



**UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
ESCUELA DE POSTGRADO**

Lambayeque

Experiencia del Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER) en la promoción del ahorro y microcrédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en Unión de Crédito y Ahorro (UNICA), en el caserío de Marayhuaca, Distrito de Incahuasi, Provincia de Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, 2012-2016.

Tesis

Presentada para optar el Grado Académico de Maestro en:

ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL.

Investigador:

Bach. Pedro Edgar Carrasco Guerrero

Asesor:

Ma. Melquiades Alejandro De La Torre Pretel

LAMBAYEQUE – PERÚ

2021

Experiencia del Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER) en la promoción del ahorro y microcrédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en Unión de Crédito y Ahorro (UNICA), en el caserío de Marayhuaca, Distrito de Incahuasi, Provincia de Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, 2012-2016.



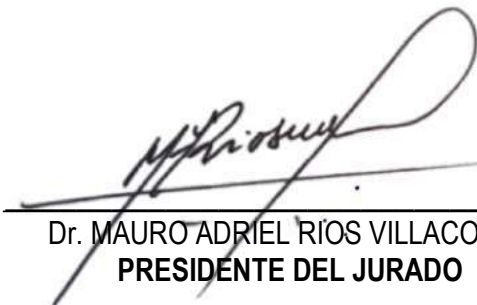
Bach. PEDRO EDGAR CARRASCO GUERRERO
AUTOR



MA. MELQUIADES ALEJANDRO DE LA TORRE PRETEL
ASESOR

Presentada a la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el Grado Académico de: **MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL.**

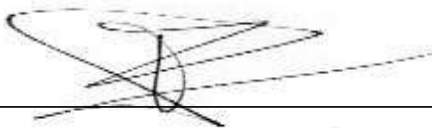
APROBADO POR:



Dr. MAURO ADRIEL RÍOS VILLACORTA
PRESIDENTE DEL JURADO



M. Sc. GUADALUPE ROCÍO VICTORIA COLTER APAZA
SECRETARIO DEL JURADO



M. Sc. LUIS FERNANDO CAMPOS CONTRERAS
VOCAL DEL JURADO

Diciembre, 2021

EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO EMPRESARIAL RURAL (PRIDER) EN LA PROMOCIÓN DEL AHORRO Y MICROCRÉDITO EN FAMILIAS EN CONDICIÓN DE EXTREMA POBREZA y/o POBREZA

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%	19%	0%	8% 
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet	2%
2	www.bibliociencias.cu Fuente de Internet	1%
3	www.economiasimple.net Fuente de Internet	1%
4	revistas.curnvirtual.edu.co Fuente de Internet	1%
5	www.cofide.com.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.unamba.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	www.publicacionescajamar.es Fuente de Internet	1%
8	www.inei.gob.pe Fuente de Internet	1%



Digital Receipt

This receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submissions is displayed below.

Submission author: Pedro Edgar Carrasco Guerrero
Assignment title: TESIS MAESTRIA
Submission title: EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO E...
File name: Tesis_maestria_final_PEDRO_CARRASCO_7.12.2019.docx
File size: 10.41M
Page count: 92
Word count: 22,089
Character count: 119,876
Submission date: 08-Jun-2021 07:57PM (UTC-0500)
Submission ID: 1603133792



ANEXO 01

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Melquiades Alejandro De La Torre Pretel, Docente¹/Asesor de tesis²/Revisor del trabajo de investigación³, del (los) estudiante(s), _Carrasco Guerrero, Pedro Edgar.

Titulada: EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DEARROLLO EMPRESARIAL RURAL,(PRIDER) EN LA PROMOCIÓN DEL AHORRO Y MICROCRÉDITO EN FAMILIAS EN CONDICIÓN DE EXTREMA POBREZA Y/O POBREZA, ORGANIZADAS EN UNIÓN DE CRÉDITO Y AHORRO(UNICA)EN EL CASERÍO DE MARAYHUACA, DISTRITO DE INCAHUASI, PROVINCIA DE FERREÑAFE, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2012-2016, luego de la revisión exhaustiva del documento constato que la misma tiene un índice de similitud de _19_% verificable en el reporte de similitud del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

Lambayeque, 15 de Junio del 2021



.....
M.A. Melquiades Alejandro De La Torre Pretel
DNI: 18820503
ASESOR



Bach. Pedro Edgar Carrasco Guerrero
DNI 16655705
Autor

 UNPRG UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO	ESCUELA DE POSGRADO <i>M. Sc. Francis Villan Rodríguez</i>	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	29-8-2020
UNIDAD DE INVESTIGACION	<u>FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS</u>	Pág. 1 de 3	

ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL DE TESIS

Siendo las 10 a.m. del día martes 28 de diciembre de 2021, se dio inicio a la Sustentación Virtual de Tesis soportado por el sistema Google Meet, preparado y controlado por la Unidad de Tele Educación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, con la participación en la Video Conferencia de los miembros del Jurado, nombrados con Resolución N° 468-2017-EPG de fecha 03 de mayo de 2017 conformado por:

Dr. MAURO ADRIEL RIOS VILLACORTA	presidente
Mg. GUADALUPE ROCIO VICTORIA COLTER APAZA	secretaria
Dr. LUIS FERNANDO CAMPOS CONTRERAS	vocal
Mg. MELQUIADES ALEJANDRO DE LA TORRE PRETEL	asesor

para evaluar el informe de tesis del tesista PEDRO EDGAR CARRASCO GUERRERO candidato a optar el grado académico de MAESTRO EN ADMINISTRACION CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL con la tesis titulada "EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO EMPRESARIAL RURAL (PRIDER) EN LA PROMOCION DEL AHORRO Y MICROCREDITO EN FAMILIAS EN CONDICION DE EXTREMA POBREZA Y/O POBREZA, ORGANIZADAS EN UNION DE CREDITO Y AHORRO (UNICA), EN EL CASERIO DE MARAYHUACA, DISTRITO DE INCAHUASI, PROVINCIA DE FERREÑAFE Y DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2012-2016".

El Sr. presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes en la Video Conferencia de la sustentación virtual ordenó la lectura de la Resolución N°1229-2021-EPG de fecha 22 de diciembre de 2021, que autoriza la sustentación virtual del Informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó al candidato a efectuar la sustentación virtual, otorgándole 20 minutos de tiempo y autorizando también compartir su pantalla.

Culminada la exposición del candidato, se procedió a la intervención de los miembros del jurado, exponiendo sus opiniones y observaciones correspondientes, posteriormente se realizaron las preguntas al candidato.

Culminadas las preguntas y respuestas, el Sr. presidente, autorizó el pase de los miembros del jurado a la sala de video conferencia reservada para el debate sobre la sustentación virtual del informe de tesis realizada por el candidato, evaluando en base a la rúbrica de sustentación y determinando el resultado total de la tesis con 17 puntos, equivalente a

Formato : Físico/Digital	Ubicación : UI- EPG - UNPRG	Actualización:
--------------------------	-----------------------------	----------------

 UNPRG <small>UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO</small>	ESCUELA DE POSGRADO <i>M. Sc. Francis Villena Rodríguez</i>	Versión:	01
		Fecha de Aprobación	29-8-2020
UNIDAD DE INVESTIGACION	<u>FORMATO DE ACTA DE SUSTENTACIÓN VIRTUAL</u> <u>DE TESIS</u>	Pág. 2 de 3	

BUENO, quedando el candidato apto para optar el grado académico de MAESTRO EN ADMINISTRACION CON MENCIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL.

Se retornó al video conferencia de sustentación virtual, se dio a conocer el resultado, dando lectura del acta y se culminó con los actos finales en el video conferencia de sustentación virtual.

Siendo las 10.55 a.m. se dio por concluido el acto de Sustentación Virtual.



PRESIDENTE


SECRETARIO


VOCAL


ASESOR

Formato : Físico/Digital	Ubicación : UI- EPG - UNPRG	Actualización:
--------------------------	-----------------------------	----------------

DEDICATORIA:

A las mujeres y varones de la **Comunidad Campesina San Isidro Labrador de Marayhuaca**, por su espíritu organizativo y emprendedor, para aprovechar sus fortalezas y hacer frente a la pobreza.

A mi esposa **Zaida Elizabeth** y mis hijos **André Ronnel** y **Anel Milene**, por motivar y apoyar la culminación de la tesis; y, por su amor, para consolidar la unidad de nuestra familia.

A **Blanca Eugenia Rufasto Campos (QEPD)**, maravillosa mujer y madre, ejemplo de trabajo y perseverancia para logra una vida digna.

A mis padres **Teódulo Avelino (QEPD)** y **Consuelo Victoria**; y, hermanos: **Leoncio, Romel, Enaldo, Avelino, Shirley, Elda, Ana y Percy**; por motivar a buscar y validar alternativas sostenibles para disminuir la pobreza en familias campesinas y rurales.

AGRADECIMIENTOS:

Al **Eco. Ma. Víctor Enrique Puicón Llontop**, por su apoyo en el análisis de datos y aportes de experiencias para análisis de los resultados.

Al **Ma. Melquiades Alejandro De La Torres Pretel**, asesor de tesis, por sus aportes en el proceso metodológico del proyecto de tesis.

Índice General

DEDICATORIA	8
AGRADECIMIENTOS	9
RESUMEN	15
ABSTRACT	16
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO	18
1.1. Ubicación	18
1.2. Cómo surge el problema	18
1.3. Cómo se manifiesta y qué características tiene	20
1.4. Descripción detallada de la metodología	23
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	30
2.1. Antecedentes	30
2.2. Base Teórica	32
CAPÍTULO III. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	43
3.1. Presentación y análisis de los resultados	43
3.1.1. Caracterización de las familias que conforman las UNICAS, en el caserío de Marayhuaca	43
3.1.2. Identificar el nivel de gestión de las UNICAS, en la zona alta de Incahuasi	54
3.1.3. Determinar el nivel de evolución de los hábitos de ahorro y los microcréditos entre los asociados de las UNICAS	61
3.1.4. Identificar el nivel de evolución de capitalización social de las UNICAS	70
3.1.5. Identificar qué tipo de inversión realizan las familias con los microcréditos que recibe de las UNICAS	72
3.2. Discusión de Resultados	74
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS	80
ANEXOS	84

Índice de Tablas

Tabla 1 Estadístico de confiabilidad	25
Tabla 2 Familias - Socias de las UNICA de Marayhuaca	25
Tabla 3 Dimensiones, indicadores y sub indicadores de la investigación	26
Tabla 4 UNICAS del caserío de Marayhuaca.....	44
Tabla 5 Distribución del Gasto Familiar (soles/mes) – UNICAS	52
Tabla 6 Socios capacitados en alfabetización financiera.....	56
Tabla 7 Articulación organizacional de las UNICA	57
Tabla 8 UNICA y socios articulados a mercados.....	58
Tabla 9 Resultados Financieros de las UNICAS de Marayhuaca 2012 - 2016.	58
Tabla 10 Número de préstamos por año otorgados por las UNICAS	67
Tabla 11 Crecimiento de los préstamos otorgados por las UNICAS.....	69
Tabla 12 Evolución del capital social de las UNICAS de Marayhuaca.....	71
Tabla 13 Tasa de interés activa promedio del sistema de Cajas Municipales.	72

