

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**PROPUESTA DE MODELO DE BANCA COMUNAL PARA  
LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE  
COMUNIDADES RURALES**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORES:**

**DEISY LISSET ARRASCUE DÍAZ**

**WILSON HUMBERTO VILLEGAS CHANAMÉ**

**Chiclayo, 27 de junio del 2014**

**PROPUESTA DE MODELO DE BANCA COMUNAL PARA  
LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE  
COMUNIDADES RURALES**

POR:

Bach. Deisy Lisset Arrascue Díaz,  
Bach. Wilson Humberto Villegas Chanamé

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el  
Título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

APROBADO POR:

---

**Ing. Jorge Mundaca Guerra**  
Presidente de Jurado

---

**Diogenes Jesus Diaz Rios**  
Secretario de Jurado

---

**Mgtr. Fredi Wilan Tuesta Torres**  
Vocal/Asesor de Jurado

**CHICLAYO, 2014**

## **Dedicatoria**

*Recibir el título de Administradores de empresas representa alcanzar una de las metas más importantes en nuestras vidas, y es la tesis el documento que acredita esta meta; por esta razón dedicamos este trabajo a Dios y a nuestros padres, quienes siempre nos dan la fortaleza y el apoyo para no desfallecer en el intento.*

**Lisset y Wilson**

## **Agradecimientos**

*Agradecemos profundamente a todos los maestros que aportaron con su experiencia y conocimientos en el transcurso de la elaboración de esta tesis. Nuestro agradecimiento también es para nuestra familia y amigos más cercanos por el apoyo y la motivación para realizar esta investigación.*

**Lisset y Wilson**

## **Epígrafe**

*“Los niños de próximas generaciones  
irán a ver la pobreza a los museos”*

*“Los pobres son las personas bonsái.  
La sociedad no les ha permitido el  
suelo auténtico. Si les permites el  
suelo legítimo, oportunidades reales,  
crecerán tan alto como todos los  
demás”*

***Muhammad Yunus***

## **Resumen**

Gran cantidad de personas en el Perú no tiene la oportunidad de mejorar su calidad de vida, incluso hay personas que viven con altos índices de pobreza de hasta un 54%. La inclusión financiera a través de algunas herramientas, brinda la oportunidad de tener una vida digna. Por esta razón, proponer un modelo de Banca Comunal para la inclusión financiera y el desarrollo de las comunidades rurales fue el principal objetivo de esta investigación. El análisis documental de los modelos más éxitos de Banca comunal (Crecer y Pro-mujer en Bolivia, Finca en Nicaragua y Compartamos en México) junto con la prueba piloto de línea de base aplicada a uno de los distritos más pobres del país llamado Cujillo, permitieron elaborar un modelo sustentado en las mejores prácticas de Banca comunal. El modelo está desarrollado en tres etapas; la primera enfocada al empoderamiento y educación financiera, la segunda propone la conformación y consolidación de los Bancos Comunales en sí, y la última dirigida al seguimiento y asesoramiento de los pequeños negocios; cabe mencionar que para la consolidación de los bancos comunales, los socios deben cumplir con el perfil propuesto dentro del modelo. Por otro lado la prueba piloto de línea de base del distrito de Cujillo permitió documentar el daño que causa el asistencialismo a las personas, cortándoles toda iniciativa de superación; además muestra claramente que no todas las comunidades rurales están en condiciones para ejecutar el modelo de Banca comunal en el corto plazo.

**Palabras claves:** Inclusión financiera, Banca comunal, comunidades rurales

## **Abstract**

Persons' great quantity in Peru does not have the opportunity to improve his quality of life, even there are persons who live with high indexes of poverty of up to 54 %. The financial incorporation across some tools, offers the opportunity to have a worthy life. It is so there proposes a model of Communal Banking for the financial incorporation and the development of the rural communities, being this the principal aim of this investigation. The documentary analysis of the models more successes of communal Banking (Crecer y Pro-mujer en Bolivia, Finca en Nicaragua y Compartamos en México) together with a pilot test of base line that was applied to one of the poorest districts of the country called Cujillo, allowed to elaborate a model sustained in the best practices of communal Banking. The model is developed in three stages; the first one focused on the empowerment and financial education, the second one proposes the conformation and consolidation of the Communal Banks in yes, and the last one directed the follow-up and advice of the small business; it is necessary to mention that before for the consolidation of the communal banks, the partners must expire with the profile proposed inside the model. On the other hand the pilot test of base line of Cujillo's district allowed us to document the hurt to the persons that the welfarism causes, them cutting any initiative of overcoming; in addition it shows clearly that not all the rural communities are in conditions to execute the model of communal Banking that we proposed.

**Key words:** Financial Incorporation, Communal Banking, Rural communities.

## ÍNDICE GENERAL

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>4</b>
<b>EPÍGRAFE.....</b>	<b>5</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>6</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>7</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>8</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>11</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS.....</b>	<b>13</b>
<b>ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....</b>	<b>14</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>16</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>19</b>
2.1 ANTECEDENTES .....	19
2.2 BASES TEÓRICAS.....	21
2.2.1 <i>Inclusión financiera</i> .....	21
2.2.2 <i>Determinantes fundamentales para la inclusión financiera</i> .....	23
2.2.3 <i>Microfinanzas</i> .....	25
2.2.4 <i>Banca comunal</i> .....	26
2.2.5 <i>Educación financiera</i> .....	26
2.2.6 <i>Línea de base</i> .....	30
2.2.6.1 <i>¿Qué es un estudio de línea de base?</i> .....	30
2.2.6.2 <i>Principios de un estudio de línea de base</i> .....	31
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>33</b>
3.1 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	33
3.2 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: DESCRIPTIVO CON ENFOQUE CUALITATIVO. 34	
3.3 POBLACIÓN .....	34
3.4 MUESTRA .....	34
3.5 MUESTRO .....	34
3.6 MÉTODOS .....	35
3.7 RECOLECCIÓN DE DATOS .....	35
3.8 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS .....	35

<b>IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>36</b>
4.1. MODELOS MÁS EXITOSOS DE BANCA COMUNAL .....	36
4.1.1 <i>CRECER – Bolivia</i> .....	36
4.1.1.1 Servicios Financieros (Oferta crediticia).....	37
4.1.1.2 Servicios de desarrollo – Servicios educativos .....	41
4.1.2 <i>FINCA – México, América Central y el Caribe y América del Sur.</i> 44	
4.1.2.1 Descripción del programa de FINCA “Banco Comunal” (FINCA PERÚ, 2010) .....	46
4.1.3 <i>PRO – MUJER</i> .....	53
4.1.4 <i>COMPARTAMOS</i> .....	56
4.2. PRUEBA PILOTO DE LÍNEA DE BASE DEL DISTRITO DE CUJILLO EN EL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA DURANTE EL MES DE ENERO DEL 2014. ....	60
4.3. MODELOS DE BANCA COMUNAL MÁS EXITOSOS .....	73
4.4. FACTORES CRÍTICOS A TENER EN CUENTA EN LA CREACIÓN DE BANCOS COMUNALES.....	74
LOS FACTORES CRÍTICOS IDENTIFICADOS EN EL ANÁLISIS DE LAS 4 INSTITUCIONES DE BANCA COMUNAL MÁS EXITOSAS A NIVEL MUNDIAL, UBICADAS EN LATINOAMÉRICA; HAN SIDO DISCUTIDOS EN BASE AL ESTUDIO REALIZADO POR EXPERTOS DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (TESTA & WESTLEY, 2003).....	75
4.4.1 <i>Duración y estructura de las reuniones</i> .....	75
4.4.2 <i>Control de la morosidad</i> .....	75
4.4.3 <i>Tamaño máximo de préstamo y la escalera de préstamos</i> .....	76
4.4.4 <i>Frecuencia de los reembolsos</i> .....	76
4.4.5 <i>Plazo de los préstamos</i> .....	76
4.4.6 <i>Seguimiento de los pagos individuales</i> .....	76
4.4.7 <i>Otros servicios financieros</i> .....	77
4.4.8 <i>Ahorros</i> .....	77
4.5. PERFIL DE LOS POBLADORES DEL DISTRITO DE CUJILLO EN EL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA. ENERO 2014 .....	78
4.6. PERFIL RECOMENDADO PARA LOS SOCIOS DE BANCA COMUNAL. ....	80
4.7. PROPUESTA.....	82
4.8. ETAPAS DE LA PROPUESTA .....	83
4.8.1 <i>Etapa 1 Empoderamiento y Educación</i> .....	83
4.8.1.1 Módulo de liderazgo y autoestima.....	85
4.8.1.2 Módulo de educación financiera.....	86
4.8.1.3 Módulo de salud.....	87
4.8.1.4 Módulo de sociedad .....	88
4.8.2 <i>Etapa 2 Implementación de Bancos Comunales</i> .....	89

4.8.3 <i>Etapa 3 Asesoramiento y seguimiento</i> .....	92
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>93</b>
<b>VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>96</b>
<b>ANEXO 1</b> .....	<b>101</b>
<b>ANEXO 2</b> .....	<b>106</b>
<b>ANEXO 3</b> .....	<b>117</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Edad (Agrupado).....	106
Tabla 2 Sexo.....	106
Tabla 3 Religión.....	106
Tabla 4 Condición de la vivienda.....	107
Tabla 5 Material predominante de la vivienda.....	107
Tabla 6 Número de personas que viven en la vivienda (agrupado).....	107
Tabla 7 Fuente de agua predominante.....	108
Tabla 8 Los servicios higiénicos.....	108
Tabla 9 La luz de vivienda proviene.....	108
Tabla 10 Combustible para cocinar.....	109
Tabla 11 Destino de los desechos de la vivienda.....	109
Tabla 12 Bienes y servicios.....	109
Tabla 13 Nivel de instrucción.....	110
Tabla 14 Cada que tiempo se hace un chequeo médico.....	110
Tabla 15 Enfermedades frecuentes.....	110
Tabla 16 Ante la enfermedad a quién acude.....	111
Tabla 17 Cuenta Ud. con algún tipo de seguro.....	111
Tabla 18 Situación actual.....	111
Tabla 19 Que actividad realiza.....	111
Tabla 20 Fuente de ingreso familiar.....	112
Tabla 21 Ingreso promedio familiar mensual (agrupado).....	112
Tabla 22 Egreso promedio familiar mensual (agrupado).....	113

Tabla 23 Bienes o propiedades.....	113
Tabla 24 Según su actividad qué es lo que produce.....	113
Tabla 25 Destino de la producción.....	114
Tabla 26 Principales problemas que aquejan la producción .....	114
Tabla 27 Le gustaría obtener un préstamo .....	114
Tabla 28 A qué actividad lo destinaría el préstamo.....	115
Tabla 29 Cómo describiría a su comunidad .....	115
Tabla 30 Realiza trabajos comunales o participa de asambleas comunales ..	115
Tabla 31 Cómo se entera de las asambleas comunales.....	116
Tabla 32 Respecto a hace 10 años, cómo considera su situación y bienestar familiar .....	116

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Cómo logra la educación financiera los cambios deseados de comportamiento. ....	29
Cuadro 2 Definición y Operacionalización de Variables.....	33
Cuadro 3. Análisis comparativo de los modelos de Banca Comunal más exitosos.....	73
Cuadro 4. Análisis comparativo del perfil de los pobladores de Cujillo y los del Banco Comunal.....	81
Cuadro 5. Modelo de Banca Comunal .....	83
Cuadro 6. Empoderamiento y Educación.....	84
Cuadro 7. Banca Comunal.....	89

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Oferta crediticia: banca comunal.....	38
Ilustración 2. Oferta crediticia: crédito oportuno .....	38
Ilustración 3. Oferta crediticia: crédito individual comercial .....	39
Ilustración 4. Oferta crediticia: crédito productivo.....	39
Ilustración 5. Oferta crediticia: crédito de salud.....	40
Ilustración 6. Oferta crediticia: crédito de vivienda .....	40
Ilustración 7. Oferta crediticia: crédito de consumo.....	41
Ilustración 8. Esquema de empoderamiento y mejoramiento de la calidad de vida. ....	43

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad (agrupado).....	60
Gráfico 2. Religión.....	61
Gráfico 3. Condición de la vivienda.....	61
Gráfico 4. Número de personas que viven en la vivienda (agrupado).....	62
Gráfico 5. Bienes y servicios.....	63
Gráfico 6. Nivel de instrucción.....	63
Gráfico 7. Cada que tiempo se hace un chequeo médico.....	64
Gráfico 8. Enfermedades frecuentes.....	64
Gráfico 9. Situación actual.....	65
Gráfico 10. Ingreso promedio familiar mensual (agrupado).....	66
Gráfico 11. Egreso promedio familiar mensual (agrupado).....	66
Gráfico 12. Bienes o propiedades.....	67
Gráfico 13. Según su actividad qué es lo que produce.....	67
Gráfico 14. Destino de la producción.....	68
Gráfico 15. Principales problemas que aquejan la producción.....	69
Gráfico 16. Le gustaría obtener un préstamo.....	69
Gráfico 17. A qué actividad lo destinaría el préstamo.....	70
Gráfico 18. Cómo describiría a su comunidad.....	70
Gráfico 19. En qué organizaciones participa.....	71
Gráfico 20. Cómo se entera de las asambleas comunales.....	71
Gráfico 21. Respecto a hace 10 años, cómo considera su situación y bienestar familiar.....	72

## I. INTRODUCCIÓN

“Las finanzas deben brindar servicios al sector real: el crecimiento incluyente no puede ocurrir sin inclusión financiera” (Chakrabarty, 2012); sin embargo esto no se podrá lograr si no se cambia el “paradigma financiero”, el de centrarse en las finanzas y estabilidad financiera, y no en la economía real. El papel de las microfinanzas en la economía real por ejemplo, es el de crear empleo y no destruirlos, de allí la importancia que la inclusión financiera tenga esta orientación y no lleve a personas vulnerables y en condiciones de pobreza a un sistema que los explota (Porteous, 2012).

La inclusión financiera es un tema que ha venido tomando importancia en los últimos años como herramienta para la superación de la pobreza, bienestar y mejor calidad de vida de las personas (Henaó, M., Manrique, J., Fonseca, D., Parga, A., Jaimes, J., & Gómez, J., 2012); no obstante en el país, pese a que se ha empezado a generar inclusión financiera aún es incipiente y hay mucho camino por recorrer.

Durante los últimos 10 años el Perú ha experimentado un sólido crecimiento económico lo que ha permitido un mayor acceso a los servicios financieros, no obstante nuestro sistema financiero es aún muy reducido respecto a los estándares internacionales. “Mientras que Perú mantiene créditos y depósitos totales cercanos al 30% del PBI, Chile tiene créditos por encima del 70% del PBI y depósitos cercanos al 60% del PBI. Además, los países desarrollados tienen indicadores de profundización financiera por encima del 100% del PBI” (Aparicio & Jaramillo, 2012).

Más del 60% de la población peruana no usan el sistema financiero, muchísima gente privada de la oportunidad de mejorar sus vidas, sobre todo los pobres (Demirguc-Kunt, Klapper, & Randall, 2012). Esta cifra se debe a una serie de factores como: económicos, sociales, políticos, legales, tecnológicos,

educacionales, geográficos y culturales que no están bien gestionados y que si bien es cierto todos son importantes, varios de estos se pueden manejar mediante una serie de herramientas desarrolladas en otros países, que bajo ciertos parámetros, podrían contribuir a mejorar el crecimiento financiero en el Perú.

Dentro de las personas que tienen menos acceso a los servicios financieros se encuentran principalmente los más pobres; en el Perú pese a que la pobreza se ha disminuido a un 25%, hay departamentos con niveles de pobreza de hasta el 57%, Cajamarca es uno de estos departamentos cuyo nivel de pobreza es de 54.2%; (Diario La República, 2012), es así que surge un reto para llegar a estas personas mediante modelos de inclusión financiera y brindarles la oportunidad de mejorar su calidad de vida.

De los modelos de inclusión financiera ejecutados exitosamente en diferentes partes del mundo, se encontró que la Banca comunal es una herramienta que más se ajusta a personas con altos índices de pobreza; por esta razón el objetivo principal de investigación se sustentó en proponer el modelo de banca comunal más adecuado para la inclusión y desarrollo de las comunidades rurales. Del mismo modo los objetivos secundarios fueron; analizar los modelos de banca comunal y el éxito que ha tenido su implementación, identificar los factores críticos de la banca comunal y realizar una prueba piloto de línea de base en el distrito de Cujillo del departamento de Cajamarca para analizar la viabilidad del modelo, y que sirva como referencia para la investigación.

La importancia de esta investigación se sustentó en la necesidad de desarrollo que tienen las comunidades rurales; proponer un modelo de banca comunal que se adapten a este tipo de comunidades genera valor no solo para las personas sino también para el país, pues permitirá mejorar el bienestar económico, calidad de vida y desarrollo integral de las personas, y además disminuye el asistencialismo provocando una verdadera inclusión social. Es por

ello que se propuso esta investigación para contribuir como fuente de información a las instituciones competentes estatales y privadas.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes

A nivel mundial existen muchos países pioneros en microfinanzas e inclusión financiera; previo a dicho estatus hay una variedad de herramientas que se aplican y que les permite a su población acceder al sistema financiero.

Dentro de las herramientas de inclusión financiera, están las microfinanzas (microcréditos, microseguros, etc.), la educación financiera (niños, jóvenes, Pymes, familias, etc.), y el boom de la tecnología en el sistema financiero como herramienta de inclusión. Hoy en día estas herramientas se están explotando de distintas formas y presentaciones en varios países.

El campo de las microfinanzas se está desarrollando con rapidez en muchas direcciones a la vez teniendo una sólida tendencia hacia a aumentar el alcance y llegar a los microempresarios muy pobres; Uno de los agentes principales en este esfuerzo para llevar servicios de microfinanzas a los muy pobres han sido las instituciones microfinancieras que proporcionan servicios de banca comunal. En Latinoamérica existen 4 Instituciones de Banca Comunal (IBC) líderes y reconocidas a nivel mundial - FINCA Nicaragua, Pro Mujer Bolivia, Compartamos (en México) y CRECER (en Bolivia), cuyos modelos van desde ONG que ofrecen solamente servicios de banca comunal hasta bancos comerciales regulados que ofrecen servicios de banca comunal junto con micropréstamos a grupos solidarios y a individuos. (Testa & Westley, 2003)

Adicionalmente en el Perú COFIDE ha desarrollado un modelo de Banca Comunal denominado UNICAS para educar y desarrollar empresarialmente a la población Rural; en concreto el proyecto se ha ejecutado en las zonas más pobres de Lambayeque y parte sur de Cajamarca. Su enfoque es el desarrollo humano, es decir el proceso de ampliar la gama de opciones de las personas

más vulnerables, brindándoles mayores oportunidades de educación, salud, ingreso y empleo.

En Santo Domingo y su área de influencia hay 3 294 personas que participan en los bancos comunales. El proyecto nació en la Fundación de Acción Social Caritas (Fasca), en 1996. Su objetivo es apoyar iniciativas productivas de negocios establecidos, del sector informal o formal, de personas que no califiquen en la banca formal, explicó José Chuquirima, subdirector de la entidad. Ninguna de las socias cumplía con los requisitos exigidos por las entidades bancarias. "Siempre escuchábamos lo mismo: no es sujeto de crédito", cuenta Mercedes Jervis, quien forma parte del banco comunal desde hace dos años. En estos 11 años se han conformado 115 bancos comunales, en sectores urbanos marginales y rurales de la zona. De momento se tienen invertidos USD 818 000. En agosto pasado la cartera vencida era de apenas el 0,1%, y su cartera en mora del 1,58%, según el último informe de la Fasca. ("Banca comunal presta US\$ 818.000 a personas sin acceso a la banca privada; [Source," 2007)

En Colombia Cerca de 41.000 personas que nunca habían tenido acceso al sistema financiero en 100 municipios lograron acceder al microcrédito y a planes de ahorro, bajo el esquema de banca comunal. Esto, gracias a un programa financiado por la Banca de las Oportunidades, en el cual la firma Aecon prestó asistencia técnica. El proyecto, que comenzó en febrero del 2010, alcanzó desembolsos por 17.380 millones de pesos. Adicionalmente los ahorros de las personas vinculadas alcanzaron los 1.390 millones de pesos. ("Banca comunal ha beneficiado a más de 41.000 usuarios," 2012)

Respecto a la educación financiera en los países desarrollados la mayor parte de su población está bancarizada, eso quiere decir que las personas saben usar los servicios financieros, pues tanto el estado como las instituciones privadas invierten en educación financiera desde muy pequeños; no obstante

en países en desarrollo este aspecto aún es muy deficiente. (Sebstad, 2003). La educación financiera como herramienta de inclusión juega un rol muy importante es por ello que ya muchos países en desarrollo y tercermundistas tienen dentro de su estrategia de inclusión, herramientas de educación, por mencionar algunos; Ghana, Indonesia, Mozambique, Namibia, Palestina, Islas Salomón, y Vanuatu (Alliance for Financial Inclusión-AFI, 2012).

Así también hay países que ya han implementado una serie de metodologías para que la educación financiera permita mejorar la inclusión. México aunque aún le falta desarrollar un largo camino de inclusión, ha invertido mucho en educación financiera, prueba de ello es el Museo Interactivo de Economía (MIDE) y el involucramiento tanto de las instituciones financieras como las reguladoras que participan mediante grandes programas educativos para niños, adolescentes, jóvenes y adultos.

Con el tema de los microfinanzas hay una ventaja, Perú tiene el mejor entorno a nivel mundial, sobretodo regulatorio, para operar en este sector. Esto no tendría sentido si no aprovechamos el panorama para incluir a más personas en las microfinanzas. El 97% de los panelistas del Foro mundial de la AFI, consideran que los microcréditos forman parte del ecosistema más amplio de inclusión financiera. (Alliance for Financial Inclusión-AFI, 2012)

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Inclusión financiera**

Alrededor del mundo la inclusión financiera está siendo conocida como una herramienta para la superación de la pobreza, esto ha empujado a que la mayoría de los países incluyan a dicha alternativa dentro de sus políticas públicas.

