



Proyecto Ignite: oportunidad para emprendedoras resilientes

Reportaje: Alicia Tello Berenstein y Daisy Manrique Gutierrez

DOI: <http://dx.doi.org/10.18259/per.2023010>

Según la Organización Internacional del Trabajo, uno de los sectores más golpeado durante la primera etapa de la pandemia fue el de los pequeños emprendimientos liderados por mujeres. Ante este panorama, el proyecto Ignite de la ONG Care Perú, a través de su producto financiero Emprendiendo Mujer ha fortalecido y financiado a más de 37 mil participantes. Actualmente el Instituto Continental tiene un convenio que refuerza la educación financiera inclusiva a sus alumnos y público en general. Jack Burga Carmona³, Coordinador del proyecto Ignite CARE Perú, nos cuenta esta gran experiencia.

El programa Ignite, que significa encender en inglés, trabaja desde el enfoque de capacitación, digitalización y articulación de actores sociales para apoyar a las mujeres a hacer empresa. Con ese fin, buscan mejorar el acceso a servicios financieros y facultarlas en área de finanzas, marketing digital, obtención de mejores préstamos contribuyendo a una economía resiliente e inclusiva. Este programa se desarrolla en tres países: En Paquistán, donde el tema de género es mucho más complicado que en Perú; en Vietnam, país caracterizado por presentar una economía cerrada de corte socialista comunista; y en nuestro

país donde el acceso al crédito femenino es muy selectivo. Al respecto, Jack Burga Carmona, coordinador del proyecto Ignite CARE Perú nos cuenta: “En el Perú descubrimos que si bien las mujeres tienen una participación del 53% como cliente en el sector finanzas y, pareciera, que con ello mayor acceso al capital, en realidad sólo reciben la tercera parte del promedio de crédito que les corresponde a los varones”.

Y añade: “Quiere decir, entonces, que hay un supuesto acceso, pero en la realidad el piso no está parejo. El análisis de riesgo no se da de manera individual, sino como unidad familiar”.

1 Consultora en temas de comunicación organizacional y temas de emprendimiento. Editora de la Revista para Emprender.

2 Docente universitaria de pregrado y posgrado. Comunicadora con especialidad en comunicación estratégica, fotógrafa de producto con experiencia en marketing.

3 Coordinador del Proyecto Ignite para Perú, Ingeniero Químico, Maestro en Gestión de Negocios. Especialista en Microfinanzas.

Entonces, al momento de seleccionar a quien se dará el préstamo, la prioridad es el varón, debido a que, casi siempre, tiene un negocio establecido o cuenta con el aval de una preparación técnica o, tal vez, con un oficio. Esta situación le confiere mayor capacidad frente a la mujer. Por ello el saldo de crédito que le queda a la familia recién es otorgado a la mujer». Otro punto a considerar, según nuestro entrevistado, es que los negocios femeninos son negocios de oportunidad. Más del 70 % son comerciantes y, dentro de su metodología de negocio, buscan aprovechar las campañas navideñas, escolares, Día de la Madre, etc. La elección de negocio también es un factor fundamental, porque ellas eligen un negocio de un corte comercial por campaña. Ello se da por varios factores como, por ejemplo, el hecho de que carezcan de un buen capital, que no cuenten con un mayor grado de instrucción, que su acceso al crédito sea limitado, que deban compartir el tiempo de atención a su negocio con el destinado al cuidado de la casa y de los hijos. Esta situación, por tanto, reduce aún más sus posibilidades de desarrollarse como empresarias.

Las emprendedoras y el mundo digital

Según nos explica Jack Burga, la primera barrera para reactivar los negocios después de la segunda ola del Covid, fue el estado psicológico y emocional de los emprendedores. La mayoría pasaba por una depresión, shock emocional y mucho dolor. Era terrible. Ayudó mucho el que nos narraran su situación: Muchas no tenían ingresos, otras estaban endeudadas, varias habían perdido todo su capital y también sus activos, o venían con dolores cruzados por sus familiares porque no habían podido salvarlos. Entonces, había que luchar por ayudar en la parte psicológica y en un proceso que llamamos «Recarga de poder».

En Ignite, entonces, buscaron motivar a las emprendedoras para que vencieran la depresión. Con ese fin, iniciaron un programa de charlas a cargo de distinguidos expositores nacionales e internacionales. Buscaban que se dieran cuenta de que todo dependía de ellas, de cómo afrontaban la situación y de cómo pensaban. Por ejemplo, si les caían

limones, entonces tendrían que hacer limonada. Todo ello a través de una metodología digital llegando a 25 regiones del país, usando plataformas de capacitación en celulares como «Lista Express» y «EmpreSara». Estas herramientas digitales sirvieron para que las emprendedoras aprendan sobre educación financiera y gestión empresarial, con un enfoque de educación.

Figura 1: Usuaris del aplicativo Lista Express



Fuente. Care Perú

Figura 2: Seguimiento a las participantes del producto financiero Emprende Mujer



Fuente.Care Perú

Figura 3: Participantes de los talleres



Fuente: Care Perú