Índice de Figuras

Figura 1. Estructura orgánica de las UNICA. El órgano máximo de las UNICA está representado por la Asamblea General. Su junta directiva se encuentra integrada por cinco miembros que pertenecen a la organización	22
Figura 2. Proceso de funcionamiento de las UNICA. El inicio del proceso se realiza con la compra de acciones y depósito de ingresos. Los socios que han adquirido acciones están en capacidad de solicitar préstamos	23
Figura 3. Integrantes de las UNICAS según sexo	44
Figura 4. Integrantes de las UNICAS según edad	45
Figura 5. Estado Civil de los integrantes de las UNICAS	46
Figura 6. Número de hijos de los integrantes de las UNICAS	46
Figura 7. Nivel de estudios de integrantes de las UNICAS	47
Figura 8. Servicios básicos que disponen las familias de las UNICAS	49
Figura 9. Actividades económicas desarrolladas por integrantes de las UNICAS	50
Figura 10. Ingreso promedio de aportantes a la economía familiar	51
Figura 11. Distribución del gasto familiar	52
Figura 12. Integrantes de las UNICAS beneficiarios de Programas Sociales.	54
Figura 13. Socios capacitados en Finanzas	56
Figura 14. Socios capacitados en gestión y emprendimientos	57
Figura 15. Utilidades netas y utilidades distribuidas	59
Figura 16. UNICA con Plan Operativo Anual	59
Figura 17. Opinión de asociados funcionamiento de UNICAS y desempeño de Directivos	61
Figura 18. Integrantes de UNICAS con Ahorros antes del proyecto	62
Figura 19. Lugar donde depositaban sus ahorros	63
Figura 20. Ahorro mensual de los integrantes de las UNICAS antes del proyecto	63
Figura 21. Destino de ahorros de los participantes de UNICAS antes del proyecto	64
Figura 22. Razones que motivan al ahorro en las UNICAS	65
Figura 23. Ahorro (Soles) anual generado por integrantes de las UNICAS	66
Figura 24. Préstamos por asociado durante los tres últimos años	67
Figura 25. Evolución de los préstamos otorgados por las UNICAS	68
Figura 26. Monto de los préstamos otorgados por las UNICAS	69

Figura 27. UNICAS: Participación del accionariado	70
Figura 28. Capital acumulado por las UNICAS	71
Figura 29. Destino de los créditos solicitados a las UNICAS	73
Figura 30. Monto máximo de dinero dispuesto a prestar	73

Índice de Anexos

Anexo 1. Cuestionario aplicado a Presidente de UNICA	84
Anexo 2. Cuestionario aplicado a socios/as de UNICA	87
Anexo 3. Matriz de consistencia.....	92

RESUMEN

En este trabajo se buscó determinar la contribución de la experiencia del PRIDER en la promoción del ahorro y microcrédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA, en el caserío de Marayhuaca, distrito de Incahuasi, provincia Ferreñafe y departamento de Lambayeque, en los años 2012-2016; para el estudio se aplicó un diseño transeccional, donde la población-muestra estuvo representada por: 73 familias que conforman las 6 UNICA existentes en el caserío y su principal directivo de cada una de ellas, que fueron los que participaron en la experiencia del proceso de implementación del proyecto PRIDER a quienes se aplicó un cuestionario. Se llegó a la conclusión que el PRIDER con las UNICAS han contribuido a la inclusión financiera de 73 familias en condición de pobreza y/o pobreza extrema del caserío de Marayhuaca del distrito de Incahuasi con una eficiencia relativa, donde las UNICA han generado un espacio democrático importante con la participación de la mujer, logrando una capitalización importante (400%) de su capital social; pero actuaron en un círculo virtuoso, centralizando su gestión en el otorgamiento de micro créditos, empleados mayormente para actividades no productivas y sin destinar recursos para reforzar sus capacidades empresariales que permitan el desarrollo organizacional.

Palabras claves: Promoción del ahorro y microcrédito, capitalización, pobreza, extrema pobreza.

ABSTRACT

In this work we sought to determine the contribution of the PRIDER experience in the promotion of savings and microcredit in families in extreme poverty and / or poverty, organized in UNICA, in the village of Marayhuaca, Incahuasi district, Ferreñafe province and department of Lambayeque, in the years 2012-2016; For the study, a transectional design was applied, where the sample population was represented by: 73 families that make up the 6 UNICAs existing in the village and their main manager of each of them, who were those who participated in the experience of the process of PRIDER project implementation to which a questionnaire was applied. It was concluded that the PRIDER with UNICAS has contributed to the financial inclusion of 73 families in poverty and / or extreme poverty of the Marayhuaca hamlet of the Incahuasi district with relative efficiency, where UNICA have generated a democratic space important with the participation of women, achieving significant capitalization (400%) of their social capital, but they acted in a virtuous circle centralizing their management in the granting of micro credits used mostly for non-productive activities and without allocating resources for the reform of its business capabilities that allow organizational development.

Keywords: Promotion of savings and microcredit, capitalization, poverty, extreme poverty.

INTRODUCCIÓN

Durante el periodo 2002 – 2017 la economía peruana mantuvo un crecimiento fluctuante que impidió generar la cantidad de empleos adecuados, incrementar los ingresos y mejorar el bienestar del país, indicadores que contribuyeron al incremento de los niveles de pobreza y pobreza extrema. Incahuasi, es uno de los distritos de la región Lambayeque donde se concentran la mayor incidencia de familias en condición de extrema pobreza y que financieramente acceden a un incipiente sistema informal de créditos de efectivo otorgado por personas de la zona; estas familias no tienen la cultura de ahorro de dinero al momento de la venta de sus excedentes de producción; también, tienen “aversión al riesgo” para endeudarse con créditos para apalancar el financiamiento de sus actividades productivas. El fomento del ahorro y microcrédito, es una estrategia implementada en zonas rurales para contribuir a disminuir la pobreza, estas no se encuentran adecuadamente sistematizadas y no han demostrado aun estrategias efectivas que ayuden a promover el desarrollo sostenible de las familias en condición de pobreza.

El problema planteado en la siguiente investigación es ¿La experiencia del PRIDER, en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza del caserío de Marayhuaca del distrito de Incahuasi, provincia Ferreñafe y departamento de Lambayeque, organizadas en UNICA, han contribuido en la promoción del ahorro y microcrédito, en los años 2012-2016?. La investigación tiene como objetivo determinar la contribución de la experiencia del PRIDER en la promoción del ahorro y microcrédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA.

El documento está estructurado en cinco capítulos; el primero contiene el análisis del objeto de estudio, en el cual se contextualiza y caracteriza a las UNICA; el capítulo siguiente aborda el marco teórico, destacando los antecedentes y la base teórica propuesta; el capítulo tres, referida a la metodología empleada en la investigación; el penúltimo, analiza los resultados, mientras que el quinto se realiza la discusión de los hallazgos de la investigación. En la parte final el documento expone un conjunto de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I. ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. Ubicación

Área geográfica y actividad económica de las UNICAS

A nivel nacional, el PRIDER de COFIDE se ha implementado en Ayacucho, Cajamarca, Ica, Lambayeque, Loreto, Piura y Puno a través de alianzas estratégicas con la Asociación Los Andes de Cajamarca (ALAC) y la minera Yanacocha, Ayuda en Acción, la Corporación Andina de Fomento (CAF), Petrobras, el PNUD, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Servicio Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR) - CAF.

En dichas regiones se han formado 1,266 Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA), que han generado S/ 18 millones ahorrados, y han apalancado préstamos entre sus beneficiarios por S/ 122 millones. Además, se han generado cadenas productivas en cultivos de quinua, palta, hortalizas, rosas, cuyes y próximamente arándanos, donde se ha mejorado la producción y el ingreso de los pequeños productores, a quienes se ha articulado al mercado de manera asociativa.

En el año 2012, COFIDE, el Banco de Desarrollo del Perú, celebró la graduación de 2667 pobladores de Lambayeque e Incahuasi, agrupados en 142 UNICA (Uniones de Crédito y Ahorro) que, gracias a su compromiso, esfuerzo, constancia y aplicación de la metodología culminaron con éxito el Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER).

1.2. Cómo surge el problema

La economía peruana ha presentado dos fases diferenciadas de crecimiento económico en los últimos quince años; entre 2002 y 2013 se distinguió entre los países de mayor dinamismo en América Latina y en los años subsiguientes (2014 – 2017) la expansión de la economía se desaceleró, reduciendo su tasa de crecimiento a 3% anual. Esta fluctuación de la economía ha impedido, generar la cantidad de empleos adecuados, incrementar los ingresos y mejorar el bienestar del país.

De acuerdo al Ranking de Competitividad Regional elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), Lambayeque, es una de las seis regiones más competitivas del país y por varios años consecutivos su Producto Bruto Interno (PBI) ha superado al promedio nacional, alcanzando su mayor crecimiento en el

año 2012 con un 9.5%; sin embargo, los índices de pobreza alcanzados en los últimos años son preocupantes. (Chirinos 2017)

En estas circunstancias en el año 2005, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) apoyó un proyecto de servicios micro financieros de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) denominado UNICAS, dirigido a familias de escasos recursos de la región Lambayeque, para lo cual COFIDE desplegó una iniciativa en favor de los sectores excluidos de la población, aplicando una metodología de inclusión experimentada en el país de Honduras por la Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER), que se implementó teniendo como eje de intervención el componente micro financiero, (COFIDE – PNUD, 2016)

FUNDER fue constituida para mejorar las condiciones de vida de la población rural hondureña mediante mecanismos de emprendedurismo que permita la inclusión y sostenibilidad financiera de las familias rurales, así como la sostenibilidad ambiental de sus respectivos entornos. Las familias campesinas se ven favorecidas con servicios que permitan mejorar su calidad de vida, facilitando su ingreso y articulación a mercados dinámicos (FUNDER, 2015).

La metodología FUNDER comprende tres etapas de maduración empresarial de las unidades familiares participantes, cada etapa caracterizada por un tipo de asociación empresarial distintivo:

- a. Las UNICA, en las que se asocian 10 a 30 familias por un periodo indefinido.
- b. Las cadenas productivas, con un mínimo de 10 familias organizadas por el periodo que establece su contrato ("agricultura por contrato").
- c. Empresas con capital accionario difundido, ya sean de producción agrícola o comercializadoras o acopiadoras o de otro tipo, en las que alrededor del 70% de las acciones está en manos de las unidades familiares participantes. Las UNICA aseguran un fondo de emergencias y de capital de trabajo para los asociados y, más adelante, una vez consolidadas, hacen viable el poder acceder a fondos regulares del sistema financiero convencional. (FUNDER, 2015)

El funcionamiento de la Unión de Crédito y Ahorro (UNICA) se basa en la confianza entre sus miembros. El propósito es múltiple: inculcar valores de ahorro e inclusión y alfabetización financiera. Las condiciones deben darse al mismo tiempo para que los miembros puedan realizar emprendimientos y mejorar sus condiciones de vida. Cabe resaltar que esta metodología no se da con capital semilla; todo el capital es ahorrado por los mismos miembros de las UNICA. (Webb, 2017, p.8).

Un estudio realizado por COFIDE concluyó que los escenarios y características en las que se desenvuelven las familias rurales pobres de Perú y Honduras tienen similitudes muy marcadas (minifundio, comercialización informal, producción a pequeña escala, uso de tecnología tradicional, bajo nivel educativo). La exitosa experiencia del país centroamericano impulsó a los ejecutivos de COFIDE apostar por su réplica en las zonas más deprimidas de nuestro país.

En el año 2012, en 48 caseríos (34 en la zona alta y 14 en la zona media y baja) del Distrito de Incahuasi, Provincia de Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, COFIDE con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), a través del proyecto, “Fortalecimiento de la inclusión financiera en zonas rurales”, implementó el Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER). El PRIDER, buscaba promover el progreso social y económico de las familias de las zonas rurales en el Distrito de Incahuasi.