En Colombia por ejemplo, Asobancaria propuso una definición de inclusión financiera que involucraba a dos ejes; la bancarización, medida como el número de personas y empresas con acceso al sistema financiero por el lado del ahorro o del crédito; y el acceso eficiente a sistemas y herramientas de pago; y a medida que ha ido profundizándose, el concepto mejoró y agregó tres conceptos estructurales: acceso a la educación financiera, protección al consumidor y acceso a los productos de ahorro y crédito. (Asobancaria, 2012).

Del mismo modo el MIDE, (2012) hay un consenso en que el acceso a servicios financieros (crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones, así como educación financiera y protección al consumidor) tiene un enorme potencial para mejorar la calidad de vida de las personas, se trata de un requisito indispensable para la reducción de la pobreza y vulnerabilidad de amplios sectores de la población. La falta de éste limita innecesariamente el potencial de desarrollo de los hogares. Por ello, la inclusión financiera es un tema de gran relevancia para cualquier economía. Incluso, es una de las prioridades en el Foro más importante de cooperación entre países desarrollados y emergentes, denominado el Grupo de los veinte o G20. Así mismo el MIDE, (2012) informó que Como parte del esfuerzo para medir el uso de los servicios financieros entre la población, el Banco Mundial presentó una base de datos sobre la inclusión financiera en el mundo llamada Global Findex. Por ejemplo, a nivel mundial, aproximadamente 2,500 millones de personas no poseen una cuenta bancaria, así mismo tres cuartos de los pobres del mundo carecen de una cuenta bancaria, no solo por su pobreza, sino también debido a los costos, la distancia de traslado y el papeleo que necesita.

Por otro lado la inclusión financiera también se puede definir como un proceso de integración de los servicios financieros a las actividades

económicas cotidianas de la población, permitiendo de manera importante el crecimiento económico en la medida en que las relaciones entre los usuarios y las entidades financieras sean menos esporádicas y se traduzcan en servicios y productos que faciliten las transacciones y satisfagan las necesidades de financiación, inversión y ahorro. (Banco de la República de Colombia, 2012).

### **2.2.2 Determinantes fundamentales para la inclusión financiera**

Según Aparicio & Jaramillo, (2012) de la SBS, las determinantes de la inclusión financiera en el Perú deben ser la profundización financiera y acceso al sistema financiero de tal manera que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional. De mismo modo Morales Aguilar, Álvarez Castañón, & Navarro Candujano consideran cuatro determinantes fundamentales para lograr la inclusión financiera:

- a. Acceso, refiriéndose a cobertura geográfica o demográfica.
- b. Uso, definición de un portafolio de productos y servicios – de calidad, considerando tasas y costo transaccional- adecuados a las características culturales, de identidad, entre otras, de la población implicada e intervenida.
- c. Marco regulatorio, refiriéndose a la protección al consumidor - transparencia, equidad, resolución de controversias, operatividad de Corresponsales bancarios, públicos y privados, telefonía móvil, bancos de nicho, regulación prudencial para microcrédito, micro-sucursales para empresas de ahorro y crédito popular (EACP), entre otras.
- d. Educación financiera, considerado como el determinante fundamental del resultado de la inclusión financiera.

En el mismo aspecto Guerrero, Espinoza, & Kurt, (2011) señalan que la inclusión financiera es un amplio concepto que conecta elementos complementarios:

- a. Entorno regulatorio propicio.
- b. Oferta de productos adecuados (pagos, ahorros, créditos, seguros).
- c. Cobertura: acceso a canales transaccionales tradicionales y no tradicionales para recibir servicios de calidad a precios razonables, multidimensional de inclusión financiera: “La inclusión financiera plena es un estado en el que todas las personas que puedan utilizar servicios financieros de calidad tengan acceso a ellos, que estos tengan precios asequibles, sean proveídos de una manera conveniente y con dignidad para con sus clientes. Los servicios financieros son proveídos por una amplia serie de proveedores, la mayoría de estos privados y pueden llegar a todos quienes los puedan utilizar incluidos las personas discapacitadas, las personas de bajos ingresos, las personas que habitan áreas rurales y otras personas que se encuentran en estado de exclusión.” que permitan realizar transacciones de forma segura y eficiente.
- d. Fomento y difusión de educación y cultura financieras.
- e. Protección al usuario de servicios financieros y la transparencia de información.

Respecto a los involucrados en la inclusión financiera, es necesario que tanto las entidades financieras como el Estado trabajen en conjunto y formen sinergias que confluyan hacia una sociedad con menos desigualdades (ASBANC, 2012). Al respecto las instituciones que intervienen según el CGAP, las mejores opciones son las organización microfinanciera local o internacional, los bancos comprometidos con los

clientes de bajos recursos y las organizaciones no gubernamentales ONGs. (Mena, 2002)

### **2.2.3 Microfinanzas**

Si se relaciona la inclusión financiera con las microfinanzas, Cheston & Reed, (2013) señalan que las microfinanzas es el corazón y el alma de la inclusión financiera, convirtiéndose así, desde sus inicios, en la principal herramienta para la inclusión financiera.

La noción de microfinanzas básicamente se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito.

El microcrédito, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable, ya sea un pequeño negocio o necesidades básicas. Por otro lado los pobres pueden emplear los servicios de ahorro y microseguros para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos. (Mena, 2002)

El CGAP, que cuenta con un programa de Microfinanzas, sostiene que el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán. Del mismo modo el éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas: falta de capital social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales; poblaciones dispersas, que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica (por ejemplo una sola cosecha);

utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil); inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera. (Mena, 2002)

Dentro de las microfinanzas a nivel mundial existen algunos modelos o programas grupales que han permitido a los más pobres acceder al financiamiento, tales como:

#### **2.2.4 Banca comunal.**

Los bancos comunales son asociaciones de crédito y ahorro basados en la comunidad. Generalmente están formados por entre 25 y 50 vecinos con ingresos bajos que desean mejorar sus vidas mediante actividades de autoempleo. El capital inicial para préstamos del banco comunal puede venir de una fuente externa, pero son los mismos miembros quienes gestionan el banco: eligen sus miembros, establecen sus propios estatutos, distribuyen los préstamos entre las personas, fijan el tipo de interés de los préstamos, recogen los pagos y los ahorros. En el sistema de banca comunal, las personas toman prestado capital circulante para sus micronegocios y, puesto que no tienen nada que presentar como aval, el grupo garantiza dichos préstamos. El grupo funciona como aval y garantiza cada préstamo individual. El modelo de banca comunal ha sido ampliamente adoptado e implementado por FINCA (Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria). A finales del 2010 FINCA ha establecido 99.354 bancos comunales en su red en los cinco continentes, tiene 7.000 empleados y 765.000 clientes. (Chodwhury & Pérez Sánchez, 2011)

#### **2.2.5 Educación financiera**

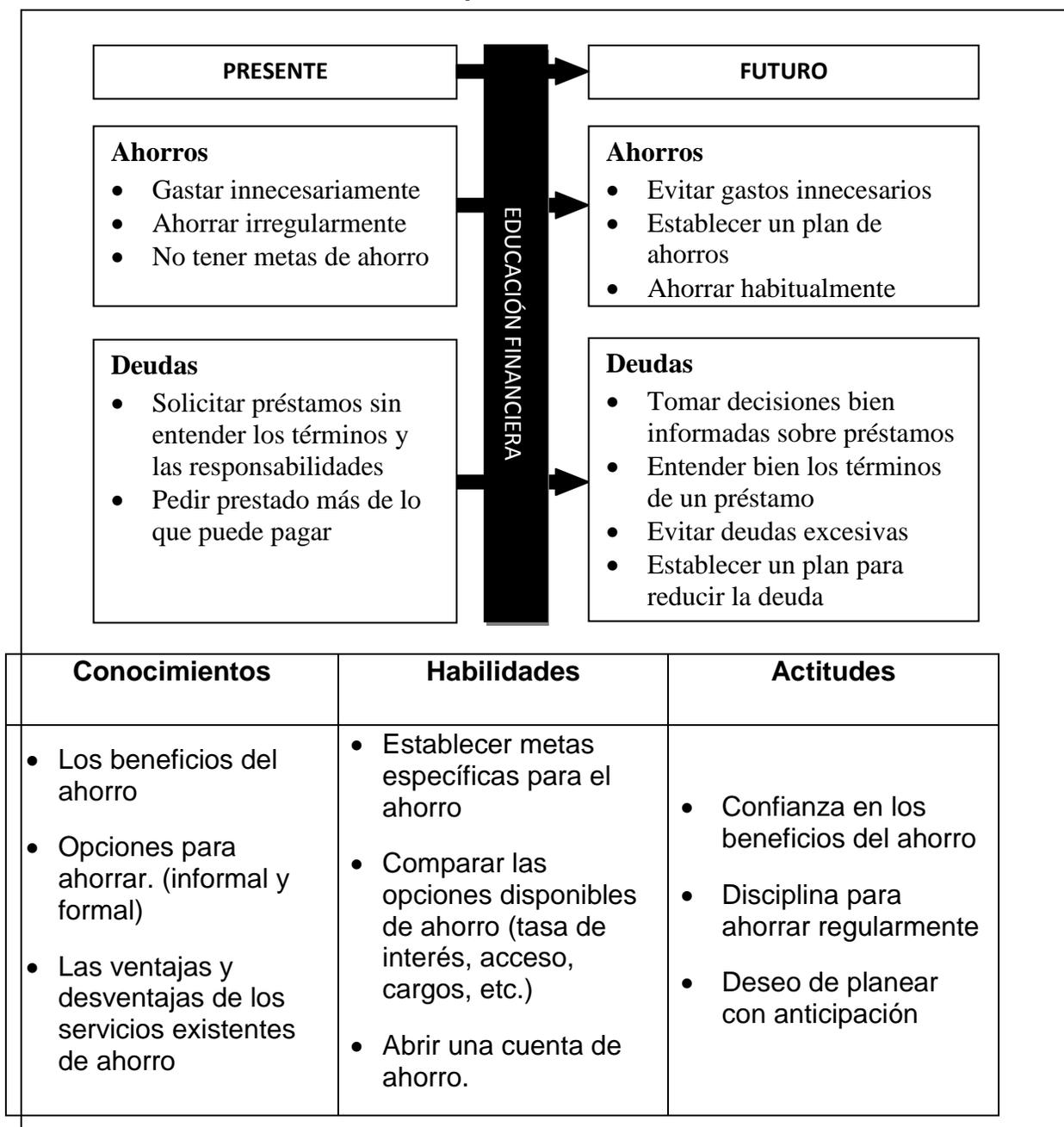
Existen varias instituciones que definen a la educación financiera; Muniain Rodríguez, (2012) cita a algunas de estas. Según el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros – Bansefi, la educación financiera es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes, que mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a las personas: tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza. Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos-OCDE (2005), citada por Muniain Rodríguez, (2012) “La educación financiera es el proceso en donde los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar”. Del mismo modo la Comisión de Educación Financiera de Estados Unidos (2006) citada por Muniain Rodríguez, (2012), señalan que la educación financiera consiste en “proveer la información y los conocimientos, así como ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras”. Por otro lado con una definición de educación financiera más simple, La Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido citada por Muniain Rodríguez, (2012), la define como el desarrollo de “la capacidad para administrar tu dinero, dar seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros”.

Si bien en cierto, la necesidad por una educación financiera es considerada similar tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo. Las diferencias radican en la complejidad de los productos financieros y los crecientes planes de jubilación, que hacen

imperativa en los primeros, la provisión de una educación financiera para todos. No obstante, en los países en desarrollo, aun cuando los mercados financieros mantienen bajos niveles de bancarización, están registrando un creciente número de consumidores, principalmente, por el lado de las microfinanzas, quienes necesitaran ser proveídos de una educación financiera, si estos mercados financieros esperan expandirse y operar eficientemente. Crecimiento que por lo demás, también ha sido producido por el incremento de las transacciones internacionales, el uso de nuevas tecnologías y las migraciones” (Carbajal, 2008).

Es importante señalar, que la literatura económica sugiere, que la educación financiera tiene efectos positivos sobre la penetración de servicios financieros, así pues podemos observar en el cuadro N° 1, cómo lograr la educación financiera cambios deseados en el comportamiento.

**Cuadro 1. Cómo logra la educación financiera los cambios deseados de comportamiento.**



Fuente: Carbajal, 2008

## **2.2.6 Línea de base**

### **2.2.6.1 ¿Qué es un estudio de línea de base?**

Un estudio de línea de base es una encuesta descriptiva que cruza secciones y que, principalmente, proporciona información cuantitativa sobre el estado actual de una situación particular – sobre un tema de estudio en una determinada población. Su fin es cuantificar la distribución de ciertas variables en la población de estudio en un punto en el tiempo.

Involucra la sistemática recolección y presentación de datos para dar una descripción clara de una situación particular cuando relaciona: ¿Qué? ¿Quién? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Por qué? ¿Cómo? y normalmente cubre sólo una muestra de la población. Si el estudio de línea de base cubre la población en su totalidad, recibe el nombre de censo.

En un Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural, un estudio de línea de base genera información sobre los niveles de conciencia, conocimiento, actitudes y prácticas de una población dada, sobre los temas seleccionados, en un área geográfica específica.

El estudio de línea de base se repite cuando se termina la implementación de un programa de comunicación, con el fin de medir los cambios que hayan ocurrido en el tiempo respecto a las características que fueron estudiadas antes de empezar el programa. (El estudio de línea de base en un Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural.)

### **2.2.6.2 Principios de un estudio de línea de base**

Hay muchas y buenas razones para llevar a cabo un estudio de línea de base junto con un Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural. Mientras éste recolecta y presenta la información cualitativa sobre la comunidad, la línea de base expresa sus resultados de manera cuantitativa. (El estudio de línea de base en un Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural.) Algunas de las razones para conducir los estudios de líneas de base aparecen a continuación:

- Los estudios de línea de base cuantifican los resultados del Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural y sirven como medio de triangulación y verificación de los resultados del diagnóstico, de forma estadística.
- Los resultados de los estudios de línea de base debido a su naturaleza estadística, a menudo pueden convencer y justificar ante quienes toman decisiones, de la necesidad de implementar un programa de comunicación para un problema específico o para un proyecto.
- Si se comparten los resultados de un estudio de línea de base con la comunidad, podría estimular la gente hacia la acción. Si los resultados son positivos, se podrá demostrar a la comunidad que ya están haciendo buen trabajo y que deben continuarlo. Cuando los resultados son negativos, también pueden servir como catalizador para discutir con la comunidad sobre los medios de acción más apropiados.
- Los estudios de línea de base se usan para perfilar la estrategia de comunicación apoyando la segmentación de los grupos interactivos prioritarios, afinando los objetivos de comunicación y centrando el contenido de los materiales de los medios.

- Los resultados de la línea de base muestran la dispersión y el uso de los distintos medios en la comunidad; proveen información sobre los medios preferidos por los diferentes grupos y por lo tanto sirven de guía para la selección de los medios más apropiados sean estos tradicionales o modernos, para utilizar en el programa de comunicación.
- Los estudios de línea de base sirven como un punto de referencia para una comparación posterior o para estudios de impacto para evaluar si se lograron los objetivos de comunicación.
- Si el estudio de línea de base es conducido debidamente, los resultados de las encuestas, podrían generalizarse y utilizarse para comunidades con características similares.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Definición y operacionalización de variables

**Cuadro 2 Definición y Operacionalización de Variables**

<b>Modelo de Banca Comunal</b>	Son asociaciones de crédito y ahorro basados en la comunidad. Generalmente están formados por entre 25 y 50 vecinos con ingresos bajos que desean mejorar su vida mediante actividades de autoempleo. El capital inicial para préstamos del banco comunal puede venir de una fuente externa, pero son los mismos miembros quienes	<b>Educación Financiera</b>	Conocimientos y comprensión
			Habilidades
			Ahorro
			Gestión de efectivo
			Manejo de tasas de interés
		<b>Modelo crediticio</b>	Financiamiento
			Tipos de créditos
			Condiciones del crédito
		<b>Emprendimiento</b>	Servicios
			Capacidades
		<b>Monitoreo</b>	Herramientas
			Indicadores
		<b>Línea de Base</b>	Es la magnitud o los valores que tienen sus indicadores en el momento de su inicio. Con los valores identificados, se busca expresar el estado en el que se encuentra la realidad observada para poder apreciar posteriormente sus cambios con fines de intervención. Una aplicación concreta de las variables e indicadores es la formulación de las líneas de base que midan el estado situacional al inicio de un proyecto para facilitar el monitoreo, seguimiento y evaluación de los mismos.
Altura			
Superficie			
<b>Descripción Sociodemográfica</b>	N° de Pobladores		
	% Población Masculina		
	% Población Femenina		
	% Población sin Agua Potable		
	% Población sin SS.HH conectado a la red pública de desagüe		
<b>Descripción Social</b>	% Población con analfabetismo		
	Percepción sobre el apoyo entre vecinos		
	% de Participación en decisiones de la comunidad		
	Cómo se enteran de las asambleas de su comunidad		
	Tipos de organizaciones en las que participan		
	Principales medios de transporte de la zona		
	Frecuencia de transporte en la zona		
	Medios de comunicación usados		
<b>Descripción Económica y Productiva</b>	Principales actividades económicas		
	Descripción de principales problemas en el ámbito del proyecto		
	Población actualmente trabajando		
	Ingreso promedio Familiar mensual		
<b>Caracterización de las familias</b>	Egreso promedio Familiar mensual		
	Principales destino de la producción agrícola		
	Religión		
	N° de divisiones de las viviendas		
	Destino de los desechos de la vivienda		
	Tipos de alumbrado que utiliza la población		
<b>Acceso financiero</b>	Enfermedades frecuentes		
	Preferencia de la familia para su atención en salud		
	Acceso al crédito		
	Principales características de no acceso al crédito		
	Actividades a las que se destina el crédito		

### 3.2 Tipo y diseño de investigación: Descriptivo con enfoque cualitativo.

La investigación tuvo su fase inicial con el estudio y análisis de los modelos de banca comunal más exitosos en Latinoamérica, posteriormente se aplicó una prueba piloto de línea de base en el distrito de Cujillo del departamento de Cajamarca, la misma que describió la situación actual de los pobladores, características familiares, niveles de conocimientos, conciencia, actitudes y prácticas de la población mencionada.

### 3.3 Población

En primera instancia se ubicó a la población con mayores índices de pobreza en el Perú, que se localiza en un grupo de departamentos (Ayacucho, Huánuco, Huancavelica, Cajamarca y Apurímac) cuyo nivel de pobreza oscila entre 53% y 57% (Diario La República, 2012). Para la investigación se tomó como referencia al departamento de Cajamarca específicamente a su distrito de Cujillo, cuyo nivel de pobreza es de 40.09% (Panorama Cajamarquino, 2009). Dicho distrito tiene una población de 2998 habitantes.

### 3.4 Muestra

El tamaño de muestra es de 127 pobladores del distritito de Cujillo con un nivel de confianza de 97 % y un margen de error de 3 %

### 3.5 Muestro

El tipo de muestreo es estratificado.

**Formula:** 
$$n = \frac{\left(\sum W_h \sqrt{p_h q_h}\right)^2}{V + \frac{\sum W_h^2 p_h q_h}{N}}$$
 **Donde V= varianza deseada**

**Dónde:** 
$$V = \left(\frac{d}{Z}\right)^2$$

#### Determinación:

ESTRATO	Ni	Wi	ph	qh	wi*(raiz_ph*qh)	Wi^2*ph*qh	ni	tamaño de muestra por estrato
CUJILLO	3321	0.126	0.409	0.591	0.061796264	0.003818778	126.445916	127

### **3.6 Métodos**

**Análisis Documental:** Revisión e interpretación de los documentos encontrados y los resultados obtenidos que guardan relación con la investigación que se realizará.

**Encuestas mixtas.** La elaboración del cuestionario se realizará mediante preguntas abiertas y cerradas (línea de base). Abiertas con el fin de recoger información que no se pudo cubrir con las preguntas cerradas, no obstante estas preguntas serán direccionadas con el tema de investigación. En el caso de las preguntas cerradas, el objetivo es cuantificar las respuestas que se podrían conocer a priori.

### **3.7 Recolección de datos**

Se realizará en base al análisis documental y de las encuestas realizadas (línea de base) en el distrito de Cujillo.

### **3.8 Procesamiento y análisis de datos**

Los resultados obtenidos serán analizados y procesados en un informe final, y para el caso de las encuestas, los datos serán procesados en el programa SPSS a través de base de datos que permitan elaborar cuadros y gráficos estadísticos claros y objetivos que faciliten la interpretación de la información.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1. Modelos más exitosos de Banca comunal**

#### **4.1.1 CRECER – Bolivia**

(CRECER: crédito con educación rural, 1999) Crecer es una ONG que trabaja principalmente en las zonas rurales de Bolivia, incluidas muchas zonas rurales que son remotas aún según los estándares de la banca comunal. CRECER comenzó sus operaciones en 1990, utilizando la metodología de “crédito con educación” de Freedom from Hunger. Freedom from Hunger es una ONG internacional con sede en los Estados Unidos que maneja numerosos programas de banca comunal en América Latina, África y Asia. CRECER se convirtió en entidad legalmente independiente de Freedom from Hunger en el año 2001, si bien esta ONG sigue proporcionando asistencia técnica a CRECER y participa en su consejo de administración.

Hoy en día Crecer es una organización no gubernamental con personalidad jurídica propia. Sus objetivos la definen como una institución destinada a proporcionar servicios financieros y educativos integrados a mujeres pobres, en busca de mejorar su salud y su economía familiar. Ha recibido el premio Interamericano a la Innovación Financiera y Empresarial 2013 FOMIN/BID.

Actualmente tienen una cartera de más de 122,000 clientas, denominadas socias, organizadas en más de 10,000 bancas comunales. Trabajan en los 9 departamentos de Bolivia, principalmente en sus áreas rurales y periurbanas aunque en la actualidad se han expandido también a las zonas urbanas. En los últimos años y producto de la demanda creciente,

han ampliado la oferta a los varones, que actualmente representan el 15% de la cartera de CRECER.

