo o porque así concilia sus obligaciones de cuidado familiar), se afecta el crecimiento del negocio porque la pareja prohíbe el ingreso de personal (celos), adquirir maquinaria o usar espacio para producir. • Descapitalización por gastos de bolsillo para cubrir morbilidad. • Sobrecompensación: Trabajar horas adicionales afectando la salud para reponer las perdidas por VcM, o pagar deudas de créditos. • Ausentismo por morbilidad o cuidado de hijas/os. • Presentismo. • Crédito limitado. Suelen pedir crédito a escondidas, u ocultando que tienen pareja (convivientes). 	<ul style="list-style-type: none"> • En términos de ingresos, es el escenario más empobrecido, por el trauma económico de la separación. • Trauma económico de separación-expulsión del hogar, reducen capital porque deben cubrir necesidades de subsistencia. • Procedimientos legales de separación que crean costo-oportunidad y gastos de bolsillo (litigios, deudas, bienes, tenencia de hijas/os). • La negativa al divorcio, impide que las mujeres adquieran nuevos créditos porque requieren la firma del esposo. • Agotamiento: cuidado exclusivo de hijas/os, sin participación de la expareja. • Descapitalización por gastos de bolsillo para cubrir daños causados por los ataques. • Ausentismo por morbilidad y temas legales de separación. • Presentismo.

	Contingente	Movilidad	Separatista
Necesidades especiales	<ul style="list-style-type: none"> •Entrenamiento en gestión equitativa (para la pareja). •Programas de empoderamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> •Créditos con soporte para gestión autónoma del capital. •Programas de asociatividad y soporte en red. 	<ul style="list-style-type: none"> •Créditos sin exigencia del aval de la pareja. •Mecanismos de seguridad para su vida y negocio. •Seguros contra robo y ataques de la expareja.

Fuente: Basado en Vara (2012) con agregados basados en Vara et al (2015).

pero aún tienen altos costos que asumir: Los ataques de las exparejas son menos frecuentes, pero más intensos (Vara, 2013; Brownridge et al, 2008; Thiara & Gill, 2012; Hotton, 2001), el proceso de separación las ha empobrecido y, muchas de ellas, aún cargan con las obligaciones de cuidado familiar y que las exparejas incumplen.

Entre los escenarios de movilidad y contingencia también hay diferencias notorias. Si bien ambos conviven con la pareja, en el escenario contingente la cronicidad de los ataques puede ser mayor debido a la continua exposición ante la pareja en disputas por el ejercicio del poder en la microempresa. Debido a las normas inequitativas de género, a pesar que ambos son “dueñas/os” del negocio, las mujeres suelen tener posiciones inferiores en la jerarquía de mando, trabajar muchas más horas en el negocio que la pareja, y sacrificar su “sueldo” como flujo de efectivo para los gastos de la empresa. Además, sus “obligaciones” de cuidado familiar no disminuyen. En el escenario de movilidad, en cambio, las mujeres son las únicas dueñas del negocio, pero no tienen control del espacio productivo, pues este tiende a realizarse en el hogar y ven limitada su capacidad de decisión. ■

2 METODOLOGÍA

2.1. Diseño

Estudio descriptivo basado en un cuestionario estructurado dirigido a una muestra representativa de dueñas de microempresas formales en 10 ciudades de la costa, sierra y selva del Perú. Se ha encuestado a las dueñas de microempresas visitándolas directamente en las direcciones registradas en la SUNAT.

Para determinar los costos de la VcM se ha utilizado un enfoque multimétodo-multirasgo (Campbell & Fiske, 1959), para asegurar la validez concurrente de las medidas, pues se esperan resultados semejantes:

- Por dos vías paralelas se estima la cantidad de días perdidos por incapacidad laboral. Se usa el método de costo-oportunidad por morbilidad (Vara, 2012) y el método de incapacidad por ausentismo y presentismo (Vara, 2013, 2015).

- Por dos métodos paralelos, se estima el costo-mujer por año, víctima de violencia. Se usa la metodología de días perdidos por costo día en función del costo diario de ventas del negocio, donde se multiplica la cantidad de días perdidos por mujer agredida por su pareja, por el costo-día de venta de ese grupo. Por otro lado, se usa el método de comparación de grupos (VcM y sin VcM sobre la diferencia de la producción total menos el gasto intermedio, es decir, el valor agregado).

Tabla 5**Diseño de investigación multimétodo-multirasgo para estimar el impacto económico de la VcM**

Rasgo: Días perdidos anualmente por VcM		Rasgo: Costo mujer víctima de VcM	
Método 1a	Método 1b	Método 2a	Método 2b
Incapacidad por Ausentismo + Presentismo	Costo oportunidad por morbilidad (incapacidad)	Días perdidos x costo día en función de ventas / tiempo	Comparación de grupos VcM y sin VcM sobre el valor agregado directo

Fuente: Elaboración propia.

2.2. Muestra

La información primaria proviene de un directorio de microempresas naturales y microempresas con nombre jurídico, donde las dueñas eran mujeres. Este directorio fue obtenido de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (EMYPE) 2013, la cual constaba de 3 023 micro y pequeñas empresas (INEI, 2014).

La muestra de EMYPE 2013 es probabilística, estratificada, unietápica e independiente en cada ciudad. Se aplicó el muestreo aleatorio estratificado con asignación de Neyman con selección independiente en cada ciudad. La muestra tuvo una tasa de margen de error del 5%, nivel de confianza del 95%, tasa de no respuesta del 10%. Se seleccionó a las empresas informantes de 21 actividades económicas de manufactura y de 3 actividades económicas de servicios, las cuales –según el Censo Económico 2012– presentan la mayor concentración de empresas.

El directorio EMYPE 2013 incluía a micro y pequeñas empresas naturales o que estaban registradas como personas jurídicas, provenientes de 10 ciudades representativas del Perú (ver Tabla 6). Se utilizaron cuatro filtros, obteniéndose una muestra probabilística de 1 283 microempresas (equivale al 42.44% de la EMYPE). Los filtros utilizados fueron:

- Sexo: se descartó a las micro y pequeñas empresas dirigidas por hombres.
- Número de trabajadoras/es: se descartó a las empresas con más de 10 trabajadoras/es, según el registro de SUNAT.
- Volumen de ingresos: se descartó a las empresas que tuvieran ventas superiores a las 150 UIT.
- Estado de contribuyente: se excluyó a las microempresas que no estuvieran en estado activo y habilitado.

La encuesta fue dirigida a 1 283 microempresas, pero solo se encuestaron a 357 dueñas de microempresas (27.82%). Las otras empresas no fueron incluidas porque ya verificando in situ se encontró que los dueños eran hombres (34.96%) donde la pareja no tenía ningún rol y, el resto (37.22%), fueron direcciones no encontradas o negocios fuera de funcionamiento aún no reportados.

Tabla 6**Muestra de microempresas, sin filtro, filtradas y finalmente encuestadas**

Departamento	Número de empresas EMYPE 2012	Número de microempresas filtrada	Microempresas visitadas (mujeres y personas jurídicas)	Dueñas de microempresas (encuestadas)	
Lima	1 212	545 (42.48%)	545	113	31.7%
Arequipa	641	297 (23.15%)	297	70	19.6%
La Libertad	402	156 (12.16%)	156	67	18.8%
Lambayeque	179	64 (4.99%)	64	25	7.0%
Junín	152	53 (4.13%)	53	22	6.2%
Cusco	102	40 (3.12%)	40	14	3.9%
Puno	100	36 (2.81%)	36	12	3.4%
Iquitos	97	43 (3.35%)	43	16	4.5%
Piura	90	36 (2.81%)	36	12	3.4%
Ayacucho	48	13 (1.01%)	13	6	1.7%
TOTAL	3 023	1 283 (100%)	1 283	357	100%

Fuente: Trabajo de campo y datos provenientes de la encuesta EMYPE (2013).

La muestra final, procede de 21 actividades económicas de manufactura y de 3 actividades económicas de servicios, las cuales fueron agrupadas en 10 actividades económicas de manufactura de acuerdo a las 357 encuestas validas (ver Tabla 7).

Tabla 7**Distribución muestral según sectores y número de microempresas encuestadas**

Actividad económica de las microempresas	Microempresas (mujeres)	
1. Fabricación de prendas de vestir.	167	46.8%
2. Fabricación de calzado.	54	15.1%
3. Fabricación de muebles.	49	13.8%
4. Fabricación de productos metálicos y otros productos de metal.	40	11.2%
5. Fabricación productos de madera, de artículos de corcho, paja y materiales trenzables.	10	2.8%
6. Fabricación de joyas y artículos conexos.	10	2.8%
7. Aserraderos y acepilladura de madera.	9	2.5%
8. Fabricación de maletas, bolsos de mano y otros.	8	2.2%
9. Elaboración de alimentos procesados (lácteos y cacao).	5	1.4%
10. Curtido y adobo de cueros, adobo y teñido de pieles.	5	1.4%
TOTAL	357	100%

Fuente: Trabajo de campo.

Tabla 8**Características demográficas y laborales de las dueñas de microempresas**

Dueñas de microempresas (357)	Microempresas (357)
Edad Promedio = 44.39 años (DE* = 9.35) Rango: 22 – 64 años	Local principal de la microempresa Casa = 25.8% Local alquilado = 46.8% Local propio = 26.1% Local prestado = 1.1% Otros = 0.3%
Nivel educativo Primaria completa = 1.1% Secundaria incompleta = 3.1% Secundaria completa = 20.7% Técnica incompleta = 10.1% Técnica completa = 28.6% Universitaria incompleta = 15.7% Universitaria completa = 20.7%	Horas dedicadas a microempresa De 1 a 4 horas = 2.0% De 5 a 8 horas = 18.2% De 8 a 11 horas = 70.0% De 12 a más = 9.5%
Dueñas del negocio Unipersonal = 58.0% Tienen socia/o = 42.0% Amigas/os = 5.3% Pareja = 54.0% Hermanas/os = 16.0% Primas/os = 0.7% Otros = 24.0%	Tipo de seguro de salud Sistema integral de salud = 22.1% Entidades prestadoras de salud = 29.4% Essalud = 28.0% No tengo = 17.6% Otros = 2.5% No respondió = 0.3%
Tiene pareja actualmente Sí = 70.3% Vive con su pareja Sí = 85.3% Años de relación: Promedio = 9.60 (D.E. = 0.93)	Ingresos semanales por ventas Promedio = S/. 2 809.60 nuevos soles (DE = 2 422.43)
Tiene hijas/os Sí = 77.9 % Numero promedio: 2.20 (DE = 0.97)	Destino de ingresos Reinversión = 60.9% (DE = 14.06) Pagos = 28.6% (DE = 115.05) Gastos = 18.5% (DE = 11.28)
	Pertenece o pertenecieron a una asociación Sí = 14.3%
	Asistieron a algún evento de capacitación Sí = 28.3%
	Solicitaron crédito Sí = 57.4%
	Accedieron a un crédito Sí = 75.4%
	Se retrasaron en el pago Sí = 38.6%
	Pidió préstamo por exigencia de la pareja Sí = 10.8%

Fuente: 357 encuestas a dueñas de microempresas formales.

Nota: * DE = Desviación estándar.

En la Tabla 8 se presenta las características demográficas y de negocio de las dueñas de microempresas.

2.3. Instrumentos

Se diseñó un cuestionario estructurado dirigido a dueñas de microempresas. Este cuestionario indaga por la información demográfica, información comercial, información financiera y crediticia, ausentismo, presentismo, salud en general (daños psicológicos, daños físicos leves y daños físicos graves), normas inequitativas de género, violencia contra las mujeres (VcM) y solicitud de apoyo post VcM.

- **Información demográfica:** Es la información personal de las encuestadas. Incluye la edad, sexo, tipo de relación que tiene con su socia/o, nivel educativo, tipo de seguro de salud, si tiene pareja, años de relación de pareja y número de hijas/os.
- **Información comercial:** Es la información referida a la microempresa y sus actividades. Incluye la actividad económica, tipo de local, tipo de empresa (unipersonal, sociedad), horas dedicadas al negocio, ingresos por ventas (semanales), porcentajes de reinversión, de pagos y de gastos, asociatividad y capacitaciones.
- **Información financiera y crediticia:** Se refiere a las actividades financieras e historial crediticio con el que cuenta la microempresa. Incluye la solicitud de créditos, acceso a créditos, dificultades para acceder a un crédito, destino del crédito, retraso en pagos del crédito, motivos de morosidad y si alguna vez su pareja le exigió sacar un préstamo.

Los ítems antes mencionados complementan la información comercial y de negocio obtenida con la EMYPE 2013. Dentro de la data secundaria EMYPE, se obtuvo de cada microempresa los valores de producción anual, consumo intermedio, valor agregado, datos descriptivos del negocio, datos demográficos de la dueña, margen comercial, ingresos mensuales, gastos en personal, en capacitación, otros ingresos, entre otros.

Adicionalmente, para estimar el impacto económico e intensidad de la Violencia contra las Mujeres (VcM), se han diseñado 6 escalas nuevas; escala de ausentismo, escala de presentismo, escala de morbilidad, escala de normas inequitativas de género, escala de VcM y escala de solicitud de ayuda post VcM.

Normas inequitativas de género

Esta escala ha sido diseñada para registrar el nivel del control inequitativo de género que sufren las mujeres por parte de sus parejas, a través del nivel de autonomía que tienen para tomar decisiones. Se indaga, en cada situación (trabajar, estudiar, ir de compras, visitar familiares, visitar amistades, ir a la consulta médica, ir a fiestas, usar anticonceptivos), si la mujer lo puede realizar libre-

Tabla 9**Ítems y algoritmos de la escala de normas inequitativas de género**

Normas inequitativas de género en las dueñas de microempresas	Peso	Algoritmo
NCG1 Trabajar	2	Normas inequitativas de género = \sum (NCG1*2, NCG2*2, NCG3, NCG4, NCG5, NCG6*2, NCG7, NCG8*2), si realiza libremente = 0.
NCG2 Estudiar	2	
NCG3 Ir de compras	1	
NCG4 Visitar familiares	1	
NCG5 Visitar amistades	1	
NCG6 Ir a consulta médica	2	
NCG7 Ir a fiestas	1	
NCG8 Usar anticonceptivos	2	

Fuente: Elaboración propia.

mente (0), si debe pedir permiso a la pareja para hacerlo (1) o si le está prohibido hacerlo (3). A cada una de las situaciones se les ha asignado un peso ordinal en función del nivel de autonomía comprometido (1 y 2).

Violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM)

Escala aditiva de violencia psicológica, económica, física y sexual y daños ejercidos por la pareja hacia la mujer. Cada ítem está ponderado según su nivel de gravedad y tiene alternativas de respuesta ordinales que van de nunca (0) hasta más de 20 veces (25). Se basa en la escala de VcM utilizada por Vara (2013, 2015) para estimar el nivel de VcM en las mujeres que trabajan para empresas grandes y medianas. Se indaga su presencia en el último mes (prevalencia mes) y anterior al último mes. La combinación de ambas, es la prevalencia vida. Solo en el caso de la prevalencia mes, se calcula la intensidad de los ataques, es decir la cantidad de ataques promedio (que son indicadores de volumen y gravedad) que han sufrido en las últimas cuatro semanas.

Solicitud de apoyo post VcM

Para el caso de las mujeres agredidas por sus parejas, se determina la frecuencia de solicitud posterior de apoyo, consuelo, información, soporte o atención, requerido a familiares, amistades y a personal institucional (salud, policial, instituciones especializadas). Los valores tienen un mismo peso para todos los ítems. La consigna es “Usted, después de las peleas ¿qué acciones tomó?” y las alternativas de respuesta varían desde nunca (0), pasó antes (del último mes) ahora no (1), una o dos veces (2), entre tres y cinco veces (4), entre seis y diez veces (8), entre 11 y 20 veces (15) y más de 20 veces (25). Con esta escala se calculan los días perdidos por solicitar apoyo post VcM, usando las ponderaciones de días perdidos según el tiempo promedio dedicado en cada ítem. También se calculan los gastos de bolsillo en transporte para solicitar ayuda post VcM.

Tabla 10**Ítems y algoritmos sobre VcM en dueñas de microempresas**

Violencia contra las dueñas de microempresas	Peso	Algoritmo
VCM 1 Se ha apoderado o le ha quitado el dinero de su negocio.	1	VcM prevalencia vida = \sum (VCM1,VCM2,VCM3,VCM4,VCM5, VCM6,VCM7,VCM8) previamente recodificado "nunca" a 0.
VCM 2 La ha amenazado, insultado o atacado verbalmente.	1	
VCM 3 Se ha presentado en el negocio sin aviso para acosarla o amenazarla.	1	VcM prevalencia mes = \sum (VCM1,VCM2,VCM3,VCM4, VCM5,VCM6,VCM7,VCM8)
VCM 4 La ha amenazado, insultado o golpeado en su negocio o saliendo de él.	2	previamente recodificado "nunca" y "pasó antes ahora no" a 0.
VCM 5 La ha golpeado, cacheteado, pateado, mordido o sujetado fuertemente del brazo.	2	
VCM 6 La ha atacado con correa, palos, armas punzo cortantes o armas de fuego.	3	VcM intensidad (último mes) = \sum (VCM1,VCM2,VCM3,VCM4*2, VCM5*2,VCM6*3,VCM7*3, VCM8*3) previamente recodificado "nunca" y "pasó antes ahora no" a 0.
VCM 7 La ha obligado a tener relaciones sexuales o prácticas sexuales sin su consentimiento.	3	
VCM 8 Le ha causado daños físicos que requieren atención médica o descanso para su recuperación.	3	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11**Ítems y algoritmos de solicitud de apoyo post VcM en las dueñas de microempresas**

Solicitud de apoyo post VcM en las dueñas de microempresas	Peso (día perdido)	Peso (gastos en transporte)	Algoritmo
SA1 Recurrió a la consulta médica, centro de salud, psicóloga/o.	0.50	5	Solicitud de apoyo post VcM = \sum (SA1, SA2,SA3,SA4)
SA2 Denunció en la comisaría.	0.50	5	
SA3 Pidió ayuda o consejos a sus familiares o amistades.	0.25	1	Días perdidos por solicitud de apoyo post VcM = \sum (SA1*0.5,SA2*0.5, SA3*0.25,SA4*0.5)
SA4 Buscó ayuda en organizaciones especializadas contra la violencia hacia las mujeres.	0.50	5	Gastos de bolsillo por solicitud de apoyo post VcM = \sum (SA1*5, SA2*5,SA3,SA4*5)

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12**Ítems y algoritmos del ausentismo en las dueñas de microempresas**

Ausentismo de las dueñas de microempresas en su negocio	Peso	Algoritmo
A1 Porque estaba enferma o tenía una dolencia.	1	Ausentismo mensual (días) = \sum (A1,A2,A3,A4,A5,A6)
A2 Para atender su salud física o mental en un centro de atención de salud.	1	
A3 Para atender la salud o cuidado de otras/os familiares.	1	
A4 Para atender temas legales, financieros o personales.	1	
A5 Para atender a sus hijas/os.	1	
A6 Por otras razones.	1	

Fuente: Elaboración propia.

Ausentismo

Se refiere a la cantidad de días laborales que la mujer dejó de abrir su negocio o no asistió al mismo, en el último mes, por diversas razones. Cada ítem tiene alternativas de respuesta ordinales: nunca (0), 1 día (1), 2 días (2), de 3 a 5 días (4), de 6 a 10 días (8) y más de 10 días (15). Esta escala se basa en la utilizada por Vara (2013, 2015) en el estudio de costos empresariales de la VcM para el caso de empresas medianas y grandes. Para hallar el ausentismo mensual (en días) se sumaron los datos y, luego, se multiplicaron por doce para estimar el ausentismo anual (en días).

Costos de ausentismo. Se define como el monto de trabajo perdido por el día ausente en función de la productividad del trabajo. Los ítems se basaron en los desarrollados por Reeves & O’Learly-Kelly (2007, 2009) y adaptados al español por Vara (2013, 2015). El total del ausentismo relacionado con los días perdidos de un periodo anual estará en función de la acumulación de estos ítems y luego comparado entre dos grupos (con VcM y sin VcM). La diferencia es multiplicada por el costo diario de ventas del grupo de mujeres con VcM (ingreso diario del negocio en función de las horas trabajadas).