1.3. Cómo se manifiesta y qué características tiene.

Según la Mesa de Concertación de Lucha Contra la Pobreza del Departamento de Lambayeque, en su última reunión con líderes de opinión y comunicadores sociales, un grave problema, sigue siendo la pobreza en el departamento de Lambayeque, a pesar del crecimiento reflejado en los últimos años; reportan, que 11 distritos se encuentran en situación de extrema pobreza (Incahuasi, Cañaris, Íllimo, Mochumí, Mórrope, Monsefú, Olmos, Pacora, Pueblo Nuevo, Salas y Túcume) y otros 11 se mantienen en pobreza (Cayaltí, Chóchope, Eten, Jayanca, Mesones Muro, Motupe, Nueva Arica, Oyotún, Pítipo, San José y Santa Rosa), lo que significa un retroceso del crecimiento departamental. (Elías, 2018).

En el Distrito de Incahuasi, en la parte media y alta, se concentran la mayor incidencia de familias en condición de extrema pobreza y de pobreza; en estos espacios, la agricultura es la principal actividad que genera ingresos económicos y/o alimentos para la familia, seguida por la crianza de animales domésticos; para complementar sus ingresos económicos, emigran fuera de sus comunidades para vender su fuerza de trabajo, durante 2 a 3 meses al año. La agricultura y ganadería, son actividades de subsistencia y baja productividad, se desarrollan en áreas de aprox. 1.5 a 2.0 has por familia, deficientes capacidades técnicas en los cultivos y/o crianzas, deficiente tecnología en el cultivo y/o crianza é inexistencia de servicios formales de crédito para financiar sus actividades agropecuarias; la producción, es para autoconsumo y los excedentes son comercializados localmente en forma individual.

En el distrito de Incahuasi, no hay presencia de servicios formales del sistema financiero (público o privado); solo existe, incipiente sistema informal de préstamos de dinero de personas propias de la zona, que es insuficiente para apalancar el financiamiento de las actividades productivas dentro de la unidad de producción familiar. Esta situación, profundiza el círculo de la pobreza. Las familias, han desarrollado diversas estrategias (crianza de animales menores, venta de mano de obra localmente y migración a ciudades en busca de trabajo temporal), para obtener recursos económicos, para cubrir sus necesidades básicas (alimentos, vestido, salud y educación) y asegurar el cultivo de sus parcelas familiares, (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] 2016).

Por su condición de pobreza, las familias, no tienen la cultura de ahorro de dinero al momento de la venta de sus excedentes de producción; también, tienen “aversión al riesgo” para endeudarse con créditos para apalancar el financiamiento de sus actividades productivas.

El fomento del ahorro y microcrédito, en familias pobres, es una estrategia que organismos no gubernamentales (ONG) y programas sociales públicos (Juntos, Pensión 65 y Haku Wiñay/Noa Jayatay), vienen implementando en zonas rurales para contribuir a disminuir la pobreza, bajo el enfoque de inclusión financiera para crecer; las experiencias en el Perú, no se encuentran adecuadamente sistematizadas y no han demostrado que la promoción del ahorro y el crédito son estrategias efectivas que ayuden a promover el desarrollo sostenible de las familias en condición de pobreza.

Por lo anterior, es fundamental, que basado en la experiencia del proyecto ejecutado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) con apoyo financiero del PNUD, en caseríos del Distrito de Incahuasi, se conozcan los resultados en la promoción del ahorro y crédito en familias organizadas (Unión de Crédito y Ahorro - UNICA) en condición de extrema pobreza y/o pobreza; cuyos resultados, contribuirán a mejorar y fortalecer las estrategias de lucha contra la pobreza; y, a mejorar los enfoques y propuestas de inversión pública en la ejecución de los proyectos sociales, para fomentar el ahorro y crédito en familias pobres, para disminuir la pobreza. Resultando como planteamiento del problema, la pregunta:

¿La experiencia del PRIDER, en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza del caserío de Marayhuaca del Distrito de Incahuasi, provincia Ferreñafe y departamento de Lambayeque, organizadas en UNICA, han contribuido en la promoción del ahorro y microcrédito, en los años 2012-2016?

Estructura organizativa de las UNICA del centro poblado de Marayhuaca.

La UNICA, es una organización social de base, conformada por un grupo de entre 10 y 30 pobladores que se reúnen voluntariamente para generar ahorros a través de la conformación de un capital social común, esto les permite brindar a sus miembros servicios de créditos para atender de manera rápida y efectiva diferentes necesidades de los integrantes del grupo.

En las UNICAS los integrantes se relacionan entre sí, sobre la base de la confianza, la voluntad y el compromiso, los miembros se comprometen a la adquisición mensual y voluntaria de acciones, a fin de formar e incrementar progresivamente su capital social. Las UNICA tiene una estructura organizativa propia (Ver Figura N° 1). La asamblea general es el espacio donde se toman las decisiones, las mismas que deben ser asumidas por consenso.

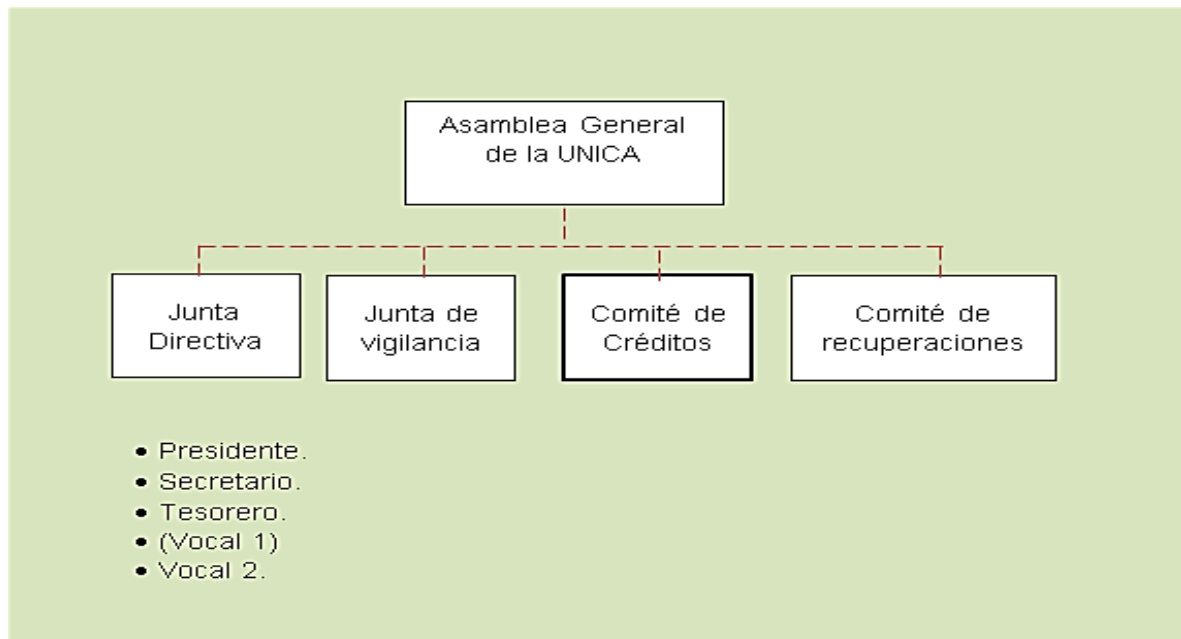


Figura 1. Estructura orgánica de las UNICA. El órgano máximo de las UNICA está representado por la Asamblea General. Su junta directiva se encuentra integrada por cinco miembros que pertenecen a la organización.

Una vez organizados, los socios y socias de la UNICA se proponen ahorrar dinero a través de compra de acciones y otorgarse préstamos entre ellos, teniendo en cuenta la tasa de interés y las condiciones financieras que ellas y ellos han definido previamente. Así los integrantes de una UNICA van adquiriendo competencias administrativas y de gestión social y financiera.

Los socios y socias de la UNICA son capacitados para:

- a) Formar un fondo colectivo – ahorro.
- b) Fijar las condiciones para otorgar préstamos.
- c) Establecer las garantías a utilizarse, y
- d) Registrar adecuadamente sus operaciones.

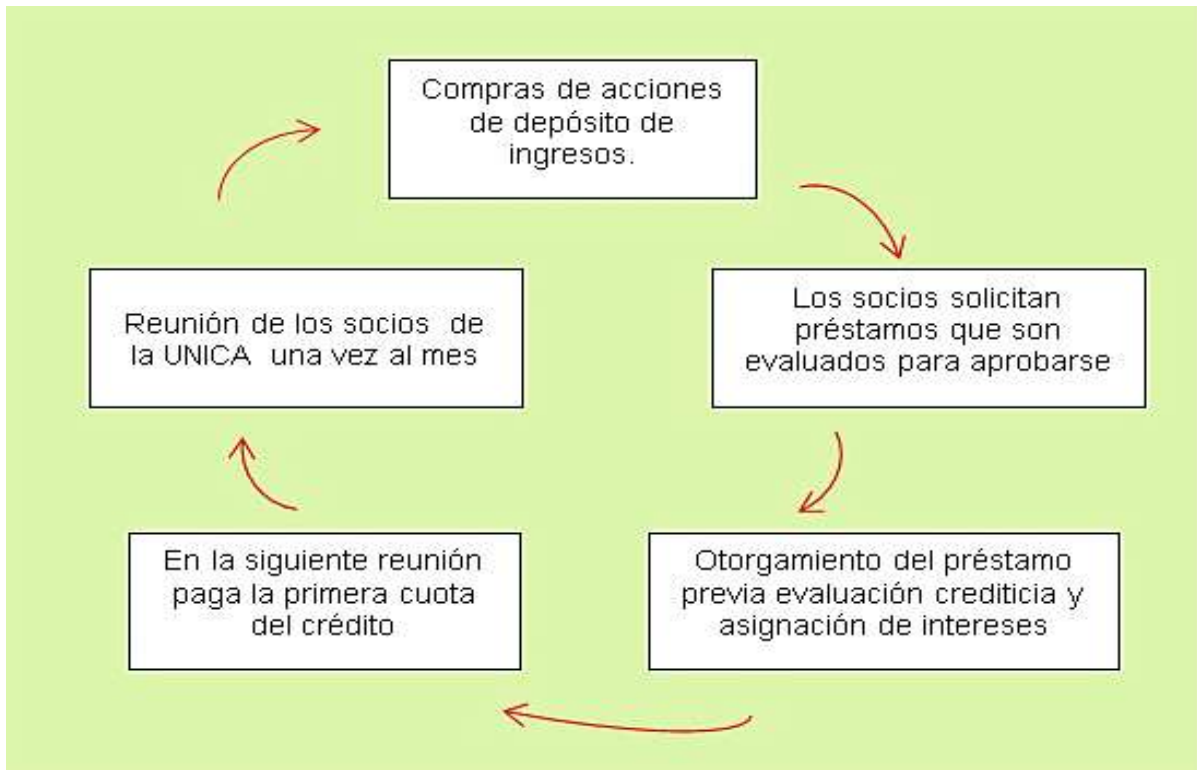


Figura 2. Proceso de funcionamiento de las UNICA. El inicio del proceso se realiza con la compra de acciones y depósito de ingresos. Los socios que han adquirido acciones están en capacidad de solicitar préstamos.

1.4. Descripción detallada de la metodología.

Contexto de la investigación.

El estudio se desarrolló en una realidad existente, no inducida por el investigador y donde las variables de estudio actúan de forma independiente no pudiendo ser manipulables ni ejercer control sobre ellas. En este proceso se estudia un fenómeno social, se emplea la estadística, se prueba la hipótesis y se realiza el análisis causa – efecto. Situación que nos permite afirmar que la investigación es de naturaleza no experimental con enfoque cuantitativo. Sobre el tema Hernández et al (2014), expresan:

El enfoque cuantitativo es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis. De acuerdo a la dimensión temporal o el número de momentos o puntos en el tiempo en los cuales se recolectaron los datos, el diseño de la investigación es de tipo transeccional o transversal.