CRECER no fija el crédito y mucho menos al retorno del dinero prestado como un fin, sino que los usa como un medio de educación y organización de la sociedad.

CRECER tiene una oferta variada de servicios financieros, creados y planificados en base a las necesidades reales de sus socias. Aplican la tecnología de la Banca Comunal, un sistema crediticio de garantía solidaria, que permite además el ahorro y el préstamo interno, al que complementan con módulos educativos. Su filosofía busca el bienestar y la superación de las mujeres bolivianas, especialmente de aquellas que tienen menores oportunidades económicas.

El servicio integrado de crédito y educación es otorgado de manera personalizada, en las mismas comunidades, zonas o barrios donde viven sus socias, a través de funcionarios altamente comprometidos con los objetivos institucionales y sociales que promueve CRECER.

Cuenta con un completo programa que ofrecen una serie de servicios financieros o de oferta crediticia, de desarrollo educacional y de desarrollo para la comunidad. Así mismo presenta indicadores que muestran la situación de sus estados financieros de CRECER.

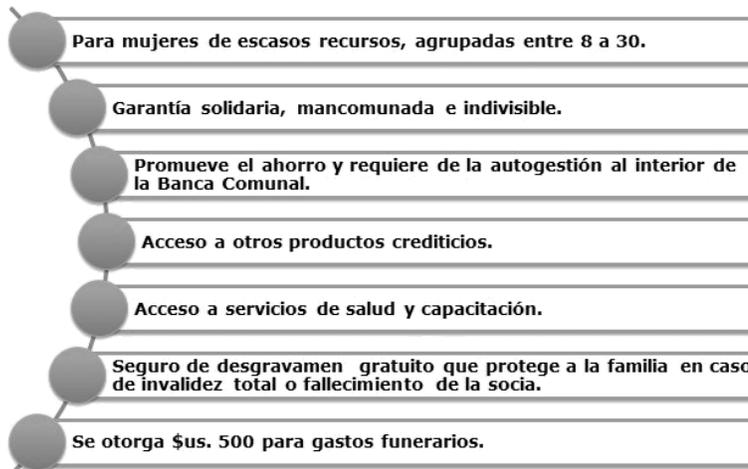
A continuación detallamos los servicios que CRECER ofrece:

#### **4.1.1.1 Servicios Financieros (Oferta crediticia)**

**Banca comunal:** Tiene como fin el dar crédito y capacitación para mejorar la vida de la mujer y su familia. Como se muestra en la Ilustración 1.

### Banca Comunal

Crédito y capacitación para mejorar la vida de la mujer y su familia



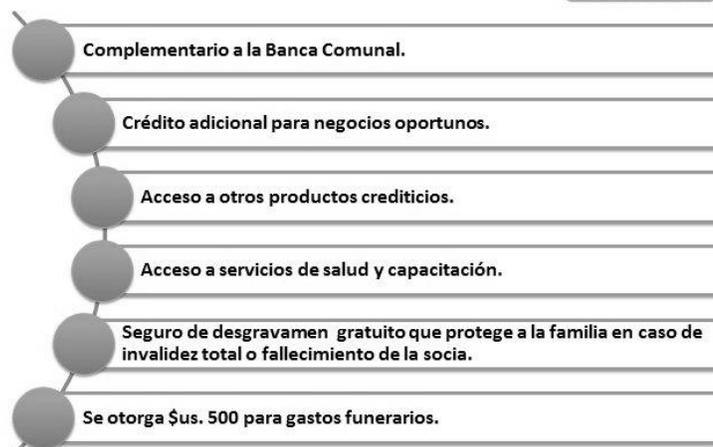
### Ilustración 1. Oferta crediticia: banca comunal

**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

**Crédito Oportuno:** En la Ilustración 2 CRECER ofrece una modalidad de multiplicar los ingresos de la Banca Comunal.

### Crédito Oportuno

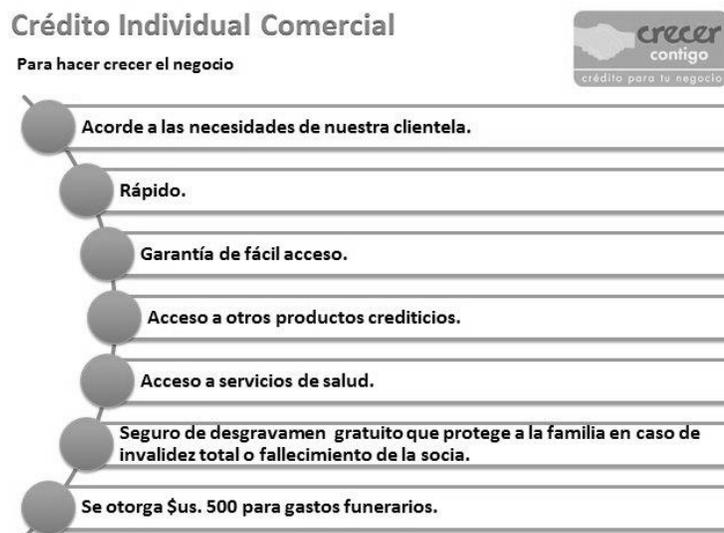
Una oportunidad para multiplicar los ingresos



### Ilustración 2. Oferta crediticia: crédito oportuno

**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

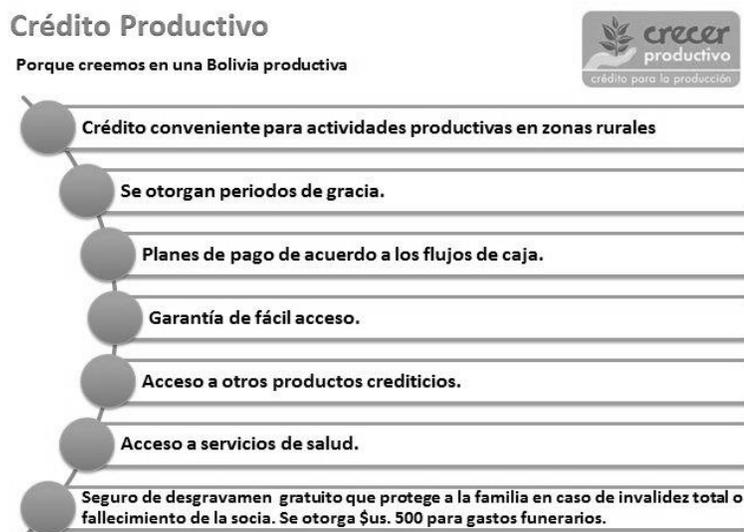
**Crédito Individual Comercial:** esta modalidad de crédito permite poder obtener recursos rápidamente para poder invertir en su negocio como se muestra en la Ilustración 3.



### Ilustración 3. Oferta crediticia: crédito individual comercial

**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

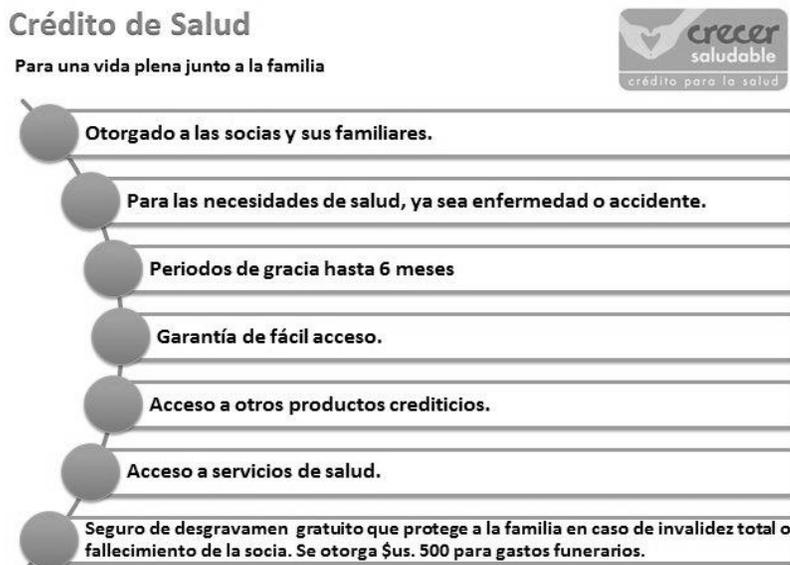
**Crédito Productivo:** esta modalidad es una gran forma de apoyar a los productores que tienen diferentes temporadas de ingresos. En la Ilustración 4 se describe.



### Ilustración 4. Oferta crediticia: crédito productivo

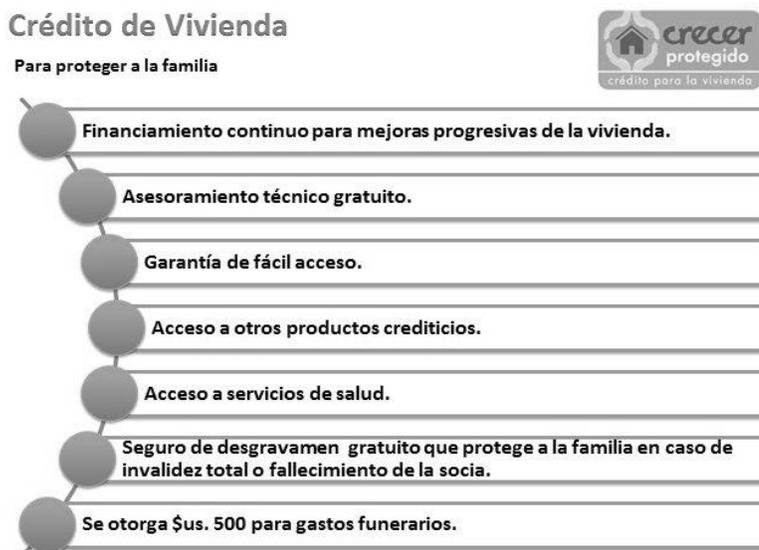
**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

**Crédito de salud:** la finalidad del crédito es dar la disponibilidad para que las socias y sus familias puedan atenderse. La Ilustración 5 se describe este servicio financiero.



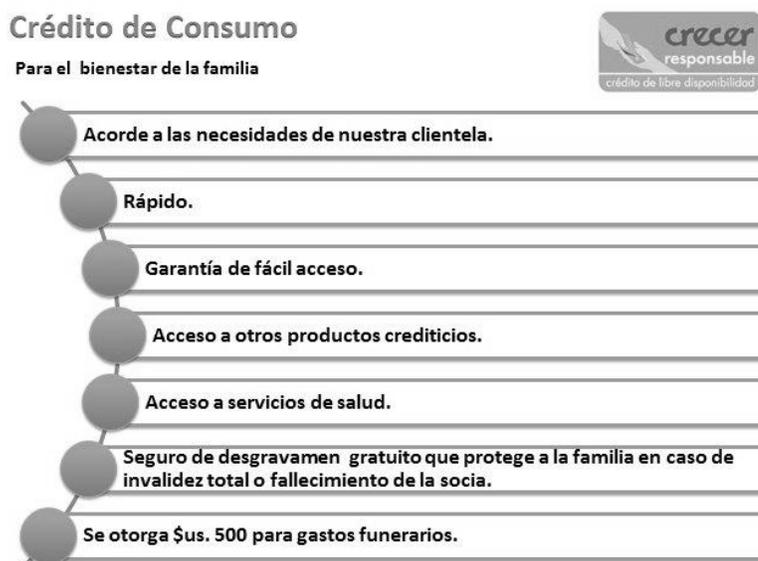
**Ilustración 5. Oferta crediticia: crédito de salud**  
**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

**Crédito de vivienda:** Como se puede apreciar en la Ilustración 6, El crédito de vivienda, permite alcanzar el sueño de tener una casa digna acompañado de asesoramiento técnico adicional.



**Ilustración 6. Oferta crediticia: crédito de vivienda**  
**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

**Crédito de consumo:** esta modalidad da soluciones rápidas para compras que desees hacer en cualquier momento como se muestra en la Ilustración 7.



**Ilustración 7. Oferta crediticia: crédito de consumo**

**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

#### 4.1.1.2 Servicios de desarrollo – Servicios educativos

**Integrar microfinanzas a educación y salud:** Por más de 20 años, CRECER ha desarrollado una metodología que le permite brindar el servicio integral (financiero y de desarrollo) a mujeres y a sus familias para apoyar al mejoramiento en su calidad de vida. Y es que CRECER “Está convencido que la población más vulnerable además de servicios financieros necesita servicios de desarrollo”, estos servicios apuntan a lograr un impacto en la calidad de vida de los clientes. (CRECER: crédito con educación rural, 1999).

**Servicio unificado:** Una misma persona de la organización se encarga de otorgar los servicios financieros y de educación. Este modelo es el potencial de recuperación total del ingreso de operaciones crediticias,

permite garantizar sostenibilidad no sólo de costos sino de las propias acciones educativas.

El modelo unificado ofrece la oportunidad de una recuperación total del costo tanto para los servicios microfinancieros como para los de educación. Enfoque unificado para la educación de mujeres de bancos comunales, los servicios de desarrollo son la parte social y la forma de lograr un impacto en la clientela de CRECER a través de los servicios integrados.

CRECER ha fortalecido, cada vez más, la entrega de sus servicios financieros ligados a los servicios para el desarrollo integral de la mujer. El modelo de crédito con educación es la base fundamental para este cometido. (CRECER: crédito con educación rural, 1999).

**Sobre qué educar:** Los contenidos de las sesiones de aprendizaje están ligados a los impactos y resultados que se quieren lograr (misión y visión) institucionalmente, pero sobre todo aquellos que se cruzan con las necesidades demandadas por la población atendida.

CRECER, en los últimos años, desarrolla sesiones de aprendizaje a partir del modelo de negocios propio de la institución.

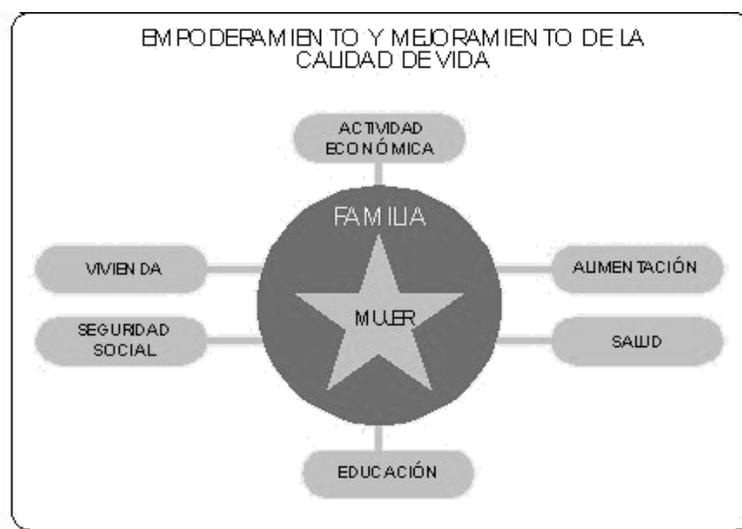
Estudios de Impacto muestran que la combinación de los servicios financieros y educativos, resulta ser un potencial excelente para el impacto amplio y sostenible en la capacidad económica de los hogares, en el empoderamiento de las mujeres, y a largo plazo, en la mejor calidad de vida de las familias.

**Módulos educativos para clientes de microfinanzas:** la educación está diseñada en base a la metodología del aprendizaje de adultos: ORPA – observación, reflexión, personalización y acción.

CRECER ha desarrollado un enfoque distintivo para el aprendizaje centrado en la educación para las mujeres que se reúnen regularmente en grupos que tienen servicios financieros. Se implementaron más de 50 temáticas.

Las primeras capacitaciones estuvieron enfocadas en temáticas de salud y educación financiera y actualmente, las sesiones educativas se centran en el Modelo de Negocios: salud, nutrición/alimentación; vivienda, seguridad social, actividad económica (educación financiera) y educación misma.

En la siguiente Ilustración se muestra el esquema de empoderamiento y mejoramiento de la calidad de vida.



**Ilustración 8. Esquema de empoderamiento y mejoramiento de la calidad de vida.**

**FUENTE:** CRECER, crédito con educación rural, 1999.

Las/los participantes pueden reflexionar y probar nuevas prácticas y conductas, y reconocer su importancia. Las prácticas y comportamientos deseados son alcanzables.



#### 4.1.2 FINCA – México, América Central y el Caribe y América del Sur.

Finca es una organización global de microfinanzas de caridad, su misión es proporcionar servicios financieros a los empresarios de más bajos ingresos del mundo para que puedan crear puestos de trabajo, la creación de activos y mejorar su nivel de vida. FINCA opera en 22 países de los 5 continentes, sirviendo a casi un millón de clientes. (FINCA ORG, 2014)

(FINCA PERÚ, 2010) Es una organización sin fines de lucro y en el Perú hay una filial de esta organización que brindan todos sus programas y beneficios.

Su misión es generar soluciones integrales e innovadoras para la inclusión social y el desarrollo pleno de las mujeres y las comunidades de menores recursos, por ello para cumplir su misión lo hacen a través de su programa “banca comunales” y se encarga de:

- Fortalecer los valores humanos
- Dar crédito con educación
- Enseña a ahorrar

Finca no es una organización benéfica típica. Ofrece préstamos, no regalos, y promueven la independencia financiera, tanto entre sus clientes y en sus programas. Aunque es una organización no lucrativa, operan utilizando sólidos principios comerciales y el espíritu emprendedor.

Su trabajo permite a las familias pobres crear sus propias soluciones a la pobreza. La metodología de Banca Comunal, promueve la comunidad y el desarrollo individual, ayudando a comunidades enteras a salir de la pobreza. (FINCA ORG, 2014)

Principios que dignifican y potencian a los pobres:

- El crédito a las mujeres - Cuando se les da la oportunidad, las mujeres son responsables de los prestatarios, ahorradores diligentes y gestores competentes que utilizan sus ingresos casi exclusivamente en beneficio de sus hijos.
- Un préstamo de Autoempleo, no un regalo - A diferencia de los folletos, que sólo debilitan la dignidad del beneficiario, los préstamos de FINCA construyen la disciplina, la responsabilidad y la confianza en sí mismo que proviene de la creación de una empresa propia.
- Confiar en los Pobres - Village Banking representa la democracia de base en la acción. Los miembros eligen a los directivos, escriben los estatutos, eligen las inversiones, desembolsos y cobros de los préstamos, y administrar el ahorro.
- Alta de Pago de Préstamos - Cada préstamo hecho a un individuo está garantizado por la "garantía moral" del grupo. FINCA promedia la tasa de reembolso del 97% en general.
- Autosuficiencia - FINCA ofrece planes a las familias de bajos ingresos, el microahorro como una manera de fomentar el ahorro para la educación u otra inversión futura, ayudando a crear su propia red de seguridad.

- Individual y Grupo de Empoderamiento - Los bancos comunales son grupos de apoyo, donde cada miembro se inspira y anima a alcanzar todo su potencial.

#### **4.1.2.1 Descripción del programa de FINCA “Banco Comunal” (FINCA PERÚ, 2010)**

Es un programa en Capacitación en Gestión Empresarial. En esta oportunidad FINCA Perú inició un Programa de Capacitación en Gestión Empresarial, el cual incluye sesiones de capacitación en:

- Manejar el dinero de su negocio
- Aumentar sus ventas
- Desarrollar estrategias comerciales exitosas
- Calcular Ingresos, costos y ganancias

Hace dos años, FINCA Perú decidió añadir a la capacitación temas relacionados al negocio para que los clientes amplíen sus conocimientos sobre gestión empresarial.

Por ello se implementó un Programa de Capacitación en Gestión Empresarial, en alianza con dos organizaciones: FreedomFromHunger (Región Ayacucho) y Atinchik (Región Lima).

La preparación del programa ha sido un proceso largo que no sólo está beneficiando a los clientes, sino también a su personal.

El perfil de socia FINCA deben ser mujeres:

- En desventaja económica
- Que buscan su desarrollo
- Que tengan actividad económica
- Que vivan en la comunidad

- Que tengan carga familiar

Dentro del programa de Bancomunales de FINCA (FINCA PERÚ, 2010) encontraremos diferentes aspectos que a continuación detallamos:

- **LA CAPACITACIÓN**

La capacitación es la piedra angular de la metodología de bancos comunales. FINCA Perú se caracteriza por la importancia que le asigna al desarrollo de las capacidades y habilidades de las socias en su rol de mujeres, madres, esposas, empresarias y líderes en su comunidad.

Cada reunión del banco comunal es una oportunidad para brindar a las socias capacitación para la administración transparente y el control efectivo de los fondos internos y para el manejo eficiente de sus créditos. Complementariamente, se tratan temas sobre autoestima, disciplina social, derechos de la mujer y temas de salud. La motivación constante sobre la importancia del ahorro y el fomento de la disciplina han resultado ser uno de los logros más relevantes de FINCA Perú, junto con su empeño en inculcar la práctica cotidiana de valores de equidad, solidaridad, respeto, honestidad y responsabilidad.

- **EL CRÉDITO**

**Los bancos comunales urbanos**

Los bancos comunales son grupos de 15 a 30 personas, que se constituyen en una organización, cuyo órgano máximo es la Asamblea de Socias. La Junta Directiva, es elegida por la asamblea y renovada periódicamente. Al pertenecer a la Junta Directiva, las socias ejercen roles de liderazgo y adquieren capacidades y destrezas para administrar el banco comunal, el cual se reúne semanal, quincenal o al mes. Las reuniones son una parte muy importante de la metodología

pues además de recibir y pagar préstamos, ahorrar y capacitarse, en estas reuniones las mujeres pueden expresar sus ideas y sus opiniones.

El producto que ofrece FINCA Perú es un servicio integrado de crédito con educación y fomento del ahorro. El crédito ágil, oportuno, grupal y solidario, permite a las socias incrementar su capital de trabajo, aprovechar las oportunidades de inversión, ampliar sus negocios y aumentar sus ingresos.

El fomento del ahorro permite la formación de una base financiera propia para la autogestión de microempresas productivas y fundamentalmente, para mejorar la calidad de la vivienda y educación de la familia.

Los préstamos que otorga FINCA Perú al Bancomunal se denominan CUENTA Externa, donde se aplica la garantía solidaria entre todas las socias. Luego el Bancomunal reparte el monto de la Cuenta Externa de acuerdo a los requerimientos demandados. El destino del préstamo es para capital de trabajo en las actividades de servicios, comercio y producción en menor escala.