Presentismo

Se refiere al desempeño de la dueña en su negocio durante el último mes. Cada ítem tiene alternativas de respuesta ordinales: nunca, 1 día, 2 días, de 3 a 5 días, de 6 a 10 días, más de 10 días. A las alternativas se les dio las siguientes ponderaciones respectivamente: 0, 1, 2, 4, 8 y 15. La escala de presentismo se basa en los ítems de distracción laboral de Stewart, Ricci, Chee, Hann & Morganstein (2003) y del *Work Limitations Questionnaire* – wQL de Lerner et al (2001), y adaptadas al español por Vara (2013, 2015) en empresas grandes y medianas. Para hallar el presentismo mensual (en días) se sumaron los datos ya

Tabla 13**Ítems y algoritmos del presentismo de VcM en las dueñas de microempresas**

Presentismo de VcM en las dueñas de microempresas	Peso	Algoritmo
P1 Ha trabajado más lento de lo usual.	0.25	Presentismo mensual (días) = \sum (P1*0.25,P2*0.25,P3*0.25, P4*0.25, P5*0.5,P6*2,P7*0.5)
P2 Ha perdido la concentración, ha bajado su rendimiento.	0.25	
P3 No tuvo ganas de trabajar a pesar de que abrió su local de ventas.	0.25	
P4 Se ha sentido desanimada, triste y/o deprimida.	0.25	
P5 Ha tenido dificultades con las/os clientas/es.	0.50	
P6 Ha cometido errores en su negocio.	2.00	
P7 Ha sufrido algún tipo de problema (salud, familia, trabajo, etc.) y a pesar de ello ha seguido trabajando normalmente.	0.50	

Fuente: Elaboración propia.

ponderados (pesos); y se multiplicaron por doce para estimar el presentismo anual (en días).

Costos de presentismo. Es definido como el tiempo en que las dueñas de microempresas asistieron al negocio pero no fueron productivas, en un periodo de cuatro semanas (último mes). Para determinar el total, los ítems P1, P2, P3, P4 son indicadores de productividad disminuida (baja de rendimiento), asumiendo un 25% de pérdida de productividad día involucrado. En los ítems P5 y P7 se asume el 50% de pérdida día de productividad. El ítem P6 es un indicador de siniestralidad, que no solo implica pérdidas pasadas, sino futuras, por la reparación del daño y gastos asociados a su contención, por eso se asume el 200% de pérdida día de productividad. El total del presentismo relacionado con los días perdidos de un periodo anual estará en función de la acumulación de estos ítems y luego comparado entre dos grupos (con VcM y sin VcM). La diferencia en días es multiplicada por el costo diario del grupo de mujeres con VcM (ingreso diario del negocio en función de las horas trabajadas).

Morbilidad

Escala aditiva de daños psicológicos, daños físicos leves y daños físicos graves, no necesariamente ligados a la VcM, sino a cualquier causa. Cada ítem tiene alternativas de respuesta ordinales: nunca; paso antes, ahora no; una o dos veces; entre 3 a 5 veces, entre 6 y 10 veces; entre 11 y 20 veces; y más de 20 veces. A las alternativas se les ponderó respectivamente: 0, 1, 2, 4, 8, 15 y 25. Esta escala mide el número de incidentes de daño sufrido en tres niveles (psicológi-

Tabla 14

Ítems, pesos y algoritmos de la escala de morbilidad

Morbilidad de VcM en las dueñas de microempresas	Peso gravedad	Algoritmo
M1 Sentirse desanimada, triste, deprimida o sin esperanza.	1	Morbilidad prevalencia vida = $\sum (M1, M2, M3, M4, M5, M6, M7, M8, M9, M10)$
M2 Problemas para dormir o mantenerse dormida o dormir demasiado.	1	
M3 Se ha sentido enferma o con dolores.	2	Morbilidad año (incidentes) = $\sum (M1, M2, M3*2, M4*2, M5*3, M6*3, M7*2, M8*4, M9*3, M10*3)$
M4 ¿Ha necesitado ir a consulta médica? (así no haya ido).	2	
M5 Se ha desmayado o ha perdido el conocimiento.	3	
M6 Ha sufrido contusiones, luxaciones o quizás esguinces.	3	
M7 Ha sufrido de moretones, caídas o cortes.	2	
M8 Ha sufrido de fracturas.	4	
M9 Ha sufrido infecciones ginecológicas o abortos espontáneos.	3	
M10 Ha sufrido algún accidente en el hogar o negocio que le ha provocado un daño físico.	3	

Fuente: Elaboración propia.

co, físico leve, físico grave). De acuerdo a la gravedad del incidente, se ha asignado un peso ordinal. Para calcular la prevalencia vida de los daños psicológicos, daños físicos leves y daños físicos graves se realizó la sumatoria de cada pregunta ya ponderada, según la consideración de la gravedad del daño, y se consideraron solo dos valores binarios (presencia ≥ 1 , ausencia = 0). Para calcular la intensidad de la morbilidad (incidentes o número de veces) en el último año, se considera solo a las alternativas que indican las veces en el último año y después se multiplica según la ponderación de gravedad. El valor atribuible a VcM, es la diferencia de incidentes de morbilidad en la comparación de grupos de mujeres sin VcM y con VcM en el último mes.

Días de incapacidad laboral por morbilidad. Se define como la cantidad de días que las mujeres pierden su capacidad laboral producto del daño físico o morbilidad general, en un periodo anual. Para calcular estos días es necesario utilizar dos fuentes de información: 1. Los diez ítems de la escala de morbilidad y 2. La información sobre la cantidad de días de incapacidad laboral para cada una de estas condiciones, obtenidas de los peritajes en medicina legal en situación de VcM (ver Anexo 2). Se considera solo el tiempo mínimo para cada caso (ver Tabla 15). Para estimar el valor, se multiplica cada incidente de morbilidad por los días mínimos establecidos en cada caso, según la información pericial.

Tabla 15

Días de incapacidad laboral por morbilidad en las dueñas de microempresas

Morbilidad de VcM en las dueñas de microempresas	Peso (días de incapacidad ^o)	Algoritmo
M1 Sentirse desanimada, triste, deprimida o sin esperanza.	0.25	Días de incapacidad por morbilidad = $\sum (M1*0.25, M2*0.25, M3*0.25, M4*3, M5*3, M6*15, M7*7, M8*30, M9*15, M10*7)$
M2 Problemas para dormir o mantenerse dormida o dormir demasiado.	0.25	
M3 Se ha sentido enferma o con dolores.	0.25	
M4 ¿Ha necesitado ir a consulta médica? (así no haya ido).	3.00	
M5 Se ha desmayado o ha perdido el conocimiento.	3.00	
M6 Ha sufrido contusiones, luxaciones o quizás esguinces.	15.00	
M7 Ha sufrido de moretones, caídas o cortes.	7.00	
M8 Ha sufrido de fracturas.	30.00	
M9 Ha sufrido infecciones ginecológicas o abortos espontáneos.	15.00	
M10 Ha sufrido algún accidente en el hogar o negocio que le ha provocado un daño físico.	7.00	

^oProveniente de peritaje.

Nota: Cada evento ha sido previamente ponderado por su gravedad.

Fuente: Elaboración propia.

El valor atribuible a VcM, es la diferencia de días en la comparación de grupos de mujeres sin VcM y con VcM en el último mes.

Gastos de bolsillo anual por morbilidad. Es la cantidad de dinero que las mujeres deben destinar para cubrir los gastos de atención en salud producto de los incidentes de morbilidad, en el periodo de un año. Se tiene en cuenta el daño físico leve y el grave. El daño psicológico no es incluido por cuanto el requerimiento de atención en salud mental no es una práctica frecuente. El gasto considerado es el monto menor indicado por la instancia del sistema de atención móvil de urgencias y por los peritajes médico-legales. Se considera también para el cálculo el deducible de enfermedad, ponderado según el tipo de seguro, y también los gastos de bolsillo para transporte (ver Tabla 16). La diferencia de gastos de bolsillo en la comparación de grupos de mujeres sin VcM y con VcM en el último mes, son los gastos de bolsillo atribuibles a la VcM.

A los gastos de bolsillo se le suman también los gastos de bolsillo por transporte cuando las mujeres solicitan apoyo o atención (ver pág. 40: “Solicitud de apoyo post VcM”).

Tabla 16

Gastos de bolsillo por morbilidad ponderada según el tipo de seguro y gasto en pasajes

Morbilidad de VcM en las dueñas de microempresas	Gasto de bolsillo por morbilidad	Algoritmo
M1 Sentirse desanimada, triste, deprimida o sin esperanza.	S/.0.00	$\text{Gastos de bolsillo por morbilidad} = \sum (M1 * \text{deducible} * 0),$ $(M2 * \text{deducible} * 0),$ $(M3 * \text{deducible} * 0),$ $(M4 * \text{deducible} * 100) + (M4 * 5),$ $(M5 * \text{deducible} * 0),$ $(M6 * \text{deducible} * 1000) + (M6 * 5),$ $(M7 * \text{deducible} * 100) + (M7 * 5),$ $(M8 * \text{deducible} * 3500) + (M8 * 20),$ $(M9 * \text{deducible} * 2200) + (M9 * 20),$ $(M10 * \text{deducible} * 500) + (M10 * 5).$
M2 Problemas para dormir o mantenerse dormida o dormir demasiado.	S/.0.00	
M3 Se ha sentido enferma o con dolores.	S/.0.00	
M4 ¿Ha necesitado ir a consulta médica? **	S/.100.00	
M5 Se ha desmayado o ha perdido el conocimiento.	S/.0.00	
M6 Ha sufrido contusiones, luxaciones o esguinces. **	S/.1000.00	
M7 Ha sufrido de moretones, caídas o cortes. **	S/.100.00	
M8 Ha sufrido de fracturas **	S/.3500.00	
M9 Ha sufrido infecciones ginecológicas o abortos espontáneos. **	S/.2200.00	
M10 Ha sufrido algún accidente en el hogar o negocio que le ha provocado un daño físico. **	S/.500.00	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Gastos de bolsillo por enfermedad según peritaje médico. * Deducible de seguro: Sistema Integral de Salud (*0), Entidades prestadoras de Salud (*0.25), EsSalud (*0), No tengo (*1), Otros (*1). ** Gasto en pasajes (5 soles por evento). En el caso de fracturas y abortos (20 soles por evento). Cada evento ha sido previamente ponderado por su gravedad.

Escenarios de microempresas

Variable categórica que discrimina tres grupos de dueñas de microempresas, en función de la relación actual con sus parejas y de la propiedad de negocio. Los escenarios son: Separatista (no vive con la pareja, y es única dueña del negocio o en sociedad con familiares o amistades, pero no con la pareja), movilidad (vive con la pareja, es única dueña del negocio o en sociedad con familiares o amistades, pero no con la pareja), contingente (vive con la pareja, es co-dueña del negocio, en sociedad con la pareja).

Grupos de empoderamiento

Variable categórica que discrimina entre cuatro grupos de dueñas de microempresas, en función de sus niveles de subordinación a la inequidad de género (autonomía para tomar decisiones) y la violencia por parte de sus parejas. Para formar los grupos, se ha tomado los valores binarios de la prevalencia vida de cada escala (0 y 1). Los grupos son: Empoderadas (sin subordinación, sin VcM),

Tabla 17**Fiabilidad de escalas en la encuesta a las dueñas de microempresas – análisis de consistencia interna**

Escalas	Número de ítems	Alfa de Cronbach	Rango de relaciones ítem-escala
Ausentismo	6	0.558	0.134 a 0.531
Presentismo	7	0.752	0.248 a 0.637
Morbilidad	10	0.748	0.293 a 0.567
Normas inequitativas de género	8	0.876	0.450 a 0.777
Violencia contra las mujeres (VcM)	8	0.829	0.407 a 0.659
Solicitud de apoyo de post VcM	4	0.623	0.289 a 0.520

Fuente: 357 encuestas a dueñas de microempresas formales. Elaboración propia.

resilientes (sin subordinación, con VcM), rebeldes (con subordinación, con VcM) y sometidas (con subordinación, sin VcM).

2.3.1. Fiabilidad y validez de las escalas

Se diseñaron 6 escalas lo suficientemente cortas para facilitar la obtención de información, pero lo suficientemente largas para garantizar niveles mínimos de fiabilidad y validez. En cuanto a la consistencia interna, las escalas son fiables dentro de los valores aceptables y de acuerdo a la teoría.

Las escalas de Ausentismo y Solicitud de apoyo post VcM, son las que tienen los valores Alfa de Cronbach más bajos. Ello es predecible y es usual en las escalas que emplean ítems mutuamente excluyentes. En la escala de Ausentismo el valor de consistencia interna es Alfa = 0.558, un valor predecible porque los ítems son mutuamente excluyentes, ya que las razones para faltar al trabajo son diferentes y una elección puede excluir a la otra. En la escala de Solicitud de apoyo de post VcM el valor de consistencia interna es Alfa = 0.623, y tal como sucede con el ausentismo este resultado es predecible por el reducido número de ítems y porque los ítems también pueden ser excluyentes.

En las escalas de Presentismo y Morbilidad, los valores de consistencia interna son aceptables (Alfa = 0.752 y Alfa = 0.748). En la escala de Normas inequitativas de género el valor de consistencia interna es alto (Alfa = 0.876), tan igual como en la escala de violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (Alfa = 0.829).

En cuanto a la validez, se analizó la validez de constructo utilizando el Análisis de Componentes Principales con rotación Promax, corroborando una estructura factorial coherente con la teoría. En la Tabla 18 se observa una solución factorial de dos componentes, donde el presentismo, la morbilidad y el ausentismo comparten peso factorial en el primer componente (explicando el 42.37% de la varianza) y, en el segundo componente, la violencia, la solicitud de

Tabla 18**Validez de constructo de las escalas de medición mediante solución factorial estructura**

Variables	Componentes		Comunalidad
	1	2	
Morbilidad	.883	.290	.784
Presentismo	.870	.197	.758
Ausentismo	.688	.162	.474
VcM	.215	.914	.836
Pedir ayuda post VcM	.174	.866	.752
Empoderamiento*	-.266	-.629	.407
Autovalores	2.54	1.47	
% de varianza explicada	42.37	24.58	

Fuente: 357 encuestas a dueñas de microempresas formales. Elaboración propia.

Nota: Método de extracción: análisis de componentes principales. Método de rotación: Promax con normalización Kaiser.

*La variable "normas inequitativas de género" ha sido invertido en sus valores para llamarla "Empoderamiento".

apoyo post VcM y las normas inequitativas de género ("Empoderamiento", al invertir los valores) comparten peso factorial (explicando 24.58% de la varianza). Esta división corresponde a la teoría, ya que en el primer componente saturan las escalas ligadas a los efectos negativos de la VcM en la salud de las mujeres (días perdidos por incapacidad laboral), mientras que en el segundo componente saturan las escalas causales por las cuales se pierde esa capacidad laboral (normas inequitativas de género, violencia).

Para facilitar la lectura, se ha invertido la escala "normas inequitativas de género" y se le ha llamado empoderamiento, que refleja el nivel de autonomía de la mujer frente a su pareja. Tal como se observa en la Figura 3, existe una relación negativa entre el empoderamiento y la violencia, mientras que la violencia se relaciona directamente con la morbilidad, presentismo y ausentismo. Sin embargo, controlando el impacto de la VcM, el empoderamiento tiene también un impacto inverso en la morbilidad de la mujer, dando indicios del planteamiento teórico presentado en el apartado 1.3.4.

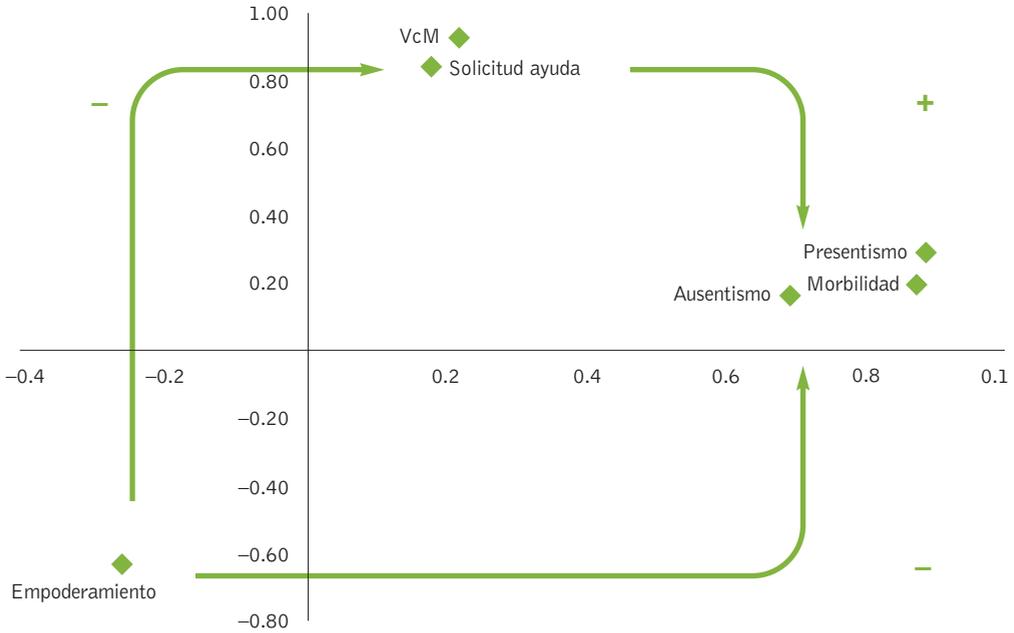
2.4. Procedimiento

Recolección de datos

Las microempresas seleccionadas para la investigación provienen de los directorios estadísticos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), específicamente de la encuesta de micro y pequeña empresa (EMYPE 2013). Esta base fue actualizada utilizando los datos de la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), en la cual se trabajaron varios filtros: El primero, denominado filtro por sexo, se eliminó a todos los dueños hombres (persona natural); seguido por, el filtro por colaboradora/or, se eliminó a todas las empre-

Figura 3

Estructura factorial de las escalas de VcM, ausentismo, presentismo, morbilidad y empoderamiento



Nota: Relaciones empoderamiento/VcM ($r = -0.427$), empoderamiento/morbilidad ($r = -0.246$, $p < 0.001$; r parcial controlando VcM = -0.163 , $p < 0.002$).

sas que tenían más de 10 colaboradoras/es (persona jurídica); el filtro por estado del/la contribuyente, se eliminó a todas las empresas que estaban como no habidos y/o no hallados (persona natural o jurídica) y el filtro por ventas (UIT menores a 150).

El acceso fue de manera directa, visitando cada dirección registrada en la página de la SUNAT (de acuerdo al RUC), para lo cual se viajó a las 10 ciudades detalladas en la Tabla 6. Con este proceso se determinó con exactitud la cantidad de dueñas de microempresas. De 1 283 microempresas se validaron 357 (27.82%).

El procedimiento de recolección de datos siguió un protocolo validado para cumplir las exigencias éticas y mínimas para garantizar la confiabilidad y validez de la información. El instrumento utilizado para obtener los datos de la forma más fiable y fidedigna posible constaba de dos partes: La primera parte (desde la página 1 hasta la 4), se realizó de manera directa, es decir, esta parte fue guiada por la encuestadora; y la segunda parte (desde la página 5 hasta la 6), tuvo un formato de auto-informe. Terminada la encuesta, la dueña entregaba en sobre cerrado el cuestionario, como un medio para alentar la sinceridad de las respuestas.

Cálculos de impacto económico

1. Para calcular los costos de la VcM en las microempresas se utilizaron los algoritmos presentados en cada escala (ver 2.3). Obtenidos los puntajes en cada una, se ha usado un escenario contrafactual para determinar el impacto de la VcM, excluyendo otros impactos aleatorios. Usando la variable VcM, se ha creado dos grupos de comparación: caso (VcM considerando el último mes) y control (sin VcM).

2. En ambos grupos, se compararon los promedios (en días perdidos año) de cada una de las variables ligadas a la productividad (ausentismo, presentismo, morbilidad, días perdidos por morbilidad, gastos de bolsillo). La diferencia marginal de estos promedios es asumida como el impacto de la VcM excluyendo otros impactos, siempre y cuando las diferencias sean significativas usando la prueba de hipótesis nula con una probabilidad inferior al 5%.