Cuando la investigación se centra en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado o bien en cuál es la relación entre un conjunto de variables en un punto en el tiempo, se utiliza el diseño transeccional. En este tipo de diseño se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (Escamilla, 2015).

Descripción de la recolección de datos y su tratamiento.

Para el proceso de recolección de datos se empleó una encuesta, utilizando como instrumento el cuestionario, se utilizaron dos cuestionarios (anexo N° 1 y anexo N° 2), el primero fue aplicado al presidente de la UNICA y el segundo fue aplicado a los socios(as) de la UNICA, empleándose la escala nominal como nivel de medida. Este tipo de escala es adecuada para variables cuantitativas y se utiliza en gran medida para la evaluación de actitudes. En esta escala los números permiten afirmar si un elemento es igual o distinto a otros elementos de la muestra, si la cantidad de variable que posee un elemento es mayor o menor que la de otro, pero en este caso si nos dice cuanto mayor o cuanto menor (Escala de Medida, 2013).

La recolección de datos estadísticos fue compilada del total de socios integrantes y de su principal directivo (presidente) de cada UNICA que operan en el centro poblado de Marayhuaca del distrito de Incahuasi. Este proceso se realizó durante el mes de mayo-julio del año 2018.

Cálculo de la confiabilidad estadística.

Toda investigación de carácter científico debe garantizar la validez y precisión del análisis estadístico, existiendo diversos instrumentos para calcular la confiabilidad de un instrumento de medición, la mayoría oscila entre cero y uno, obtener cero como resultado indica que no existe ninguna confiabilidad

y si es uno, la confiabilidad es máxima, en consecuencia, este coeficiente si no es uno debe estar próximo a uno. En la presente investigación se utilizó el Alfa de Cronbach.

Para Mendoza (2018) El Alfa de Cronbach nos da una medida de la consistencia interna que tienen los reactivos que forman una escala. Si esta medida es alta, suponemos tener evidencia de la homogeneidad de dicha escala, es decir, que los ítems están “apuntando” en la misma dirección.

Tabla 1.
Estadístico de confiabilidad

Alfa de Cronbach	Número de elementos
$\alpha = 0.755654419$	42

Elaboración propia.

Población, muestra.

El término población es abordado desde diferentes puntos de vista y está en función de la disciplina de estudio, para Di Renzo et al (2009) detalla que “Una población es un conjunto de elementos acotados en un tiempo y en un espacio determinados, con alguna característica común observable o medible”.

La población - muestra, estuvo representada por el total de familias - socios participantes de las UNICA que operan en el centro poblado de Marayhuaca, distrito de Incahuasi, departamento de Lambayeque, distribuida según cuadro siguiente:

Tabla 2.
Familias - Socias de las UNICA de Marayhuaca

N°	Nombre de UNICA	Número de familias - socios
1	Chuya Yacu	13
2	Los Pinos para el Futuro	10
3	Unidos al Futuro	10
4	Unidos para Triunfar	14
5	Unidos en Acción para el Futuro	14
6	Cordillera Verde	12
Total		73

Fuente: Datos proporcionados por directivos de Las UNICA

Unidades de investigación estadística.

- Familias - Socios: son los integrantes asociados a las UNICA.
- Representante de UNICA: es el Presidente de la Junta Directiva de cada UNICA.

Técnica

Encuesta: Para recoger información primaria a las familias que conforman las UNICA y a los presidentes de las Junta Directiva de la UNICA.

Instrumento de recolección de datos.

- Cuestionario de encuesta a familias que conforman las UNICA.
- Cuestionario de encuesta a presidentes de la Junta Directiva de las UNICA.

Los instrumentos de recolección de datos fueron elaborados por el propio investigador, cuya finalidad del instrumento era investigar el tema y construir su herramienta de evaluación; la validez de este instrumento fue realizado por juicio de expertos.

Análisis de los datos.

Una vez concluidas las etapas de compilación y procesamiento de datos se realizó el análisis respectivo. Los datos fueron procesados haciendo uso de la hoja de cálculo del entorno Windows (Excel), generándose tablas y figuras; además de los promedios y porcentajes respectivos que permitieron contrastar la hipótesis planteada.

Tabla 3.

Dimensiones, indicadores y sub indicadores de la investigación

N°	Dimensión	Indicador	Sub indicadores
1	Alfabetización financiera.	Líderes comunitarios capacitados en manejo de fondos de grupo.	- Número de líderes varones y/o mujeres comunitarias capacitados para administrar fondos grupales.
		Familias socias de UNICA sensibilizadas financieramente.	- Número de familias por UNICA. - Número de temas desarrollados en sensibilización financiera. - Número de participantes en cada sesión de sensibilización financiera.

2	Creación de UNICA	Creación de UNICA en el caserío.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de familias en el caserío Marayhuaca. - Número de UNICA creadas en el caserío. - Número de familias que conforman cada UNICA.
3	Fortalecimiento de UNICA.	Fortalecimiento de capacidades a socios de UNICA.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de líderes y/o socios por UNICA capacitados en finanzas, contabilidad y habilidades blandas.
		Formación de Comité Zonal de UNICA.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de Comité Zonal de UNICA organizada. - Número de UNICA que integran Comité Zonal. - Funcionamiento de Comité Zonal.
4	Implementación y fortalecimiento de redes empresariales.	Capacitación en gestión y emprendimientos.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de líderes y/o socios de UNICA capacitados en gestión y emprendimientos.
		Implantación de asistencia técnica-productiva.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de emprendimientos formulados por UNICA por la asistencia técnica-productiva. - Número de emprendimientos en ejecución por UNICA.
		Redes empresariales productivas conectadas al mercado.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de redes empresariales productivas organizadas en cada UNICA. - Número de redes empresariales funcionando por UNICA.
5	Graduación de UNICA.	Autogestión de UNICA	<ul style="list-style-type: none"> - Número de UNICA que funcionan auto-gestionadas al 2016 en el caserío.
		Redes productivas conectadas al mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Número de emprendimientos rurales por UNICA. - Número de emprendimiento ejecutado por UNICA conectado al mercado.
		Inclusión de socios al sistema financiero.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de socios por UNICA que se han insertado al sistema financiero.
6	Social	Tipo de vivienda de la familia.	<ul style="list-style-type: none"> - Materiales de construcción usados en paredes de la vivienda. - Materiales usados en techo. - Materiales usados en el piso. - Materiales usados en la división interna de la vivienda. - Dimensiones de la vivienda del hogar. - Número de cuartos en la vivienda del hogar. - Uso de los espacios de las viviendas del hogar. - Número de personas por cuarto en la vivienda del hogar. - Uso de los dormitorios según
		Acceso a servicios sanitarios básicos.	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de agua que disponen en la vivienda del hogar. - Disponen las familias de servicios sanitarios de eliminación de excretas. - Tipo de sistema de eliminación de excretas.

		Acceso a educación básica y superior.	<ul style="list-style-type: none"> - Grado de estudios de los miembros que conforman el hogar. - Lugares en la que reciben educación básica. - Lugares en la que reciben educación superior.
		Acceso a servicios básicos de salud.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de miembros de la UNICA que poseen seguro SIS. - Número de miembros UNICA que no poseen seguro SIS. - Establecimiento de salud en la que las familias reciben los servicios de salud.
7	Económica	Tipo de trabajo que generan ingresos a la familia	<ul style="list-style-type: none"> - Actividades agropecuarias que generan ingresos a la familia durante el año. - Actividades que generan ingresos económicos fuera de la comunidad. - Meses del año en la que miembros de la familia emigran fuera de su comunidad en busca de trabajo. - Número promedio de meses que laboran fuera de la comunidad.
		Ingresos económicos de la familia	<ul style="list-style-type: none"> - Aporte promedio de ingresos económicos de las actividades agropecuarias. - Ingresos económicos promedios de las actividades fuera de la comunidad. - Número de familias beneficiarias con dinero en efectivo de Programas Sociales del estado: Juntos, Pensión 65. - Ingreso promedio mensual de dinero en efectivo de programas sociales del estado.
		Gastos del hogar.	<ul style="list-style-type: none"> - Servicios básicos que generan gastos en la manutención del hogar. - Gastos promedio en los servicios básicos que demandan la familia para manutención del hogar.
8	Ahorro	Desarrollo de hábitos de ahorro de dinero en efectivo.	<ul style="list-style-type: none"> - Monto total de dinero ahorrado por familia al año 2016 en la UNICA. - Número de acciones por familia en la UNICA aportados/año. - Número de acciones acumuladas por familia al año 2016. - Monto anual de ahorros por familia depositados en UNICA por año.
9	Microcrédito	Monto promedio de excedentes económicos para el ahorro familiar.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de familias que reciben dinero en efectivo de programas sociales del estado. - Actividades que generan excedentes económicos en la familia.
		Actividades en las que la familia invierte los microcréditos.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de créditos anuales entregados a socios UNICA. - Montos promedios en créditos entregados a socios UNICA.

			<ul style="list-style-type: none"> - Actividades en las que han invertido la familia los microcréditos solicitados a la UNICA.
		Capitalización de fondos para microcréditos.	<ul style="list-style-type: none"> - Montos anuales de capitalización de fondos para servicios que brinda UNICA a sus socios. - Montos acumulados de capitalización de fondos para microcréditos a socios de UNICA.
		Distribución de utilidades.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de veces que la UNICA ha distribuido utilidades a sus socios. - Montos promedios anuales de utilidades distribuidas a socios.
		Inversión con microcréditos.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de operaciones de microcrédito por UNICA al año. - Número de microcréditos solicitados en los últimos 4 años por familia. - Montos promedios por microcrédito en nuevos soles por familia. - En qué tipo de actividades se han invertido fondos de microcrédito.
10	Planeación	Número de UNICA que poseen y usan herramientas de planeación.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de reuniones para aprobar POA. - Número de miembros de UNICA que han participado en elaboración de POA. - Número de UNICA que poseen Plan Operativo Anual (POA). - Número de actividades que ejecutan en la UNICA según POA.
11	Organización	Número de UNICA con buen nivel de organización.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de socios por UNICA según sexo. - Número de mujeres en junta directiva de UNICA. - Renovación de junta directiva de UNICA. - Reunión de socios que conforman la UNICA. - Tipo de organizaciones en la estructura interna de la UNICA.
12	Dirección	Número de UNICA con adecuada dirección.	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de liderazgo. - Trabajo en equipo. - Comunicación. - Motivación.
13	Control	Número de UNICA con adecuado control.	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de control (previo, concurrente y posterior) que se aplican en el funcionamiento de las UNICA.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

A nivel nacional:

En el Perú, existen estudios de experiencias de fomento de ahorro en familias pobres, que reciben apoyo económico condicionado del Programa Nacional de Apoyo Directo a los Más Pobres-JUNTOS, perteneciente al Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social; mientras que la promoción del ahorro y crédito en familias pobres, desde el enfoque de desarrollo endógeno, en organizaciones no formales, la información es escasa y dispersa.

Hernán Reyes G, en febrero del 2016, a través de la consultoría realizada, presentan informe final del proyecto ejecutado por COFIDE, “Programa de Servicios Microfinancieros y Desarrollo Empresarial a Nivel Local”, reportándose resultados, conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas en 11 años de ejecución de dicho proyecto (2005-2015); para el estudio, se realizaron 82 entrevistas individuales y colectivas que involucraron a 46 UNICAS, 469 miembros de las UNICA y a 75 entrevistas a miembros de COFIDE y de otras instituciones públicas y de cooperación internacional; el proyecto, se ejecutó en los departamentos de Lambayeque (sierra y costa), Ica (costa) y Ayacucho (sierra). El proyecto, buscaba “contribuir a la reducción sostenible de la pobreza por medio de la inclusión económica y financiera a través de la gestión de Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER), el desarrollo de capacidades relacionadas con emprendimiento y gestión con enfoque de género y la promoción del emprendimiento y prestación de servicios a emprendedores”, mediante dos componentes: i) el PRIDER y ii) Programa de Desarrollo Empresarial. Según el estudio, concluye, que el Proyecto es exitoso en su eficiencia en los dos componentes, el PRIDER con las UNICAS permite la inclusión financiera con una eficiencia demostrable, pero no queda claro el valor agregado de las acciones de capacitación y formaciones empresariales aisladas, realizadas por el segundo componente de Desarrollo Empresarial.