Asimismo el Bancomunal genera préstamos con la Cuenta Interna, que está conformada por los ahorros de las socias en su Bancomunal, pagos a cuenta del crédito de la Cuenta Externa en su Fondo y multas, aportes cobrados a las socias.

### **Los bancos comunales rurales**

Son similares a los Bancomunales de la zona urbana, la diferencia es que se encuentran a más de 45 minutos de ciudades capitales de provincia. Los préstamos en los bancos comunales rurales son

otorgados con garantía solidaria, el plazo varia de 3 a 12 meses. El monto mínimo es de S/. 200 y el máximo S/. 5,000. El destino del préstamo es para capital de trabajo en las actividades de servicios, comercio y producción en menor escala.

Nuestro personal de campo (promotores, supervisores y jefes de agencia) se desplaza por 4 a 5 días todas las semanas para atender a los bancomunales en sus comunidades. En la actualidad la colocación y recuperación se viene realizando a través de ventanillas del Banco de la Nación.

### **Los Bancos Comunales para Productores**

Son similares a los bancomunales de la zona rural, la diferencia es que está dirigido a actividades agropecuarias en las zonas rurales de los departamentos de Ayacucho y Huancavelica. Se trabaja principalmente con comunidades campesinas o asociaciones de productores. Los préstamos son otorgados con garantía solidaria y van desde S/ 200 a S/ 10,000 soles, el plazo varia de 5 a 24 meses. Cuenta con periodo de gracia de 6 meses. Y el pago de capital es al final de la cosecha y comercialización de los productos (1 a 2 meses). En la actualidad la colocación y recuperación se viene realizando a través de ventanillas del Banco de la Nación.

### **Préstamo individual**

El crédito individual es un producto adicional que Finca Perú ofrece a las socias de los bancomunales con negocios más dinámicos y grandes respecto a la mayoría de socias que atendemos. Para su otorgamiento (Compartamos, 2014) se realiza una evaluación crediticia a la clienta que sustente sus necesidades de capital y capacidad de pago.

Los montos aprobados varían entre S/. 2000 a S/. 25,000. El plazo máximo es 36 meses. La tasa de interés es al rebatir sobre los saldos y el periodo de pago es cada 30 días. El destino del préstamo es para capital de trabajo y/o compra de activo físico en las actividades de servicios, comercio y producción. Son ofrecidos en la zona urbana y rural.

### **Préstamo fincasita (mejoramiento de vivienda)**

Son préstamos individuales otorgadas a socias de los bancomunales para invertirlo en su hogar/negocio para mejoramiento de la infraestructura (Pintado, Techo, Piso, baños, cocinas, seguridad, puertas, construcción de cuartos adicionales, cañería, electricidad del hogar).

Los montos van desde S/ 500 soles a S/15,000. A plazos de 3 a 36 meses.

### **Préstamo especial para bancomunales**

Es un préstamo adicional a la Cuenta Externa que otorga FINCA a un grupo de socias dentro del bancomunal por razones de campaña u oportunidad de negocio. El monto mínimo es de S/ 500 soles y el máximo S/. 3000.

- **EL AHORRO**

FINCA Perú fomenta un sistema de ahorro personal dentro de los Bancomunales. Se va desarrollando una cultura de ahorro basado en la disciplina, perseverancia y esfuerzo. El ahorro es la clave del crecimiento de las socias y del Bancomunal.

Nuestras socias en los Bancomunales saben que:

- El ahorro es un recurso que en el futuro formará un capital de trabajo propio.
- El ahorro es un recurso para enfrentar épocas de crisis en la familia.
- El ahorro sirve para la educación de los hijos.
- El ahorro es una palanca para recibir préstamos más grandes.

Los servicios que brinda FINCA PERÚ son:

- **FINCA VIDA**

FINCA Vida es un microseguro de vida ofrecido por FINCA Perú desde noviembre del 2008 con el respaldo de La Positiva Vida Seguros y Reaseguros. El costo es de 1 sol mensual y los montos de indemnización ascienden a S/. 2,700 por muerte natural y a S/. 5,400 por muerte accidental. La edad máxima de afiliación es de 70 años y la edad máxima de permanencia es de 72 años.

A diciembre del 2012, 15,628 socias de FINCA Perú, que equivale al 95% del total, se encuentran afiliadas a FINCA Vida.

Desde fines del 2008 se han registrado 70 fallecimientos de socias. “Lamentamos la perdida de ellas, pero también nos sentimos satisfechos por brindar apoyo a las familias damnificadas en momentos tan difíciles”. (FINCA PERÚ, 2010)

Durante el 2012, las familias de 19 socias han recibido indemnizaciones: 4 de la Región Ayacucho, 3 de la Región Lima, 5 de la Agencia Wari, 4 de la Agencia Huancavelica y 3 de Comunidades Campesinas. De estas 19 socias, 14 fallecimientos fueron por causas naturales mientras que 5 fueron en accidentes.

El anhelo de FINCA Perú es contribuir a la tranquilidad de sus socias con productos y servicios que satisfagan sus distintas necesidades y que en muchos casos no pueden adquirir por sus escasos recursos.

- **AFLATOUN**

Aflatoun es una red mundial que ofrece Educación Social y Financiera para niños y niñas. Actualmente, Aflatoun llega a más de 1.3 millones de niños y niñas en 89 países del mundo. FINCA Perú es socia de Aflatoun desde el 2008. (FINCA PERÚ, 2010)

Desde el 2010, gracias al financiamiento de la Fundación Proniños de Holanda, la Dirección para el Desarrollo de Comunidades Campesinas ejecuta el Programa “Aflatoun Rural” en las regiones de Ayacucho y Huancavelica. Se han formado a cuatro facilitadoras quienes, de manera creativa y participativa, desarrollan sesiones de capacitación en una hora pedagógica de las instituciones educativas de comunidades rurales.

En el 2012, se logró capacitar a más de 1,600 alumnos y alumnas de segundo de primaria al primero de secundaria en 19 instituciones educativas en los distritos de Churcampa, El Carmen, Mayocc y Anco en la Provincia de Churcampa; Huaytará y Pilpichaca en la Provincia de Huaytara; Quinoa, Vinchos, Pacaycasa y Acosvinchos en Ayacucho; y Luricocha en Huanta. Para ello, se firmaron convenios con las UGEL de dichas provincias.

Se desarrollaron 29 sesiones de capacitación que enfocan temas de:

- Ahorro, Gasto y Presupuesto
- Medio Ambiente
- Desarrollo Personal
- Conociendo Mi Mundo

– Emprendimientos Sociales y Financieros

Dentro de las actividades desarrolladas, se construyeron Biohuertos en todas las instituciones educativas, para lo cual se llevó plántulas de verduras como acelga, cebolla, col y coliflor, entre otros. Las plantas crecieron rápidamente gracias al cuidado y preocupación de todos y todas las participantes.

Adicionalmente, se realizaron tarjetas navideñas donde niños y niñas plasmaron en sus tarjetas actividades propias de su zona como bailes, estampas costumbristas, flora, fauna y comidas típicas. Estas tarjetas se vendieron en Holanda, logrando una ganancia de alrededor de S/.5,000, incrementando así el monto total de los ahorros. Durante el año escolar 2012, los niños y niñas ahorraron un total de casi S/. 25 mil.

En la Región Ayacucho, se ofreció el 5to Ciclo de Aflatoun de junio a octubre 2012, en la cual participaron 76 niños y niñas que asistían a las sesiones de capacitación en el Edificio Morenita. Ellos lograron ahorrar un monto total de S/. 330. Se continuaron las sesiones de Ahorros y Planificación, Desarrollo Personal, El Mundo y Medio Ambiente.

#### **4.1.3 PRO – MUJER**

Pro Mujer, es otra de las empresas líderes que proveen a mujeres en América Latina servicios financieros, de salud y desarrollo humano que están fuera de su alcance, pero que son fundamentales para romper el ciclo de la pobreza. Su misión es proporcionar a las mujeres de escasos recursos de América Latina los medios para generarse el sustento y forjar un futuro para sus familias, a través de las microfinanzas, la capacitación en negocios y el apoyo en salud. (Pro Mujer, 2014)

Esta organización plantea que el empoderamiento de la mujer y la superación de la pobreza requieren algo más que solo crédito; ellos creen

que es necesaria una variedad de soluciones para ayudar a las mujeres a convertirse en agentes de cambio en sus hogares y comunidades. Los roles tradicionales de género, la discriminación y la violencia, la falta de acceso a capital, educación, empleo y atención en salud están íntimamente relacionados y perpetúan la pobreza. Esta desigualdad se ve agravada por acontecimientos de grandes repercusiones como recesión económica, inestabilidad política o desastres repentinos. Pro Mujer combate estos desafíos entregando un paquete integral de servicios de una manera fácil y conveniente. Estas herramientas vitales y servicios se enfocan en tres áreas clave: (Pro Mujer, 2014)

- **Servicios Financieros**

Ofrecen a sus clientas una variedad de servicios que les ayudan a iniciar o hacer crecer sus pequeños negocios, mejorar su calidad de vida y proteger a sus familias contra emergencias imprevistas. Estos servicios incluyen: (Pro Mujer, 2014)

- Préstamos para negocios pequeños, generales y de temporada
- Préstamos para educación y mejoras en el hogar
- Cuentas de ahorros
- Seguros de vida

Cada préstamo está respaldado por un negocio principal de generación de ingresos. Para proteger a sus clientas de asumir demasiada deuda, Pro Mujer les ofrece préstamos “por pasos”. Cada paso tiene un plazo entre 4 a 6 meses y un monto mínimo y máximo. Una vez que las clientas terminan su primer ciclo de préstamo y establecen un buen historial de pago, pueden avanzar al siguiente paso para recibir préstamos mayores. (Pro Mujer, 2014)

- **Capacitación en negocios y empoderamiento**

Los talleres de formación de capacidades imparten en las clientas los conocimientos para ser más independientes económicamente y tomar decisiones de manera informada. (Pro Mujer, 2014)

- Habilidades de Negocios y Alfabetización Financiera: Las clientas aprenden los fundamentos de cómo administrar, hacer crecer un negocio, evaluar y hacer seguimiento de la competencia, de tal manera que puedan tomar decisiones financieras sólidas.
- Empoderamiento: Violencia doméstica, comunicaciones, habilidades de liderazgo y cuestiones de género son sólo algunos de los temas que se abordan para ayudar a las clientas a ganar autoestima y confianza.

- **Atención primaria de salud de alta calidad y bajo costo**

La educación en salud preventiva y la atención primaria de salud son primordiales para sus clientas. Una enfermedad puede ser perjudicial no sólo su salud, sino también para sus negocios y ahorros. Nutrición e higiene son sólo algunos de los temas tratados en los talleres de educación en salud preventiva. Los problemas de salud sin resolver, prevenibles o tratables reducen los ingresos de las clientas y hacen que les sea más difícil cuidar a sus hijos. En los peores casos, su propia vida está en peligro. (Pro Mujer, 2014)

Para ayudar a prevenir y diagnosticar problemas de salud, Pro Mujer administra clínicas fijas y móviles, con dotación de médicos y/o enfermeras. También se asociaron con organizaciones locales de atención en salud para asegurar que las clientas tengan atención inmediata cuando la necesitan. El personal de Pro Mujer presta apoyo haciéndose presente en cada paso del camino. (Pro Mujer, 2014)

Los servicios que brindan se centran en los males más comunes que afectan a las mujeres.

- Control prenatal y postnatal
- Consejería de planificación familiar
- Servicios de salud sexual y reproductiva
- Pruebas de detección precoz de cáncer de cuello uterino y de mama
- Pruebas de detección precoz de enfermedades crónicas asintomáticas así como tratamiento y seguimiento
- Remisiones médicas para necesidades especiales
- Servicios de salud mental y grupos de apoyo
- Atención dental
- Vacunas

Estos servicios ayudan a las mujeres invertir en sus negocios, hacerse más independientes económicamente y dar a sus hijos oportunidades de educación. Ganan autoestima y confianza en sí mismas, aprenden a resolver problemas y comunicarse con eficacia y convertirse en líderes. ¡Conocimiento es poder! (Pro Mujer, 2014)

#### **4.1.4 COMPARTAMOS**

Compartamos es una organización que opera en varios países en Latinoamérica; es otro de los líderes en generar inclusión financiera a través de bancos comunales y otros servicios financieros, que ha evolucionado sostenidamente desde hace ya varios años. Actualmente Compartamos opera como Banco en México y como microfinancieras en Perú y Guatemala.

Su propósito es erradicar la exclusión financiera a través de la inclusión financiera de la base de la pirámide en América, aspiran a generar tres

tipos de valor para las personas: Valor Social; ofreciendo oportunidades de inclusión al mayor número de personas de manera eficiente y compartiendo los beneficios con las comunidades donde trabajamos; Valor Económico, construyendo modelos comerciales innovadores, eficientes y rentables, de los que todos se puedan beneficiar; y Valor Humano; confiando en toda persona, en su disposición para crecer y autorrealizarse. Los Servicios que esta organización brinda básicamente son: (Compartamos, 2014)

#### • **Créditos para tu negocio**

- **Pyme:** Crédito para clientes de la microempresa, destinado para financiar de Trabajo y de Inversión.
- **Fácil:** Crédito para clientes de la microempresa sin local comercial, ni vivienda propia, destinado para financiar Capital de Trabajo.
- **Fijo:** Crédito destinado para financiar la compra, repotenciación y /o mantenimiento de bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, mobiliario, etc.) (Capital de Inversión).
- **Warmi:** Crédito dirigido únicamente para mujeres empresarias destinado para financiar Capital de Trabajo.
- **Cash:** Es un crédito pre-aprobado que te ofrecemos sin trámite alguno y sólo con la presentación de tu DNI. Dirigido a todos los clientes que han demostrado puntualidad y cumplimiento en sus pagos. Para saber si tienes un CASH disponible, recibirá la visita del personal, quien hace entrega de un cheque y el cliente también será comunicado por medio telefónico.

#### • **Crédito para tu vivienda**

Crédito destinado para financiar la compra, construcción o remodelación de locales comerciales, talleres o viviendas (Capital de Inversión).

### • **Crédito personal**

Crédito de consumo para trabajadores dependientes o independientes con ingresos de 4º y/o 5º Categoría Formal. También se consideran trabajadores informales (Empleadas de Hogar, mayores de 25 años; chóferes y cobradores, trabajadores de nuestros clientes, trabajadores agrícolas).

### • **Crédito grupal**

Compartamos en la Financiera pionera en otorgar créditos grupales llevan 14 años de experiencia ayudando a fortalecer los negocios de microempresarias. El Crédito Súper Mujer es el único crédito grupal que ofrece grandes beneficios como:

- La opción de solicitar hasta 3 créditos al año
- Montos que van desde los S/. 300.00 a S/. 5,000.00 nuevos soles
- Atención y servicio de un promotor durante todo el crédito.
- Mantener informados de cuándo y cuánto se debe pagar
- Pagos catorcenales con cuotas fijas
- Los pagos ya incluyen todo (no comisiones adicionales)
- Plazo de 4 meses

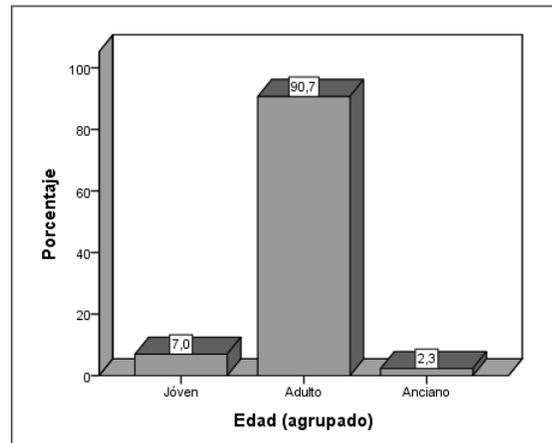
### • **Ahorros**

**Depósitos a Plazo Fijo:** Ofrecen atractivas tasas de Interés, atención personalizada; confidencialidad; flexibilidad: plazos desde 90 hasta 1079 días; abono de intereses: mensual, bimestral, trimestral, anual, al vencimiento, fecha fija o fin de mes; renovación automática; tipos de cuenta: Individual, mancomunada indistinta y mancomunada conjunta.

**Cuentas de ahorro:** es exclusiva para que recibir intereses del depósito a plazo fijo, es de libre disponibilidad y mantiene una atractiva tasa de interés 1.55% (TEA); libre disponibilidad; cero costo de mantenimiento, sin importar el saldo; hasta 2 retiros libres de costos al mes; hasta 3 emisiones de estado de cuenta sin costo al mes; se puede recibir el pago de intereses de la cuenta a plazo a plazo fijo; y no es necesario ningún importe mínimo de apertura, lo puedes hacer con cero.

**Súper mujer:** está relacionada a la metodología del Crédito Súper Mujer; en esta cuenta se realizan los depósitos del ahorro que programan cada 14 días los clientes del Crédito Súper Mujer con la finalidad de generar una buena cultura de ahorro; es de libre disponibilidad; mantiene una atractiva tasa de interés 2.50% (TEA); cero costo de mantenimiento, sin importar el saldo; hasta 2 retiros libres de costos al mes; hasta 3 emisiones de estado de cuenta sin costo al mes; genera cultura de ahorro para nuestros clientes; no es necesario ningún importe mínimo de apertura, se hacer con cero.

#### 4.2. Prueba piloto de línea de base del distrito de Cujillo en el Departamento de Cajamarca durante el mes de Enero del 2014.

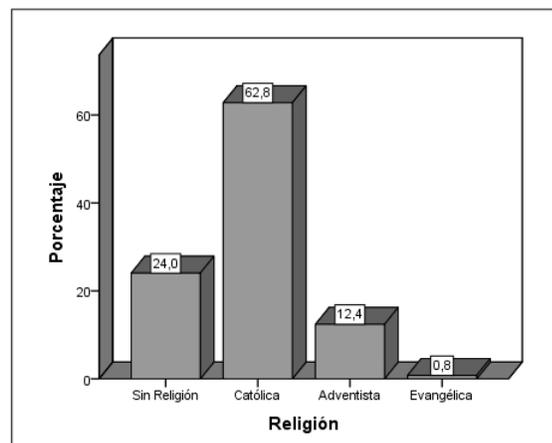


**Gráfico 1. Edad (agrupado)**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

La gráfica anterior muestra que la población de Cujillo se compone por un 90.7% de personas adultas (de 30 a 57 años), un 7 % de jóvenes (de 18 a 29 años) y con un 2.3 ancianos (de 57 a más años). El promedio de edad es de 43 años.

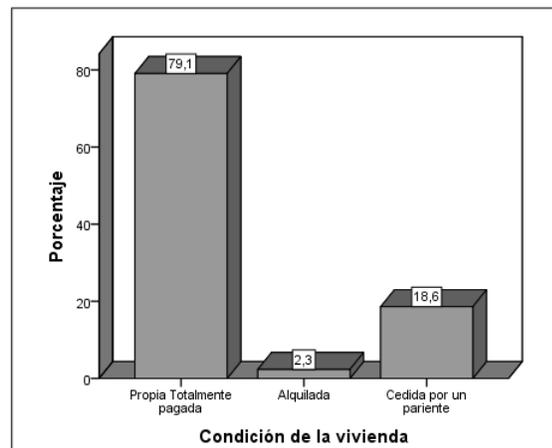
El 59.7% de la población son Mujeres y el 40.3% son hombres, cabe mencionar que el distritito de Cujillo es una sociedad Machista, dónde el hombre es el que trabaja y toma decisiones, y la mujer se dedica al cuidado de los hijos y de la casa.



## Gráfico 2. Religión

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

En el gráfico anterior la religión predominante es la Católica, con un 62.8%, también hay personas adventistas con un 12.4% y evangélicos con un 0.8%. Es importante resaltar que hay un 24% de personas que no profesan religión alguna por no saber cuál es la “verdadera religión”.



## Gráfico 3. Condición de la vivienda

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

Las condiciones de las viviendas en su mayoría como se muestra en el gráfico anterior es propia con un 79.1%, hay un 18.6% que ha sido cedida por parientes y un 2.3% que es alquilada que en su mayoría son personas que van a trabajar a la municipalidad, centro de salud y escuelas.

El material predominante de la vivienda es su mayoría es de adobe y tierra con un 93.8%, y un 6.2% es de material noble.



**Gráfico 4. Número de personas que viven en la vivienda (agrupado)**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

En el gráfico anterior se muestra que en su mayoría el número de personas que conforman una vivienda es de 2 a 4 personas con un 81.4%, un 14.7% se compone de 5 a 7 personas, 3.1% son más de 8 personas dentro de la vivienda y un 0.8% personas que viven solas.

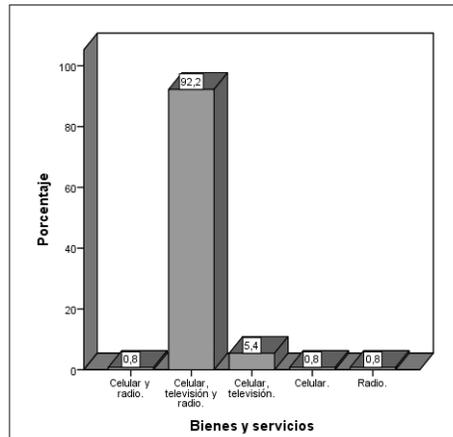
La fuente de agua proviene de la red pública de agua potable. Y por el servicio se paga 1 sol mensual.

Los servicios higiénicos en su mayoría está conectado a la red de alcantarillado (desagüe) con un 97.7% y hay un 2.3% de personas que sólo tienen pozo ciego.

Todos los pobladores cuentan con red pública de electricidad. Por este servicio se paga aprox. 5 soles mensuales.

El combustible que utilizan para cocinar en su mayoría es la leña con un 8.5%, sin embargo hay un 19.4% que cocina con gas.