3. **Costo país vía días perdidos:** Los días perdidos por VcM (provenientes de la vía ausentismo y presentismo y de la vía morbilidad, en paralelo) son multiplicados por la cantidad de mujeres que han sido agredidas por sus parejas en el último mes, considerando los valores de la Tabla 19. Así se obtiene la cantidad de días perdidos para todo el sector. Los días perdidos país son multiplicados por el costo-microempresa diario del grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes. Para determinar el costo diario laboral, se calculó el ingreso por hora, determinado por la división de los ingresos mensuales entre la cantidad de días (se consideró 24 días laborables al mes) para hallar el ingreso por día; este ingreso se dividió entre 8 horas laborables. Luego se multiplica este resultado por la cantidad de horas trabajadas (según la información obtenida por la encuesta).

$$\text{Costo diario} = \left[\frac{\text{Ingreso mensual} / 24}{8} \right] * \text{Horas trabajadas día}$$

4. **Costos país vía gastos de bolsillo:** En ambos grupos, se comparan los promedios de gastos de bolsillo por morbilidad y transporte (ver 2.3). La diferencia marginal de estos promedios es asumida como el impacto de la VcM excluyendo otros impactos, siempre y cuando las diferencias sean significativas usando la prueba de hipótesis nula con una probabilidad inferior al 5%. El gasto de bolsillo perdido por VcM es multiplicado luego por la cantidad de mujeres que han sido agredidas por sus parejas en el último mes.

5. **Costo país vía valor agregado:** De la base de datos EMYPE 2013 se obtiene el valor de producción total anual y los gastos intermedios de producción. La diferencia de ambos valores es el valor agregado de cada microempresa. Los promedios del valor agregado son comparados según los grupos de violencia (VcM último mes, VcM). La diferencia marginal de estos promedios es asumida como el valor agregado de la microempresa perdido por VcM, excluyendo otros impactos, siempre y cuando las diferencias sean significativas usando la

Tabla 19**Valores nacionales considerados para la estimación de costos para la microempresa**

Empresas formales en el Perú (INE, 2013)	1 713 272 (100%)
Microempresas formales en el Perú (EMYPE, 2013)	1 648 981 (96.2%)
Microempresas formales lideradas por mujeres (dueñas o socias) Cálculo EMYPE sobre microempresas y pequeña empresa (con corrección para pequeña empresa)	555 053 (33.8%)
Microempresas formales lideradas por mujeres (dueñas o socias) Cálculo EMYPE, SUNAT y verificación en campo	455 119 (27.6%)
Producto Bruto Interno (PBI, 2014) a precios corrientes USD	200 193 000 000
Unidad Impositiva Tributaria (UIT), nuevos soles	3 800
Tasa de cambio nuevo sol – US dólar (promedio 2014, SBS)	2.84

Fuentes: Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Encuesta de la Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

prueba de hipótesis nula con una probabilidad inferior al 5%. El valor agregado perdido por VcM a nivel país, es multiplicado por la cantidad de mujeres que son agredidas por sus parejas en el último mes. ■

3 RESULTADOS

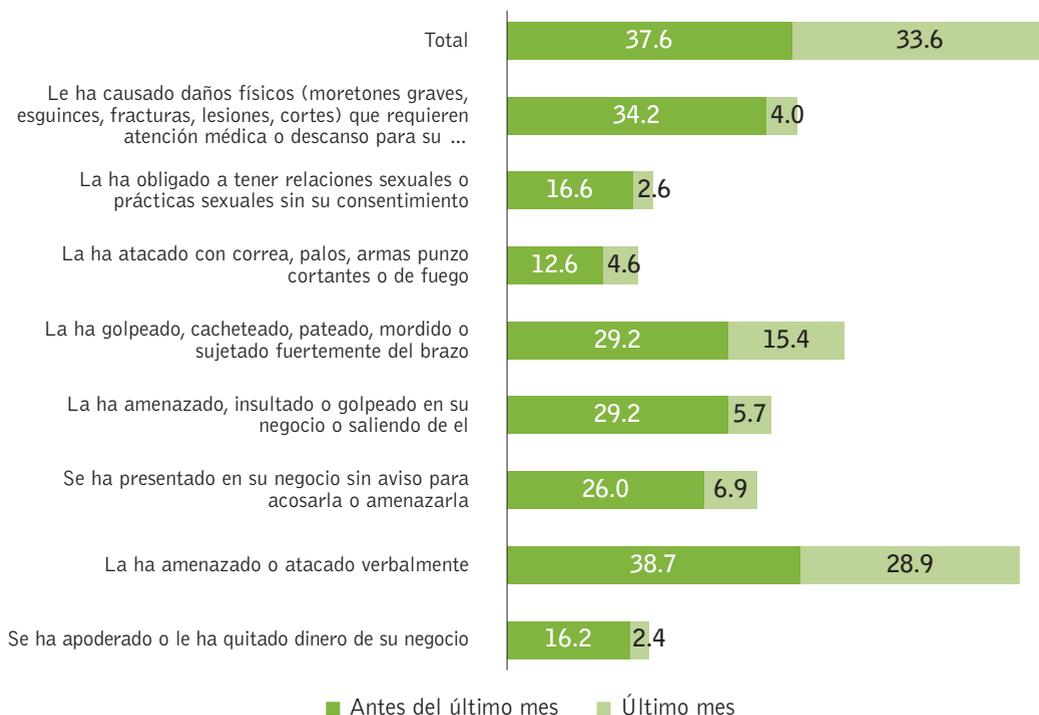
3.1. Prevalencia de la violencia contra las mujeres

El 71.2% de dueñas de microempresas formales han sido agredidas por sus parejas al menos una vez en su vida de relación. Considerando solo el último mes, el 33.6% de mujeres han sido atacadas por su pareja, con un promedio de 9 ataques mes (MD = 8.95, DE = 8.74).

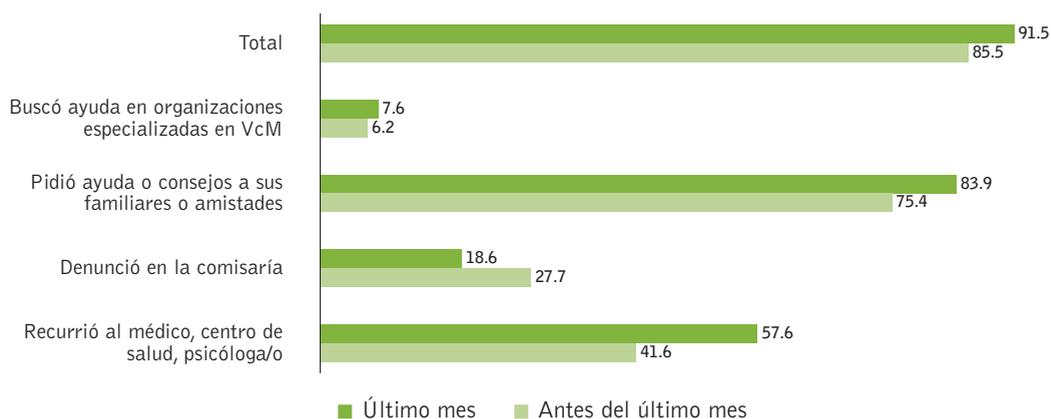
Las agresiones más frecuentes son las verbales (67.6%), los golpes (44.6%), daño físico grave (38.2%), los ataques físicos mientras la mujer trabaja (34.8%), el acoso psicológico mientras trabaja (32.9%), seguidas de la apropiación económica de ingresos del negocio (22.2%), el abuso sexual (19.2%) y el ataque con objetos o armas (17.2%).

3.2. Acciones posteriores a la VcM

Como acción realizada después de ser agredida por su pareja, en el último mes, el 91.5% ha solicitado apoyo o atención, principalmente a familiares y amistades (83.9%), asistencia médica y de salud (57.6%), ha acudido a denunciar en la comisaría (18.6%) y buscar ayuda en organizaciones especializadas en VcM (7.6%).

Figura 4**Violencia contra las dueñas de microempresas formales, perpetrada por su pareja o expareja (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Figura 5**Acciones posteriores tomadas por las dueñas de microempresas después de experimentar la VcM (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Tabla 20**Diferencias demográficas, del negocio y de financiamiento entre dueñas de microempresas que sufren o no violencia por parte de sus parejas**

	Sin VcM	VcM (último mes)	Diferencia proporcional
Demográficos			
Con educación superior universitaria (completa e incompleta).	40.6%	30.5%	-1.3
Tiene pareja.	64.4%	93.2%	1.5
Vive con la pareja.	50.5%	86.4%	1.7
Tiempo relación (+ de 10 años).	47.0%	27.0%	-1.8
Tiene hijas/os.	58.3%	91.5%	1.6
Negocio			
Relación con socio: pareja.	45.2%	66.7%	1.5
Relación con socio: amistades y colegas.	38.1%	16.7%	-2.3
Local propio.	39.6%	17.8%	-2.2
Ingresos mensuales (promedio, nuevos soles).	S/.13 120.00	S/.10 849.20	-17.3%
Financiamiento			
Ha solicitado créditos.	62.0%	49.2%	-1.3
Ha accedido a créditos.	53.6%	42.7%	-1.3
No accedió porque necesitaba la firma de pareja, desacuerdos con la pareja.	3.8%	21.3%	5.6
Destino de crédito: capital de trabajo.	64.3%	43.1%	-1.5
Retraso en el pago de cuotas.	30.1%	63.2%	2.1
Retraso por enfermedad o emergencia.	7.4%	21.7%	2.9
Su pareja le exigió obtener un crédito contra su voluntad.	3.2%	16.4%	5.1

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Nota: Solo se han incluido valores con diferencias significativas menores al $p < 0.05$. Otras variables y categorías han sido excluidas para facilitar la lectura.

3.3. Perfil sociodemográfico y laboral

Al comparar los grupos de dueñas de microempresas que son agredidas por sus parejas frente a las que no lo son, se encuentran diferencias significativas en algunas variables sociodemográficas y relacionadas al negocio.

En las variables demográficas, existe un mayor porcentaje de mujeres con educación superior universitaria en el grupo de mujeres sin VcM, tienden a no tener pareja o no vivir con ella y, cuando la tienen, tienen más relaciones estables de más de diez años, además de tener menos hijas/os.

En las variables relacionadas al negocio, existen diferencias en la composición de las microempresas societarias. Las mujeres agredidas tienen como socio 1.5 veces más a la pareja y 2.3 veces menos a colegas y amistades. Otro dato sig-

nificativo es que las dueñas de microempresas que han sido agredidas por su pareja en el último mes, tienen 2.2 veces menos local propio y generan 17.3% menos ingresos por ventas.

En las variables ligadas al financiamiento, la solicitud y el acceso al crédito es mayor en el grupo de mujeres que no sufren VcM. Las mujeres agredidas en el último mes tienen 5.6 veces más rechazos de créditos por no contar con la firma de la pareja o por tener desacuerdos con ella y, si consiguen el crédito, lo destinan en menor proporción como capital de inversión. Por el contrario, tienen 2.1 veces más retrasos en el pago de cuotas, cuya razón principal obedece a enfermedades o emergencia (2.9 veces más). Finalmente, las mujeres agredidas han sido obligadas por sus parejas 5.1 veces más a obtener créditos contra su voluntad.

3.4. Normas inequitativas de género

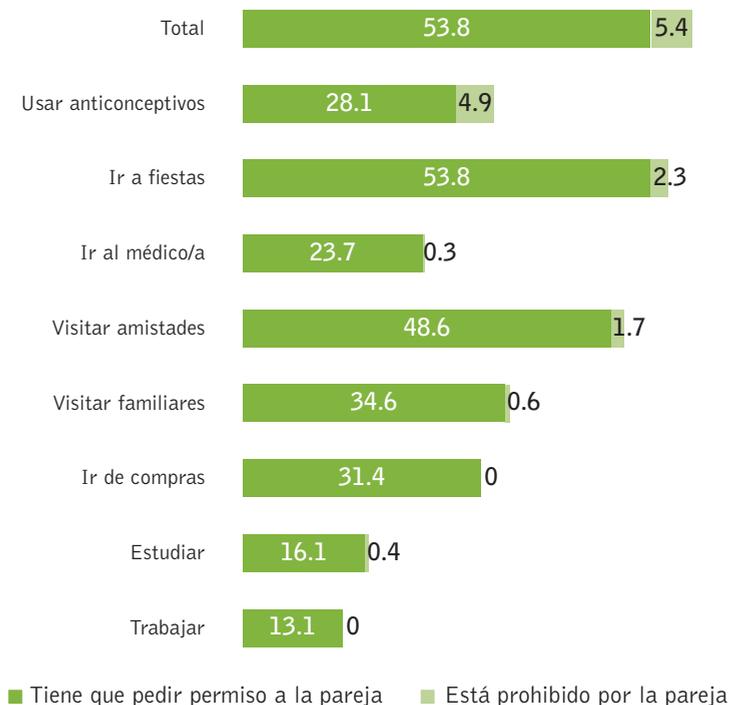
El 59.2% de las dueñas de microempresas formales están sometidas a alguna norma inequitativa de género que limita su autonomía. El 53.8% necesita el permiso de la pareja para realizar actividades productivas, de salud o sociales. El 5.4% tiene prohibido realizar estas actividades. Las actividades más restringidas son las sociales (ir a fiestas 56.1%, visitar amistades 50.3%), seguidas de usar anticonceptivos (37%), visitar familiares (35.2%), ir de compras (31.4%), ir a la consulta médica (24%), estudiar (16.5%) e, incluso, trabajar (13.1%).

Existe una relación significativa entre las normas inequitativas de género y la violencia contra las dueñas de microempresas formales ($r = 0.426$, $p < 0.001$). Estas son más frecuentes en el grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes (ver Figura 7). Mientras que 6 de cada 10 mujeres que no sufren violencia por parte de sus parejas pueden decidir libremente sobre diversas actividades; en el caso de las mujeres que sufren violencia en el último mes, solo 1 de cada 10 lo pueden hacer.

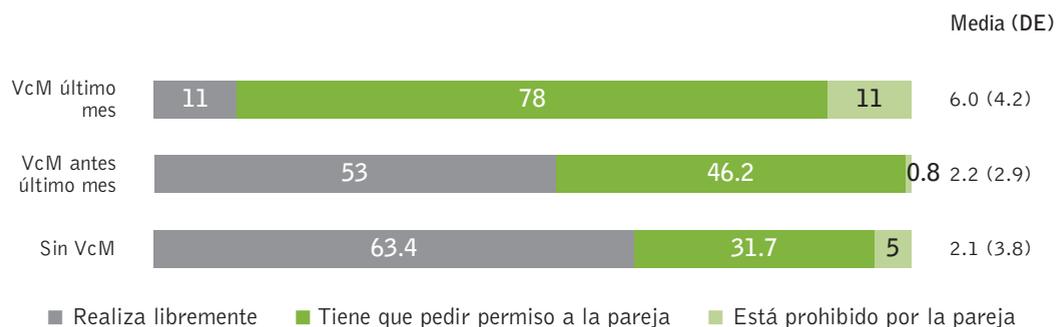
3.5. Impacto de la VcM en la salud física y emocional

La VcM produce un impacto negativo en la salud física y emocional de las mujeres. El 71.2% de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, ha sufrido algún tipo de daño físico que requería atención médica o descanso para su recuperación. Por eso, el 57.6% del mismo grupo de mujeres agredidas, ha recurrido a algún centro médico, público o privado, para atender sus daños.

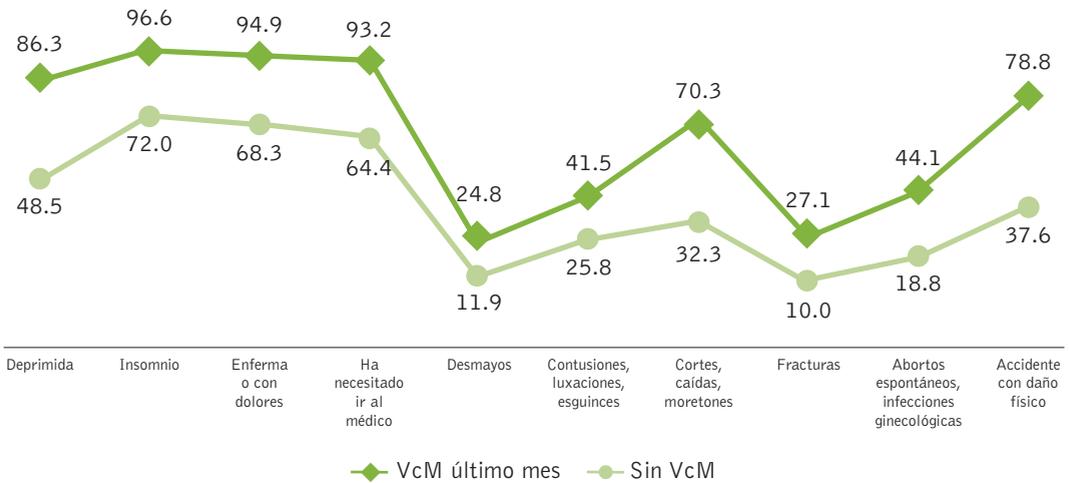
Tal como se observa en la Figura 8, el grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, en comparación con el grupo de mujeres que no sufren VcM, está 1.8 veces más deprimido, padece 1.3 más insomnio, se siente 1.4 veces más enfermo o con dolores, tienen 2.1 veces más desmayos, presenta 1.6 veces más contusiones, luxaciones o esguinces, tiene 2.2 veces más cortes,

Figura 6**Normas inequitativas de género en dueñas de microempresas formales (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Figura 7**Relación entre violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y normas inequitativas de género**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.
 Nota: Coeficiente de contingencia 0426, $p < 0.001$. $F = 42.391$, $p < 0.001$.

Figura 8**Prevalencia de daño físico o emocional en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

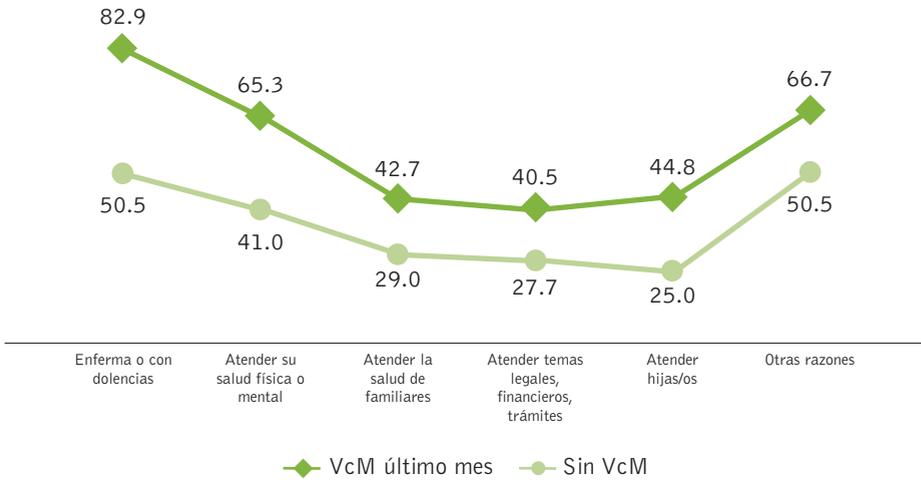
caídas y moretones, sufre 2.7 veces más fracturas, ha experimentado 2.3 veces más abortos espontáneos o infecciones ginecológicas y ha padecido 2.1 veces más accidentes con daño físico.

En función del número de incidentes anuales de daño físico y emocional, existe una diferencia significativa entre el grupo de mujeres que no han sufrido violencia frente al grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes. Mientras que las mujeres que no sufren violencia tienen un promedio de 17.4 (DE = 19.6) incidentes al año, las mujeres agredidas por sus parejas en el último mes tienen un promedio de 26.5 (DE = 27.5) incidentes al año, una diferencia significativa de 9 incidentes más ($F = 12.702$, $P < 0.0001$).

3.6. Impacto de la VcM en los días perdidos en productividad

Para calcular el impacto de la VcM en la productividad de las microempresas en función del número de días de trabajo perdidos, se utilizaron dos métodos equivalentes. El primero se basó en la metodología usada por Vara en Perú y Bolivia (2013, 2015) para estimar los días perdidos por incapacidad laboral traducidos en ausentismo y presentismo. El segundo se basó en los días de incapacidad laboral producto del daño físico y emocional, usando los criterios médicos legales para cada tipo de daño, usado por Vara (2012) en Ecuador. Ambos métodos deberían aportar resultados semejantes.