Sú LC y Torres BN, (2015), han realizado la tesis para optar el grado de Magíster en Gerencia Social-Pontificia Universidad Católica del Perú, “Las Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA): Modelo de Inclusión Financiera de FUNDER PERÚ en la Región Lambayeque”; la tesis tiene como objetivo central analizar si el modelo de inclusión financiera implementado en la región Lambayeque por la ONG FUNDER Perú contribuyó a que pobladores de dicha región gestionen en forma asociativa sus recursos bajo una

lógica de economía de mercado. El componente micro financiero del modelo se construye sobre micro unidades de ahorro y crédito denominadas Uniones de Crédito y Ahorro - UNICA, que implica la asociación de familias de manera auto gestionada. La ONG proporciona el soporte necesario para la formación de las mismas y los beneficiarios aportan el fondo que se utiliza para la intermediación financiera. Esto es lo que define el éxito del modelo y su sostenibilidad en el tiempo, al constituirse el fondo de crédito con recursos propios, donde los beneficiarios se “apropian” del modelo. Se llegó a dos conclusiones principales: que las UNICA son un efectivo vehículo de inclusión financiera, económica y social y que el modelo FUNDER ha generado resultados muy valiosos para sus beneficiarios, tanto en el aspecto social como financiero, en la medida que han logrado empoderarse y generado un capital social en términos financieros muy importante. Los indicadores financieros de gestión de las UNICA son muy favorables, con una morosidad muy próxima a cero y un incremento exponencial del capital intermediado, cercano a 20 millones de nuevos soles en cinco años de implementación (2005 – 2011). Las recomendaciones finales brindadas son en términos de gestión del modelo con el fin de poder replicarlo en forma masiva en otras zonas del país, en concordancia con el esfuerzo de inclusión social que viene desarrollando el gobierno peruano.

A nivel Internacional:

Existen diversos tipos de información en revistas especializadas y libros, sobre experiencias de ahorro y crédito en zonas rurales y con familias en condición de pobreza, en organizaciones formales de ahorro y crédito, bajo enfoque de inclusión al sistema financiero formal; y también, se reportan información sobre experiencias de ahorro y crédito desde enfoque de desarrollo endógeno y organizaciones no formales, que a continuación se reportan:

Bernal LPG, (México, 2005), en la tesis para optar el grado de Maestro en Administración Pública y Política Pública-Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, "El Ahorro, Crédito y Acumulación de Activos en los Hogares Pobres en México"; contribuye al conocimiento de las finanzas de los pobres en México y la forma en que no obstante su pobreza, acumulan activos; y, tratar de responder las siguientes preguntas de investigación: ¿Qué tanta capacidad de ahorro tienen los pobres en México?, ¿Cómo varía la capacidad de ahorro según la intensidad de la pobreza? y ¿Qué factores determinan la capacidad de acumular activos entre los pobres?. Sostiene que el ahorro en las familias pobres, es el principal mecanismo para acumular activos de forma continua, generar riqueza, participar activamente en la economía de mercado y disminuir los riesgos y la vulnerabilidad; y, para escapar de la pobreza, se requiere del ahorro y de la acumulación de activos.

2.2. Base Teórica.

El Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural-PRIDER.

El PRIDER, es una iniciativa de COFIDE, que busca promover el progreso social y económico de las familias de las zonas rurales del país.

Las UNICAS, son grupos solidarios de 10-30 familias de una misma comunidad, se agrupan de manera solidaria para apoyarse en la gestión de actividades económicas y sociales que beneficien a sus miembros. Las UNICAS brindan principalmente servicios de ahorro y crédito a sus socios.

Las UNICAS se forman para lograr los siguientes objetivos: Promover la solidaridad entre sus miembros, apoyarse para gestionar actividades productivas y/o comerciales a nivel grupal, fomentar la creación de asociaciones de productores y empresas asociativas, facilitar el acceso a capacitación en gestión de negocios y asistencia técnica, brindar acceso rápido y barato a créditos productivos y/o de consumo para sus miembros, superar la economía de subsistencia de las familias participantes, fomentar hábitos de ahorro entre sus asociados, fortalecer su participación ciudadana y facilitar el acceso a servicios básicos. (Webb, 2017, p.5)

Desarrollo Empresarial.

El desarrollo empresarial representa el conjunto de acciones para el cambio de una empresa que tiene por finalidad el crecimiento y la mejora de su desempeño, sea aumentando su presencia en el mercado o su competitividad. Igualmente, es el paso a paso por lo que a través de ello el empresario y su staff consiguen o fortalecen sus habilidades y destrezas, tanto así, que ayude al crecimiento de forma sostenida de la organización. En otras palabras, el crecimiento solo trae aumento, mientras que el desarrollo trae consigo cambio y mejora (Martínez, 2006 citado por Gonzales Díaz, 2009).

Niveles del desarrollo empresarial.

Se puede hacer desarrollo empresarial desde dos grandes niveles: a nivel de la economía o nivel macro y desde el nivel empresarial o nivel micro.

Nivel macro: Desde el nivel económico o macro hay que entender que, aunque son las empresas las que compiten, son las regiones las que son competitivas. Si bien son las empresas quienes finalmente validan estrategias, productos, etc., son las regiones las que proporcionan los entornos favorables en los

que las empresas forman y fortalecen sus capacidades. Para que un país o región pueda facilitar el desarrollo de su sector empresarial se deben establecer condiciones positivas desde el marco macroeconómico, regulatorio y de políticas e incentivos, el sistema financiero y mercado de capitales, el sistema de innovación y desarrollo tecnológico, los recursos humanos, el sistema institucional de apoyo técnico, gestión empresarial y cooperación entre firmas y la infraestructura física y territorio (Vergara, 1999 citado por Gonzales Díaz, 2009).

Nivel micro: En este nivel, el desarrollo empresarial se hace desde dentro de la empresa, que puede financiar con recursos propios o por aportaciones adicionales de los socios para una mejora de la producción, adquisición de tecnología, capacidad de distribución y ventas, etc. Algunas formas de desarrollo empresarial del nivel micro son las mismas estrategias empresariales como: desarrollo de mercado, desarrollo de producto, desarrollo de la necesidad, penetración a nuevos mercados, expansión, diversificación entre otras (Gonzales, 2009, p.103).

Ahorro e Inversión.

Ahorro. Es el excedente que generan las personas y/o las empresas, como consecuencia de la sumatoria de los ingresos menos los egresos de dinero, en efectivo, ocurridos en un determinado período. Cuando existe una buena generación de ahorro se sientan las bases para la “inversión”; es decir sin ahorro difícilmente se genera inversión. Ejemplo: cuando las constructoras piden una entrada, lo que están exigiendo es ahorro previo del cliente. El ahorro es una “cultura” que debe estimularse desde tempranas edades; pues la mejor forma de ingresos es el ahorro (Araque, 2017, p12).

Inversión. Es el desembolso de dinero que las personas y/o las empresas realizan con el propósito de adquirir bienes cuya vida es de largo plazo –mayor a 2 años- y/o papeles financieros. Por ejemplo, compra de un vehículo, compra de vivienda, compra de terreno, compra de acciones de empresas, etc. (Araque, 2017, p.14).

Teorías del ahorro e inversión.

Teoría Clásica.

Los economistas clásicos argumentan que el ahorro y la inversión de una economía de mercado están determinados principalmente por la tasa de interés. A su vez, es esta última variable el mecanismo

que garantiza que en dichas economías ese ahorro y esa inversión sean iguales de manera automática. El ahorro representa una previsión para el consumo futuro; las personas ahorran para su retiro de la actividad productiva, para acumular cuotas iniciales para la adquisición de bienes durables, para emergencias futuras, entre otras. El ahorro les permite a las familias tener un nivel más constante y uniforme de consumo a través del tiempo; significa renunciar a consumo presente a cambio de un consumo futuro. Por su parte, la inversión depende de manera inversa de la tasa de interés, porque a medida que esta sube desestimula las iniciativas de inversión al reducirse el número de proyectos rentables desde el punto de vista financiero (Gaviria, 2007, p.36).

Lo práctico, es que las personas realizan una comparación del valor presente con el valor futuro; entonces ahorrarán mayores cantidades de dinero si la tasa de interés aumenta, en sentido opuesto, si la tasa de interés disminuye realizarán nuevas o mayores inversiones.

Teoría keynesiana.

Para Keynes el ahorro y la inversión son dos actos independientes y realizados por individuos diferentes. En tal sentido, no existe en el mercado nada que garantice la igualdad entre ambas variables, nada conduce al ajuste automático entre las mismas. El ahorro representa una previsión para el consumo futuro. Keynes considera que el ahorro, más que depender de la tasa de interés, depende del nivel de ingreso (es decir, de la capacidad de ahorro de los individuos o las familias). Esto sin negar que la tasa de interés pueda quizás tener una influencia sobre la parte ahorrada de un determinado ingreso. En su reflexión señala que mientras mayor sea el ingreso mayor será la capacidad de ahorro de individuos y familias, por tanto, tenderá a incrementarse el ahorro de la economía. (Gaviria, 2007).

En consecuencia, no existe una variable que ligue en forma automática el ahorro y la inversión, garantizando su igualdad. Uno y otra están determinados, en lo fundamental, por elementos distintos: por el ingreso el primero y por la tasa de interés la segunda. Si no está asegurada la igualdad ahorro-inversión entonces es posible que parte de la demanda que se filtra por concepto de ahorro no regrese como inversión, existiendo por consiguiente la probabilidad de que se presenten insuficiencias de demanda agregada (Gaviria, 2007a, pp. 39-40).

Determinantes del ahorro.

Decidir ahorrar y los montos que se pueden acumular dependen de un conjunto de factores, Hernández (2017) menciona entre ellos:

Los ingresos: Los individuos que tienen expectativas de ingresos superiores en el futuro, tienen una propensión superior a gastar más, mientras que aquellos que no tienen buenas expectativas ni certidumbres acerca de sus ingresos, se verán más motivados a ahorrar para provisionar.

Nivel de ingresos: Si la renta es más alta de lo que se necesita para cubrir las necesidades básicas, la propensión a ahorrar será superior.

Expectativa de precios: Cuando se espera que los precios suban en el futuro, la propensión a ahorrar disminuye, ya que se intenta adquirir el máximo de bienes al costo que se cree, es menor.

Interés: Cuando los bancos ofrecen una tasa de interés alta para incentivar el ahorro, se consigue el fin ya que el dinero se valoriza así en el tiempo. Por el contrario, un tipo de interés bajo incentivaría el consumo.

La inflación: Esta variable se correlaciona inversamente con el ahorro. Mientras más alta inflación, menor ahorro, y es lógico ya que, si los bienes son más costosos, más difícil es ahorrar.

El ahorro y el microcrédito.