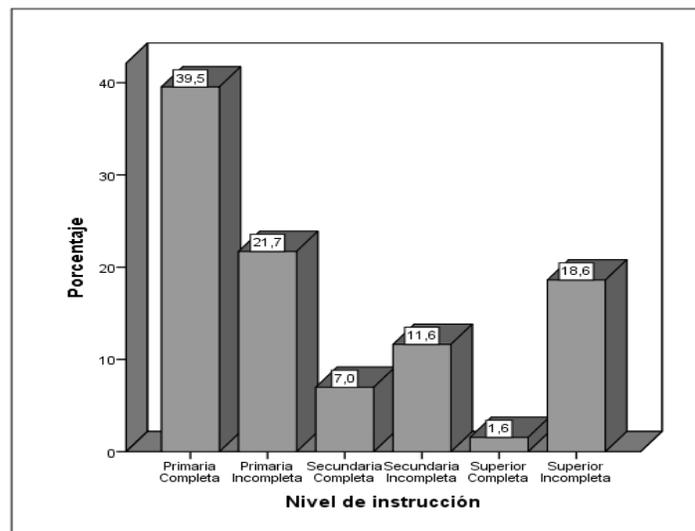
En su mayoría el destino de los desechos de la vivienda son el carro recolector público con un 90.7%, el cual pasa 3 veces por semana, hay personas que aún arrojan los desechos al campo esto se da a las afueras y alrededores de la comunidad y luego pueden quemarlo.



**Gráfico 5. Bienes y servicios**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

El celular es el bien que en su mayoría tienen las personas, así mismo cuentan con televisión y radio. Así lo muestra el gráfico anterior.

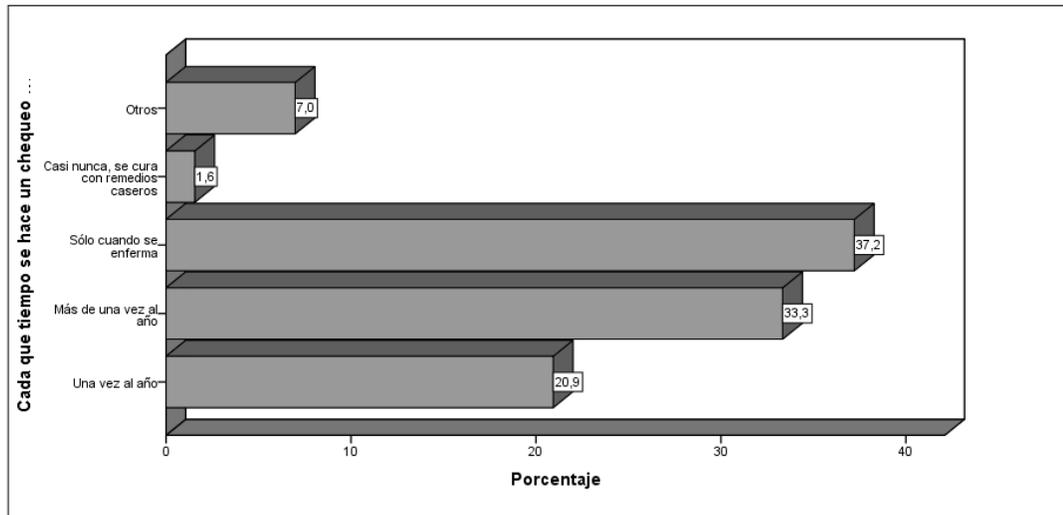


**Gráfico 6. Nivel de instrucción**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

El nivel de instrucción de los pobladores de Cujillo, es muy variado como se aprecia en el gráfico anterior, tenemos que el 39.5% sólo tiene Primaria completa, un 21.7% no terminaron la primaria, con un 11.5% y 7% están los de Secundaria incompleta y los que lograron terminar la secundaria

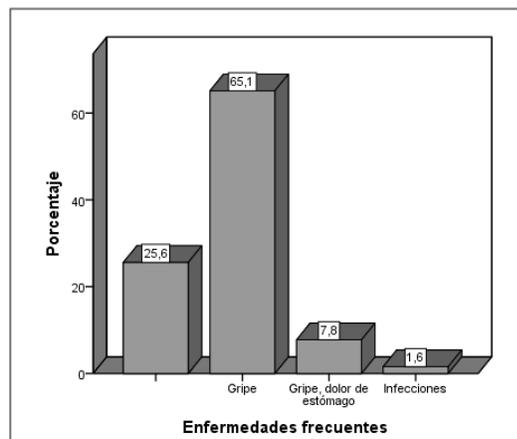
respectivamente. Por otro lado hay un 18.6% que tiene estudios superiores incompletos y un 1.6% que lograron culminar estos estudios. Cabe mencionar que estos estudios superiores en su totalidad son técnicos.



**Gráfico 7. Cada que tiempo se hace un chequeo médico**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

En su mayoría los pobladores de Cujillo sólo acuden al médico cuando se enferman con un 37.2%, un 20.9% y 33.3% va una y más de una vez al año respectivamente. En Otros con un 7.0% va de forma regular, ya que cuenta con el SIS.



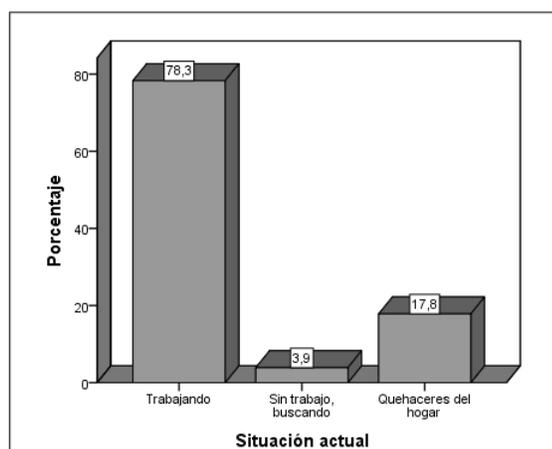
**Gráfico 8. Enfermedades frecuentes**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

La enfermedad frecuente en Cujillo es la gripe, ya que se observó que es un lugar de clima mixto, por el día el sol y el calor son intensos y en la noche hace un frío penetrante, la mayoría de pobladores no cuentan con la ropa adecuada para la noche. Así el gráfico anterior muestra también que en algunos casos se da dolores de estómago e infecciones.

Ante cualquier enfermedad el 97.7% de las personas encuestadas acuden al centro de salud y unas pocas, utilizan remedios caseros.

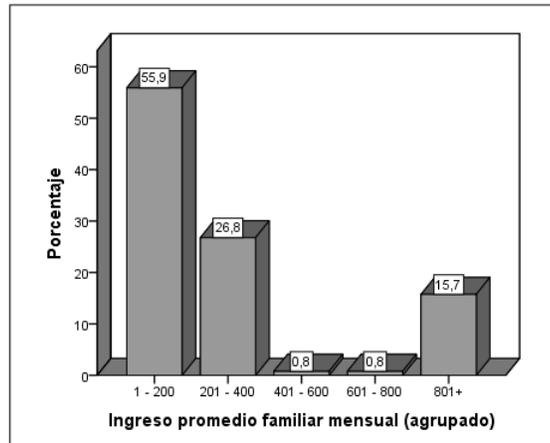
Las personas de Cujillo tienen un seguro de salud (SIS) que el estado les otorga; lo cual explica que la mayoría de personas se atienden en el centro de salud.



**Gráfico 9. Situación actual**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

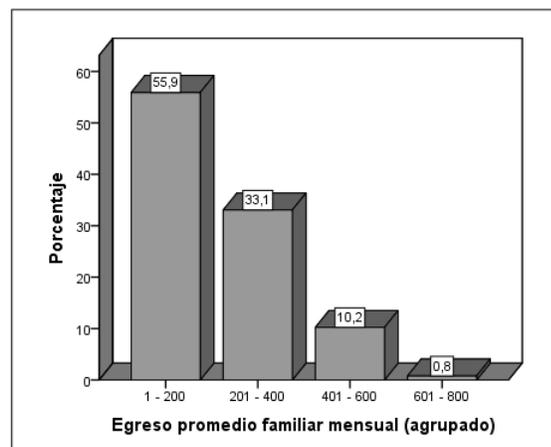
Esta gráfica muestra que más del 97% de encuestados trabajan y el resto está buscando trabajar. La mayoría de estos trabajos no son remunerados, sino más bien es autoempleo para subsistir.



**Gráfico 10. Ingreso promedio familiar mensual (agrupado)**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

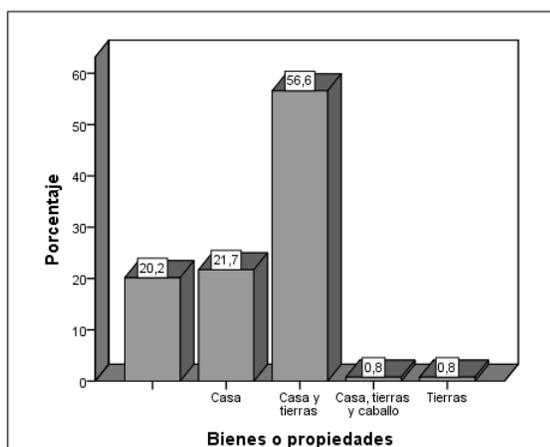
Se puede apreciar en la gráfica anterior, más de la mitad de la población recibe ingresos por debajo de los S/200.00 soles, un 26.7% percibe entre S/201.00 y S/400.00 y solo un 15% recibe más de 800 soles. Los ingresos fijos que reciben la mayoría de estas personas son de los programas que da el estado, tales como Juntos y Pensión 65, el resto porque tiene un trabajo en la municipalidad, colegios, centros de salud, etc.



**Gráfico 11. Egreso promedio familiar mensual (agrupado)**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

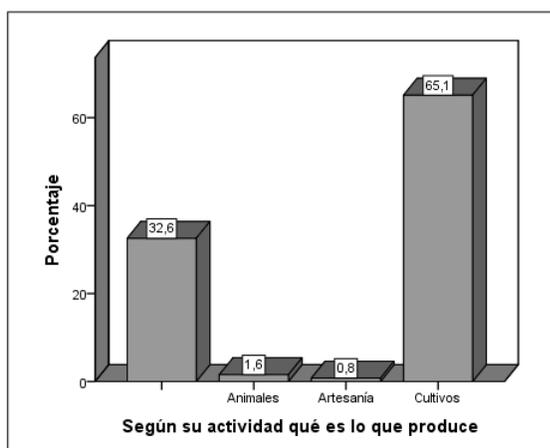
Se puede apreciar que los egresos de más de la mitad de los encuestados es igual o menor a S/. 200.00, un 33.1% gasta entre S/. 201.00 y S/.400.00 al mes y solo un 0.8% gasta entre S/. 601.00 y S/. 800.00. Si complementamos con la gráfica anterior podemos deducir que no tiene excedentes de dinero.



**Gráfico 12. Bienes o propiedades**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

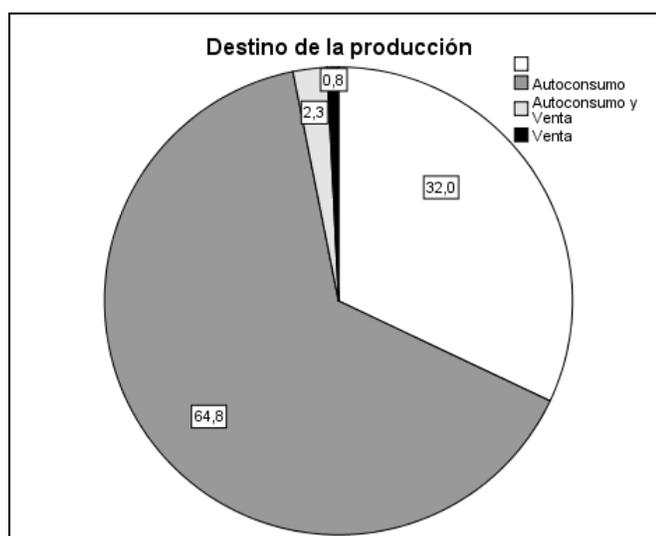
La gráfica anterior muestra que más del 78% tienen su casa propia, más de la mitad tiene tierras y solo un 20.2% no tiene bienes o propiedades. En su mayoría las casa o tierras son herencia o que se obtuvieron cuando se producía café.



**Gráfico 13. Según su actividad qué es lo que produce**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

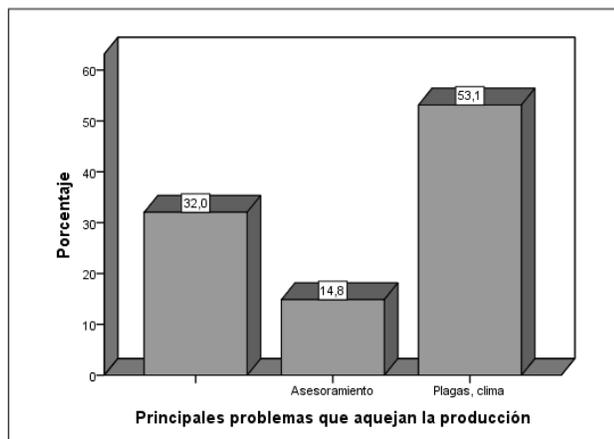
Se puede apreciar que el 65.1 % de los encuestados se dedican a la agricultura, un 1.6% a la ganadería, un 0.8% a la artesanía y un 32.6% realiza otras actividades como quehaceres del hogar, limpieza, etc.



**Gráfico 14. Destino de la producción**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

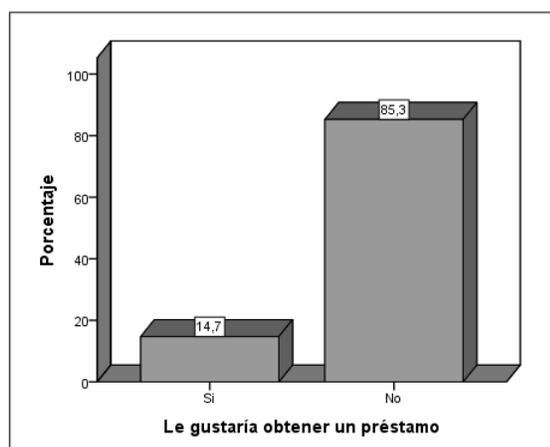
Del gráfico anterior se apreció que el destino de la producción del 67.1% de los encuestados es para Autoconsumo, sólo un 3.1% destina la producción para la venta. El 32% restante no tiene actividad productiva. Cabe resaltar que la venta es esporádica.



**Gráfico 15. Principales problemas que aquejan la producción**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

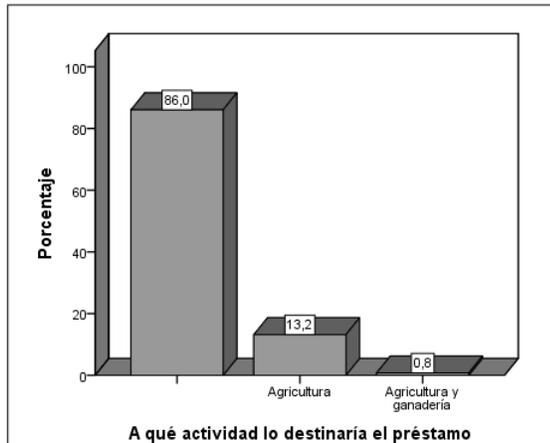
De las personas encuestadas el 53.1% mencionaron que los principales problemas que aquejaba su producción eran las plagas y el clima; un 14.8% hizo referencia al poco asesoramiento técnico en su actividad. El otro 32% no se dedica a actividades que no afrontan problemas mayores.



**Gráfico 16. Le gustaría obtener un préstamo**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

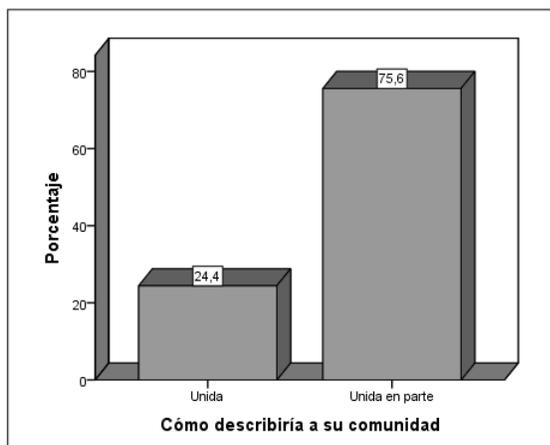
De todas las personas que se encuestaron el 85% mencionó que no le interesa obtener un crédito.



**Gráfico 17. A qué actividad lo destinaría el préstamo**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

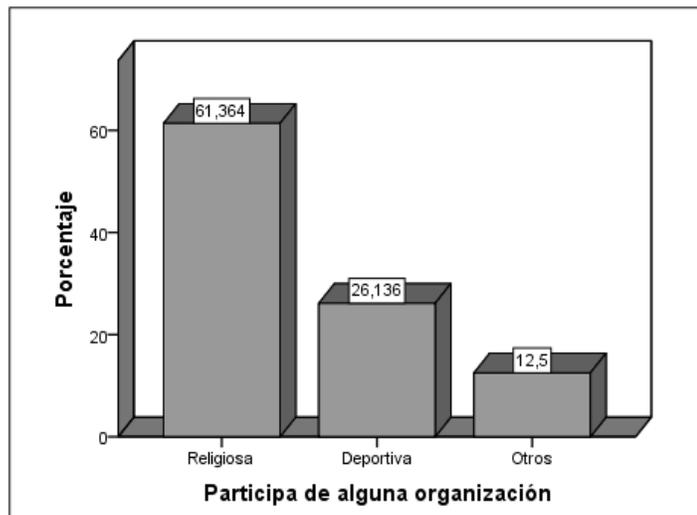
De las pocas personas que respondieron que si les gustaría acceder a un crédito la mayoría lo destinaría a la agricultura; sin embargo el porcentaje es mínimo.



**Gráfico 18. Cómo describiría a su comunidad**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

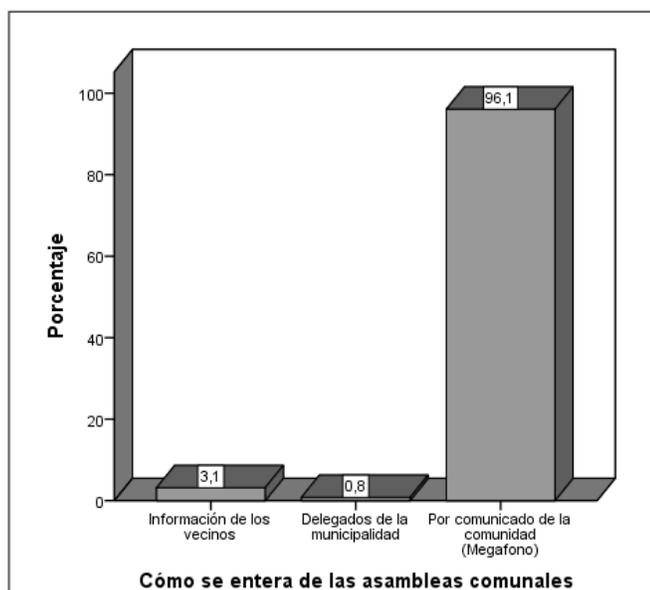
Más del 75% de los encuestados considera que su comunidad es unida en parte y solo un 24.4% la considera unida.



**Gráfico 19. En qué organizaciones participa**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

Como se puede observar más de la mitad de los encuestados participa solo de actividades religiosas, un 26.13% a actividades deportivas y un 12.5% a otras actividades.

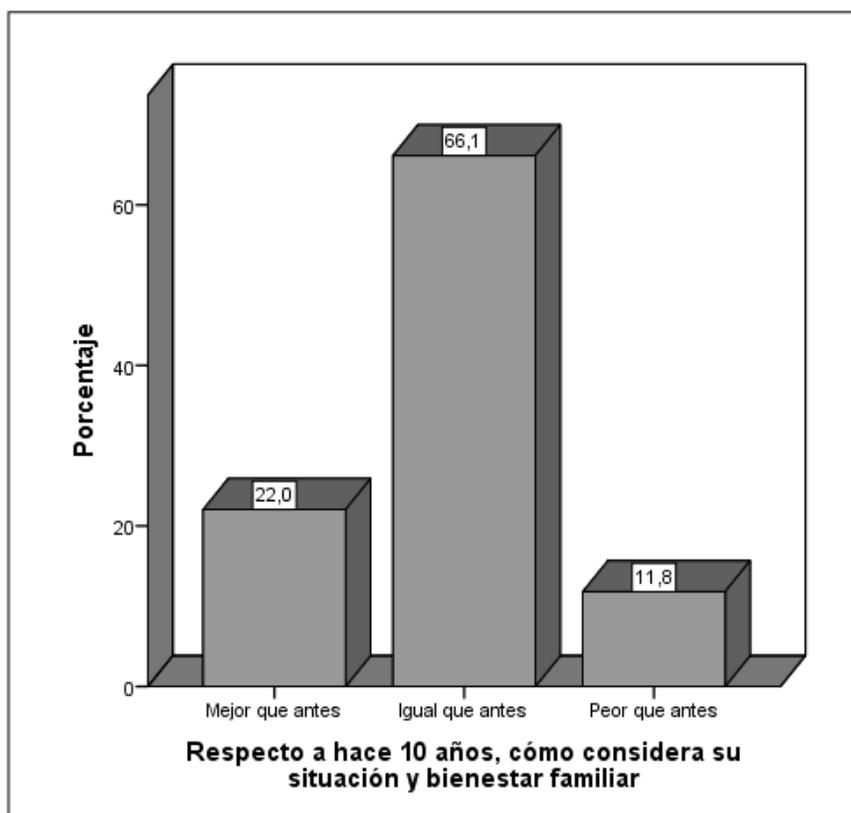


**Gráfico 20. Cómo se entera de las asambleas comunales**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

El 96% de las personas mencionaron que se enteran de las actividades de la ciudad por un comunicado de la comunidad a través de un megáfono que se escucha en todo el pueblo.

El 96.1% de los encuestados son nativos de Cujillo y sólo un 3.9% ha migrado a Cujillo, debido a trabajo o por razones familiares.