Debido a que la VcM produce un impacto negativo en la salud física y emocional de las mujeres, y también de sus hijas/os, aumenta la probabilidad de

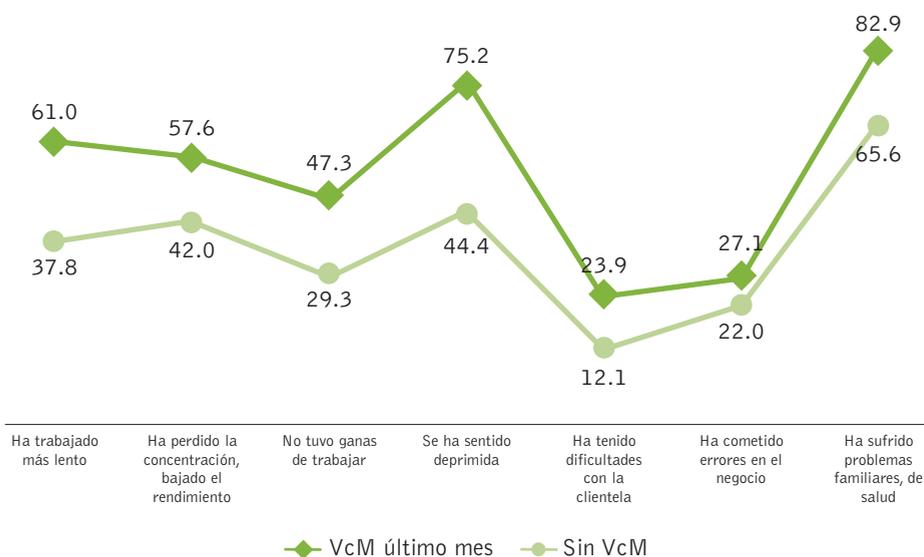
Figura 9**Prevalencia de razones de ausentismo en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

ausentarse del negocio o, peor aún, de no abrir el negocio. Tal como se observa en la Figura 9, el grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, en comparación con las que no sufren VcM, falta o no abre el negocio 1.6 veces más porque estaban enfermas o tenían dolencias, 1.6 veces más para atender su salud física y mental en hospitales o centros de salud, 1.5 veces más para atender la salud de sus familiares, 1.5 veces más para atender temas legales, financieros o de trámites, 1.8 veces más para atender a sus hijas/os y 1.3 veces más por otras razones.

Debido a que la VcM produce un impacto negativo en la salud emocional de las mujeres, puede disminuir su rendimiento, concentración y motivación en el negocio. Tal como se observa en la Figura 10, el grupo de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, en comparación con las que no sufren VcM, ha trabajado 1.6 veces más lento de lo usual, ha perdido la concentración y bajado el rendimiento 1.4 veces más, ha perdido la motivación por el trabajo 1.6 veces más, se ha sentido deprimido 1.7 veces más, ha tenido 2 veces más dificultades con la clientela, ha cometido 1.2 veces más errores en el negocio y ha sufrido 1.3 veces más problemas familiares, personales y de salud.

Usando el método de días perdidos por ausentismo y presentismo (combinando ambas variables), las mujeres que son atacadas por sus parejas pierden 42.9 días de productividad al año ($t = -2.89$, $gl = 187$, $p < 0.005$). Usando el método de días de incapacidad laboral por daño (estimado en días dejados de trabajar según tipo de lesión), las mujeres que son atacadas por sus parejas pierden 47.3 días de productividad al año ($t = -1.89$, $gl = 217$, $p < 0.05$). Ambos métodos

Figura 10**Prevalencia de razones de presentismo en dueñas de microempresas formales, según sufran o no VcM (porcentajes)**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

aportan resultados semejantes, sin diferencias significativas entre ellos (ver Figura 11).

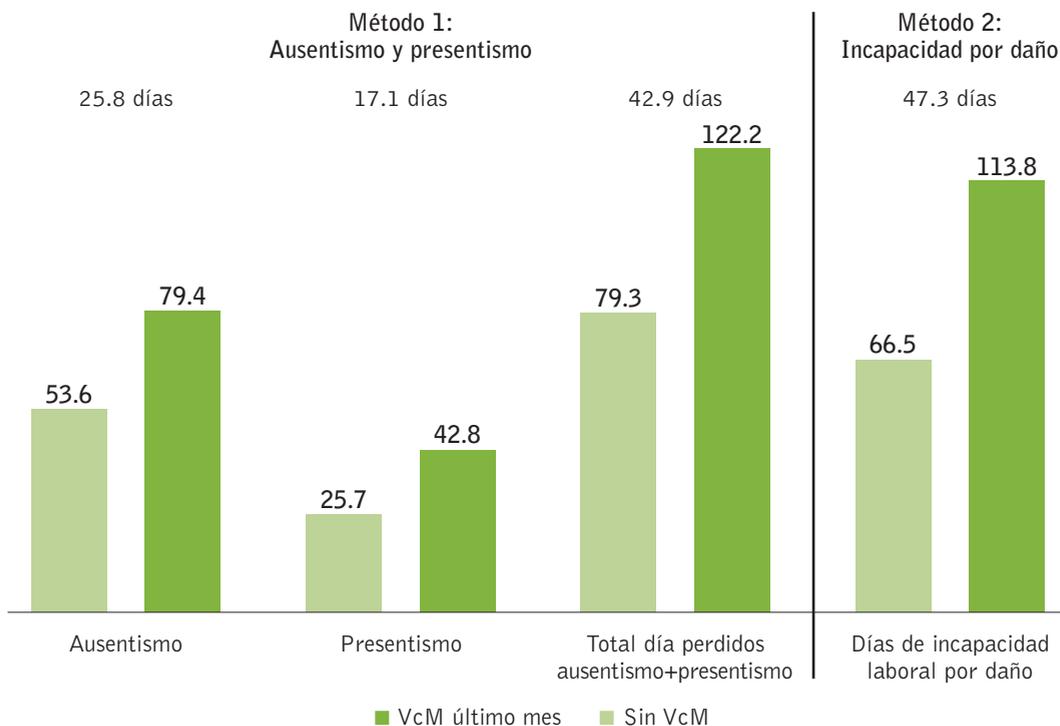
3.7. Impacto de la VcM en los gastos de bolsillo

La VcM genera gastos de bolsillo para atender las consecuencias perjudiciales tanto en la salud como en el negocio de las mujeres violentadas. Considerando solo los gastos para atender su salud física y mental, el 61.4% de mujeres no agredidas ha tenido algún gasto de bolsillo, mientras que el 98.3% de las mujeres agredidas por sus parejas durante el último mes, han tenido algún gasto de bolsillo.

En términos de dinero, la VcM incrementa en S/. 3 635.5 nuevos soles más los gastos de bolsillo al año para atender los daños en la salud de la mujer ($F = 4.862, p < 0.008$). Estos gastos son asumidos al 100% por el 17.6% de las dueñas de microempresas que no tienen seguro de salud. Por otro lado, debido a que el 82.4% de mujeres tiene algún tipo de seguro de salud, con diversos niveles de deducibles, la diferencia del impacto de la VcM en los gastos de bolsillo para las mujeres se reduciría a 277.5 nuevos soles, pero no sería significativa ($F = 1.002, p = 0.368$); transfiriéndose ese gasto directo (la diferencia) a las empresas proveedoras de salud y al Estado. Es decir, por cada caso de mujer agredida dueña de microempresa que usa el seguro, le costaría S/. 3 358 nuevos soles más que una mujer no agredida.

Figura 11

Días perdidos de productividad según el método de ausentismo y presentismo y el método de incapacidad laboral por daño

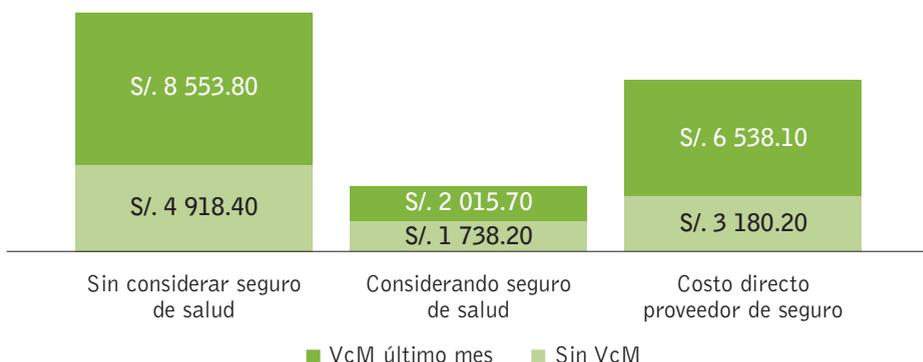


Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Nota: En los días de incapacidad laboral por daño estimado según el tipo de lesión, se le ha adicionado los días perdidos por buscar ayuda (1.2 días).

Figura 12

Gastos de bolsillo anual (en nuevos soles) para atender la salud física y mental de las dueñas de microempresas formales, según sean agredidas o no por su pareja



Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Tabla 21**Estimación de costo de la VcM por año para cada microempresa liderada por mujeres**

Días perdidos por costo diario del negocio en función de las ventas	Diferencia media de valor agregado (Ingresos-consumo intermedio)
<ul style="list-style-type: none"> •(a) Días perdidos año por VcM por mujer: 47.3 •(b) Costo diario del negocio (pérdida de un día sin vender), en el grupo de mujeres con VcM: S/.548.26 	<ul style="list-style-type: none"> •(a) Valor agregado promedio del grupo de mujeres sin VcM: S/. 109 184.60 (DE = 124 827.80) •(b) Valor agregado promedio del grupo de mujeres con VcM (último mes): S/.83 273.80 (116.90)
<ul style="list-style-type: none"> •(a)*(b) (costo anual por mujer) = S/.25 934.59 USD 9 131.90 	<ul style="list-style-type: none"> •(a)–(b) (atribuible a VcM) = S/.25 910.78 USD 9 123.50

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Nota: Valor agregado = producción total – gasto intermedio.

3.8. Costos de la VcM para las microempresas en el Perú

Para calcular los costos que las microempresas están asumiendo producto de la violencia contra las propietarias, se han seguido dos vías alternativas: a) días perdidos por costo diario del negocio en función de las ventas y b) diferencia de promedios en valor agregado según la dueña del negocio sea agredida o no. En teoría, es de esperar que ambos métodos den resultados equiparables. Tal como se observa en la Tabla 21, el costo anual que cada microempresa asume producto de la VcM de sus dueñas es de S/. 26 mil nuevos soles aproximadamente (us\$ 9 100).

De una población de 505 (+–50) mil dueñas de microempresas formales, 360 (+–35) mil han sido agredidas por sus parejas. Considerando solo el último mes, 170 (+–17) mil dueñas de microempresas formales han sido atacadas por sus parejas. En términos de costos para el sector de microempresas formales lideradas por mujeres, este representaría entre us\$ 1 982 y 2 417 millones de dólares anuales, donde el 90.1% corresponden a costo-oportunidad y 9.9% a gastos de bolsillo. De los gastos de bolsillo, el 17.6% es asumido por las mujeres y el 82,4% por las empresas proveedoras de salud y por el Estado, directamente. Con relación al Producto Bruto Interno (PBI), estos costos representan entre el 1 y 1.2%.

3.9. Los escenarios de la VcM

Las dueñas de microempresas no son un grupo homogéneo. Se han identificado tres escenarios de violencia, siendo el más frecuente el escenario de movilidad (42.9%), seguido del escenario separatista (34.2%) y el escenario de contingencia (23%).

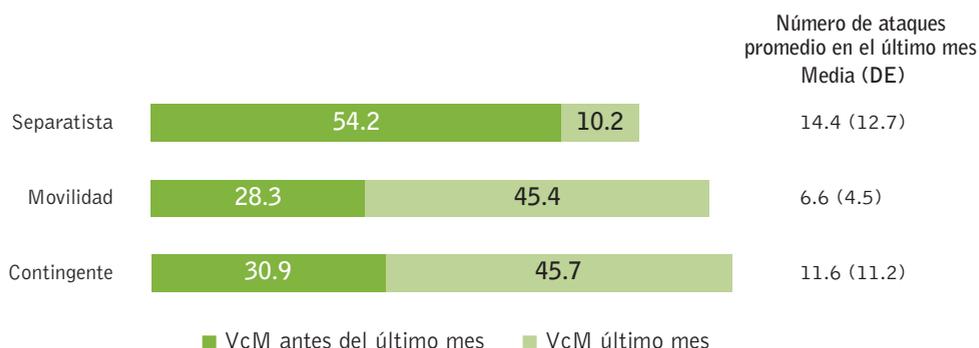
Son en los escenarios contingente y de movilidad donde más mujeres han sido atacadas por sus parejas a lo largo de su relación (76.5% y 73.7% respecti-

Tabla 22
Impacto económico de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja en las microempresas peruanas lideradas por mujeres

	Cálculos Vara 2014* (27.6%)	Cálculos EMYPE 2013 (33.8%)
Microempresas peruanas lideradas por mujeres	455 119	555 053
Prevalencia de violencia contra las mujeres		
Dueñas de microempresas formales con VcM, alguna vez en su vida (71.2%)	324 045	395 198
VcM durante el último mes (33.6%)	152 920	186 498
VcM antes del último mes (37.6%)	171 125	208 700
Días perdidos de negocio (país)	9 286 610	11 325 748
Costos		
Costo – oportunidad (nuevos soles, sub total) ^a	5 072 408 403	6 186 199 021
VcM en el último mes (nuevos soles)	3 965 916 088	4 836 745 046
VcM antes del último mes (nuevos soles)	1 106 492 316	1 349 453 974
Gastos de bolsillo para atender daños en la salud de la VcM ^b		
VcM en el último mes (nuevos soles)	557 281 570	679 648 488
VcM antes del último mes (nuevos soles)	n.s. ^c	n.s.
Total nuevos soles por año	5 629 689 973	6 865 847 508
Total USD por año	1 982 285 202	2 417 551 940
Equivalencia en % del PBI^d	0.99%	1.21%

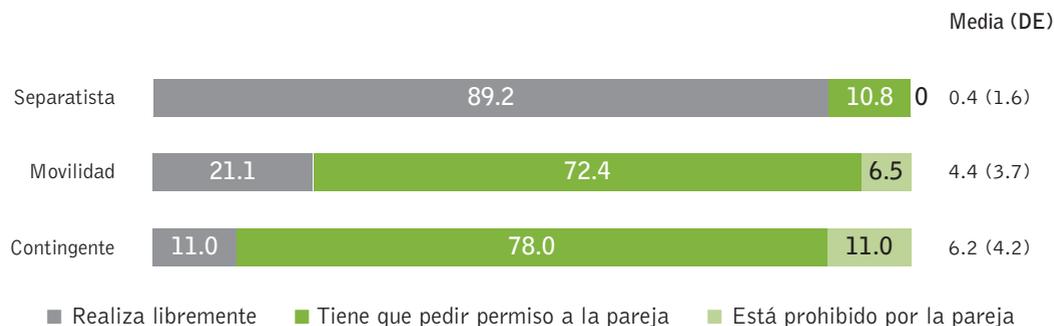
*Basada en la EMYPE 2013, con verificación en SUNAT (2014) y verificación in situ de campo (2014).

Nota: ^a Costo-oportunidad anual por cada mujer agredida sobre la base de ventas del negocio (VcM en el último mes: S/. 25 934.59 nuevos soles, equivalente a 47.3 días por S/. 548.30 nuevos soles día; VcM anterior al último mes: S/. 6 466 nuevos soles, equivalente a 12.2 días por S/. 530 nuevos soles día). ^b Gastos de bolsillo para atención en salud por año en cada mujer agredida (VcM en el último mes: S/. 3 644.27 nuevos soles). ^c Sin diferencias significativas. ^d Producto Bruto Interno 2014 = US\$ 200 193 000 000.

Figura 13
Prevalencia e intensidad de la violencia contra las dueñas de microempresas, según escenarios


Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Diferencias significativas (VcM antes del último mes: Gamma = -0.194, p<0.05; VcM último mes: Gamma = -0.517, p<0.001).

Figura 14**Relación entre los escenarios de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y las normas inequitativas de género**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

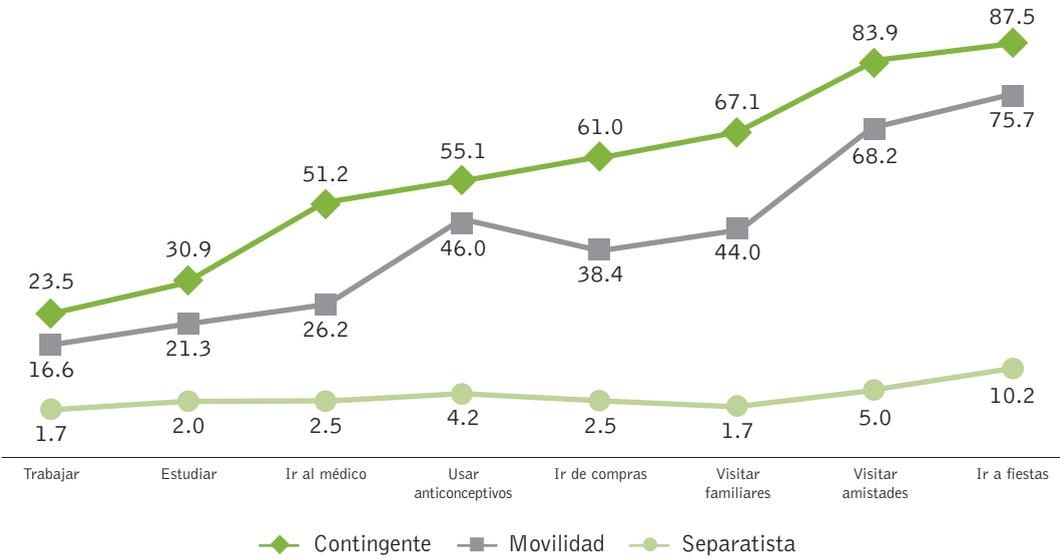
Nota: Coeficiente de contingencia 0.571, $p < 0.001$; Gamma = -0.83, $p < 0.001$. F = 85.679, $p < 0.001$.

vamente), a diferencia del escenario separatista (64.4%). Esta tendencia se mantiene al considerar solo el último mes, donde 45.7% de mujeres del escenario contingente, 45.4% del escenario de movilidad y 10.2% del escenario separatista han sido atacadas por sus parejas.

En cuanto al número de los ataques, considerando solo el último mes, estos son mayores en el escenario separatista (14.4 ataques), seguido del escenario contingente (11.6 ataques) y el de movilidad (6.6 ataques).

Existen diferencias en las normas inequitativas de género según el escenario de violencia. Mientras que en el escenario separatista 9 de cada 10 mujeres pueden tomar sus decisiones libremente, en el escenario de movilidad lo hacen 2 de cada 10 y, en el escenario contingente, solo 1 de cada 10 mujeres (ver Figuras 14 y 15).

Sin considerar escenarios, las normas inequitativas de género explican el 18.1% de la VcM, en un sentido lineal. Ajustando modelos cuadráticos o cúbicos, no ocurren mejoras significativas en la predicción. Al respecto, la teoría de la relación entre VcM y empoderamiento plantea que debería ser curvilínea y, la identificación de los escenarios, permite demostrar esa relación. En efecto, si se gráfica en un plano de dispersión las variables empoderamiento (promedio) y violencia contra las mujeres (porcentaje), considerando los tres escenarios de la violencia detectados, se encontrará una relación cuadrática negativa para el caso de la VcM en el último mes. Es decir, que a medida que aumentan los niveles de empoderamiento, disminuirán los niveles de violencia (medidos en porcentajes). En sentido inverso, con la VcM pasada (anterior al último mes), los niveles de violencia contra las mujeres en relaciones de pareja tienden a aumentar a medida que aumenta el empoderamiento. El sentido inverso ocurre con el empoderamiento y el la VcM cuando esta es medida en promedio de ataques (intensidad).