En el Perú, según Trivelli, Montenegro y Gutiérrez (2011) mediante el Programa Piloto “Promoción del Ahorro en Familias Juntos” del Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres-Juntos, manifiestan los testimonios recogidos dan cuenta del valor que ha adquirido el ahorro financiero formal para las familias beneficiarias del Programa Juntos; familias que por su condición de pobreza han estado tradicionalmente excluidas del sistema financiero formal. Para estas familias, el ahorro financiero se ha convertido en un elemento central para mejorar el manejo de los gastos actuales y futuros al interior del hogar. Es además una herramienta básica que permite a las familias rurales en extrema pobreza enfrentar eventos inesperados que podrían afectar su hogar o fuentes de ingreso, permitiendo un mejor manejo de riesgos; y, por ende, una reducción de la vulnerabilidad a la que suelen estar frecuentemente expuestas. Asimismo, manifiestan la importancia del ahorro formal para estas familias radica, también, en la posibilidad

de acumular recursos que permitan generar, eventualmente, nuevos ingresos permanentes al interior del hogar a través del establecimiento de algún negocio familiar u otro tipo de emprendimiento productivo.

Basado en experiencias en México, Castillo (2012) muestra, que el ahorro tiene virtudes que potencializan una estrategia de desarrollo y de disminución de la exclusión social y, por el otro lado, que el crédito como tal no tiene dichas virtudes. Las actuales crisis en los hogares de muchos países provienen del crédito; así mismo, para reforzar la importancia del ahorro, manifiesta, no hay duda que, en términos estrictamente económicos, el ahorro permite lidiar con las interminables necesidades básicas de las familias pobres, así como con las emergencias que son más frecuentes que en otros sectores sociales; así como la formación de un patrimonio.

Begoña (2006) manifiesta, que existen dos posturas que relacionan el microcrédito y la reducción de la pobreza: el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza. El primero afirma que el fin del microcrédito es proporcionar servicios financieros sostenibles a nichos de mercados desatendidos, no necesariamente con el objetivo de reducir la pobreza, en la línea de los principios de la Escuela de Ohio. Por el contrario, el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza defiende que el microcrédito debe reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de las personas, siguiendo el pensamiento de la Escuela del Grameen Bank”; concluyendo, que el microcrédito constituye una herramienta prometedora, que puede tener su viabilidad para ciertos colectivos, pero que no constituye una panacea, ya que no todas las personas están en condiciones de poner en marcha una iniciativa empresarial viable. En este caso, por un lado, el microcrédito se puede convertir en una deuda opresora, y por otro, minar la viabilidad de la propia entidad que lo concede, erosionando su patrimonio debido a las insolvencias de sus clientes.

Pobreza extrema.

“La pobreza extrema es el estado más grave de pobreza, un término que se utiliza cuando una persona no puede satisfacer las necesidades más básicas: alimentarse, beber agua potable, dormir bajo techo o tener acceso sanitario y a educación” (Organización de Naciones Unidas, 2018).

Para la multinacional especializada en finanzas y asistencia como lo es el Banco Mundial (2013) “La pobreza extrema está referida a las personas que viven con menos de 1,90 dólares estadounidenses al día” (parr. 1); es decir 57 dólares al mes, para la economía peruana significa 190.00 soles aproximadamente.

Reducción de la pobreza y crecimiento económico.

Diversos estudios, manifiestan que, en América Latina, 1 de cada 2 habitantes puede ser considerado pobre. Aunque la pobreza en América Latina es un fenómeno extendido, se puede afirmar que, a pesar del proceso de urbanización ocurrido durante las últimas décadas, una parte considerable de los pobres continúan viviendo en el área rural. Es más, estudios como el de Valdés y Wiens (1996) o el de Altimir (1994) reconocen que en el caso de los pobres extremos (aquellos que no pueden ni siquiera cubrir sus necesidades básicas alimentarias) las cifras son aún más dramáticas: dependiendo del país, entre el 50% y el 80% de los pobres extremos viven en las áreas rurales de América Latina.

En el Perú, según datos del INEI, en el año 2015, el 21.8% de la población del país se encontraba en situación de pobreza monetaria al tener un nivel de gasto inferior al costo de la canasta básica de consumo (compuesto por alimentos y no alimentos); asimismo, señalan que, en los últimos cinco años, la pobreza disminuyó en 9 puntos porcentuales. Para el año 2015, el gasto real promedio per cápita mensual fue de S/673 soles registrándose un incremento de 0.6% (equivalente a 4 soles) respecto al nivel alcanzado el año 2014. Al evaluar la incidencia de la pobreza por área de residencia, ésta afecta más a los residentes del área rural, según los resultados se observa que en el área urbana la pobreza incidió en el 14.5% de su población y en el área rural fue en el 45.2%. Finalmente, en el año 2015, el 4.07% de la población del país se encontraba en situación de pobreza extrema.

Lustig y Rigolini (2001) presentan una serie de resultados de estudios recientes que demuestran, la importancia del crecimiento promedio para la reducción de la pobreza. Pero también veremos cómo dicha asociación está contemporizada por el nivel de desigualdad económica: cuanto más desigual es un país menos efectivo es el crecimiento para reducir la pobreza. También podremos observar cómo las acciones orientadas a reducir la pobreza pueden contribuir al crecimiento económico.

Según Castillo (2012), sobre las características de la pobreza, dice, se ha discutido ampliamente sobre los diversos tipos de pobreza, su categorización, su origen, sus inercias y las condiciones sociales y Económicas para su superación. Pero una verdad está más allá de la discusión: la característica más definitoria de la pobreza es la vulnerabilidad.

Inclusión financiera.

Según Graham (2013) la inclusión financiera, puede definirse como el acceso y uso de servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población. Esta facilita el acceso de la población a servicios financieros sostenibles y seguros, contribuye al incremento del ingreso y a reducir la pobreza, lo cual genera crecimiento económico y estabilidad financiera; así mismo, afirma que la inclusión financiera forma parte importante del proceso de inclusión social y en los últimos años se ha incorporado en la agenda política prioritaria de los gobiernos a nivel mundial.

En nuestro país, los esfuerzos para fomentar la inclusión financiera no son recientes, dado que diversas entidades públicas y privadas han venido implementando estrategias, planes, lineamientos y programas relacionados con inclusión financiera.

Los nuevos enfoques de inclusión financiera priorizan el desarrollo de la capacidad de ahorro como el punto de partida para interactuar con los servicios financieros, ya que además se constituye en una estrategia frente a la ausencia de seguros.

Castillo (2012), manifiesta, que las micro finanzas han dejado de lado al micro ahorro. Se han concentrado en el microcrédito. Esta política ha ignorado no sólo el valor económico que tiene el ahorro, tanto para los pobres como para una estrategia de desarrollo local y regional, sino sobre todo el valor educativo y organizativo que posee. Las evidencias muestran que el ahorro es una condición de la inclusión financiera, y mucho más, una condición para lograr un buen vivir, un buen hacer y un bien estar.

Capital Social.

De acuerdo a las normas societarias, para que una sociedad de inicio a sus operaciones es obligatoria que cuente con dinero, bienes o derechos que sean de su propiedad y la única forma de hacerlo es que los socios los aporten, respecto al tema Zamora (2013), sostiene que:

El capital social de una empresa es la sumatoria de lo aportado por los socios a la entidad, tanto en el momento de su constitución como en otro posterior, y puede consistir en dinero, en bienes o en derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica (p.45).

Este capital puede ser aportado con dinero o aportes de bienes (máquinas, equipos, mobiliario, enseres, terrenos, edificaciones, etc.) y podría sufrir variación alguna en la trayectoria de la vida de la

sociedad; se puede incrementar o reducir siempre y cuando se cumplan los requisitos que para llevar a cabo estas operaciones establece la normativa que rige a la sociedad, entre ellas los estatutos.

Capitalización.

La definición de capitalización hace referencia a la evolución de un capital durante un periodo de tiempo. Cuando se efectúa una inversión o se solicita un préstamo la intención es obtener o dar una cantidad de intereses al año como pago por contar con ese capital durante el tiempo fijado. Por lo tanto, se puede decir que el concepto de capitalización se emplea para indicar la rentabilidad de una situación en beneficio propio (García, 2017).

Tipos de capitalización.

Hay dos tipos de capitalización, en función de si los intereses conseguidos se añaden o no al capital inicial. Existen diferentes fórmulas para calcular la capitalización, como son la fórmula de capitalización simple y la fórmula de la capitalización compuesta. Para ello hay que entender los siguientes términos:

Co: capital inicial

Cn: capital en el año 'n'

i: Tipo de interés en la operación

n: Número de años

Capitalización simple: los intereses dependen únicamente del capital inicial.

$$C_n = C_o [1 + n (i)]$$

Capitalización compuesta: los intereses conseguidos se van añadiendo año a año al capital.

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

Además del sector económico, el concepto capitalización es también utilizado para referirse a un importante aporte financiero que realiza un grupo empresarial o persona en una compañía. Además, puede considerarse también como la transformación de los recursos financieros que ya se tienen disponibles en capitales monetarios (García, 2017).

Acciones.

La preocupación de todo inversionista es cómo y cuándo recuperará el dinero aportado para la sociedad que integra y qué beneficios espera obtener (Ortiz, 2015), sostiene que las acciones:

Son títulos emitidos por una sociedad que representa el valor de una de las fracciones iguales en que se divide su capital social. Estos títulos cumplen una doble función: En primer lugar le confieren propiedad a quien las adquiere, por ende, voto; y en segundo, sobre la base de una negociación previa, la capacidad de recibir beneficios de las utilidades de la empresa como del mercado.

La razón de ser de ellas es, entre otras cosas, definir cuáles son las atribuciones de derecho y tenencia que tiene el/la accionista dentro de la sociedad empresarial. Es decir, en la medida en que se tenga un mayor número de acciones entonces se tiene una mayor influencia y un nivel más alto de beneficios, como también un mayor nivel de proporcionalidad ante el riesgo que se asume en cualquier emprendimiento comercial.

El valor de las acciones está representado por un valor nominal y que ha sido determinado por acuerdo de los directivos que conducen a la organización, también se asume que es el capital social dividido entre el número de acciones emitidas.

Teoría de la Utilidad.

En su concepto más amplio, utilidad está referida al interés o beneficio que es obtenido del disfrute o uso de un bien o servicio en particular.

Utilidad contable.

“En el ámbito de la Contabilidad, la utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos” (Jara y López, 2011, p.34).

Utilidad marginal.

La teoría de la utilidad marginal se basa en que la utilidad marginal de un bien para cada consumidor decrece cuando cada unidad extra del bien consumido provoca un aumento menor en su utilidad. Por tanto, parte de la premisa de que la satisfacción lograda mediante el consumo de un bien aumenta con el

incremento del consumo, pero este aumento de la satisfacción se produce a un ritmo cada vez más débil, de tal manera que se presenta una saturación progresiva, pero jamás total y completa. (De La Cruz, 2014, párr. 3).

Alfabetización Financiera.

El enfoque convencional microeconómico sobre las decisiones de ahorro y de consumo plantea que un individuo racional y bien informado no consumirá todo su ingreso en tiempos de grandes ganancias, y ahorrará para sufragar su consumo cuando los ingresos caigan (por ejemplo, después del retiro). Empezando con Modigliani y Brumberg (1954) y Friedman (1957), se postula que el consumidor organiza sus patrones óptimos de ahorro y de desaccumulación para moderar la utilidad marginal durante su vida. Muchos estudios han demostrado cómo tal proceso de optimización del ciclo de vida puede moldearse según las preferencias del consumidor (por ejemplo, aversión al riesgo y tasas de descuentos), el entorno económico (por ejemplo, rendimientos riesgosos sobre las inversiones y restricciones de liquidez), y las prestaciones netas de la seguridad social (por ejemplo, la disponibilidad y amplitud de los modelos de bienestar y beneficios de la seguridad social), entre otras características. Estos modelos microeconómicos por lo general suponen que los individuos pueden formular y ejecutar planes de ahorro y de aportación limitada, lo cual requiere que tengan la capacidad de realizar complejos cálculos económicos y posean la experiencia y los conocimientos para abordar los mercados financieros. Sin embargo, como mostramos en detalle más adelante, pocas personas parecen tener mucho conocimiento financiero. Además, la adquisición de este tipo de conocimiento posiblemente llegue a un costo. En el pasado, cuando los gobiernos ideaban y aplicaban las pensiones jubilatorias, los trabajadores prestaban muy poca atención a los detalles de su plan. En contraste, como hoy el ahorro, la inversión y la desaccumulación para el retiro se hace cada vez más en un entorno de pensión personalizado, vale la pena explorar las brechas entre lo modelado y la realidad, para evaluar mejor dónde puede enriquecerse la teoría y cómo pueden orientarse de mejor manera los esfuerzos de política. (Lusardi y Mitchel, 2016, p.303).