**Gráfico 21. Respeto a hace 10 años, cómo considera su situación y bienestar familiar**

**Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.**

El 66.10% de los pobladores encuestados consideran que la situación actual respecto a 10 años sigue igual, no ven mejoras; un 22% la considera peor que antes y el 11.8 % la considera mejora que antes.

### 4.3. Modelos de Banca comunal más exitosos

**Cuadro 3. Análisis comparativo de los modelos de Banca Comunal más exitosos.**

CARACTERÍSTICAS GENERALES	CRECER	FINCA	PRO-MUJER	COMPARTAMOS
BANCA COMUNAL	X	X	X	
CREDITOS SOLIDARIOS				X
AHORROS	Ahorros forzosos Ahorros voluntarios	Ahorros forzosos Ahorros voluntarios	Ahorros forzosos Ahorros voluntarios Cuentas de ahorro	<b>Banco</b> Cuenta persona Cuenta básica <b>Financiera</b> Depósitos a plazo fijo Cuentas de ahorro Ahorro super mujer
MICROSEGUROS	Seguro de desgravamen gratuito	Seguro de vida	Seguros de vida	Seguros de vida
OTROS SERVICIOS FINANCIEROS	Crédito individual comercial Crédito productivo Crédito comercial Crédito de vivienda Crédito de consumo	Préstamo individual Préstamo fincasita	Préstamos para educación Préstamos para mejorar el hogar	<b>Banco</b> Crédito adicional Crédito crece y mejora Crédito individual Tu crédito comerciante <b>Financiera</b> Crédito para tu negocio Crédito para tu vivienda Crédito personal
SERVICIOS EDUCATIVOS Y CAPACITACIONES	<b>Metodología OPRA</b>  Módulo Familias saludables  Módulo por una vida mejor  Módulo educación financiera  Módulo protegiendo nuestra saludable  Capacitación en liderazgo	Capacitación financiera  Capacitación: autoestima, disciplina social, derechos de la mujer, etc.  Capacitación en temas de salud Aflatoun: educación social y financiera para niños	Capacitación en manejo de negocios y alfabetización financiera  Empoderamiento: autoestima y confianza	Seguimiento
SALUD	Campaña de salud	Campañas de salud	Campañas de salud	

**Fuente:** Compartamos, 2014, CRECER, 2012, FINCA PERÚ, 2010 y Pro Mujer, 2014.

En el cuadro anterior se muestra las principales características y diferencias de las, hoy instituciones microfinancieras más exitosas en servicios de Banca Comunal, que cuyos inicios fueron Organismos no gubernamentales. Las cuatro organizaciones empezaron brindando servicios de banca comunal al sector más bajo de las microfinanzas con el objetivo de ofrecer a muchas familias la oportunidad de mejorar su calidad de vida; no cabe duda que lo han logrado,

pues a medida que pasaron los años estas se expandieron a otros países para implementar sus programas a seguir ayudando a más personas.

De las cuatro instituciones solo Compartamos ha llegado a ser banco, no obstante dentro de la diversa gama de productos y servicios que ofrecen tienen uno que se asemeja a la banca comunal pero que se adapta de manera más personalizada a sus clientes. Esta situación se explica por una razón que debería ser la finalidad de las microfinanzas, la de ayudar a convertir a personas con bajos recursos en generadores de su propio bienestar. Los bancos comunales deberían tener un ciclo de vida dentro de una comunidad o país, pues a medida que se use como un puente para salir de situaciones de pobreza, las exigencias de los socios son cada vez más personalizadas que las de un banco comunal. Así como Compartamos, Crecer, Finca y Promujer además de ofrecer banca comunal ofrecen una serie de productos y servicios para los clientes que aprendieron a usar las finanzas con los bancos comunales.

Las cuatro instituciones estudiadas ofrecen otros productos financieros aparte de los bancos comunales y grupos solidarios; por ejemplo los microseguros, créditos individuales, créditos para vivienda y educación, etc. Además también ofrecen servicios de educación financiera y social; capacitación en autoestima, liderazgo, y negocios; y campañas de salud para complementar su desarrollo. Cada organización se caracteriza por estos servicios no financieros; por ejemplo, Crecer y Finca le dan más énfasis a la educación y capacitaciones, lo cual refleja una filosofía preventiva; Promujer también se preocupa por la capacitación pero con un programa menos profundo que el de Crecer y Finca; por otro lado Compartamos hace seguimientos a los negocios durante el ciclo de los créditos, permitiéndole así conocer más a sus clientes.

#### **4.4. Factores Críticos a tener en cuenta en la creación de Bancos comunales.**

Los factores críticos identificados en el análisis de las 4 instituciones de banca comunal más exitosas a nivel mundial, ubicadas en Latinoamérica; han sido discutidos en base al estudio realizado por expertos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (**Testa & Westley, 2003**)

#### **4.4.1 Duración y estructura de las reuniones**

Este aspecto ha sido desde hace ya tiempo un tema de mucho debate, pues algunos socios de los Bancos comunales abandonaban el programa porque consideraban que las reuniones eran muy prolongadas y “perdían su tiempo”, el mismo que se podía utilizar para otros asuntos. En base a esta situación se plantean varias consideraciones para manejar el tiempo de las reuniones; dentro de estas, están: la formación de los grupos solidarios, las sanciones monetarias por no llegar a la hora pactada; eliminación de los servicios no financieros, entre otros. Sin embargo estas soluciones no siempre han sido exitosas debido a que las personas no son las mismas; para ello contar con una línea base del lugar dónde se va implantar el banco comunal es primordial, ya que permitirá saber que considerar para que las reuniones no sean eficientes.

#### **4.4.2 Control de la morosidad**

Las organizaciones más exitosas en brindar servicios de Banca Comunal tienen niveles de morosidad muy bajos (menos 0.4%), reflejando las buenas prácticas que han adaptado; dentro de éstas se encontraron que los créditos tenían una garantía solidaria (préstamos a otros socios del mismo banco comunal o de otro), otra garantía o retiro de los ahorros; además a estos mecanismos están los incentivos para que los socios mantengan un buen historial de su reembolso, de esta manera todos los bancos comunales que empezaban pagando 5.5% (tasa fija mensual) podían llegar a pagar 4.5% si mantenían un buen historial de reembolso,

por el contrario los bancos comunales que mantenían un historial deficiente el interés aumentaba a 6.5%.

#### **4.4.3 Tamaño máximo de préstamo y la escalera de préstamos**

Este aspecto también es de suma relevancia porque forma parte del proceso de aprendizaje de los socios de los bancos comunales. La escalera de préstamos normalmente inicia, dependiendo del perfil del socio, con un monto mínimo de \$ 50.00 a \$200.00 y el tamaño máximo de los préstamos se determinan de acuerdo a la Institución de Banca Comunal (IBC) que puede ser en proporción de 1 a 4 o de 1 a 6 que usualmente se recomienda. Cabe resaltar que el dimensionamiento de los préstamos afectan a los socios sino no se ajusta a sus necesidades.

#### **4.4.4 Frecuencia de los reembolsos**

En su mayoría, las IBC coinciden en que la frecuencia de los reembolsos sean semanales o bisemanales; esto se explica porque las necesidades de los socios son constantes y hay presión en poder gastar el dinero destinado al reembolso; es decir mientras más larga es la frecuencia habrá mayor índice de morosidad.

#### **4.4.5 Plazo de los préstamos**

En cuanto a los plazos se recomienda que las IBC debieran ofrecer una cartera de opciones debido a que algunos clientes prefieren créditos a corto plazo y otros, a largo plazo; además dependiendo de su negocio y las temporadas los socios también necesitan varias opciones. Usualmente el plazo de los préstamos tiene que ver con el historial de los socios y la escalera de créditos; es decir el mayor plazo se otorga al socio que ya va por lo menos por el 3er ciclo de préstamos.

#### **4.4.6 Seguimiento de los pagos individuales**

Una experiencia de Finca Uganda, reveló que los seguimientos individuales permitió alcanzar drásticas y rápidas mejoras, esta medida lo adoptaron varias IBC, los resultados también fueron alentadores, permitiendo recopilar información detallada de los socios que sirve como una central de riesgo para la IBC, además es una forma de protección ante los posibles fraudes o fracasos personales.

#### **4.4.7 Otros servicios financieros**

A medida que los socios van aprendiendo y su negocio prospera, lo que indica una mejora en su calidad de vida, necesitará no solo los créditos de banca comunal, sino otros servicios más flexibles que se acomode a sus necesidades. En el trayecto de las IBC líderes han ido evolucionando a la vista de las necesidades de sus clientes; tanto así que hoy IBCs como compartamos es ya un banco y además cotiza en bolsa. Es por ello que el programa de Banca Comunal que brindan las IBC debe ser un puente para el desarrollo integral de la población más vulnerable.

#### **4.4.8 Ahorros**

Se ha visto que todas las IBC fomentan la cultura del ahorro de distintas formas; algunas lo hacen ver como una garantía en efectivo para cubrir los préstamos y otras como una acumulación de ahorro que se pueda usar en el futuro.

Los ahorros en las IBC se dan normalmente de dos formas, como ahorros forzosos y voluntarios; los primeros sirven como respaldo a los créditos otorgados y generalmente oscilan entre el 10% al 30% del monto; y los segundos es para generar cultura del ahorro. Las políticas del uso de estos ahorros para cubrir la morosidad de los incumplimientos se establecen según las IBC, cabe resaltar que es importante tomar en cuenta las posibles reacciones de los socios, sobre todo los que ahorran voluntariamente.

#### **4.5. Perfil de los pobladores del distrito de Cujillo en el Departamento de Cajamarca. Enero 2014**

- El 96.1% son nativos de la comunidad de Cujillo. Esta cifra indica que casi toda la población de Cujillo cumple con este requisito para formar parte de un banco comunal; pues para ser un socio de un BC, por lo menos deben tener 2 años de residencia.
- Más del 50% del total de la población es Mujer. Este número también es un buen indicador, pues estudios han demostrado que las mujeres asumen mayor responsabilidad y compromiso con sus deudas. Pro Mujer (2014) define que “Las mujeres son realmente una buena inversión pues cuando las mujeres prosperan toda la sociedad se beneficia y las generaciones venideras disfrutan de un mejor comienzo en la vida”.
- No tienen historial crediticio; más del 85% no desean obtener préstamos. No obstante, pese a que el historial crediticio no es indispensable para ser socio de un BC, la actitud y el deseo de aprovechar herramientas para mejorar su calidad de vida, sí es importante, y en el caso de Cujillo es complicado porque no hay interés, tienen temor por las cosas nuevas y se resisten al cambio.
- Pocos o casi nada de ingresos autogenerados, el promedio de ingreso mensual es de 300 soles, y la fuente de estos ingresos es de programas sociales como Juntos y pensión 65; y comparando con sus egresos, no les queda ningún excedente. Este resultado permite entender la actitud de los pobladores en este tipo de comunidades, en las que los programas asistencialistas del estado han cortado todo deseo de superación volviendo a la población vulnerable y mediocre.
- Propietarios de Casas y terrenos en su mayoría (más del 70%), su actividad es precaria y lo que producen lo destinan sólo para

autoconsumo, no realizan ninguna inversión en sus tierras. Este aspecto se convierte en el principal obstáculo para iniciar en el corto plazo un BC, debido a que no hay iniciativa de negocio ni actividades que generen ingresos.

- Bajo nivel de escolaridad, más del 60% de los pobladores encuestados tienen sólo primaria. Aunque es requisito que los socios de un BC tenga bajo nivel de escolaridad, es también un reto lograr que se consoliden los BC.
- No tienen ingreso por su actividad, los programas sociales son la fuente principal de ingreso para la subsistencia de la familia.
- Todos están empadronados, y cuentan con sus documentos de identidad vigentes. Estos detalles ayudarán en temas de organización y empadronamiento; además de ello, el DNI tiene un valor de identidad y reconocimiento para estas personas.
- Su actividad principal es la agricultura. Una agricultura incipiente y artesanal que no les da seguridad para emprender comercio y generar ingresos.
- Los principales problemas de esta actividad son el clima (sequía) y plagas. Las mismas que generan gran incertidumbre sobre sus cosechas.
- Más del 90% de la población de Cujillo es adulta (30 a 57 años). Esta cifra refleja que el trabajo con la población joven será más fácil; sin embargo hay un duro camino con el 90% de ellos, pues generalmente a esa edad ya tiene las ideas de la vida más arraigadas y por tanto tendrán mayor resistencia al cambio.
- El distrito de Cujillo en su totalidad cuenta con el servicio de la red pública de electricidad, que es subsidiado por el estado. La gran mayoría cuenta con el servicio de Agua y desagüe en las viviendas. También hay servicio de televisión abierta, y con cobertura para

teléfonos celulares. Es paradójico que teniendo los servicios básicos los pobladores no hayan generado otras actividades para su superación.

- Todos los pobladores de Cujillo cuentan con el Seguro Integral de Salud (SIS) y hay un Centro de salud en la capital del distrito de Cujillo. Este dato es importante para el modelo de BC, pues en inicio se planeaba ofrecer microseguros de salud y de vida, con el resultado sería innecesario, al menos que el SIS no cumpla con las necesidades de las personas.
- El distrito de Cujillo, está conformado por su centro poblado (capital) y demás comunidades alrededor. Sin embargo es un distrito que solo tiene una vía de acceso y eso limita sus posibilidades de desarrollo. Hay hasta 3 personas que realizan el servicio de transporte interdiario o dependiendo de la demanda, y el horario único de salida de la capital es a las 5 am. Y retorna a las 2 pm.

#### **4.6. Perfil recomendado para los socios de Banca Comunal.**

El Centro Acción Microempresarial (2012) ha desarrollado los siguientes parámetros para determinar quiénes son los sujetos de crédito y cuales criterios se deben tener en cuenta, sin excepción, antes de proceder a adelantar el trámite de operación crediticia en Bancos Comunales.

- Residir en la comunidad dos (2) años, con un mínimo de un (1) año en su domicilio actual.
- Principalmente mujeres.
- Sin o con poco historial de créditos.
- Muy bajos ingresos. (Generalmente no más de dos salarios mínimos por unidad familiar).

- Propietarios de micro empresas de subsistencia o emprendimientos con inversiones de capital muy bajas.
- Bajo nivel de escolaridad.
- El ingreso de la unidad productiva del cliente fortalece el ingreso de la familia y generalmente es secundario.
- Documento Nacional de Identidad vigente o documento legal.
- Debe estar clasificado dentro de una de las actividades o segmentos definidos como viables por la Entidad.
- La vivienda o la microempresa deben estar ubicados dentro de la zona de influencia que atiende la ENTIDAD a través de sus canales.

**Cuadro 4. Análisis comparativo del perfil de los pobladores de Cujillo y los del Banco Comunal**

<b>Perfil recomendado para los socios de la Banca Comunal</b>	<b>Perfil de los pobladores de Cujillo</b>
Residir en la comunidad dos (2) años, con un mínimo de un (1) año en su domicilio actual.	El 96.1% son nativos de la comunidad de Cujillo.
Principalmente mujeres.	Más del 50% del total de la población es Mujer.
Sin o con poco historial de créditos.	No tienen historial crediticio Más del 85% no desean obtener préstamos.
Muy bajos ingresos. (Generalmente no más de dos salarios mínimos por unidad familiar).	Pocos o casi nada de ingresos autogenerados Promedio de ingreso mensual es de 300 soles Fuente de ingresos: P.S Juntos y pensión 65.
Propietarios de micro empresas de subsistencia o emprendimientos con inversiones de capital muy bajas.	Propietarios de Casas y terrenos en su mayoría (más del 70%) La producción tiene destino para autoconsumo No realizan ninguna inversión en sus tierras.
Bajo nivel de escolaridad.	Más del 60% de los pobladores encuestados tienen sólo primaria.
El ingreso de la unidad productiva del cliente fortalece el ingreso de la familia y generalmente es secundario.	No tienen ingreso por su actividad Los programas sociales son la fuente principal de ingreso para la subsistencia de la familia.
Cédula de identidad vigente o documento legal.	Todos están empadronados, y cuentan con sus documentos de identidad vigentes.
Debe estar clasificado dentro de una de las actividades o segmentos definidos como viables por la Entidad.	Su actividad principal es la agricultura. Los principales problemas de esta actividad son el clima (sequía) y plagas.
Debe ser mayor de edad y menor a 65 años,	Más del 90% de la población de Cujillo es adulta (30 a 57 años).
La vivienda o la microempresa deben estar ubicados dentro de la zona de influencia que atiende la ENTIDAD a través de sus canales.	El distrito de Cujillo está conformado por su centro poblado (capital) y demás comunidades alrededor. Todos ellos se conectan a una sola vía de acceso para vehículos. Cabe mencionar que la entidad bancaria más cercana está a 1 hora aprox.

#### **4.7. Propuesta.**

Las investigaciones y la experiencia de otras organizaciones en el tema de banca comunal permitieron elaborar una propuesta que cumpla ciertos criterios para no caer en los mismos errores; esta propuesta se puede adaptar a muchas comunidades rurales del país, donde el estado, instituciones de desarrollo, ONG e IMF juegan roles importantes.

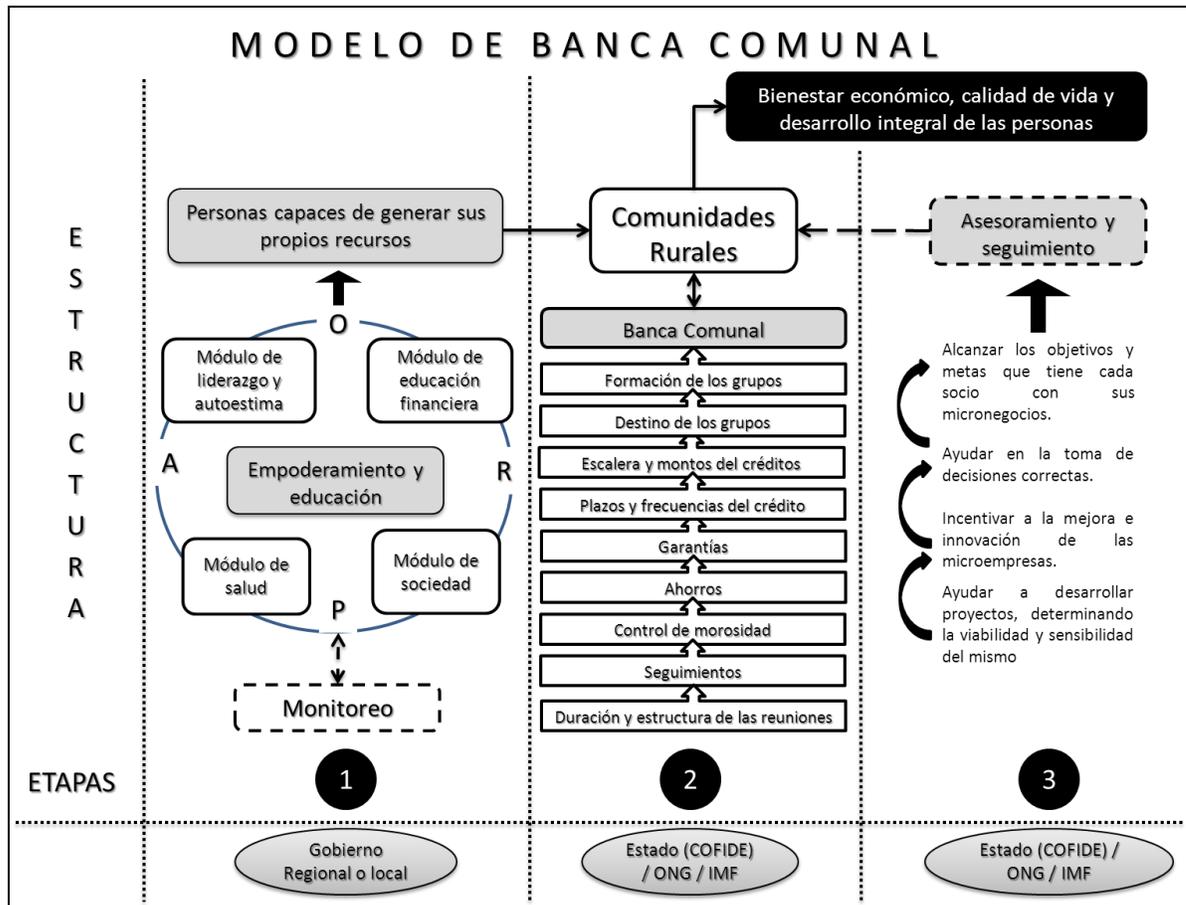
El papel del estado debe estar orientado a la educación de la población, al desarrollo de sus capacidades y fomento de actividades generadoras de ingresos propios. De esta manera se aprovechará las oportunidades que hay para el desarrollo de las comunidades rurales; es allí donde entran a tallar las ONG, IMF o el mismo Estado a través de COFIDE ofreciendo los servicios de banca comunal, asesoramiento y seguimiento de las actividades en marcha.

Por ello se recomienda el uso de herramientas en diferentes etapas, donde cada institución se hace responsable del éxito de las mismas.

El perfil de los pobladores de algunas comunidades rurales como Cujillo no cumplen requisitos indispensables para el desarrollo de Bancos Comunales. En el cuadro comparativo (Cuadro 4) podemos apreciar que la población cumple con varios de los requisitos pero no con el más importante, el de generar ingresos de alguna actividad de subsistencia o microempresa; pues lo que producen es para autoconsumo y sus ingresos son fuente de los programas asistencialistas del estado. Es así que la primera etapa de la propuesta se dedica a potencializar capacidades para que puedan cumplir dichos requisitos y estén aptos para formar parte de un BC.