Figura 15**Porcentaje de mujeres que no pueden realizar libremente diversas actividades (tienen que pedir permiso o tienen prohibición de la pareja), según escenarios de violencia**

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

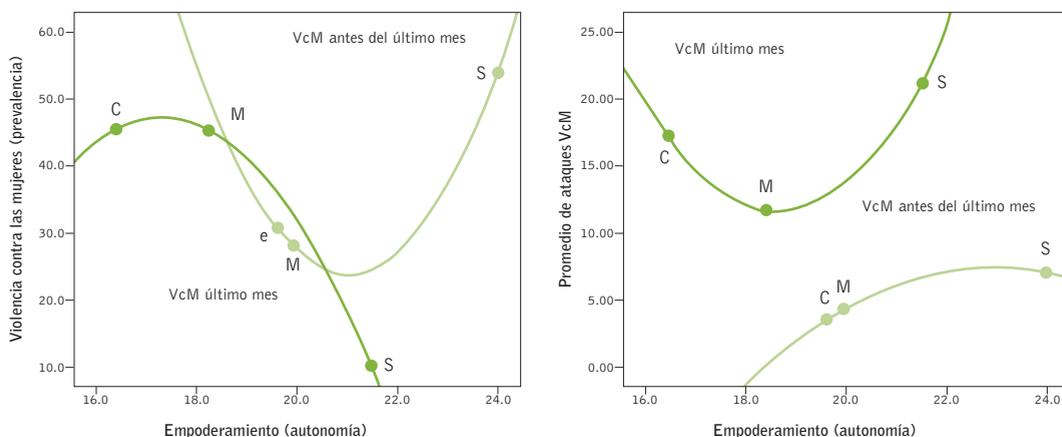
Al tener un comportamiento diametralmente opuesto en función del tiempo y de la forma de medición de la violencia, hace que la relación entre violencia y empoderamiento parezca lineal. Sin embargo, el descubrimiento de los escenarios de violencia, aclara la relación que tiende a cambiar de dirección en función del tiempo, lo que vuelve más compleja la prevención. En resumidas cuentas, la relación curvilínea de la violencia y el empoderamiento evidencian la lucha sostenida que tienen las mujeres a la largo de su ciclo de vida de pareja para conseguir la autonomía en sus decisiones, que hasta ahora pasa desapercibida debido a que casi todos los estudios realizados son transversales. Así, ya no se tendría un solo grupo homogéneo de mujeres emprendedoras, sino que este cambia en función del tiempo y de las condiciones en las que vive. No necesariamente serían distintas mujeres en escenarios distintos, podrían ser las mismas mujeres que han migrado de escenarios como parte del proceso de empoderamiento.

3.10. ¿Qué sucede con las mujeres que no sufren violencia?

La teoría del monopolio patriarcal plantea que existen dos tipos de mujeres que no sufren VcM, las “sometidas” y las “empoderadas” (Vara, 2014). Y si la fórmula de inequidad es correcta entonces, así no exista violencia, la presencia de la subordinación aumentaría los niveles de empobrecimiento (Vara et al, 2015).

Figura 16

Relación entre violencia contra las mujeres en relaciones de pareja y el empoderamiento



Escenarios	Antes del último mes			Último mes		
	Empoderamiento	VcM (%)	VcM (ataques)	Empoderamiento	VcM (%)	VcM (ataques)
Contingente (C)	19.50	30.9	3.68	16.40	45.7	17.38
Movilidad (M)	19.80	28.3	4.35	18.26	45.4	11.80
Separatista (S)	23.90	54.2	7.10	21.40	10.2	18.50

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Nota: Prevalencia vida VcM% (Se excluye el porcentaje de mujeres que no sufren violencia). Empoderamiento es la variable Normas Inequitativas de Género, con el orden invertido de 0 a 24. Promedio de ataques sobre escala de VcM sin excluir violencia pasada.

Usando la interacción violencia y subordinación (normas inequitativas de género), se crearon cuatro grupos de dueñas de microempresas: empoderadas, resilientes, rebeldes, sometidas. Las empoderadas y las sometidas no sufren VcM, solo las resilientes y las rebeldes. De lo dicho, del 28.8% de mujeres que no sufren VcM, el 36.8% están sometidas a sus parejas y el 63.2% está empoderada (10.5% y 18.2% en relación a toda la muestra).

Al comparar los grupos de dueñas de microempresas que no sufren VcM, pero que están subordinadas a sus parejas (sometidas) frente a las que no lo están (empoderadas), se encuentran diferencias significativas en algunas variables sociodemográficas, relacionadas al negocio y al empobrecimiento de la mujer, en términos de daños a su salud y a su economía (ver Tabla 23).

Tal como se predice en la teoría de la inequidad como causa de la VcM, las mujeres sometidas a preceptos inequitativos –así no sufran violencia– tienen mayores niveles de empobrecimiento: 318% más gastos de bolsillo para atender su salud, 204% más incidentes de morbilidad (enfermedad y accidentes), entre 187% y 275% más de días perdidos por presentismo, ausentismo y morbilidad, es decir, entre 62 y 71 días de productividad perdidos al año por causa de la relación inequitativa que mantienen con su pareja.

Tabla 23**Diferencias demográficas, del negocio y de financiamiento entre dueñas de microempresas que no sufren violencia por parte de sus parejas, pero que se diferencian por su nivel de subordinación de género**

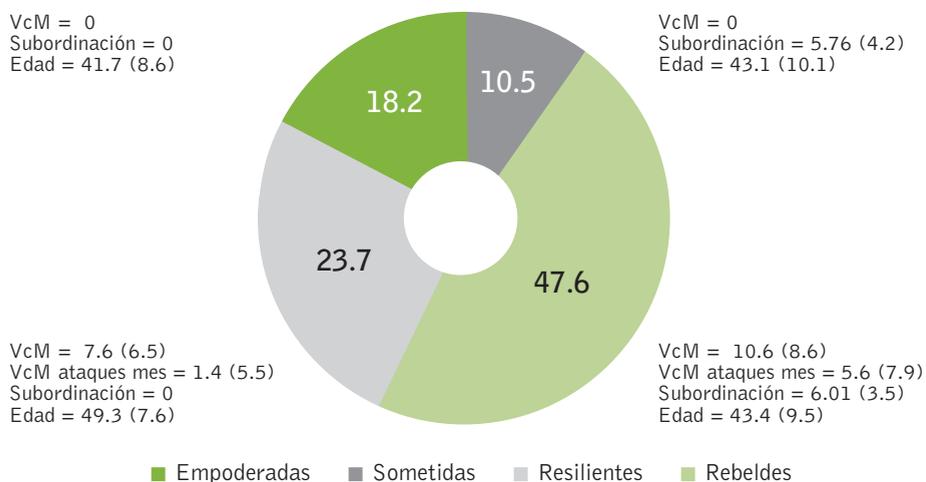
	Empoderadas	Sometidas	Diferencia en prop
Escenarios (en %)			
Contingente	4.7	43.2	-9.19
Movilidad	34.4	48.6	-1.41
Separatista	60.9	8.1	7.52
Demográficas (en %)			
Tiene pareja	43.8	100.0	-2.28
Tiene hijas/os	52.5	68.8	-1.31
Universitaria completa	18.8	35.1	-1.87
Negocio (en %)			
Mujer es única dueña.	96.9	89.2	1.09
En sociedad con su pareja.	17.4	78.9	-4.53
En sociedad con sus amistades.	17.4	0	+
En sociedad con sus hermanas/os.	30.4	0	+
Ambas/os dirigen el negocio.	6.3	29.7	-4.71
Trabaja más de 12 horas al día.	12.5	21.6	-1.73
Asistió a eventos de capacitación.	30.6	18.9	1.62
Destino crédito a capital de trabajo.	72.3	47.8	1.51
Retrasos en el pago de crédito.	24.5	41.7	-1.70
No pago porque le robaron,	6.7	25.0	-3.73
La pareja la presionó para sacar préstamo contra su voluntad.	0	8.1	-
Ingresos semanales (promedio en nuevos soles) (DE).	S/. 2 993.40 (3 178.1)	S/. 3 714.30 (2 543.8)	-1.24
Empobrecimiento en la mujer (en promedios)			
Días perdidos por ausentismo y presentismo (anual) (DE).	60.2 (55.1)	112.3 (94.9)	-1.87
Días perdidos por morbilidad (anual) (DE).	40.5 (81.9)	111.4 (290.1)	-2.75
Cantidad de incidentes de morbilidad (anual) (DE).	13.5 (20)	27.5 (29.4)	-2.04
Gastos de bolsillo por morbilidad (anual, en nuevos soles) (DE).	S/. 2 732.50 (6 741.5)	S/. 8 699.45 (2 9478.9)	-3.18

Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

Nota: Solo se han incluido valores con diferencias significativas menores al $p < 0.05$. Otras variables y categorías han sido excluidas para facilitar la lectura.

Figura 17

Porcentajes de dueñas de microempresas en función de su relación con la violencia y la subordinación ante su pareja (normas de género que limitan su autonomía)



Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

En cuanto a las características demográficas y laborales, existen más mujeres empoderadas en el escenario separatista (60.9%) y menos en el escenario contingente (4.7%). En sentido contrario, existen más mujeres sometidas en el escenario de movilidad (48.6%) y contingente (43.2%) y menos separatistas (8.1%). Además, menos mujeres empoderadas tienen pareja y menor número de hijos. Paradójicamente, más mujeres sometidas tienen formación universitaria completa.

En cuanto a las características del negocio, hay más mujeres sometidas que tienen como co-propietario a sus parejas (4.5 veces más) y ninguna posibilidad de tener como socios/os a amistades o familiares. Tienen además menos posibilidades de asistir a capacitaciones y trabajan más de 12 horas en el negocio, a diferencia de las mujeres empoderadas.

En cuanto a la conducta crediticia, menos mujeres sometidas destinan los créditos que obtienen a capital de trabajo, y se retrasan más en el pago de sus créditos, principalmente porque les robaron (3.7 veces más). Además, solo en el grupo de las mujeres sometidas, la pareja les ha exigido obtener un crédito contra su voluntad. ■

4 DISCUSIÓN

4.1. Validez

¿Por qué se deben confiar en estos resultados? Por cinco razones: hay una teoría de respaldo, los instrumentos son confiables y válidos, se ha usado una muestra representativa a nivel nacional, se ha usado un enfoque multimétodo y, finalmente, se ha tenido un cuidado extremo en el trabajo de campo.

En efecto, se ha utilizado una muestra representativa a nivel nacional, usando como base la muestra elaborado por el INEI para la encuesta EMYPE 2013. Por otro lado, las escalas diseñadas son fiables y válidas en constructo. Además, se ha validado por dos vías paralelas la cantidad de días perdidos por incapacidad laboral. Se ha usado el método de costo-oportunidad por morbilidad y se ha usado el método de incapacidad por ausentismo y presentismo. Se ha obtenido resultados semejantes (entre 43 y 47 días). De igual forma, usando la metodología de días perdidos por costo día en función del costo diario de ventas del negocio, se ha encontrado un valor sin diferencias significativas del encontrado con el método de comparación de grupos (VcM y sin VcM). Esta coincidencia de valores, asegura la validez concurrente de las medidas.

4.2. Prevalencia

Se ha encontrado que el 71.2% de dueñas de microempresas formales han

Tabla 24**Comparación de resultados en la estimación de días perdidos y de costo de la VcM para cada microempresa liderada por mujeres**

Días perdidos anual por VcM		Costo mujer víctima de VcM	
Incapacidad por Ausentismo + Presentismo	Costo oportunidad por morbilidad (incapacidad)	Días perdidos x costo día en función de ventas / tiempo	Comparación de grupos VcM y sin VcM sobre el valor agregado directo
43 días	47 días	S/. 25 934.59	S/. 25 910.78

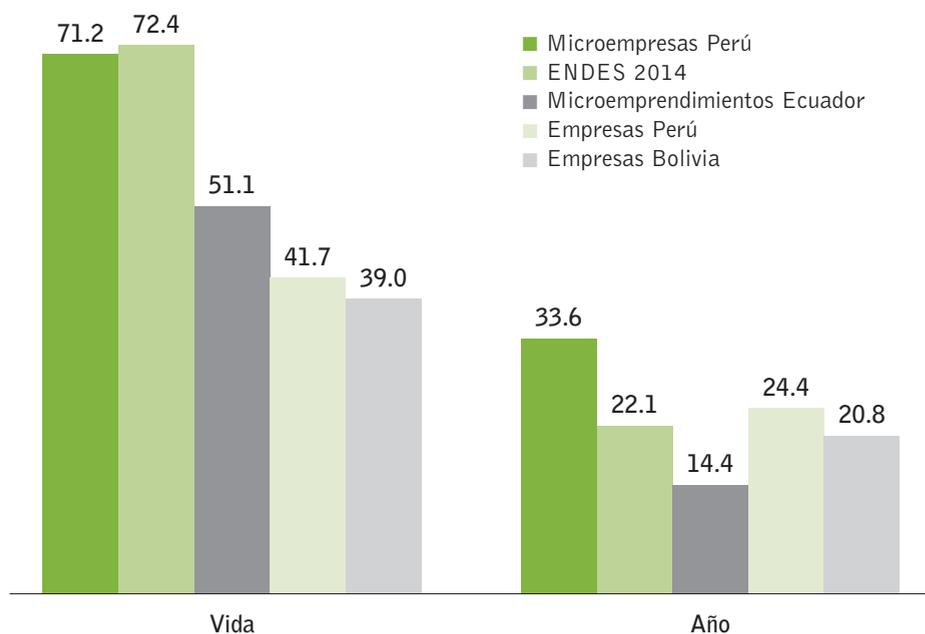
Fuente: Encuesta estructurada a 357 dueñas de microempresas formales.

sido agredidas por sus parejas. Estos resultados son semejantes a los obtenidos en la Encuesta ENDES 2013 y ENDES 2014 (INEI, 2014, 2015), donde el 71.5% y 72.4% de mujeres han sido atacadas alguna vez por su pareja. Sin embargo, si se compara con los datos de Ecuador, son valores 20% más altos, donde el 51% de dueñas de empresas y microemprendimientos han sido agredidas por sus parejas (Vara, 2012).

En la prevalencia año ya no es posible comparar con ENDES, pues esta reporta solo VcM física y sexual (la cual asciende a 12.8%). En prevalencia año, las encuestas ENDES no incluyen indicadores de violencia económica ni psicológica, ni tampoco hay forma de calcularlas porque solo registran si han ocurrido alguna vez. Si se incluyeran estos ítems, los porcentajes de violencia se duplicarían. Al respecto, Ponce (2012) incluyó tres ítems de violencia verbal, encontrando un porcentaje que duplica el de ENDES para prevalencia año (21.9%) para el caso de las mujeres emprendedoras. Haciendo estimaciones directas del ENDES 2010-2014, se encuentra que la prevalencia año de violencia (psicológica, física y sexual) es de 22.1%.

En el caso de las colaboradoras en empresas grandes y medianas en el Perú (Vara, 2013), la prevalencia vida de la VcM (comparando trabajo y hogar, para hacerlos equiparables) es de 41.7%, y la prevalencia año es de 24.4%. En Bolivia (Vara, 2015), los porcentajes de colaboradoras en el mismo rubro de empresas son semejantes al de Perú (39% prevalencia vida y 20.8% prevalencia año). Ambos, son porcentajes considerablemente menores a los reportados por las dueñas de microempresas formales (71.2% prevalencia vida y 33.6% prevalencia mes).

Las diferencias en prevalencia vida pueden deberse al tiempo de exposición a la violencia. Es decir, el promedio de edad de las mujeres encuestadas en las grandes y medianas empresas, tanto para Perú como para Bolivia, es de 31 años; mientras que la edad promedio de la mujer dueña de microempresa es de 44.4 años. Son 13 años de diferencia que aumentan significativamente la probabilidad de experimentar violencia por parte de la pareja. Este hecho se corrobora con datos provenientes de ENDES y estudios internacionales, donde las mujeres

Figura 18**Comparación de prevalencia vida y año de violencia contra las mujeres, en diferentes estudios**

Fuente: ENDES 2014 (INEI, 2015); Empresas Perú (Vara, 2013); Empresas Bolivia (Vara, 2015); Microemprendimientos Ecuador (Vara, 2012). Nota: ENDES 2014, a diferencia de los otros estudios, incluye en prevalencia vida a los mecanismos de control como violencia psicológica. Todos los demás estudios usan una definición semejante.

divorciadas, separadas y con más edad, tienen mayor prevalencia vida (correlación edad y porcentaje de VcM física y sexual en ENDES 2014 = 0.94). Sin embargo, esta diferencia porcentual también puede reflejar la mayor vulnerabilidad de las dueñas de microempresas, quienes no tienen la protección institucional que indirectamente proveen las empresas grandes y medianas.

4.3. Impacto de la VcM en la salud y la productividad

Es innegable el daño físico y emocional que produce la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja. Se ha encontrado que el 71.2% de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, ha sufrido algún tipo de daño físico que requerían atención médica o descanso para su recuperación. Son 7 de cada 10 dueñas de microempresas agredidas por su pareja, que sufren algún daño físico. Estos datos son coincidentes con otros estudios. En el caso de las mujeres emprendedoras del Perú, Ponce (2012) encontró que el 75.4% ha sufrido algún daño físico producto de la VcM. En el ENDES 2014, el 65.4% de mujeres agredidas por sus parejas, ha tenido como consecuencia dolores y moretones, el 13.7% heridas, lesiones, huesos o dientes rotos, quemaduras y el 14.2% tuvo que acudir al centro de salud (INEI, 2015). En Ecuador, el 54.1% de las dueñas de micro-

empresarios agredidos por sus parejas tuvo algún daño físico y el 84.5% algún daño emocional (Vara, 2012).

Estos daños cuestan entre 43 y 47.3 días productivos a las microempresas por año, para el caso de aquellas mujeres que son agredidas recientemente. En el caso de las mujeres agredidas en el pasado, las remanencias y secuelas de la violencia les cuesta 12.2 días de actividad. En términos de valor agregado, estos días perdidos equivalen a uss 9 130, o el 28.3% del valor agregado promedio de una microempresa peruana liderada por mujeres.

En las empresas grandes y medianas peruanas, los costos empresariales de la VcM equivalen al 3.7% del PBI (Vara, 2013). En el caso de Bolivia, equivalen al 6.5% del producto interno bruto. En el presente estudio se ha encontrado un costo equivalente al 1.2%, un valor aparentemente muy alto para un sector con poca participación en las ventas (menos del 6%). Sin embargo, no es así. Al comparar estos resultados se deben considerar los siguientes parámetros:

a) Enfoque. En las grandes empresas se ha medido la disminución de la productividad proveniente tanto desde las mujeres agredidas, como desde los agresores y del personal que atestigua, luego esta disminución ha sido convertida a valor agregado. En las microempresas se ha medido la disminución del valor agregado de forma directa proveniente solo de las consecuencias sufridas por la dueña. Considerando solo a las colaboradoras de grandes y medianas empresas, unas 450 mil mujeres han sido atacadas por su pareja en el último año, teniendo una pérdida de 10 millones 586 mil días laborales por ausentismo y presentismo. En el caso de las dueñas de microempresas formales, unas 186 mil han sido atacadas por su pareja recientemente, con una pérdida de 11 millones 325 mil días productivos. En términos absolutos, son menos mujeres pero con más días productivos perdidos. Las mujeres microempresarias han perdido más.

b) La cantidad de empresas involucradas y el volumen de ventas. Se comparan 555 mil microempresas cuyas dueñas son mujeres frente a menos de 7 mil empresas grandes y medianas. Sin embargo, las ventas de las microempresas representan el 5.6% frente al 82.3% de las grandes y medianas. En la muestra estudiada solo se ha incluido microempresas con ventas que oscilan entre 20 y 150 UIT, así que el impacto será mayor, al excluir a microempresas con menores ingresos. En cuanto a la distribución de los costos, considerando los días perdidos en función de la cantidad de empresas, las pérdidas se distribuyen a 20.4 días por cada microempresa y 1 512.3 días por cada grande y mediana empresa (considerando solo mujeres víctimas con presentismo y ausentismo). Esto equivale a una relación de 1.36%, mucho menor al de las ventas, así que la proporción pérdida-ventas se mantiene.

c) Antecedentes: En Ecuador, el costo de la violencia en las dueñas de microempresarios asciende a 50 días perdidos por año, un valor aproximado al encontrado en Perú (47.3), pero al incluir a todas las actividades independientes, principalmente microempresarios, el costo oportuni-

dad no está calculado en valor agregado, sino en ingresos, por eso el costo asciende a us\$ 32 905 000. En efecto, en el estudio de Ecuador se incluyen microemprendimientos informales y también formales con niveles de ingresos entre us\$ 100 y 25 000, a diferencia del presente estudio donde participan microempresas con ingresos entre 20 a 150 UIT (entre us\$ 26 760 y us\$ 20 0704). La diferencia en el nivel de ingresos y el valor agregado generado puede explicar la discrepancia de costos entre los dos países. Sin embargo, en cuanto a días perdidos, los valores son coincidentes (50 y 47.3).