Redes Empresariales.

Red.

Arvanitis (1996) La red es un mecanismo o estrategia de integración y articulación de diferentes agentes que tienen un objetivo que los incita a aliarse bajo este tipo de estructura. Puede tener tamaños diferentes, desde un equipo que trabaje en red, a una red de barrio o de una clase en una escuela, hasta

una red internacional. Puede haber igualmente red de redes, de tal forma que dentro de una red pueden formarse subredes, con objetivos específicos. En ámbitos marcados por la diversidad, la red, como modelo de organización, no busca homogeneizar sino organizar la heterogeneidad, permitiendo la autonomía relativa entre sus integrantes; la red tiene la ventaja de atravesar las fronteras de lo público y lo privado, las instituciones, las empresas o las universidades, las asociaciones o grupos voluntarios (Becerra, 2008, p.26).

Red Empresarial.

Según la Organización para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas, (Unido) una red empresarial es un grupo de empresas que colaboran en un proyecto de desarrollo conjunto, complementándose unas con otras y especializándose con el propósito de resolver problemas comunes, lograr eficiencia colectiva y conquistar mercados a los que no pueden acceder de manera individual. Las redes empresariales y otros mecanismos de asociatividad referenciados en la literatura como: clúster, distritos industriales y sistemas o entornos locales proporcionan a las empresas el acceso a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, promoción, comercialización, diseño, procesos industriales, financiamiento y actividades en común, facilitando el surgimiento de economías de escala (Becerra, 2008, p. 32).

Una red empresarial es una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes, que colaboran para alcanzar objetivos comunes de mediano y largo plazo, orientados hacia el desarrollo de la competitividad de los distintos participantes (López, 2003, p.22).

CAPÍTULO III. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

3.1. Presentación y análisis de los resultados.

Los resultados son presentados de acuerdo a los objetivos específicos planteados en la investigación, considerándose cada una de las dimensiones y sus respectivos indicadores y sub indicadores propuestos en el proyecto de investigación (Ver tabla 3).

3.1.1. Caracterización de las familias que conforman las UNICAS, en el caserío de Marayhuaca.

Incahuasi, es uno de los distritos de la zona alto andina identificado claramente en el mapa de pobreza del Perú, con alto nivel de pobreza y extrema pobreza; según el INEI (2017) el índice de pobreza al año 2016 fue de 81.7%, alcanzando la pobreza extrema al 47.6% de su población, situación por la que las instituciones públicas en sus tres niveles de gobierno (Central, Regional y Municipal) destinaron un gasto de 789 soles en promedio por cada habitante.

De acuerdo al Censo Nacional del año 2017 el caserío de Marayhuaca registró una población de 401 habitantes, cifra que representa el 2.9% de la población total del distrito; 191 son de sexo masculino y 210 pertenecen al sexo femenino, representando el 48% y 52% respectivamente.

En Marayhuaca, entre los años 2012 y 2013 luego de un proceso de sensibilización y capacitación se pusieron en funcionamiento 07 UNICAS, dejando de operar una de ellas a los dos meses de organizada; las Uniones de Crédito que continuaron sus operaciones agrupan a un total de 73 integrantes, teniendo como promedio cada una de ellas a 12 personas, siendo la más numerosa, Unidos Acción con 14 asociados y las de menor número Los Pinos para el Futuro y Unidos para el Futuro con 10 asociados cada una; en su totalidad los integrantes son vecinos residentes en la comunidad, muchos de ellos con afinidad familiar.

Tabla 4.
UNICAS del caserío de Marayhuaca

UNICAS	Chuya Yacu	Cordillera Verde	Los Pinos para el Futuro	Unidos para el Futuro	Unidos para Triunfar	Unidos en Acción	Total
Número de integrantes	13	12	10	10	14	14	73

Fuente: Padrón de UNICAS.

Los integrantes de las UNICAS están caracterizados por el grado de afinidad de sus asociados, estas organizaciones con personería jurídica y que concentran entre 10 y 14 asociados se encuentran constituidas en muchos de los casos alrededor del núcleo familiar donde participan esposos, hermanos, hijos, sobrinos y amigos muy cercanos, son personas solidarias, emprendedoras, comprometidas con sus objetivos y que han asumido el compromiso de integrarse a esta actividad de tipo económica - financiera bajo el valor de la confianza y con el propósito de emprender una cultura de ahorro y el desarrollo de actividades productivas.

Las UNICAS creadas en el caserío de Marayhuaca presentan como asociados personas de diferente sexo y edad, predominando los del sexo masculino; siete de cada diez integrantes son varones.

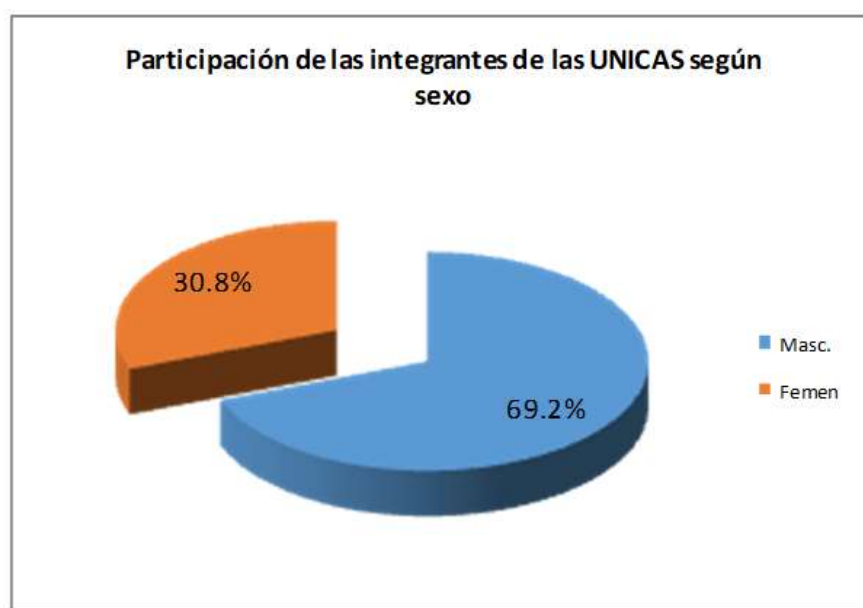


Figura 3. Integrantes de las UNICAS según sexo

Las UNICAS de Marayhuaca integran a personas de diferentes rangos de edad, predominando los asociados de 31 a 45 años y que representan al 36% del total de encuestados (76). Un 28% está constituido por asociados relativamente jóvenes y que tienen entre 15 a 30 años; en igual porcentaje se encuentran personas del rango de 46 a 60 años y un 8% corresponde a participantes cuya edad supera los 60 años. En cada uno de los rangos expuestos se presencia asociados del sexo femenino destacando su participación con un 27% en el rango de 31 a 45 años de edad.

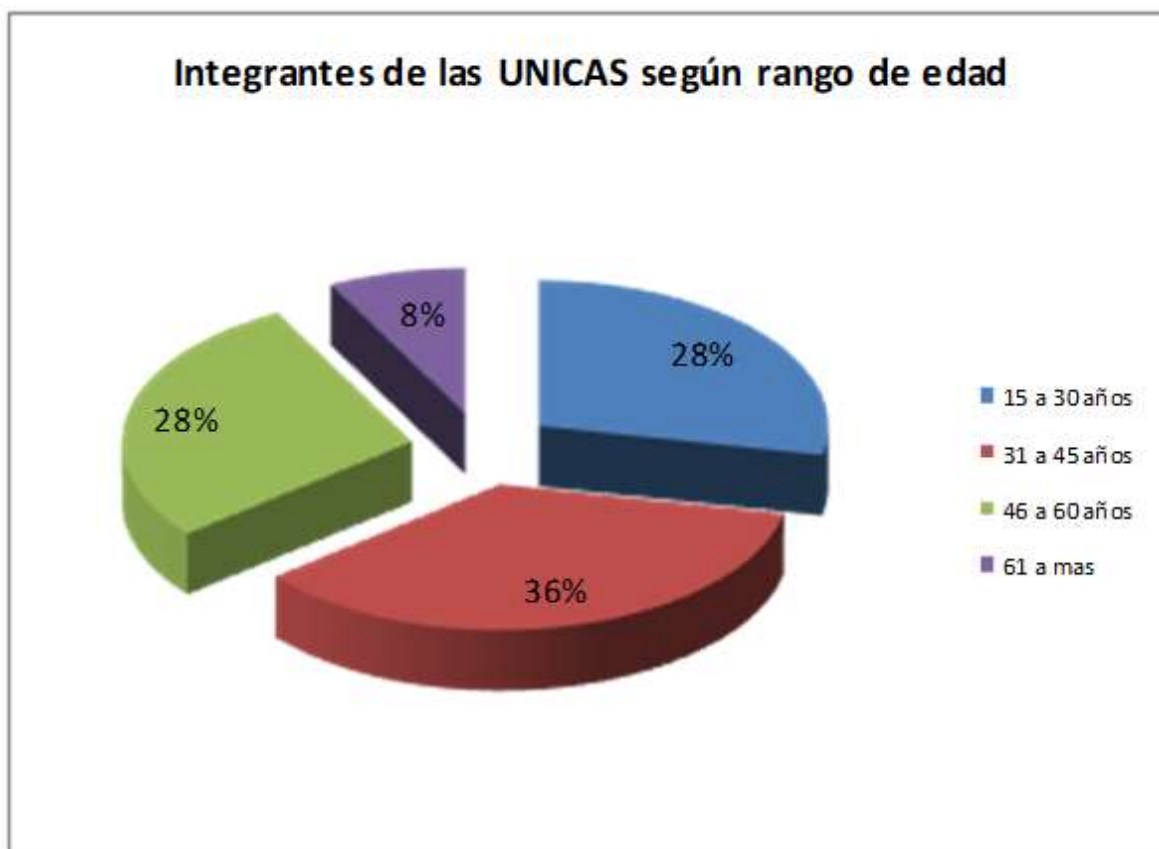


Figura 4. Integrantes de las UNICAS según edad

Los asociados de las UNICAS desarrollan una vida familiar que está vinculada en su mayoría (67%) por un estado civil de convivencia, cifra que supera ampliamente el promedio nacional y que según el INEI en el año 2016 fue de 26.7%, en menor proporción están las parejas que se encuentran unidas por el matrimonio y que comprende al 21% indicador cercano al promedio peruano (25.7%); la relación de enamoramiento la empiezan en su adolescencia o inicios de su juventud con prácticas típicas de la zona, iniciando un tipo de vida en casa de los padres para luego construir una vivienda propia.