## 4.8. Etapas de la propuesta

**Cuadro 5. Modelo de Banca Comunal**



La propuesta está formada por 3 etapas

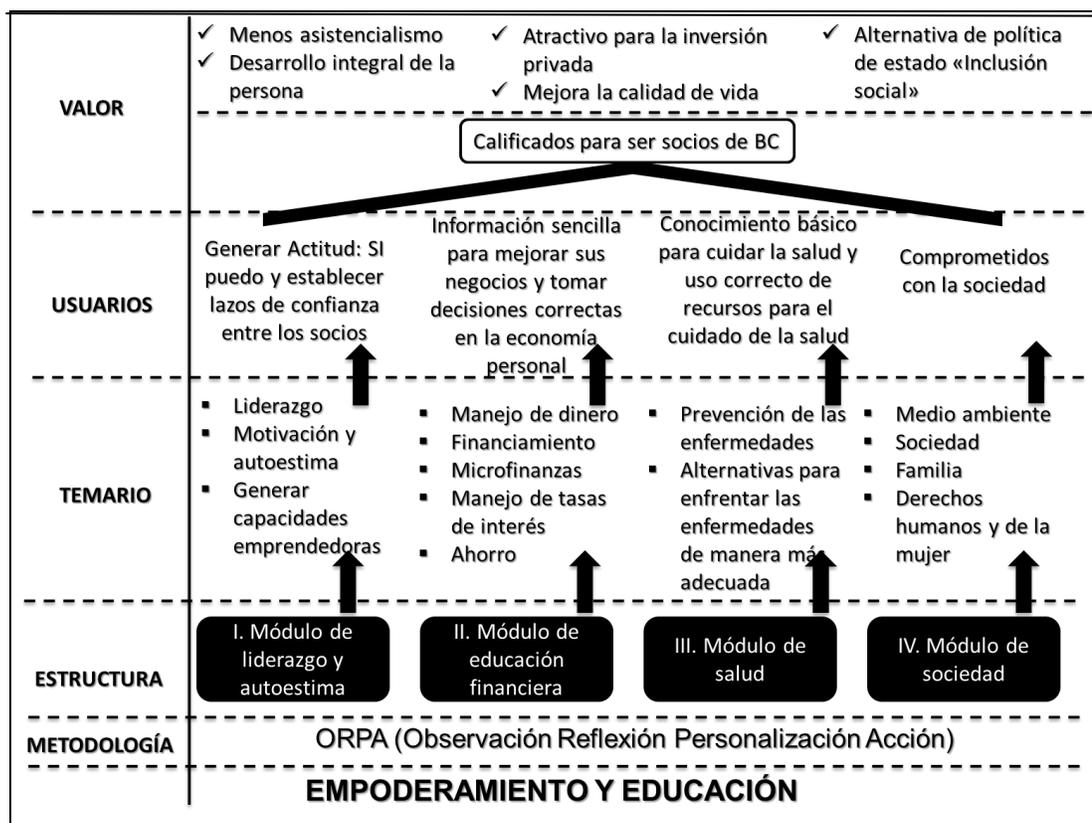
### 4.8.1 Etapa 1 Empoderamiento y Educación

El modelo de Banca Comunal planteado tiene como primera etapa el “empoderamiento y educación” de la población rural en especial de las mujeres de la localidad. Ya que empoderar a las mujeres tiene un efecto multiplicador de enormes ramificaciones socioeconómicas. Así lo describe Pro Mujer (2014) “Las mujeres son realmente una buena inversión pues

cuando las mujeres prosperan toda la sociedad se beneficia y las generaciones venideras disfrutan de un mejor comienzo en la vida”.

Se propone que el desarrollo de esta etapa sea responsabilidad del Estado a través de un programa que pueda ejecutar los gobiernos locales, distritales o regionales. Sería el puente de conexión con las ONG, Bancos de Segundo Piso, el mismo Estado o mejor aún con las IMF, que permitirá terminar de paulatinamente con el asistencialismo del gobierno y de esta manera hacer atractiva a la comunidad para las instituciones interesadas

**Cuadro 6. Empoderamiento y Educación**



Esta etapa se desarrollará bajo la metodología ORPA y está estructurada en 4 módulos, que tienen el fin de generar actitudes de confianza en sí mismo y lazo de confianza entre los pobladores de la comunidad. Del

mismo modo dotar de herramientas sencillas a los pobladores, para mejorar la toma de decisiones en su economía personal y en su pequeño negocio. El desarrollo de la persona debe ser integral, por ello también hay un módulo de salud, que otorga conocimientos y experiencias para la prevención de enfermedades, y el uso eficiente de recursos para el cuidado de la familia. Y por último la persona debe tener conciencia y estar comprometida con la sociedad y el medio ambiente.

#### **4.8.1.1 Módulo de liderazgo y autoestima**

Los contenidos de este módulo están ligados a los resultados que se quieren lograr con los usuarios, empoderarlos de manera que estén motivados para recibir herramientas que sean el soporte de su desarrollo. El temario que abarca el módulo es:

- Liderazgo: La capacitación en el tema de liderazgo debe estar orientada principalmente a construir liderazgos que no sean autoritarios, o que abusen de las personas y de los recursos de la organización para defender sus intereses por encima de los demás. Se propone enseñarles a liderar a través del servicio, “El que no vive para servir, no sirve para vivir”.
- Motivación y autoestima: La constante motivación y el aumento de la autoestima son factores relevantes para lograr el objetivo del pleno desarrollo de la persona. Estar motivadas desencadena una serie de acciones en las mujeres, como; evitar faltar a los días de aplicación del programa, colaborar entre ellas durante el programa, formar lazos sólidos entre las participantes, que en el futuro beneficiará en la formación de las socias de la banca comunal. Al comienzo esta motivación tendrá que enfocarse en la necesidad de salir de la condición precaria que se encuentran las participantes y posteriormente indicar las oportunidades que se irán abriendo en el

camino gracias al empoderamiento y la educación. Por otro lado la formación y el crecimiento de la autoestima se irá ganando gracias a que las participantes fijarán objetivos y metas realizables en el corto plazo, esto ayudará mucho en su seguridad como persona, el decir y creer en sí mismo. “Yo sí puedo”.

- Generar capacidades emprendedoras: estas capacidades harán que las participantes vean un futuro más prometedor y trabajen para lograrlo. Recordar que: “La clave del éxito es un 1% de inspiración y un 99% de esfuerzo”. Por ello se tiene que desarrollar las capacidades de: liderazgo, gestión y de competencia. Según el modelo de generación de capacidades emprendedoras de Gamonal Sanchez & Parraguez Mendoza (2013)

#### **4.8.1.2 Módulo de educación financiera**

En este módulo se aprenderá a definir el valor del dinero, la importancia del ahorro y el funcionamiento del sector financiero, con el propósito que las participantes puedan mejorar el manejo de la economía personal, y tomar decisiones correctas en un futuro que le permitan el desarrollo de su negocio. Para ello las participantes deberán desarrollar los siguientes temas:

El manejo del dinero, que trata de saber cómo; ganar, gastar, ahorrar e invertir el dinero.

El financiamiento, para qué sirve, sus diferentes formas y las diversas fuentes de quien obtenerlo, principales entidades financieras, las garantías y el aval y por último el costo del dinero.

Las microfinanzas hacen referencia a todos los servicios financieros como: ahorro, crédito, seguros, leasing - arrendamiento financiero, etc., que necesitan las/os pequeñas/os productoras/es para el desarrollo de

su pequeño negocio. Así mismo se debe mencionar las diferentes formas de acceder a estos servicios microfinancieros, cómo los microcréditos individuales y la banca comunal.

Y por último el plan de ahorro, que ayudará a conseguir las metas que tienen las participantes a nivel personal, familiar y en el negocio. Además servirá para controlar las salidas de dinero y tengan una meta de ahorro para el futuro.

#### **4.8.1.3 Módulo de salud**

El módulo de educación en salud preventiva y atención primaria de salud son cruciales para las participantes. Una enfermedad puede ser perjudicial no sólo para la salud, sino también para los negocios y ahorros. La nutrición y la higiene son sólo algunos de los temas tratados en el módulo de salud.

Los servicios que se recomienda ofrecer según Pro Mujer (2014), que se centran en las cinco enfermedades más frecuentes que afectan a las mujeres son:

- Monitoreo de pre y post-natal
- Asesoría de planificación familiar
- Servicios de salud sexual y reproductiva
- Revisión para la detección temprana de los cánceres de cuello uterino y de mama pruebas para la detección precoz de las enfermedades crónicas asintomáticas, así como el tratamiento y seguimiento remisiones médicas para necesidades especiales
- Servicios de salud mental y grupos de apoyo

- Cuidado dental
- Vacunas

#### **4.8.1.4 Módulo de sociedad**

Este módulo está orientado a desarrollar conciencia en las participantes en cuanto al medio ambiente, derechos humanos, derechos de la mujer y la familia. El entendimiento de estos aspectos puede contribuir a una sociedad más justa, próspera y sostenible para las generaciones futuras.

Estos módulos ayudarán a las mujeres a volverse más independientes económicamente, a establecerse y en un futuro invertir en sus negocios. Proporcionar a sus hijos oportunidades educativas. Ganar confianza en sí mismo y elevar su autoestima, aprender a resolver problemas, comunicarse de manera efectiva y convertirse en líderes.

En resumen “El conocimiento es poder”.

#### 4.8.2 Etapa 2 Implementación de Bancos Comunales

**Cuadro 7. Banca Comunal**

<b>VALOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Disminución de la pobreza</li> <li>✓ Mayor desarrollo para la comunidad</li> <li>✓ Inclusión financiera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollo de la economía</li> <li>✓ Mayores oportunidades para la familia</li> </ul>
<b>USUARIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perfil del socio (Cumplir ciertos requisitos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La estructura recomendada se adapta a las necesidades bajo ciertas condiciones de la banca comunal.</li> <li>✓ Tener en cuenta costumbres y cultura de las personas</li> </ul>
<b>ESTRUCTURA</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formación de los grupos</li> <li>2. Políticas</li> <li>3. Destino de los grupos</li> <li>4. Escalera y montos del créditos</li> <li>5. Plazos y frecuencias del crédito</li> <li>6. Tasas de interés</li> <li>7. Garantías</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. Ahorros</li> <li>9. Control de morosidad</li> <li>10. Duración y estructura de las reuniones</li> <li>11. Otros servicios</li> </ol>
<p><i>Asociaciones de crédito y ahorro basados en la comunidad. Generalmente están formados por entre 10 y 25 socios con ingresos bajos que desean mejorar su vida mediante actividades de autoempleo</i></p> <p><b>BANCA COMUNAL</b></p>		

Los bancos comunales son una modalidad que abarca un mínimo de diez y un máximo de veinticinco socios por grupo, ubicados en zonas donde el perfil del cliente y su entorno permita su conformación. Los socios que califican deben acogerse a las políticas de la Institución de banca comunal y además haber sido empoderados y educados en la primera etapa del modelo.

Para formar los BC se usarán grupos más pequeños o anillos en el interior de banca comunal, esto dará un orden y facilitará cualquier gestión. Según Centro Acción Microempresarial, (2012) para promocionar la conformación y consolidación de los bancos comunales, primero se deben formar los anillos; esta estrategia además de servir al inicio, también será útil en el

futuro de los bancos comunales, pues a media que las exigencias de los socios sean más especializadas y estos soliciten otro tipo de crédito, los anillos formados al interior de la banca comunal ya estarán listos para recibir créditos solidarios.

Una vez conformados los BC se deberá establecer una junta directiva, para ello también servirán los grupos pequeños, pues estos deben elegir a un socio para representarlos en la junta, la misma que debe estar conformada por un presidente (a), tesorero (a), secretario (a), fiscal y vocal. La junta directiva se encargará de establecer las normas y reglamentos de cada banca comunal.

Respecto a los créditos que otorga la banca comunal, estos deben estar destinados a capital de trabajo, activos fijos menores (herramientas manuales, que sean indispensables para el desarrollo de sus actividades) y para emprendimientos pequeños. Así mismo estos créditos tienen una escalera de montos; se empieza por préstamos pequeños en el primer ciclo y a media que pagan los préstamos en su totalidad, los socios podrán acceder a un nuevo crédito y de un monto mayor; cabe resaltar que hay un tope en el monto; los montos oscilan entre \$ 50.00 a \$1000.00.

En cuanto a la frecuencia de pagos los socios en sus primeros ciclos deberán hacer sus desembolsos semanalmente y a partir del 4 ciclo estos tendrán la opción de pagar de manera semanal o bisemanal. Del mismo modo los plazos de los créditos varían de acuerdo a los ciclos de préstamos que acumulen los socios; a más ciclos de buen historial de pago el plazo será mayor; para el modelo los plazos oscilan de 3 a 12 meses, sin embargo si un socio va por su cuarto ciclo, este puede decidir si elige un crédito de corto o largo plazo.

Las tasas de interés las establece la IBC, el Centro Acción Microempresarial, (2012) aclara que dichas tasas deben estar dentro de una política de transparencia, protección al cliente y la normativa gubernamental.

Un aspecto también importante son las garantías, la manera en que respaldan los créditos dentro de la banca comunal tiene diversas formas; en primer lugar está la garantía grupal, donde los miembros del grupo, que son parte integral del BC se garantizan mutuamente; luego tenemos los ahorros de los socios, que una vez agotadas las posibilidades de pago de un crédito se acude a los ahorros para cubrir el préstamo.

En el caso de los ahorros los socios deben conocer su importancia; no obstante se les hará conocer que sus ahorros son un tipo de garantía a los préstamos otorgados. El modelo ofrece diferentes modalidades para ahorrar, de todas ellas solo una es obligatoria, en esta cada miembro del grupo está obligado a ahorrar un 10% del monto prestado durante el ciclo de préstamo, a ser depositados conjuntamente con las cuotas de crédito. Las otras modalidades de ahorrar son los fondos de ahorros del BC, que se destinan a las actividades de la misma; y luego están los ahorros voluntarios donde cada socio puede ir generando un excedente para su propio beneficio.

El desempeño de los bancos comunales se evaluará a través del índice de morosidad de cada socio y cada BC, para ello se plantean estrategias como: premiación al buen historial de pagos, los garantías (ahorros), y el no poder acceder a otro crédito y a los servicios de asesoramiento si se incumple con el pago. En el caso del índice de morosidad de los socios, habrá premiaciones de tal manera que se genere competencia y se busque la excelencia; y para el caso de los BC también serán premiados por alcanzar sus metas de morosidad.

Los socios de la banca comunal tendrán que reunirse semanalmente para realizar los pagos y cada banco comunal establecerá sus normas, horarios y sanciones para los que no asistan o lleguen tarde.

Dentro de estos parámetros, dependiendo de la cultura y las costumbres de la comunidad dónde se implemente el modelo variará la forma más no el fondo.

Gracias a la implantación de los bancos comunales las personas podrán salir de condiciones de subsistencia y se abrirán otras oportunidades de desarrollo, al mismo tiempo se genera disminución de la pobreza a través de la inclusión financiera.

Este modelo está diseñado para que las comunidades rurales empiecen a ser autosustentables y a medida que lo logran, la institución deberá diversificar su cartera de productos para satisfacer a sus socios.

#### **4.8.3 Etapa 3 Asesoramiento y seguimiento**

En esta etapa desde principio a fin se dará respuesta a las necesidades de asesoría y soporte a los socios y empresarios que empiezan a entrar en un entorno complejo, dinámico y competitivo, a raíz del crecimiento de su actividad productiva.

Teniendo esta etapa la finalidad de:

- Ayudar en la toma de decisiones correctas.
- Incentivar a la mejora e innovación de las microempresas.
- Alcanzar los objetivos y metas que tiene cada socio con sus micronegocios.
- Ayudar a desarrollar proyectos, determinando la viabilidad y sensibilidad del mismo.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El modelo de banca comunal es una de las herramientas más adecuadas para la inclusión financiera de las comunidades rurales, según el análisis de las cuatro instituciones pioneras en la aplicación de banca comunal.

La metodología de los BC analizados durante la investigación permitió desarrollar un modelo de banca comunal en función a las comunidades rurales. Las instituciones analizadas fueron Crecer, Finca, Pro-mujer y Compartamos; cuyo éxito alcanzado se debe a una serie de factores críticos, los mismos que se han ido mejorando con diferentes estrategias por cada una de estas organizaciones. Las innovaciones más notorias de estas instituciones se han dado en los siguientes factores: Formación de los grupos, políticas del BC, destino de los grupos, escalera y montos del crédito, plazos y frecuencias del crédito, tasas de interés, garantías, ahorros, control de morosidad, duración y estructura de las reuniones y ofrecimiento en otros servicios.

Del mismo modo se analizó el perfil que deben tener los socios del BC, el cuál se propone dentro del modelo y permitirá darnos cuenta que comunidades están aptas para la implementación de esta propuesta.

Para el óptimo desarrollo del modelo de banca comunal se estructuró en tres etapas; la primera enfocada al empoderamiento y educación financiera, la segunda propone la conformación y consolidación de los Bancos Comunales en sí, y la última dirigida al seguimiento y asesoramiento de los pequeños negocios.

La participación del estado, las ONG y de las instituciones privadas juegan un rol muy importante en el desarrollo de las comunidades rurales; por esta razón se propuso que la primera etapa debe ser ejecuta por el estado a través de sus gobiernos (regionales y locales) para que de esta manera dichas comunidades resulten aptas para el desarrollo de la segunda etapa a cargo del mismo estado

(COFIDE), una ONG o en mejor de los casos, la inversión privada IMF (nuevos segmentos de mercado); siendo ellas las que se deben encargar de la ejecución de la segunda y tercera etapa de éste modelo. En resumen la participación pública y privada se debe dar en este caso para el desarrollo de estas comunidades.

Por otro lado el perfil de los pobladores de Cujillo, elaborado a partir de los resultados obtenidos de la línea de base aplicada el mes de enero del 2014 al distrito, permitió darnos cuenta que es una de las comunidades que no están dentro del perfil recomendado para emprender un BC; esto se debe principalmente a que los ingresos de esta población no provienen de ninguna actividad productiva, sino de los programas asistencialistas que brinda el estado, los mismos que han frenado toda iniciativa de superación y desarrollo personal. Por ello la propuesta cuenta con la primera etapa que se encargará de preparar a este tipo de comunidades para la conformación de BC.

**A partir de las conclusiones planteadas se recomienda:**

Utilizar el modelo de BC en las comunidades rurales para el bienestar económico, calidad de vida y desarrollo integral de las personas.

Tomar el modelo presentado como una alternativa de política pública que permita la inclusión financiera y desarrollo de las comunidades rurales, evitando así el nefasto asistencialismo.

Hacer un mapeo de las comunidades rurales en base al perfil recomendado, de esta manera identificar aquellas comunidades que están en condiciones para que se pueda implementar el modelo.

Un aspecto importante a tener en cuenta dentro del perfil recomendado es el deseo e iniciativa de la población por superarse y buscar mejores condiciones de vida.

Específicamente para la comunidad de Cujillo se recomienda, detener de manera paulatina los programas que se vienen dando, a su vez fomentar el desarrollo de sus actividades económicas, brindándoles asesoramiento en tema de asociatividad, tecnología y el empoderamiento y educación propuestos en la primera etapa del modelo.

También para comunidades como Cujillo dónde existen actividades como la agricultura en un nivel básico, implementar nuevas técnicas, para hacer de estas actividades más competitivas.

Como alternativa también se recomienda canalizar el modelo a través de la Iglesia, aprovechando su organización e influencia en este tipo de comunidades.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alliance for Financial Inclusión-AFI. (Diciembre de 2012). *Informe acerca del Foro Mundial sobre Políticas de Inclusión Financiera 2012 de la AFI*. Obtenido de CGAP- Portal de Microfinanzas.: [http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012\\_summary\\_report\\_final\\_sp\\_0.pdf](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012_summary_report_final_sp_0.pdf)
- Aparicio, C., & Jaramillo, M. (Junio de 2012). *Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional?* Obtenido de SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS: [http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt\\_ano2012/dt-4-2012\\_aparicio\\_jaramillo.pdf](http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt_ano2012/dt-4-2012_aparicio_jaramillo.pdf)
- ASBANC. (4 de Diciembre de 2012). *INCLUSION FINANCIERA: DESAFIO PENDIENTE POR EL QUE TODOS DEBEMOS LUCHAR*. Obtenido de ASBANC: [http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/ASBANC%20SEMANAL%20N%C2%BA%2054\\_20121204051005388.pdf](http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/ASBANC%20SEMANAL%20N%C2%BA%2054_20121204051005388.pdf)
- Asobancaria. (Junio de 2012). *Informe de inclusión financiera - Colombia 2011*. Obtenido de Asobancaria: <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/2680051.PDF>
- Banco de la República de Colombia . (Septiembre de 2012). *Informe especial de Estabilidad Financiera. Inclusión financiera Colombia*. Obtenido de Banco de la República de Colombia: [http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/report\\_estab\\_finan/2012/iepref\\_sep\\_2\\_2012.pdf](http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/report_estab_finan/2012/iepref_sep_2_2012.pdf)
- Camín, R. (8 de Julio de 2011). *¿Qué son los productos y servicios financieros?* Obtenido de overblog: [http://es.overblog.com/Que\\_son\\_los\\_productos\\_y\\_servicios\\_financieros-1228321767-art192223.html](http://es.overblog.com/Que_son_los_productos_y_servicios_financieros-1228321767-art192223.html)
- Carbajal, J. (Julio de 2008). *Educación Financiera y Bancarización en México*. Obtenido de Centro de Estudios Económicos y Desarrollo Empresarial : [http://www.ceede.org.pe/download/DTN9\\_Educacion\\_Financiera\\_Bancarizacion.pdf](http://www.ceede.org.pe/download/DTN9_Educacion_Financiera_Bancarizacion.pdf)

Chakrabarty, K. C. (Diciembre de 2012). *Informe acerca del Foro Mundial sobre Políticas de Inclusión Financiera 2012 de la AFI*. Obtenido de CGAP-Portal de Microfinanzas.:

[http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012\\_summary\\_report\\_final\\_sp\\_0.pdf](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012_summary_report_final_sp_0.pdf)

Cheston, S., & Reed, L. (27 de Febrero de 2013). *Microfinanzas vs Inclusión Financiera: ¿Cuál es la diferencia?* Obtenido de Center For Financial inclusion: <http://cfi-blog.org/2013/02/27/microfinance-vs-financial-inclusion-whats-the-difference/>

Centro Acción Microempresarial. (Junio de 2012). Centro ACCIÓN Microempresarial. Obtenido de MANUAL IMPLEMENTACIÓN BANCA COMUNAL EN ZONAS RURALES:

<http://www.accioninternational.org/document.doc?id=1044>

Chodwhury, N., & Pérez Sánchez, C. (17 de Noviembre de 2011).