De lo dicho, la pérdida de 1.2% del PBI no es tan grande como parece, al contrario, es una pérdida pequeña comparada con la gravedad de la violencia que sufren las dueñas de micropresas. En efecto, en el caso de las empresas grandes y medianas de Perú y Bolivia, cada mujer agredida por su pareja pierde en promedio 24 días al año en productividad laboral. Es prácticamente la mitad de días perdidos en comparación con las dueñas de microempresas formales (47.3). Otro indicador de la mayor gravedad de la violencia e impacto económico que sufren las dueñas de microempresa, es la relación ausentismo-presentismo. Si se comparan los días perdidos por ausentismo y presentismo, se observa que las principales pérdidas de las grandes y medianas empresas provienen del presentismo (entre 67 y 73%), mientras que para las microempresas, las pérdidas provienen más del ausentismo (68.6%). Debido a que el presentismo y el ausentismo son la misma variable solo que diferenciada por el nivel de incapacidad laboral que produce (absoluta o relativa), se confirma el nivel de vulnerabilidad de las dueñas de microempresas, quienes pierden más días laborales al sufrir daños físicos más graves producto de ataques más intensos.

4.4. Normas inequitativas, subordinación y violencia

Se ha encontrado que el 59.2% de las dueñas de microempresas formales están sometidas a alguna norma inequitativa de género que limita su autonomía. En la Encuesta ENDES 2014, el 65.5% alguna vez unidas manifestaron que su pareja ejerció alguna forma de control sobre ellas (INEI, 2015). Para el caso específico de las mujeres emprendedoras, Ponce (2012), encontró que el 69.8% tiene alguna situación de control por parte de su pareja.

Se ha encontrado que las normas inequitativas de género y la violencia están muy relacionadas entre sí. Mientras que 6 de cada 10 mujeres que no sufren violencia por parte de sus parejas pueden decidir libremente sobre diversas actividades; en el caso de las mujeres que sufren violencia en el último mes, solo 1 de cada 10 lo pueden hacer. La relación entre estas dos variables es una constante en cientos de estudios, aunque con variaciones dependiendo del contexto (Jewkes, 2002; Roberts, 2011).

No se puede hacer negocios productivos sin libertad y sin confianza. Las normas inequitativas de género vulneran la autonomía de las mujeres y las someten a condiciones injustas frente a sus parejas. Por eso, utilizando la ecuación de

la inequidad (Vara et al, 2015), se ha demostrado que tan pernicioso como la violencia es la subordinación. Cuando las mujeres pierden su autonomía, sufren mayor empobrecimiento en su salud y bienestar. En efecto, se ha encontrado que las mujeres subordinadas a su pareja –así no sufran violencia– tienen 318% más gastos de bolsillo para atender su salud, 204% más incidentes de morbilidad (enfermedad y accidentes) y entre 62 y 71 días de productividad perdidas al año. Por eso, la violencia y la subordinación son dos elementos de la misma variable y la prevención debería reenfocarse a eliminar esa díada perversa.

En la presente investigación se ha encontrado que de las mujeres que no son agredidas por sus parejas, el 36.8% están subordinadas y el 63.2% empoderadas. Según la teoría de dominación patriarcal (Vara, 2014), deberían existir más mujeres dominadas que empoderadas, pues las normas patriarcales aún mantienen su vigencia. Aunque a primera vista, parece que la teoría está equivocada, hay que considerar tres situaciones:

1) La muestra es un grupo de mujeres con cierto nivel de empoderamiento, es decir, tienen un negocio con 11 años de antigüedad promedio y con ventas entre 20 y 150 UIT. Si se incluyesen a mujeres con negocios más recientes o con mayores situaciones de vulnerabilidad, el porcentaje de mujeres sometidas a las normas de género sería significativamente mayor.

2) Si se considera a todo el grupo de mujeres que está sometida a las normas inequitativas de género, independiente de si sufren violencia o no, el 58.2% estaría aún bajo los preceptos de dominación patriarcal.

3) Cuando se realizó el trabajo de campo, de las 1 283 microempresas visitadas, el 35% estaba dominado por hombres, donde la mujer no tenía ninguna participación (a pesar de ser dueña nominal) y otro 37% estaba fuera de funcionamiento, es decir, había quebrado o estaba no habida, recientemente. Estos dos indicadores demuestran más vulnerabilidad del reportado en este estudio y que pueden estar ocultando una realidad mucho más deplorable del efecto pernicioso de la violencia contra las mujeres en la sostenibilidad y autonomía de las microempresas.

4.5. Escenarios de violencia: necesidades especiales de atención

Los escenarios de la violencia, previamente identificados mediante entrevistas a profundidad (Vara, 2012), son ahora verificados con data cuantitativa. En esta muestra se ha encontrado que el 42.9% de las mujeres tienen un escenario de movilidad, mientras que el 34.2% es separatista y el 23% contingente. En efecto, existen menos contingentes que separatista o de movilidad, sin embargo, ello puede ser indicador de una situación de mayor vulnerabilidad que no ha sido captado por el estudio. Cuando se visitó cada empresa para el trabajo de campo, se encontró que el 35% de empresas tenía como “único dueño” al esposo/pareja, a pesar que en los registros de SUNAT y EMYPE figuraba la mujer también como dueña. En este contexto, hay dos posibilidades: la mujer solo tiene

una participación nominal en la empresa sin ningún tipo de intervención o autoridad (subordinada a la autoridad del esposo) o la mujer ya no participa del negocio porque el hombre se quedó con la empresa (escenario separatista). Es un tercio de toda la muestra de microempresas lideradas por mujeres que tienen esta situación y se desconoce la situación real de este grupo.

El modelo de los tres escenarios evidencia que las dueñas de microempresas tienen diversas necesidades de apoyo (Vara, 2012). En el escenario separatista, las mujeres están más empoderadas, sin embargo tienen una larga historia de violencia y, el 10.2%, aún vive situaciones de violencia a manos de su expareja, incluso una violencia mucho más frecuente, intensa y grave (14 ataques promedio mes). Este dato es semejante al encontrado en Ecuador, donde el 7% de dueñas de microemprendimientos separadas o divorciadas afirman que su expareja, a pesar de la separación, las ha atacado en el último año (Vara, 2012). Las mujeres en el escenario separatista necesitan capital de trabajo, sin embargo, muchas de ellas aún siguen unidas legalmente a sus parejas, teniendo muchas dificultades para obtener créditos pues no cuentan con la firma de sus exparejas.

Cuando la mujer aún vive con su pareja, pueden emerger dos escenarios. Si trabaja con su pareja en el negocio, emerge el escenario contingente. En este escenario se ha encontrado que abundan las normas inequitativas de género, limitando la autonomía de las mujeres y sus decisiones en el negocio. Sin embargo, se sabe que el ejercicio de liderar un negocio empodera en el tiempo, por eso es inevitable que tarde o temprano colisionen el empoderamiento de la mujer y la opresión patriarcal de la pareja (Vara, 2014). En este escenario las mujeres sufren altos niveles de violencia y subordinación, e incluso las mujeres no agredidas pero subordinadas, padecen el empobrecimiento de ser “dueña” de una empresa que no controlan ni gobiernan, más allá del cargo nominal, y con muchas consecuencias en su salud e integridad personal.

En el escenario de movilidad, la mujer dirige su propio negocio, sin embargo lo hace limitadamente. A pesar que tiene menos normas inequitativas que limitan su autonomía, debe enfrentar continuamente a su pareja por el dominio del espacio de gestión del negocio, que casi siempre suele ser el mismo hogar, y hacer frente a la presión para cumplir con las obligaciones de cuidado hacia la familia. En este escenario, tener negocio es una afrenta directa al poder de la pareja. Incluso el 13.1% de dueñas de micronegocios tiene prohibido trabajar por parte de su pareja.

Otra ventaja de los escenarios es que mediante su uso conceptual se visibiliza la relación curvilínea entre la violencia y el empoderamiento. Al tener un comportamiento diametralmente opuesto en función del tiempo y de la forma de medición de la violencia, la relación entre violencia y empoderamiento parece lineal. El descubrimiento de los escenarios aclara la relación que tiende a cambiar de dirección en función del tiempo y que vuelve más compleja la prevención. Así, ya no se tendría un solo grupo homogéneo de mujeres emprendedoras, sino que este cambia en función del tiempo y de las condiciones en las

que vive. Ello es así porque los escenarios también reflejan la lucha por la que atraviesan las mujeres para empoderarse y librarse de la violencia y la opresión de género. No necesariamente serían distintas mujeres en escenarios distintos, podrían ser las mismas mujeres que han migrado de escenarios como parte del proceso de empoderamiento. Y ello sigue siendo solo una hipótesis hasta que se realicen estudios longitudinales que describan ese proceso.

Yllo (1983) fue uno de los primeros en encontrar indicios de la relación curvilínea entre la violencia y el empoderamiento, posteriormente Jewkes (2002), identificó las bases de la relación entre las dos variables, fundamentando la relación teórica entre ambas. Recientemente, Roberts (2011) ha realizado una revisión sistemática de los estudios que analizan la relación entre la violencia y el empoderamiento, dando evidencia de apoyo. De un total de 102 estudios empíricos, ha encontrado que solo el 24.5% ha encontrado una mejora, es decir que a medida que aumenta el empoderamiento, disminuye la violencia. Otro 22.6% ha encontrado el efecto inverso, es decir que a medida que aumenta el empoderamiento, aumenta también la violencia. El 52.9% de estudios, ha encontrado un efecto curvilíneo, es decir que la violencia tiende a aumentar en niveles iniciales de empoderamiento, y luego decrece pasando un umbral. ■

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Prevalencia: El 71.2% de dueñas de microempresas formales han sido agredidas por sus parejas al menos una vez en su vida de relación. Considerando solo el último mes, el 33.6% de mujeres han sido atacadas por su pareja, con un promedio de 9 ataques mes. Traducido en número de caso, de una población de 505 (+50) mil dueñas de microempresas formales, 360 (+35) mil habrían sido agredidas por sus parejas. Considerando solo el último mes, 170 (+17) mil dueñas de microempresas formales habrían sido atacadas por sus parejas.

2. Reacciones: Como acción tomada después de ser agredida por su pareja, en el último mes, el 91.5% ha solicitado apoyo o atención, principalmente a familiares y amistades (83.9%), asistencia médica y de salud (57.6%), denunciar en la comisaría (18.6%) y buscar ayuda en organizaciones especializadas en VcM (7.6%).

3. Perfil: Las dueñas agredidas tienen como socio 1.5 veces más a la pareja y 2.3 veces menos a colegas y amistades. Tienen 2.2 veces menos local propio y generan 17.3% menos ingresos por ventas. Tienen 5.6 veces más rechazos de créditos por no contar con la firma de la pareja o por tener desacuerdos con ella; y si consiguen el crédito lo destinan en menor proporción como capital de inversión. Por el contrario, tienen 2.1 veces más retrasos en el pago de cuotas,

cuya razón principal obedece a enfermedades o emergencia (2.9 veces más). Además, han sido obligadas por sus parejas 5.1 veces más a obtener créditos contra su voluntad.

4. Normas inequitativas de género: 6 de cada 10 dueñas de microempresas formales están sometidas a alguna norma inequitativa de género que limita su autonomía, necesitando el permiso de la pareja o estando prohibidas de realizar actividades productivas, de salud o sociales. Estas normas inequitativas de género están fuertemente relacionadas a la violencia contra las mujeres.

5. Impacto en la salud física y emocional: El 71.2% de mujeres agredidas por sus parejas en el último mes, ha sufrido algún tipo de daño físico que requerían atención médica o descanso para su recuperación. Por ello el 57.6%, del mismo grupo de mujeres agredidas, ha recurrido a algún centro médico, público o privado, para atender sus daños.

6. Días perdidos: Las mujeres que son atacadas por sus parejas pierden entre 42.9 y 47.3 días de productividad al año. Usando el método de días de incapacidad laboral por daño, las mujeres que son atacadas por sus parejas pierden 47.3 días de productividad al año (para el caso de aquellas mujeres que son agredidas recientemente). En el caso de las mujeres agredidas en el pasado, las remanencias y secuelas de la violencia les cuesta 12.2 días de actividad. En términos de valor agregado, estos días perdidos equivalen a uss 9 130, o el 28.3% del valor agregado promedio de una microempresa peruana liderada por mujeres.

7. Costos empresariales: Los costos empresariales de la VcM para el sector de microempresas formales lideradas por mujeres, oscilarían entre uss 1 982 y 2 417 millones de dólares anuales, donde el 90% corresponden a costo-oportunidad y 10% a gastos de bolsillo. De los gastos de bolsillo, el 17.6% son asumidos por las mujeres y el 82.4% por las empresas proveedoras de salud y por el Estado, directamente. Con relación al Producto Bruto Interno (PBI), estos costos representan entre el 1 y 1.2%.

8. Escenarios de VcM: Se ha verificado las características de los 3 escenarios de la violencia en las mujeres emprendedoras. Cada escenario tiene necesidades específicas de intervención y soporte. En el escenario separatista las mujeres son más empoderadas, pero aún el 10% sufre los ataques de sus exparejas, con una intensidad mucho mayor a los de los otros grupos (14 veces al mes). En el escenario contingente, solo 1 de cada 10 mujeres tiene autonomía para decidir libremente, las otra nueve deben pedir permiso o tienen prohibiciones por la pareja. En el escenario de movilidad, las mujeres solicitan créditos a escondidas de sus parejas, ocultando su capital y lidian con las fuerte normas de género que la obligan a asumir el cuidado del hogar, aparte de la dedicación propia a su microempresa, constantemente cuestionada por la pareja.

9. Inequidad tan dañina como la VcM: La subordinación a las normas inequitativas de género es tan dañina como la violencia misma, pues del grupo de mujeres que no sufren VcM, las que están subordinadas están más empobre-

cidas en su salud y bienestar, teniendo 3.1 veces más gastos de bolsillo para atender su salud, 2 veces más incidentes de morbilidad (enfermedad y accidentes) y entre 62 y 71 días de productividad perdidas al año.

10. Relación curvilínea: Existe una relación curvilínea entre la violencia y el empoderamiento, mediada por tres escenarios: separatista, contingente y movilidad. La relación curvilínea se invisibiliza porque el comportamiento entre prevalencia vida y año de la violencia es inverso en el tiempo, además que cada escenario es diferente en tiempo y espacio. Muchas mujeres del escenario separatista probablemente han provenido de anteriores escenarios de movilidad y contingencia.

Recomendaciones

1. Estado:

a. Fortalecer las políticas contra la violencia hacia las mujeres, incluyendo el componente de inequidad de género. Es insuficiente que las políticas de prevención se orienten a erradicar la violencia. Para ser efectivas deben erradicar su causa: la inequidad.

b. Se recomienda a la reciente Dirección de Emprendimiento y Autonomía Económica del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables (MIMP) considerar el concepto de microcrédito agiogénico y las estadísticas de este estudio como línea base sobre el cual elaborar su plan de acción.

c. Modificar la encuesta ENDES de acuerdo a las necesidades de las políticas públicas. Todos los años se recoge la misma información, sin una teoría detrás y siguiendo los parámetros usados en muchos países, pero sin garantía de que se está haciendo lo correcto. Una definición completa de violencia contra las mujeres que incluya la dimensión económica, psicológica, física y sexual, así como la magnitud del daño ocasionado; la inclusión de una escala de inequidad de género y empobrecimiento en términos de salud y bienestar general, así como algunas preguntas que permitan diferenciar la actividad económica principal y niveles de ingreso y gasto, sería de gran utilidad político-académica, por la cantidad de información que aportaría y su potencial uso como tecnología social.

2. Microfinancieras:

a. Proveer servicios de créditos acompañados de un enfoque de género. El personal necesita entrenamiento en género y violencia contra las mujeres, para asegurarse que el crédito cumpla su función y no sea contrario al bienestar de las mujeres.

b. Diseñar nuevas formas de crédito y seguros que estén libre de inequidad de género y que disminuyan la vulnerabilidad de las mujeres en la gestión de los créditos y el ataque de las parejas a los negocios.

c. Enseñar a las dueñas de microempresas a elegir microcréditos que le provean garantías y soporte para el control efectivo del crédito y evitar, a toda costa, los créditos agiogénicos.

3. Academia:

a. Este estudio solo se aplica para las dueñas de microempresas formales. Se desconoce la prevalencia y magnitud de la VcM en las dueñas de microemprendimientos. Por eso, es necesario determinar la prevalencia y el impacto de la VcM en las microempresas informales lideradas por mujeres.

b. Es necesario replicar el estudio en otros países de la región. En futuros estudios se recomienda incluir una escala de “contexto de justificación”, obteniendo más información para probar la teoría de la inequidad como causa de la violencia.

c. Aún se requiere mayor investigación cualitativa y longitudinal de los escenarios de la violencia en las microempresas. La mayoría de estudios han sido transversales, aportando fotografías de la realidad muchas veces contradictorias. Se requiere investigación longitudinal para entender cómo se relaciona el empoderamiento y la violencia a lo largo del tiempo, y cómo las mujeres atraviesan los diversos escenarios de violencia en su proceso emancipatorio. ■

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS

Microempresas

Negocios formales (legalmente constituidos, de personas naturales o jurídicas) que alcanzan ventas anuales de hasta 150 unidades impositivas tributarias (150 UIT).

Microemprendimientos

Negocios informales (no están legalmente constituidos), principalmente unipersonales y generadores de ingresos destinados a la subsistencia más que a la inversión, por eso tienden a crear poco o ningún valor agregado.

Microcrédito agiogénico

Los microcréditos agiogénicos (del latín *aggio* que significa prestamista; y del griego *ikos-gen* que significa daño originado) son créditos destinados a mejorar la capacidad de inversión de las mujeres, pero debido a que las financieras desconocen las normas inequitativas de género en las que están inmersas sus clientas, pueden aumentar el riesgo de la violencia, la pérdida del capital y el endeudamiento sin capacidad de pago. En sentido contrario, los microcréditos de empoderamiento están orientados a aumentar el poder de las mujeres mediante el capital de trabajo y, al ser conscientes de las normas inequitativas de género, las financieras acompañan sus créditos con mecanismos de capacitación, educación y soporte para evitar la aparición de la violencia, involucrando a la pareja o a la comunidad.

Normas inequitativas de género

Conjunto de patrones sociales y culturales basadas en el género que limitan la autonomía de las mujeres para tomar decisiones laborales, personales, de salud o sociales. La restricción de la autonomía se manifiesta en la necesidad de pedir permiso a la pareja o si le está prohibido hacer alguna de estas actividades.

Presentismo

Consiste en asistir al trabajo a pesar que se tiene incapacidad laboral relativa para ejercer adecuadamente las funciones laborales. El presentismo disminu-

ye el rendimiento y la productividad laboral porque el personal no está en condiciones óptimas de salud ni bienestar. Se traduce en distractibilidad, agotamiento, cero productividad y puede impactar en el aumento de incidencias laborales, siniestros y accidentes (Vara et al, 2015).

Prevalencia

Es un concepto epidemiológico que se refiere a la proporción de personas de una población que presentan una característica o evento determinado en un momento o en un período determinado. En el caso de la VcM, se define como el porcentaje de mujeres que han sido atacadas por sus parejas. Si los ataques han ocurrido alguna vez en toda la historia de vida de la mujer, se define como Prevalencia Vida (PV). Si los ataques contemplan solamente el último año de vida de la mujer, se define como Prevalencia Año (PA) o durante el último mes (Prevalencia mes).

Violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM)

Es toda acción u omisión que debido a las desiguales relaciones de poder que ejercen los hombres hacia las mujeres, dentro de un contexto de relación íntima presente o pasada, con la intención de dañarlas y para que actúen contrariamente a su voluntad (Vara et al, 2015).

Ya sea por acción u omisión, existen diversas formas posibles de ejercer la violencia para intentar dañar a otra persona. Estas pueden ser:

- **Psicológica.** Cuando se usan mecanismos de persuasión coercitiva, culpabilización e intimidación personal para controlar la conducta y restringir la autonomía y la libertad; mediante insultos despectivos, palabras degradantes e improperios, o mediante amenazas de abandono, daño o asesinato
- **Física.** Mediante golpes, sujeciones, empujones, cachetadas, etc.; o mediante el uso de objetos contundentes o punzo cortantes, incluso armas de fuego.
- **Sexual.** Mediante cualquier acto contrario a la libertad sexual, como violación, tocamientos indebidos, restricción para el uso de anticonceptivos, entre otros, etc.
- **Económica.** Cuando se controla, destruye o se apropia de los recursos y bienes de la mujer, de tal forma que se lastima a la mujer indirectamente o se le coacciona su para acceder a esos recursos.

Todas estas acciones producen algún daño en las mujeres. En general, cualquier acto de violencia puede restringir los recursos y limitar las capacidades. Se restringen los recursos cuando se sufre violencia económica, por el empobrecimiento causado por los días que dejan de trabajar, por el dinero que tienen que destinar para atender los daños sufridos o para reponer los bienes destruidos. Estos daños se pueden extender hacia las hijas e hijos, familiares cercanos y lugares de trabajo. Se limitan también las capacidades de las mujeres, pues pueden sufrir daños emocionales como la depresión, ansiedad, estrés postraumático.

mático, pérdida de la confianza personal y autoestima, desordenes de sueño, entre otros. También pueden sufrir daños físicos, que pueden ir desde una lesión leve, luxaciones, fracturas, abortos y hemorragias, hasta la muerte, conocida como feminicidio. Además, hay que advertir que las secuelas emocionales pueden perdurar muchos años, incluso tiempo después de que la violencia ha cesado.

La violencia contra las mujeres en relaciones de pareja contempla las relaciones entre cónyuges, convivientes, amantes, novios, enamorados, incluso pretendientes rechazados y cualquier otro tipo de relación similar. Ya sea que se trate de vínculos actuales o de exparejas. En general, las relaciones (íntimas) pueden perdurar hasta mucho tiempo después de su culminación formal, es por eso que diversas investigaciones encuentran que las exparejas siguen ejerciendo violencia, incluso con mucha mayor intensidad y frecuencia. No considerar a las exparejas puede ser un grave error que invisibiliza gran parte de la violencia que sufren las mujeres.

La violencia es un instrumento de cambio de conducta, por tanto se usa para que las mujeres actúen en contra de su voluntad o para “disciplinarlas” por no cumplir con sus roles tradicionales. La VcM en relaciones de pareja no es producto del descontrol arbitrario del agresor; en realidad es un medio irracional para modificar la conducta de la pareja o expareja. Esta restricción a la libertad de decisión y libre albedrío de las mujeres suele sustentarse en las normas de género que asumen que los hombres tienen el poder y la autoridad de usar la fuerza para disciplinar o castigar a sus parejas, si es que estas no cumplen con sus roles tradicionales de género.

Finalmente, se debe advertir que la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja (VcM, tal como ha sido usado en este estudio) es uno de los tipos de violencia que ellas sufren por razón de su género. Existen muchas otras formas de violencia contra las mujeres (p.e., acoso político, acoso callejero, violaciones de guerra, mutilación genital femenina, matrimonios forzados, esclavitud sexual mediante trata, entre muchas otras), pero la VcM es la más frecuente. ■

REFERENCIAS

- Ackerly, B.A. (1995). *Testing the tools of development: Credit programmes, loan involvement and women's empowerment*. *IDS Bulletin*, 26(3), 56–58.
- Aktaruzzaman, K., & Guha-Khasnobis, B. (2009). *Does Micro-Credit Increase Domestic Violence? Evidence from Rural Bangladesh*. Helsinki. Manuscrito no publicado: University of Helsinki & UNU-WIDER.
- Aktaruzzaman, K., & Guha-Khasnobis, B. (2012). *Microfinance and Domestic Violence: A Regression Discontinuity Approach*. Available at SSRN 2156086.
- Ali, Abdel & Ali, Yassin. (2013). *Challenges and constraints faced by Somali women entrepreneurs in Benadir Region*. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(2), 446–431.
- Balasubramanian, S. (2013). *Why Micro-Credit May Leave Women Worse Off: Non-Cooperative Bargaining and the Marriage Game in South Asia*, *The Journal of Development Studies*, 49 (5), 609–623.
- Banco Mundial. (2014). *Voice and Agency. Empowering women and girls for shared prosperity*. World Bank Group, Washington DC.
- Banthia, A. with C. Tyroler, P. Schoeffel and R. Saho. (2013). *Deepening Financial Inclusion for Women in the Pacific Islands: An Assessment of the Gender Issues Surrounding Women's Ability to Access and Control Financial Resources in Papua New Guinea and Samoa*. New York: Women's World Banking.
- Bardasi, E., Sabarwal, S., & Terrell, K. (2011). *How do Female Entrepreneurs Perform? Evidence from Three Developing Regions*. *Small Business Economics*, 37(4), 417–441.
- Beydoun, H., Beydoun, M., Kaufman, J., Lo, B., & Zonderman, A. (2012). *Intimate partner violence against adult women and its association with major depressive disorder, depressive symptoms and postpartum depression: systematic review and meta-analysis*. *Social Science & Medicine* (1982), 75(6), 959–975.
- Brownridge, D., Ling, K., Hierbert, D., Tiwari, A. Leung, W., Santos, S. (2008). *The Elevated Risk for Non-Lethal Post-Separation Violence in Canada. A Comparison of Separated, Divorced, and Married Women*. *Journal of Interpersonal Violence*, 23(1), 117–135.

- Campbell, D.T., & Fiske, D.W. (1959). *Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix*. *Psychological Bulletin*, 56, 81–105.
- CARE (2014). *The girls has no rights. Gender Based Violence in South Sudan*. Care International.
- Carnegie, M., C. Rowland J. & Crawford. (2013). *Rivers and Coconuts: Conceptualizing and Measuring Gender Equality in Semi-Subsistence Communities in Melanesia*. *Gender Matters*, Issue 2.
- Center for Women's Business Research. (2010). *Key Facts about Women Owned Businesses*. Maryland: Center for Women's Business Research.
- Cerulli, C., Edwardson, E., Duda, J., Conner, K., & Caine, E. (2010). *Protection order petitioner's health care utilization*. *Violence against Women Journal*, 16(6), 679–690.
- Cerulli, C., Poleshuck, E., Raimondi, C., Veale, S. & Chin, N. (2012). "What Fresh Hell Is This?" *Victims of Intimate Partner Violence Describe Their Experiences of Abuse, Pain, and Depression*. *Journal of Family Violence*, 27, 773–781.
- Devries, K., Watts, C., Yoshihama, M., Kiss, L., Schraiber, L., Deyessa, N., et al. (2011). *Violence against women is strongly associated with suicide attempts: Evidence from the WHO multicounty study on women's health and domestic violence against women*. *Social Science & Medicine*, 73(1), 79–86.
- Dhanonjoy, K.; Afjal, H., & Monto Chandra, G. (2013). *Role of Micro Credit Program in Empowering Rural Women in Bangladesh: A Study on Grameen Bank Bangladesh Limited*. *Asian Business Review*, 3 (4), 2304–2613.
- Dichter, M., Cerulli, C., & Bossarte, R. (2011). *Intimate partner violence victimization among women veterans and associated heart health risks*. *Women's Health Issues*, 21(4), 190–194
- Duvvury, N. (2015). *Review of literature and evidence for estimating the social and economic costs of vawg*. *Synthesis Report*. Informe para WhatWorks to prevent violence. Irlanda.
- Duvvury, N., Huu Minh, N., Carney, P. (2012). *Estimating the costs of Domestic against Women in Vietnam*. UN Women.
- Dzisi, S., Buckley, P., Selvarajah, C., & Meyer, D. (2008). *Women Entrepreneurial Activities in Developing Economies: Ghana as a Case Study*. AGSE International Entrepreneurship Research Exchange 2008 (págs. 383–399). Melbourne: University of Technology.
- Fisher, B. S., Zink, T., & Regan, S. L. (2011). *Abuses against older women: Prevalence and health effects*. *Journal of Interpersonal Violence*, 26(2), 254–268.
- Fishman, P.; Bonomi, A.; Anderson, M.; Reid, R. & Rivara, F. (2010). *Changes in health care costs over time following the cessation of intimate partner violence*. *Journal of General Internal Medicine*, 25(9), 920–925.
- Garikipati, S. (2008). *The Impact of Lending to Women on Household Vulnerability and Women's Empowerment: Evidence from India*. *World Development*, 36(12), 2620–2642.

- Garikipati, S. (2010). *Microcredit and women's empowerment: understanding the 'impact paradox' with particular reference to South India*. In: S. Chant (Ed.), *The International Handbook of Gender and Poverty: Concepts, Research, Policy* (Cheltenham, Northampton: Edward Elgar): 599–605.
- Goetz, Anne Marie & Gupta, Rina Sen. (1996). *Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh*. *World Development*, 24(1), 45–63.
- Haile, H.B., B. Bock and H. Folmer. (2012). *Microfinance and Female Empowerment: Do Institutions Matter? Women's Studies International Forum* 35:256–65.
- Helweg-Larsen, K., Kruse, M., Sorensen, J. y Bronnum-Hansen, H. (2010). *The cost of violence Economic and personal dimensions of violence against women in Denmark*. Kobenhavn: National Institute of Public Health, University of Southern Denmark and Rockwool Fund Research Unit. pp 9–15.
- Hoeffler, A. & Fearon, J. (2014). *Conflict and Violence Assessment Paper. Benefits and Costs of the Conflict and Violence Targets for the Post-2015 Development Agenda*. Copenhagen Consensus.
- Hotton, T. (2001). *Spousal violence after marital separation*. Juristat, Canadian Centre for Justice Statistics 85-002-XIE, 21(7), 1–19.
- Humphreys, J. (2011). *Sexually transmitted infections, pregnancy, and intimate partner violence*. *Health Care for Women International*, 32(1), 23–38
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. (2014). *Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013*. INEI, Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. (2014b). *Perú: Estructura empresarial 2013*. INEI, Lima.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. (2015). *Perú: Encuesta ENDES 2014*. INEI, Lima.
- Isangula, Kahabi Ganka. (2012). *Improving Women and Family's Health through Integrated Microfinance, Health Education and Promotion in Rural Areas*. *Journal of Sustainable Development*, 5(5), 76–89.
- Jewkes, R. (2002). *Intimate partner violence: causes and prevention*. *The Lancet*, 359 (April 20), 14231–14429.
- Kabeer N. (2001). *Safety nets and opportunity ladders: addressing vulnerability and enhancing productivity in South Asia*. Brighton, United Kingdom: Institute of Development Studies.
- Kato, Mushumbusi Paul & Kratzer, Jan. (2013). *Empowering Women through Microfinance: Evidence from Tanzania*. *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 2(1), 31–59.
- Kim, J. C., Watts, C. H., Hargreaves, J. R., Ndhlovu, L. X., Phetla, G., Morison, L. A., Pronyk, P. (2008). *Understanding the impact of a microfinance based intervention on women's empowerment and the reduction of intimate partner violence in South Africa*. *American Journal of Public Health*, 97, 1794–1802.

- Koenig, Michael A., Saifuddin Ahmed, Mian Bazle. Hossain, and A.B.M. Khorshed Alam Mozumder. (2003). "Women's status and Domestic Violence in Rural Bangladesh: Individual- and Community-level Effects." *Demography* 40(2): 269–288.
- Lerner, D., Amick III, B., Rogers, W. Malspers, S., Bungay, K. & Cynn, D. (2001). *The work limitations questionnaire. Medical care*, 39(1), 72–85.
- Muhammad, Sulaiman D.; Shaheen, Ghazala; Naqvi, Syed Iqbal Hussain & Zehra, Saba. (2012). *Women Empowerment and Microfinance: A Case Study of Pakistan. African Journal of Business Management*, 6(22), 6497–6503.
- Mukherjee, Arghya Kusum & Kundu Amit. (2012). *Microcredit and Women's Agency: A Comparative Perspective across Socioreligious Communities in West Bengal, India. Gender, Technology and Development*, 16(1), 71–94.
- Organización Mundial de la Salud – oms. (2013). *Global and regional estimates of violence against women: prevalence and health effects of intimate partner violence and nonpartner sexual violence*. Geneva: World Health Organization.
- Pait, S. (2009). *The microfinance sector in Peru: Opportunities, Challenges and empowerment with gender mainstreaming*. Women's Empowerment Mainstreaming and Networking for Gender Justice in Economic Programme, 1–27.
- Patel D. & Taylor, R. (2011). *Social and Economic Costs of Violence: The value of prevention*. Washington: The National Academies Press.
- Pitt, M. M. & Khandker, S. R. & Cartwright, J. (2006). *Empowering women with micro finance: Evidence from Bangladesh. Economic Development and Cultural Change*, Vol 54 No 4, pp 791–831.
- Ponce, J. (2012). *Niveles de violencia contra la mujer emprendedora en el Perú: Un análisis basado en la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar ENDES 2011. San Martín Emprendedor*, 3(2), 7–56.
- Pronyk, P. M., Kim, J. C., Abramsky, T., Phetla, G., Hargreaves, J. R., Morison, L. A., Porter, J. D. (2008). *A combined microfinance and training intervention can reduce HIV risk behaviour in young female participants. AIDS*, 22(13), 1659–1665.
- Puente-Custodio, E. (2014). "Impacto de la violencia contra las mujeres en la morosidad financiera de dueñas de microemprendimientos, según atestiguan las/os asesoras/es de finanzas empresariales de una caja municipal en Lima-Perú: 2014". *San Martín Emprendedor*, 5(4), 40–52. Lima: USMP.
- Rahman, A. (1999). *Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? World development*, 27(1), 67–82.
- Rai, A., & Ravi, S. (2011). *Do Spouses make claims? Female empowerment and microfinance. World Development*, 39(6), 913–921.
- Reeves, C. & O'Learly-Kelly, A. (2007). *The Effects and Costs of Intimate Partner Violence for Work Organizations. Journal of Interpersonal Violence*, 22(3): 327–344.

- Reeves, C. & O'Leary-Kelly, A. (2009). *Study of the Effects of Intimate Partner Violence on the Workplace*. Fayetteville: Department of Management University of Arkansas. pp 1-57.
- Roberts, S. C. M. (2011). *What Can Alcohol Researchers Learn from Research about the Relationship Between Macro-Level Gender Equality and Violence against Women? Alcohol and Alcoholism* (Oxford, Oxfordshire), 46(2), 95-104. doi:10.1093/alcalc/agq093
- Schuler, S.R., S.M. Hashemi & S. Badal. (1998). *Men's violence against women in rural Bangladesh: undermined or exacerbated by microcredit programmes? Development in Practice*, 8(2), 148-157.
- Slegel, H.; Barker, G., Kimonyo, A.; Ndolimana, P. & Bannerman, M. (2013). 'I can do women's work': reflections on engaging men as allies in women's economic empowerment in Rwanda- *Gender & Development*, 21(1), 15-30.
- Stewart, W.; Ricci, J., Chee, E., Hahn, S. & Morganstein, D. (2003). *Cost of lost productive work time among us workers with depression. JAMA: Journal of the American Medical Association*, 289, 3135-3144.
- Terjesen, S. & Amoro, J. (2010). *Female Entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, Drivers and Relationship to Economic Development. European Journal of Development Research*, 22, 313-330.
- Thiara, R. & Gill, A. (2012). *Domestic violence, child contact, post-separation violence. Experiences of South Asian and African-Caribbean Women and Children*. The University of Warwick, NSPCC & University of Roehampton.
- Thiara, R.; Hague, G., Bashall, R., Ellis, B. & Mullender, A. (2012). *Disabled women and domestic violence: responding to the experiences of survivors*. London: Jessica Kingsley Pub.
- Vara, A. (2012). *Impacto de la violencia de pareja en el costo-oportunidad y descapitalización de las dueñas de microempresas y microemprendimientos en Ecuador*. ComVoMujer, Quito.
- Vara, A. (2013). *Los costos empresariales de la violencia contra las mujeres en el Perú. Una estimación del impacto de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja en la productividad de las empresas peruanas*. Lima: USMP & ComVoMujer.
- Vara, A. (2014). *¿Cómo prevenir la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja? Nuevos argumentos para el debate*. ComVoMujer, Lima.
- Vara, A. (2015). *Los costos empresariales de la violencia contra las mujeres en Bolivia. Una estimación del impacto invisible para la productividad de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja*. La Paz: ComVoMujer & USMP.
- Vara, A. Et al. (2015). *Modelo de gestión para prevenir la violencia contra las mujeres en las empresas. Una propuesta integral para involucrar a las empresas en la prevención de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja*. Lima: ComVoMujer & USMP.

- Varcoe, C.; Hankivsky, O., Ford-Gilboe, M., Wuest, J., Wilk, P., Hammerton, J., & Campbell, J. (2011). *Attributing Selected Costs to Intimate Partner Violence in a Sample of Women Who Have Left Abusive Partners: A Social Determinants of Health Approach*. *Canadian Public Policy*, 37(3), 359–380.
- Vyas, S. (2013). *Estimating the economic costs of violence against women in Tanzania: Evidence from two waves of the Tanzania National Panel Survey*. Banco Mundial.
- Vyas, S., & Watts, C. (2009). *How does economic empowerment affect women's risk in intimate partner violence in low and middle-income countries? A systematic review of published evidence*. *Journal of International Development*, 21, 577–602.
- Walby, S. & Olive, P. (2014). *Estimating the costs of Gender-Based Violence in the European Union*. European Institute for Gender Equality.
- Williams, C. (2014). *How to calculate the cost to business of gender-based violence in Papua New Guinea: Review of existing approaches and methodologies*. ODI Report.
- Wrigley-Asante, C. (2011). *Out of the dark but not out of the cage: women's empowerment and gender relations in the Dangme West district of Ghana*. *Gender, Place & Culture*, 1–20.
- Yllo K. (1983). *Sexual equality and violence against wives in American states*. *Journal of Comparative Family Studies*, 14, 67–86.
- Zhang, T., Hoddenbagh, J., McDonald, S., Scrim, k. (2012). *An Estimation of the Economic Impact of Spousal Violence in Canada*, 2009. ■

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta a dueñas de microempresas

Ciudad:

Encuestadora:

CAPÍTULO I: DATOS GENERALES

Por favor responda las siguientes preguntas:

1. Nombre de la empresa:	(llenar con información EMYPE-SUNAT)
2. Nombre de propietaria:	(llenar con información EMYPE-SUNAT)
3. Actividad económica de la empresa:	(llenar con información EMYPE-SUNAT)
4. Local principal de la empresa:	a. Casa b. Local Alquilado c. Local Propio d. Local Prestado e. Otros: ...
5. Sexo:	a. Mujer b. Hombre (si es dueño único o su pareja no es socia, culminar la encuesta al final de la sección I)
6. Edad:	Tiene ... años
7. Es una empresa unipersonal o tiene socias/os:	a. Unipersonal (Pase a la pregunta 10) b. Tengo socia/o
8. ¿Qué tipo de relación tiene con su(s) socios/as?	a. Amistades b. Pareja c. Hermanas/os d. Primas/os e. Otras personas: ...
9. ¿Quién maneja la empresa?	▼

▼ 10. ¿Cuál es su nivel educativo?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sin nivel b. Primaria incompleta c. Primaria completa d. Secundara incompleta e. Secundaria completa f. Técnica incompleta g. Técnica completa h. Universitaria incompleta i. Universitaria completa
11. ¿Cuántas horas al día le dedica a su negocio?	<ul style="list-style-type: none"> a. De 1 a 4 horas b. De 5 a 8 horas c. De 8 a 11 horas d. De 12 a más
12. ¿Con qué tipo de seguro de salud cuenta?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sistema Integral de Salud b. Entidades Prestadoras de Salud c. EsSalud d. No tengo e. Otros: ...
13. ¿Tiene pareja actualmente?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sí b. No (Pase a la pregunta 16)
14. ¿Vive con su pareja?	<ul style="list-style-type: none"> a. Sí b. No
15. ¿Cuántos años de relación tiene con su pareja?	<ul style="list-style-type: none"> a. Menos de 1 año b. Entre 1 y 2 años c. Entre 3 y 5 años d. Entre 6 y 10 años e. Más de 10 años
16. Tiene hijas/os:	<ul style="list-style-type: none"> a. Sí, ¿cuántos?: ... b. No

CAPÍTULO II: DE LA EMPRESA

Ahora, en esta parte de la encuesta, le realizaremos preguntas relacionadas con su negocio. Recuerde que esta información es confidencial y reservada, nadie tendrá acceso a ella, por favor responda con la mayor sinceridad posible.