*Microfinanzas para la inclusión social y financiera: modelos para asegurar que nadie sea excluido del acceso a oportunidades*. Obtenido de Global Microcredit Summit 2011:

<http://www.globalmicrocreditsummit2011.org/userfiles/file/Plenary%20Drafts/Spanish%20Plenary%20Drafts/Microfinanzas%20para%20la%20inclusi%C3%B3n%20social%20y%20financiera.pdf>

Christen, Peck, R., & Anderson, J. (Abril de 2013). CGAP. Obtenido de Segmentación de hogares de pequeños agricultores: Cómo satisfacer el abanico de necesidades financieras de las familias agricultoras: <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Segmentation-of-Smallholder-Households-April-2013-Spanish.pdf>

Compartamos. (30 de Enero de 2014). *Compartamos Financiera*. Obtenido de <http://www.compartamos.com.pe/wps/portal/Peru/Ahorro/Mujer#>

*CRECER: crédito con educación rural*. (1999). Recuperado el 15 de Octubre de 2013, de Información Institucional: <http://www.crecer.org.bo/>

Demirguc-Kunt, Klapper, & Randall. (Agosto de 2012). *Base de datos de Global Findex: La inclusión financiera en América Latina y el Caribe*. Obtenido de CGAP:

<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/1.9.59920/>

- Diario La República. (2012). *Así son los índices de pobreza en el país del 09/05/2013*. Obtenido de Diario La República:  
<http://www.larepublica.pe/infografias/asi-son-los-indices-de-pobreza-en-el-pais-08-05-2013>
- El estudio de línea de base en un Diagnóstico Participativo de Comunicación Rural*. (s.f.). Recuperado el Setiembre de 2013, de Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura:  
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/y5793s/y5793s03.pdf>
- FINCA ORG. (2014). *FINCA, org*. Obtenido de <http://www.finca.org/>
- FINCA PERÚ. (2010). *FINCA PERÚ*. Recuperado el 17 de Octubre de 2013, de <http://www.fincaperu.net/>
- Gamonal Sanchez, A. C., & Parraguez Mendoza, M. F. (2013). Propuesta para implementar capacidades emprendedoras para mejorar la asociatividad en la Asociación San Isidro Labrador. Chiclayo.
- Guerrero, R. M., Espinoza, S., & Kurt, F. (2011). *Aproximación a una Visión Integral de la Inclusión financiera-Aspectos conceptuales y casos prácticos*. Obtenido de CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN FINANCIERA (CIFF) - Univerisdad Alcalá:  
[http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.59704/Publicaciones\\_de\\_interes.pdf](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.59704/Publicaciones_de_interes.pdf)
- Guevara Palacio, L. (2007). EXPERIENCIAS ESCOLARES EN EDUCACION PARA LA GESTION DEL RIESGO EN LA SUBREGION ANDINA. Obtenido de Comunidadandina.org:  
[http://www.comunidadandina.org/predecan/doc/r4/educacion/productos/descripcion/descripcion\\_exeriencias.pdf](http://www.comunidadandina.org/predecan/doc/r4/educacion/productos/descripcion/descripcion_exeriencias.pdf)
- Henao, M., Manrique, J., Fonseca, D., Parga, A., Jaimes, J., & Gómez, J. (19 de Junio de 2012). *La inclusión financiera: una medición en construcción*. Recuperado el Abril de Marzo de 2013, de CGAP-Portal de Microfinanzas:  
<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/1.9.60001/>
- Mena, B. (2002). *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*. Obtenido de Biblioteca Digital:

<http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Microfinanzas%20en%20Argentina.pdf>

MIDE - Museo interactivo de economía. (6 de Junio de 2012). *El MIDE - Hoy en la economía*. Obtenido de MIDE - Museo interactivo de economía: <file:///C:/Users/USURIO%20748/Desktop/Tesis%20I-Liss/IF%20-%20Tesis/EI%20MIDE%20%20Hoy%20en%20la%20econom%C3%ADa%20%20%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20inclusi%C3%B3n%20financiera%20.htm>

Morales Aguilar, R. I., Álvarez Castañón, L. D., & Navarro Candujano, L. C. (s.f.). *LA EDUCACIÓN PILAR ESTRATÉGICO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA PROPUESTA PARA GUANAJUATO*. Obtenido de Eumed.Net-Enciclopedia Virtual: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/acm.pdf>

Muniain Rodriguez , L. (12 de Enero de 2012). *¿Qué es la educación financiera?* Obtenido de BANSEFI- Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros: <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>

Panoramacajamarquino. (11 de Septiembre de 2009). *En Cutervo se registra el mayor índice de pobreza*. Obtenido de Panoramacajamarquino: <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/en-cutervo-se-registra-el-mayor-indice-de-pobreza/>

Porteous, D. (Diciembre de 2012). *Informe acerca del Foro Mundial sobre Políticas de Inclusión Financiera 2012 de la AFI*. Obtenido de CGAP-Portal de Microfinanzas.: [http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012\\_summary\\_report\\_final\\_sp\\_0.pdf](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60647/gpf2012_summary_report_final_sp_0.pdf)

Pro Mujer. (10 de Enero de 2014). *Pro Mujer*. Obtenido de Banca Comunal : <http://promujer.org/espanol/donde-trabajamos/bolivia/>

Sebstad, M. C. (2003). *globalfinancialeducation.org*. Obtenido de [http://www.globalfinancialeducation.org/documents/WP1\\_FinEd4Poor.pdf](http://www.globalfinancialeducation.org/documents/WP1_FinEd4Poor.pdf)

Testa, G., & Westley, G. D. (2003, August 1). Relato de cuatro programas de banca comunal: Mejores prácticas en América Latina. *Banco*

*Interamericano de Desarrollo*. Retrieved February 22, 2014, from <http://www.iadb.org/es/publicaciones/detalle,7101.html?id=23626>

## Anexo 1

## ENCUESTA – LINEA DE BASE.

Nº

--	--	--

Aplicada a los pobladores de Cujillo del departamento de Cajamarca.

1. Edad	2. Sexo	3. Religión

## DATOS DEL HOGAR

4. ¿Esta casa es?						
Propia totalmente pagada	Propia pagándose	Alquilada	Cedida por un pariente	Otros:		
5. ¿Cuál es el material de construcción predominante de su casa?						
Paredes			Piso			
Ladrillo	Adobe	Otros:	Cemento	Tierra	Cerámico	Otros:
6. ¿Cuántas personas viven aquí?						
7. ¿El agua que usa esta vivienda proviene principalmente de?						
Red pública (agua potable)	Pozo o noria	Camión cisterna	Otros:			
8. ¿El servicio higiénico de esta vivienda está?						
Conectado a red de alcantarillado	Sobre Pozo ciego	No tiene servicios higienicos	Otros:			
9. ¿La luz de esta vivienda proviene principalmente de?						
Red pública de electricidad	Motor a combustión	Vela	Lámpara / mechero	Otros:		
10. ¿Cuál es el combustible usado habitualmente para cocinar?						
Gas	Leña	Carbón	Electricidad	Otros:		
11. ¿Cuál es el destino de los desechos de la vivienda?						
Carro recolector público	Campo abierto	Pozo en tierra / Quemado	Río, quebrada, zanja	Otros:		
12. Este hogar ¿cuenta con alguno de los siguientes bienes o servicios?						
Teléfono fijo	Teléfono Celular	Servicio doméstico (personas que	Pc	Internet	Otros:	

		ayudan)			
--	--	---------	--	--	--

Datos de la familia: Educación, nivel de instrucción y alfabetismo.

13. ¿Cuál es su nivel de instrucción?							
Sin. Nivel	Inicial	Primaria Completa	Primaria Incompleta	Secundaria Completa	Secundaria Incompleta	Superior completa	Superior incompleta
14. ¿Sabe leer y escribir?							
Si				No			
15. ¿En qué idiomas o lenguas puede tener una conversación? (Puede marcar más de una)							
Español	Quechua	Aimara	Inglés	Otro:			
16. ¿Sabe usar Ud. la computadora?							
Si				No			

Datos de la familia: Salud.

17. ¿Cada que tiempo se hace un chequeo o va al doctor?				
1 vez al año	Más de 1 vez al año	Sólo Cuando se enferma	Casi nunca, se cura con remedios caseros.	Otros:
18. ¿Qué enfermedad es frecuente en su familia?				
19. ¿Ante la enfermedad a quién acude?				
Casa / Automedicación	Promotor de Salud	Botica / Farmacia	Posta de salud	Otros:
20. ¿Cuenta Ud. con algún tipo de seguro?				

Datos de la familia: Migración.

21. ¿Usted ha migrado de algún sitio?		
Si	No (pase a la pregunta 26)	
22. ¿Cuál es la causa de migración?		
23. ¿Cómo valoriza actualmente el nivel de vida en su hogar después de la migración?		
Mejor	Igual	Empeoro

Económico: empleo, ingresos, posesión de bienes y actividades.

24. ¿Cuál es su situación actual?					
Estudiando 1	Trabajando 2	Sin trabajo y está buscando 3	Quehaceres del hogar 4	Jubilado 5	Otros:
25. ¿Qué actividad realiza o a qué se dedica?					
Agricultura	Ganadería	Pesca	Artesanía	Comercio	Otros:
26. ¿Cuál es la fuente de ingreso familiar? (puede marcar varias)					
Trabajo	Alquileres	Jubilación / Pensión		Otros:	
27. Ingreso promedio Familiar Mensual			28. Egreso promedio Familiar Mensual		
29. ¿Qué bienes o propiedades tienes?					
30. ¿Según su actividad qué es lo que produce? (cultivos, animales, artesanía, etc.)					

31. ¿Cuál es el destino de su producción? (autoconsumo, venta, transformación, etc.)

--

32. ¿Cuáles son los principales problemas que aquejan su actividad?

--

33. ¿Cómo funciona su actividad?

--

Financieros: Acceso, estado del crédito y su destino.

34. ¿Tiene Ud. Acceso a créditos?

Si	No (pase a la pregunta 38)
----	----------------------------

35. ¿De quién obtuvo el crédito?

--

36. ¿Cuál es el estado del crédito?

Totalmente pagado	Pagándose	Vencido
-------------------	-----------	---------

37. ¿Cuáles son las actividades a las que destinan el crédito obtenido?

Producción	Comercialización	Construcción/remodelación	Educación	Otros:
------------	------------------	---------------------------	-----------	--------

38. ¿Cuáles son las razones por las que no puede acceder al crédito?

No hay oferta	No califica	No intento obtenerlo	No necesita	Otros:
---------------	-------------	----------------------	-------------	--------

39. ¿Si tuviera la posibilidad de acceder a un préstamo a que lo destinaría?

--

Comunidad: Participación y concertación

40. ¿Cómo describiría Ud. a su comunidad?						
Muy Unida		Unida en parte		Hay bastante disputas y conflictos		
41. ¿Cuándo hay algún problema, que posibilidad hay que se ayuden entre vecinos?						
Mucha		Alguna		Muy poca		Ninguna
42. ¿Realiza Ud. Trabajos comunales o participa de asambleas comunales?						
Si			No (pase a la pregunta 47)			
43. ¿Participa de las decisiones de la comunidad?						
Si			No			
44. ¿Cómo se entera de las asambleas de su comunidad?						
Por información de los vecinos		Por los delegados de la municipalidad		Por información que traen los niños		Por comunicado de la comunidad
45. ¿Participa en alguna organización?						
Religiosa	Deportiva	Vecinal	Empresarial	Regantes	Rondas	Otra:

Conectividad y comunicación:

46. ¿Cuáles son los principales medios de transportes para llegar a su comunidad?						
Microbús	Moto Taxi	Auto	Motocicleta	Otros:		
47. ¿Frecuencia del transporte?						
Todo el día		Una vez al día		Interdiario		
48. ¿Medios de comunicación principales en su comunidad?						
Teléfono alámbrico	Teléfono Satelital	Celular	Internet	Tv	Radio	Otros:

49. Respecto a hace 10 años ¿Cómo está la situación y bienestar en la familia?

Peor que antes		Igual que antes		Mejor que antes	
----------------	--	-----------------	--	-----------------	--

## Anexo 2

## TABLAS DE RESULTADOS DE LÍNEA DE BASE

Tabla 1 Edad (Agrupado)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Joven	9	7,0	7,0	7,0
Adulto	117	90,7	90,7	97,7
Anciano	3	2,3	2,3	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

Tabla 2 Sexo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	52	40,3	40,3	40,3
Femenino	77	59,7	59,7	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

Tabla 3 Religión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin Religión	31	24,0	24,0	24,0
Católica	81	62,8	62,8	86,8
Adventista	16	12,4	12,4	99,2
Evangélica	1	,8	,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 4 Condición de la vivienda**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Propia Totalmente pagada	102	79,1	79,1	79,1
Válidos Alquilada	3	2,3	2,3	81,4
Cedida por un pariente	24	18,6	18,6	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 5 Material predominante de la vivienda**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Material noble	8	6,2	6,2	6,2
Válidos Adobe y tierra	121	93,8	93,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 6 Número de personas que viven en la vivienda (agrupado)**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<= 1	1	,8	,8	,8
2 - 4	105	81,4	81,4	82,2
Válidos 5 - 7	19	14,7	14,7	96,9
8+	4	3,1	3,1	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 7 Fuente de agua predominante**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Red pública (agua potable)	129	100,0	100,0	100,0

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 8 Los servicios higiénicos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Red de alcantarillado	126	97,7	97,7	97,7
Pozo ciego	3	2,3	2,3	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 9 La luz de vivienda proviene**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Red pública de electricidad	129	100,0	100,0	100,0

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 10 Combustible para cocinar**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Gas	25	19,4	19,4	19,4
Leña	104	80,6	80,6	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 11 Destino de los desechos de la vivienda**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Carro recolector público	117	90,7	90,7	90,7
Campo abierto	12	9,3	9,3	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 12 Bienes y servicios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Celular y radio.	1	,8	,8	,8
Celular, televisión y radio.	119	92,2	92,2	93,0
Celular, televisión.	7	5,4	5,4	98,4
Celular.	1	,8	,8	99,2
Radio.	1	,8	,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 13 Nivel de instrucción**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Primaria Completa	51	39,5	39,5	39,5
Primaria Incompleta	28	21,7	21,7	61,2
Secundaria Completa	9	7,0	7,0	68,2
Secundaria Incompleta	15	11,6	11,6	79,8
Superior Completa	2	1,6	1,6	81,4
Superior Incompleta	24	18,6	18,6	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 14 Cada que tiempo se hace un chequeo médico**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Una vez al año	27	20,9	20,9	20,9
Más de una vez al año	43	33,3	33,3	54,3
Sólo cuando se enferma	48	37,2	37,2	91,5
Casi nunca, se cura con remedios caseros	2	1,6	1,6	93,0
Otros	9	7,0	7,0	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 15 Enfermedades frecuentes**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Gripe	33	25,6	25,6	25,6
Gripe, dolor de estómago	84	65,1	65,1	90,7
Infecciones	10	7,8	7,8	98,4
Total	2	1,6	1,6	100,0
	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 16 Ante la enfermedad a quién acude**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Casa - automedicación	3	2,3	2,3	2,3
Centro de Salud	126	97,7	97,7	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 17 Cuenta Ud. con algún tipo de seguro**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos SIS	129	100,0	100,0	100,0

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 18 Situación actual**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Trabajando	101	78,3	78,3	78,3
Sin trabajo, buscando	5	3,9	3,9	82,2
Quehaceres del hogar	23	17,8	17,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 19 Que actividad realiza**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos Agricultura	81	62,8	62,8	62,8
Otros	48	37,2	37,2	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 20 Fuente de ingreso familiar**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Trabajo	124	96,1	96,1	96,1
Válidos Otros	5	3,9	3,9	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 21 Ingreso promedio familiar mensual (agrupado)**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
1 - 200	71	55,0	55,9	55,9
201 - 400	34	26,4	26,8	82,7
401 - 600	1	,8	,8	83,5
Válidos 601 - 800	1	,8	,8	84,3
801+	20	15,5	15,7	100,0
Total	127	98,4	100,0	
Perdidos Sistema	2	1,6		
Total	129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 22 Egreso promedio familiar mensual (agrupado)**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
1 - 200	71	55,0	55,9	55,9
201 - 400	42	32,6	33,1	89,0
Válidos 401 - 600	13	10,1	10,2	99,2
601 - 800	1	,8	,8	100,0
Total	127	98,4	100,0	
Perdidos Sistema	2	1,6		
Total	129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 23 Bienes o propiedades**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Casa	26	20,2	20,2	20,2
Válidos Casa y tierras	28	21,7	21,7	41,9
Casa, tierras y caballo	73	56,6	56,6	98,4
Tierras	1	,8	,8	99,2
Total	1	,8	,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 24 Según su actividad qué es lo que produce**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Animales	42	32,6	32,6	32,6
Válidos Artesanía	2	1,6	1,6	34,1
Cultivos	1	,8	,8	34,9
Total	84	65,1	65,1	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 25 Destino de la producción**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válidos		41	32,0	32,0	32,0
	Autoconsumo	83	64,8	64,8	96,9
	Autoconsumo y Venta	3	2,3	2,3	99,2
	Venta	1	,8	,8	100,0
	Total	128	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 26 Principales problemas que aquejan la producción**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válidos	Asesoramiento	42	32,6	32,6	32,6
	Plagas	19	14,7	14,7	47,3
	Plagas y clima	20	15,5	15,5	62,8
	Plagas y sequías	3	2,3	2,3	65,1
	Plagas, clima	39	30,2	30,2	95,3
	Poca demanda, pocas vías de acceso	4	3,1	3,1	98,4
	Sequía	1	,8	,8	99,2
		1	,8	,8	100,0
	Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 27 Le gustaría obtener un préstamo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válidos	Si	19	14,7	14,7	14,7
	No	110	85,3	85,3	100,0
	Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 28 A qué actividad lo destinaría el préstamo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	111	86,0	86,0	86,0
Válidos Agricultura	17	13,2	13,2	99,2
Válidos Agricultura y ganadería	1	,8	,8	100,0
Total	129	100,0	100,0	

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 29 Cómo describiría a su comunidad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Unida	31	24,0	24,4	24,4
Válidos Unida en parte	96	74,4	75,6	100,0
Total	127	98,4	100,0	
Perdidos Sistema	2	1,6		
Total	129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 30 Realiza trabajos comunales o participa de asambleas comunales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	112	86,8	88,2	88,2
Válidos No	15	11,6	11,8	100,0
Total	127	98,4	100,0	
Perdidos Sistema	2	1,6		
Total	129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 31 Cómo se entera de las asambleas comunales**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Información de los vecinos	4	3,1	3,1	3,1
	Delegados de la municipalidad	1	,8	,8	3,9
	Por comunicado de la comunidad (Megafono)	122	94,6	96,1	100,0
	Total	127	98,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	1,6		
Total		129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

**Tabla 32 Respecto a hace 10 años, cómo considera su situación y bienestar familiar**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mejor que antes	28	21,7	22,0	22,0
	Igual que antes	84	65,1	66,1	88,2
	Peor que antes	15	11,6	11,8	100,0
	Total	127	98,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	1,6		
Total		129	100,0		

Fuente: Línea de base, Cujillo 2014.

### Anexo 3

**Actividad Rural:** Son todas las actividades que se desarrollan en lo que hemos denominado área rural y que pueden ser: producción, comercio, servicios y, actividades productivas agrícolas y pecuarias. (Centro Acción Microempresarial, 2012)

**Crédito:** También llamado préstamo. (Centro Acción Microempresarial, 2012)

**Crédito Rural:** Son los préstamos en moneda corriente realizados a los habitantes de las zonas rurales que han sido previamente calificados como sujetos de crédito para la ENTIDAD. (Centro Acción Microempresarial, 2012)

**Comunidades rurales:** se caracteriza por tener un alto índice de pobreza. Alrededor del 75% de las personas pobres y crónicamente desnutridas del mundo vive en zonas rurales y casi todas dependen, directa o indirectamente, de la agricultura como medio de subsistencia según el Banco Mundial, 2012; FAO, 2002 citados por (Christen, Peck, & Anderson, 2013)

**Economía Real.** La economía real es la economía de siempre, son las industrias, las fábricas, el comercio, la agricultura, la explotación de materias primas, la de trabajo duro. La economía real es mucho más estable puesto que está fundamentada en un cúmulo de trabajo y capital ciertos, nada es ficticio. Se diferencia de la economía financiera basada en títulos valores. (Gerencie)

**Educación financiera.** Proveer la información y los conocimientos, así como ayudar desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras.

**Garante:** Sujeto que queda obligado de igual modo que el cliente, respecto al retorno del crédito, por lo cual la institución puede exigir el cumplimiento de la obligación a su elección: sólo el garante, sólo el deudor o a ambos. (Centro Acción Microempresarial, 2012)

**Garantía:** Es todo bien o derecho propio de terceros que se otorga a un acreedor, para asegurar el cumplimiento de una operación de crédito. (Centro Acción Microempresarial, 2012)

**Inclusión financiera.** Acceso a servicios financieros (crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones, así como educación financiera y protección al consumidor).

**Microfinanzas.** Servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros transferencias a hogares con bajos ingresos.

**Metodología ORPA (Observación, Reflexión, Personalización y Acción).** La cual consiste en el empoderamiento de un sector de actores sociales, a través de un trabajo de pares, ésta ha sido usada por organismos como Plan Internacional, especialmente, en el trabajo con mujeres. (Guevara Palacio, 2007)

**Productos financieros.** Se denomina un producto financiero cuando trae consigo una transacción de dinero, percibiendo a cambio algún tipo de interés. (Camín, 2011)

**Servicios financieros.** Los servicios financieros suelen acompañar a los productos, pues estos, facilitan las operaciones bancarias entre la entidad y el cliente. (Camín, 2011)

**Tasa de Interés:** Es el valor que cobra la institución financiera al cliente, por el uso del crédito en un período de tiempo. Esta tasa se expresa en términos de porcentaje por unidad de tiempo. (Centro Acción Microempresarial, 2012)