17. ¿A cuánto ascienden sus ventas semanales?	... Nuevos soles
18. ¿Cuánto destina a reinversión, pagos y gastos? (en %).	a. Reinversión: ... b. Pagos: ... c. Gastos: ...
19. ¿Ha pertenecido a alguna organización o agrupación empresarial?	a. Sí, ¿a cuántas? ... b. No
20. ¿Ha asistido usted a algún evento de capacitación relacionado a gestión empresarial?	a. Sí, ¿a cuántos? ... b. No
21. ¿Ha solicitado algún tipo de crédito en el último año?	a. Sí b. No
22. ¿Ha accedido a un crédito o tiene algún crédito en la actualidad?	a. Sí b. No
23. ¿Qué dificultades tuvo para acceder al financiamiento?	a. Presentar garantía b. Demostrar los ingresos de la empresa c. Poco tiempo de funcionamiento d. Cumplir con la documentación e. Calificación de centrales de riesgo f. Necesitar la firma de su esposo g. Desacuerdo con su pareja h. Otros
24. ¿Cuál fue el destino que le dio al financiamiento?	a. Capital de trabajo b. Pagar deudas c. Ambos d. Otros
25. ¿Se ha retrasado en el pago de alguna cuota de su crédito?	a. Sí b. No
26. ¿Por qué motivo se ha retrasado?	a. Me olvidé b. Me robaron c. No tenía dinero d. Bajaron las ventas e. Me enfermé o tuve una emergencia
27. ¿Alguna vez su pareja le ha exigido sacar un préstamo, a pesar que usted no quería?	a. Sí b. No

CAPÍTULO III: SALUD GENERAL

A continuación, le haremos algunas preguntas acerca de su salud en general, ya que esto puede influir en el desempeño y productividad de su negocio.

¿Cuántos días ha dejado de abrir su local de trabajo o negocio durante las últimas 4 semanas? Por algunas de las siguientes razones:	Alternativas de respuestas (considerar último mes).					
28. Porque estaba enferma o tenía una dolencia.	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
29. Para atender su salud física o mental (ir a la posta médica, clínica, hospital, centro de salud, etc.).	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
30. Para atender la salud o cuidado de otras/os familiares.	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
31. Para atender temas legales, financieros o personales (juzgados, comisarías, trámites documentales, etc.).	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
32. Para atender a sus hijas/os.	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
33. Por otras razones.	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
Las siguientes interrogantes hacen referencia al estado de salud en el que se encuentra usted. Por favor responda con la mayor sinceridad posible.						
En las últimas 4 semanas (último mes), usted:	Alternativas de respuestas (último mes)					
34. ¿Ha trabajado más lento de lo usual?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
35. ¿Ha perdido la concentración, ha bajado su rendimiento?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
36. ¿No tuvo ganas de trabajar a pesar de que abrió su local?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
37. ¿Se ha sentido desanimada, triste y/o deprimida?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
38. ¿Ha tenido dificultades con la clientela?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
39. ¿Ha cometido errores en su negocio?	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días
40. Ha sufrido algún tipo de problema (salud, familia, trabajo, etc.) y a pesar de ello ha seguido trabajando normalmente.	Nunca	1 día	2 días	De 3 a 5 días	De 6 a 10 días	Más de 10 días

A continuación le haremos preguntas sobre algunas dolencias, enfermedades y circunstancias de salud que es importante registrar. Por favor tome en cuenta el último año como tiempo de respuesta.

En el último año, ¿con qué frecuencia ha sentido molestia por cualquiera de los siguientes problemas:	Alternativas de respuestas.						
41. Sentirse desanimada, triste, deprimida o sin esperanza.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
42. Problemas para dormir o mantenerse dormida o dormir demasiado.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
43. Se ha sentido enferma o con dolores.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
44. ¿Ha necesitado ir a consulta médica? (así no haya ido).	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
45. Se ha desmayado o ha perdido el conocimiento.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
46. Ha sufrido contusiones, luxaciones o quizás esguinces.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
47. Ha sufrido de moretones, caídas o cortes.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
48. Ha sufrido de fracturas.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
49. Ha sufrido infecciones ginecológicas o abortos espontáneos.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
50. Ha sufrido algún accidente en el hogar o negocio que le ha provocado un daño físico.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces

La siguiente parte se entrega en sobre cerrado. Siga la consigna y protocolo establecido. “Muchas gracias por las respuestas brindadas. Ahora le voy a entregar un sobre cerrado que contiene una hoja con algunas preguntas personales de vida en pareja. Estas son preguntas confidenciales, nadie sabrá su contenido, pero es muy importante que responda con la mayor sinceridad posible. Tome su tiempo, yo esperaré que culmine de responder. Una vez terminado, por favor, deposite la hoja en el sobre, séllelo y métalo en el ánfora”.

Estimada empresaria,

A continuación le presentamos algunas preguntas sobre la forma cómo se relaciona con su pareja. Esta información es muy importante. Todas las respuestas que usted proporcione serán tratadas de manera confidencial, ya que no existe ningún nombre que la vincule. Por favor, entregue esta hoja en un sobre cerrado y despositelo en el ánfora.

Me puede decir usted, de estas actividades, si:	Marque con una X la alternativa que usted crea conveniente.		
Trabajar	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Estudiar	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Ir de compras	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Visitar familiares	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Visitar amistades	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Ir a la consulta médica	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Ir a fiestas	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido
Usar anticonceptivos	Realiza libremente	Tiene que pedir permiso a su pareja	Tiene prohibido

Su pareja actual (o expareja):	Alternativas de respuesta (considerar último mes).						
Se ha apoderado o le ha quitado del dinero de su negocio.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
La ha amenazado, insultado o atacado verbalmente.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Se ha presentado en el negocio sin aviso para acosarla o amenazarla.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
La ha amenazado, insultado o golpeado en su negocio o saliendo de él.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
La ha golpeado, cacheteado, pateado, mordido o sujetado fuertemente del brazo.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
La ha atacado con correa, palos, armas punzo cortantes o armas de fuego.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces ▼

La ha obligado a tener relaciones sexuales o prácticas sexuales sin su consentimiento.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Le ha causado daños físicos (moretones graves, esguinces, fracturas, lesiones, cortes) que requieran atención médica o descanso para su recuperación.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces

Usted después de las peleas ¿qué acciones tomó? ¿Qué hizo?	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Recurrió a consulta médica, centro de salud, psicóloga/o.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Denunció en la comisaría.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Pidió ayuda o consejos a sus familiares o amistades.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces
Buscó ayuda en organizaciones especializadas en violencia contra las mujeres.	Nunca	Antes, ahora no	Una o dos veces	Entre 3 a 5 veces	Entre 6 y 10 veces	Entre 11 y 20 veces	Más de 20 veces

Muchas gracias por su tiempo, disponibilidad y colaboración.

Anexo 2. Información sobre ruta policial, fiscal y pericial en casos de VcM, para estimar gastos de bolsillo y costo-oportunidad

1. Ruta policial en situaciones de violencia contra las mujeres

Instancia: Comisarías de Familia.

Marco legal base: Ley 26260 (Ley de Protección frente a la Violencia Familiar) y Ley 29282 (Ley que modifica el T.U.O. de la Ley 26260).

Etapa	Tiempo / costo
<p>1. Llegada de la víctima a la comisaría</p>	<ul style="list-style-type: none"> • No se puede determinar porque no se sabe cuánto tiempo se demora en llegar a la comisaría a denunciar desde el hecho de violencia. • El trámite no tiene costo en comisaría.
<p>2. Conversación con la víctima (Sesgo del/la policía encuestada/o: “para entrar en confianza, no se sabe de momento qué quiere hacer la víctima, puede ser que después de calmarse no vaya a denunciar, pueden darse varias alternativas”).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entre ½ hora o 1 hora. • No tiene costo administrativo.
<p>3. Formulación de la denuncia (Es la emisión del oficio donde obra el inicio de los actuados policiales).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entre 1 o 2 horas según se hayan dado los hechos. • En el caso de violencia física grave o sexual, son de 2 a 3 horas aproximadamente. • No tiene costo administrativo.
<p>4. Rendimiento de manifestación Esto se da en dos casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caso 1: Si la víctima está en condiciones psicológicas y de salud aptas para poder rendir manifestación, lo hace en ese momento. • Caso 2: Si la víctima no está en condiciones señaladas anteriormente se levanta esta información en el parte de ocurrencias para dar inicio a las investigaciones preliminares. Se le otorga a la agraviada hasta 3 posibles fechas consecuentes para que pueda dar su manifestación. Paralelamente a esto la comisaría ofrece terapia psicológica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Caso 1: entre 1 o 2 horas según se hayan dado los hechos. • Caso 2: se determina en reconocimiento psicológico y/o médico. • Las comisarías de familia (08) en Lima tienen una oficina de Medicina Legal (IML) que atiende solo hasta las 4.00 pm de todos los días, después de eso la pericia se debe dar en la oficina central de IML en La Victoria. • Terapia psicológica de la comisaría: 6 sesiones semanales de 1 hora cada sesión. • No tiene costo tramitatorio en comisaría. • La comisaría indica que el reconocimiento médico y psicológico por IML (Instituto de

Etapa	Tiempo / costo
	Medicina Legal) demora hasta 4 semanas y hasta 12 semanas respectivamente <ul style="list-style-type: none"> •No tiene costo administrativo.
5. Desarrollo de la fase probatoria (Todos los informes periciales, videos, audios, testigos/os y demás actuados que puedan permitir imputar la acción delictiva o de falta al agresor y se haga solicitud de parte a fiscal para que sugiera medidas o penalidades).	<ul style="list-style-type: none"> •Entre 4 a 12 semanas dependiendo de los informes que deban enviar Medicina Legal a la comisaría (que es lo que más demora). •No tiene costo administrativo.
6. Levante del atestado policial (Expediente que junta el oficio de denuncia, manifestación, informe de reconocimiento psicológico y médica).	<ul style="list-style-type: none"> •La preparación del atestado toma el tiempo que demore en desarrollar las cinco primeras fases. •No tiene costo administrativo.
7. Envío del atestado a Fiscalía (Aquí comienza la ruta fiscal previa a la instancia judicial correspondiente).	<ul style="list-style-type: none"> •El envío toma 01 semana. •No tiene costo administrativo.
Total en semanas de la ruta policial	13 semanas aproximadamente

2. Ruta fiscal en situaciones de violencia contra las mujeres

Instancia: Fiscalías Provinciales de Familia.

Marco legal base: Ley 26260 (Ley de Protección frente a la Violencia Familiar) y Ley 29282 (Ley que modifica el T.U.O. de la Ley 26260).

Etapa	Tiempo / costo
1. Recepción del atestado de la policía	<ul style="list-style-type: none"> •1 semana. •No tiene costo administrativo.
2. Desarrollo del marco investigador (Algunas actividades que no se hicieron a nivel policial por ejemplo la revisión o seguimiento al reporte de reconocimiento psicológico o médico).	<ul style="list-style-type: none"> •1 o 2 semanas. •No tiene costo administrativo.
3. Establecimiento de las medidas de protección y prevención Se emite una resolución donde se detalla medidas como: cese de violencia, no acercamiento al hogar, seguimiento al agresor (esta es muy difícil pero se está intentando).	<ul style="list-style-type: none"> •Demora 48 horas. •No tiene costo administrativo.

Etapa	Tiempo / costo
<p>4. Judicialización de la agresión</p> <p>Se compone de las siguientes etapas:</p> <p>a. Ingreso de la demanda al poder judicial para que el juez confirme las medidas preventivas dictadas por fiscalía.</p> <p>b. Solicitud de una reparación civil.</p> <p>c. Recepción de la demanda por parte del juzgado respectivo.</p> <p>d. Apertura del acto judicial respectivo.</p> <p>e. Contestación de la demanda.</p> <p>f. Fijación de fecha para la audiencia.</p> <p>g. Evaluación psicológica y social.</p> <p>h. Emisión de dictamen.</p> <p>i. Emisión de sentencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de la demanda al poder judicial para que el juez confirme las medidas preventivas dictadas por fiscalía (1 semana). • Solicitud de una reparación civil (dentro del punto anterior). • Recepción de la demanda por parte del juzgado respectivo (1 semana). • Apertura del acto judicial respectivo (2 semanas). • Contestación de la demanda (1 semana). • Fijación de fecha para la audiencia (entre 4 a 16 semanas). • Evaluación psicológica y social (6 semanas). • Emisión de dictamen (6 semanas). • Emisión de sentencia (4 semanas).
Total	40 semanas aproximadamente

3. Ruta pericial en medicina legal en situaciones de violencia contra las mujeres

Instancias: Instituto de Medicina Legal.

Etapas
<p>1. Médico legista evalúa sólo lo que solicita el atestado policial. El procedimiento depende de si la lesión es física o psicológica. Prepara informe y este es recogido por corresponsal de la PNP. (Quien solo va 1 vez por semana a recoger este tipo de informes).</p>
<p>2. Si es VcM física se evalúa en el día, con reconocimiento general de los golpes o lesiones, se valora el grado del daño, se toma foto como evidencia y se determina el número de atenciones (1) si es leve (2) si es grave. (Todo este procedimiento dura entre 5 ó 7 días).</p>
<p>3. Si es VcM psicológica la denunciante debe sacar cita para pericia psicológica. Tiempo de espera para cita: 1 a 2 meses. Luego de ese tiempo la/el psicóloga/o evaluará a la víctima, en tres sesiones de 50 minutos cada una. Emitiendo al final el informe del peritaje psicológico, que será recogido por el corresponsal de la PNP.</p>

4. Tabla de incapacidades laborales producto de violencia contra las mujeres

Instancia: Sistema de Atención Móvil de Urgencias, Clínicas privadas, Traumatólogas/os.

Marco Legal: Resolución Ministerial 944-11/MINSA. Manual Operativo del SAMU.

Detalle de incapacidad	Tiempo de incapacidad	Costo promedio tratamiento (a nivel de MINSA)
1. Traumatismo Encefalocraneano (TEC)	<ul style="list-style-type: none"> •TEC Leve: 3 días. •TEC Moderado: 5 – 10 días. •TEC Severo: + de 10 días (puede requerir cirugía). 	<ul style="list-style-type: none"> •Atención emergencia: S/.40.00 •Radiografía Cráneo: S/.35.00 •Radiografía Columna Cervical: S/.35.00 •Analgésicos: S/.80.00 •Interconsulta neurocirugía: S/.40.00 •Tomografía cerebral: S/.200.00 <p>TOTAL: S/.430.00</p>
2. Trauma facial (Comprende ojo, nariz, boca, heridas, trauma ocular, hemorragia subconjuntival, otros).	•De 7 a 10 días dependiendo el nivel de dolor que genere en la agredida.	<ul style="list-style-type: none"> •Atención emergencia: S/.40.00 •Radiografía Cráneo: S/.35.00 •Radiografía Columna Cervical: S/.35.00 •Analgésicos: S/.80.00 •Interconsulta neurocirugía : S/.40.00 <p>TOTAL: S/.230.00</p>
3. Heridas contusas (Comprende cuero cabelludo, caídas, cortes leves en rostro).	<ul style="list-style-type: none"> •3 días dependiendo del nivel de recuperación de la agredida. • 	<ul style="list-style-type: none"> •Atención consulta: S/.40.00 •Analgésicos: S/.80.00 •Procedimientos básicos: S/.150.00 <p>TOTAL: S/.270.00</p>
4. Lesiones por cogoteo o ahorcamiento (Comprende desde hematomas cervicales hasta asfixia).	7 a 10 días dependiendo del nivel de recuperación de la agredida.	<ul style="list-style-type: none"> •Atención emergencia : S/.40.00 •Radiografía Columna Cervical especial: S/.100.00 •Analgésicos y otros: S/.250.00 •Interconsulta neurocirugía: S/.40.00 <p>TOTAL: S/.500.00</p>
5. Contusiones, equinocis y hematomas (Comprende una colección de sangre que tiene que ser extraída, compromete	•7 a 15 días dependiendo del nivel de la contusión o hematoma y también del nivel de recuperación de la agredida.	<ul style="list-style-type: none"> •Atención consulta: S/.40.00 •Analgésicos: S/.80.00 •Procedimientos básicos: S/.150.00 <p>TOTAL: S/.270.00</p> <ul style="list-style-type: none"> •En el caso de equinocis se tiene que sacar placas (S/.150.00 adicionales).

Detalle de incapacidad	Tiempo de incapacidad	Costo promedio tratamiento (a nivel de MINSA)
traumatología también).		
6. Traumatismo abdominal cerrado (No se ve la lesión, es una hemorragia interna que compromete hígado, bazo, estómago, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> •10 a 20 días dependiendo del nivel quirúrgico de la situación de agresión. 	<ul style="list-style-type: none"> •Relativo al nivel de cirugía (el entrevistado refirió un aproximado de S/.5 000.00 a S/.8 000.00).
7. Ginecología (Comprende trauma pélvico, trauma gestante, trauma por violación sexual, desgarros).	<ul style="list-style-type: none"> •Si el trauma es golpe son 7 días. •Trauma gestante es 1 mes. •Si en todos los casos se aplica procedimiento o cirugía es de 15 a 120 días incapacidad temporal. 	<ul style="list-style-type: none"> •Relativo al nivel de cirugía (el entrevistado refirió un aproximado de S/.1 500.00 a S/.3 000.00).
8. Fracturas de miembro superior	<ul style="list-style-type: none"> •15 a 20 días. •Si involucra cirugía es + de 30 días. •Periodo de rehabilitación se considera aparte, es al rededor de 90 días. 	<ul style="list-style-type: none"> •Sin cirugía S/.1 500.00 aproximadamente. •Con cirugía S/.4 000.00 aproximadamente.
9. Fracturas de miembro inferior	<ul style="list-style-type: none"> •30 días. •Si involucra cirugía es + de 90 días. Periodo de rehabilitación se considera aparte, es al rededor de 90 días. 	<ul style="list-style-type: none"> •Sin cirugía S/.3 000.00 aproximadamente. •Con cirugía S/.10 000.00 aproximadamente.
10. Fracturas de parrilla costal (costilla)	<ul style="list-style-type: none"> •Fractura simple con tiempo de incapacidad de 15 días. Periodo de rehabilitación se considera aparte, es al rededor de 90 días. •Fractura complicada (cuando compromete pulmón) con tiempo de 	<ul style="list-style-type: none"> •Alrededor de S/. 500.00. •Alrededor de S/.3 500.00 – S/.5 000.00.



Detalle de incapacidad	Tiempo de incapacidad	Costo promedio tratamiento (a nivel de MINSA)
	<p>incapacidad de 30 días. Periodo de rehabilitación se considera aparte, es al rededor de 90 días.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Fractura columna vertebral (puede durar de 20 a 30 días pero si es complicada en invalidez). 	<ul style="list-style-type: none"> •Si es de 20-30 días alrededor de S/.2 000.00. •Si es invalidez no se puede determinar.
<p>11. Esguince (cuando tiene 2 articulaciones que se han estirado)</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Es simple (cervical, muñeca, tobillo, rodilla) incapacidad laboral por 20 días. •Es complicado (de 2° o 3° grado con rotura de ligamento) la incapacidad laboral es de 60 días. Periodo de rehabilitación se considera aparte, es al rededor de 90 días. 	<ul style="list-style-type: none"> •Alrededor de S/.500.00 – S/.1 000.00. •Alrededor de S/.4 500.00 – S/.6 000.00

Uno de los aportes más significativos de la presente investigación es demostrar que la subordinación a las normas inequitativas de género es tan dañina como la violencia misma, generando empobrecimiento en los recursos y capacidades de las mujeres. Otro aporte importante es la creación del concepto de “microcréditos agiogénicos”, para denunciar el impacto pernicioso de los créditos destinados a mejorar la capacidad de inversión de las mujeres, pero debido a que las financieras desconocen las normas inequitativas de género en las que están inmersas sus clientas, aumentan el riesgo de la violencia, la pérdida del capital y el endeudamiento sin capacidad de pago. En definitiva, este documento nace del esfuerzo articulado de un equipo de trabajo y condensa la experiencia continua de investigación y asistencia técnica que desde el año 2011 han venido desarrollando comprometidamente la Universidad de San Martín de Porres y el Programa Regional ComVoMujer. Es el primer estudio en estimar el impacto económico con data primaria de la violencia contra las mujeres en relaciones de pareja en las microempresas formales lideradas por mujeres peruanas.