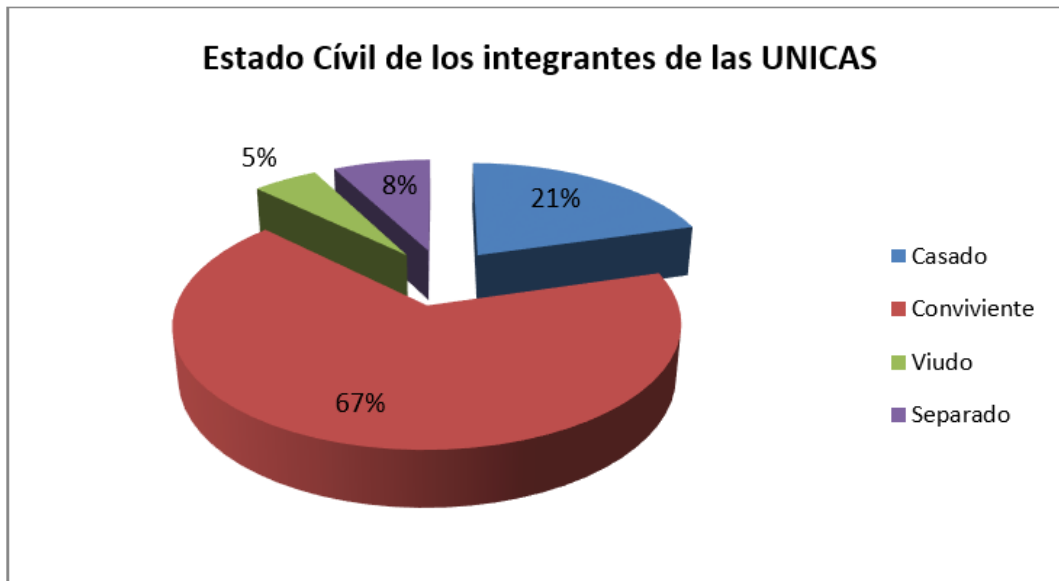


Figura 5. Estado Civil de los integrantes de las UNICAS.

El número de participantes de las familias que conforman las UNICAS de Marayhuaca supera al promedio rural nacional y que es igual a 5.3 personas/familia; el 36% aproximadamente de familias de las UNICAS está integrada por 7 personas a más, 59% de los hogares lo conforman de 3 a 6 personas y un reducido 5% solo cuenta con dos integrantes. El 49% de las mujeres encuestadas manifiestan tener de cinco a más hijos, 31% tiene de uno a dos hijos, 15% entre tres y cuatro, mientras que un 5% de las familias que integran las UNICAS no tienen hijos.

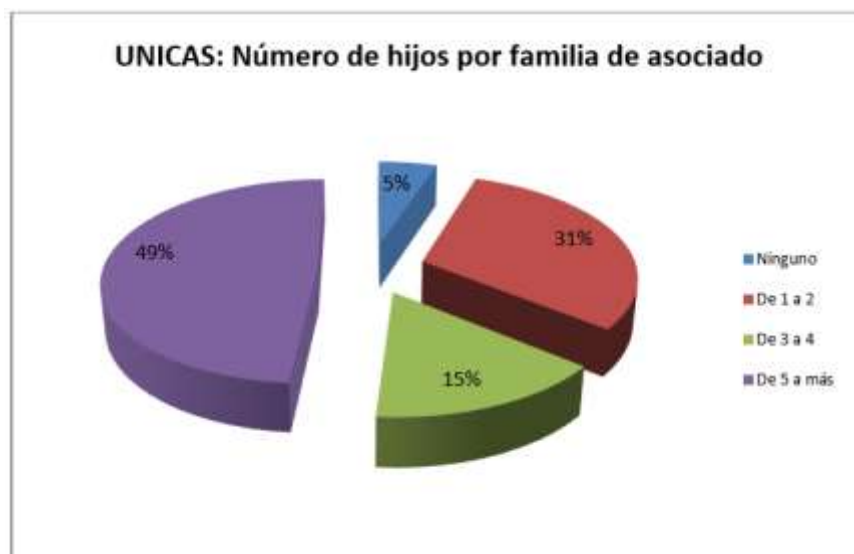


Figura 6. Número de hijos de los integrantes de las UNICAS

Los integrantes de las UNICAS manifestaron haber desarrollado sus estudios de educación básica regular en instituciones de educación pública ubicadas en el mismo Marayhuaca o en centros poblados cercanos y los de educación superior en el Instituto de Educación Superior Tecnológico Público denominado “Yatraywasi” localizado en la capital del distrito, algunos asociados, en cantidades no precisadas realizaron estudios en la capital de la provincia o en la ciudad de Chiclayo. Del total de encuestados, el 46% realizó sólo estudios de nivel primario, 36% logró estudios de nivel secundario y 10% del total de integrantes de las UNICAS todos ellos varones desarrollaron estudios superiores a nivel técnico en carreras profesionales agropecuarias, que luego les ha permitido desempeñarse como trabajadores independientes en la zona o articularse en trabajos eventuales creados en centros poblados del distrito por Organismos No Gubernamentales o empresas privadas que ejecutan algún proyecto de tipo público.

En cuanto a las integrantes de las UNICAS de sexo femenino más del 81% únicamente realizaron estudios de educación básica en nivel primario, 5% concluyó estudios secundarios y la diferencia (14%) no realizó ningún tipo de estudios.

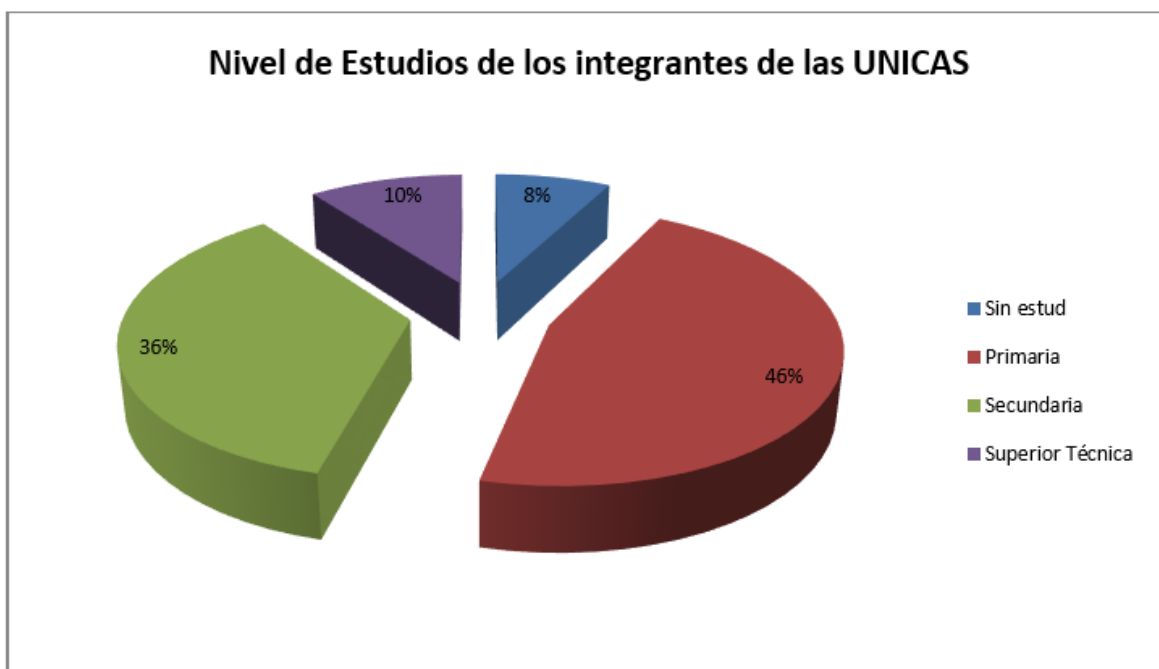


Figura 7. Nivel de estudios de integrantes de las UNICAS

Respecto a la formación educativa de sus hijos, el 66.6% cursan estudios de educación básica regular, 28.2% aún no inician nivel de educación alguno y el 5.2% restante realiza estudios de nivel superior técnico o universitario.

Las familias recién constituidas suelen vivir inicialmente en casa de los padres del cónyuge para posteriormente vivir en una vivienda propia o alquilada, en el estudio se reportó que el 85% de los encuestados reside en una casa propia que han construido considerando las condiciones climatológicas de esta parte del distrito y de acuerdo a los ingresos de la familia, básicamente están construidas aprovechando recursos de la zona como la madera y el barro; los diseños y estilos se ajustan a la geografía y gustos principalmente del esposo, 56% de las viviendas poseen en su estructura adobe y techo de calamina, el 44% restante de las viviendas combinan el adobe y techo de torta de barro; el piso es de tierra que ha sido compactada sin tecnología alguna.

Los servicios básicos que disponen las familias son muy escasos e inadecuados; se carece de energía eléctrica, teléfono fijo, internet, agua potable y alcantarillado; estas necesidades son suplidas por energía fotovoltaica (solar), telefonía celular, agua entubada y pozo ciego. Entre los años 2013 – 2014 con la puesta en marcha del proyecto de sistemas fotovoltaicos de la Dirección General de Electrificación Rural ha permitido a un 85% de las familias de las UNICAS de Marayhuaca demandar la instalación de paneles solares y disponer de energía fotovoltaica y por el cual paga 8 soles mensuales; 51% de los residentes disponen de agua entubada, el resto de familias se abastecen de grifos externos o son provistos por vecinos de la zona; la señal de telefonía celular es muy limitada, pero el 67% de los integrantes de las UNICAS posee este servicio que funciona con algunas dificultades para comunicarse.

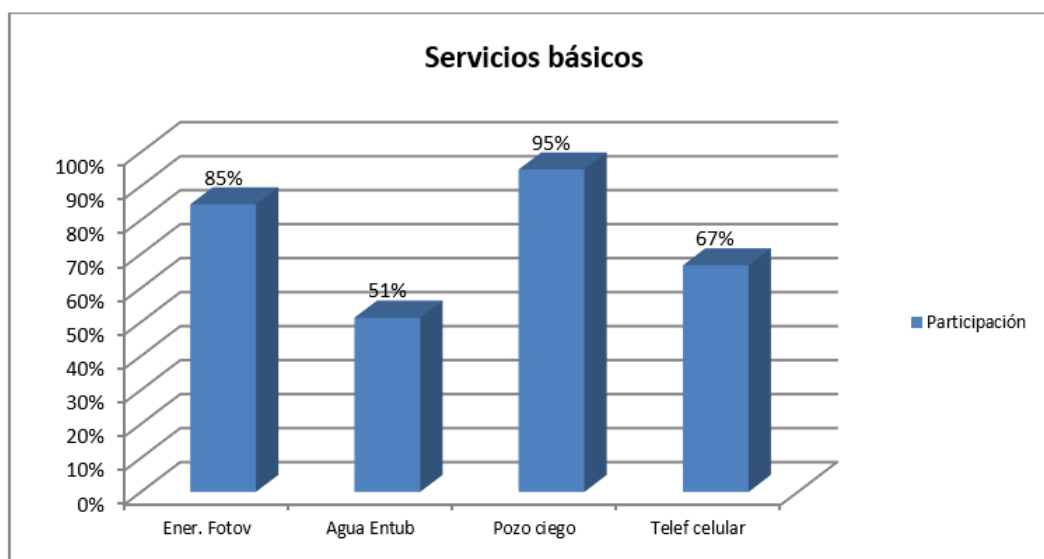


Figura 8. Servicios básicos que disponen las familias de las UNICAS

Un análisis de los servicios disponibles y que posee cada familia permite conocer que aproximadamente el 28% cuenta con todos los servicios existentes (energía fotovoltaica, agua entubada, pozo ciego y celular), en igual porcentaje disponen de los servicios de energía fotovoltaica, pozo ciego y celular pero no agua entubada, mientras que un 15.4% dispone de energía fotovoltaica, agua entubada y pozo ciego; 23% de los investigados han instalado solo dos servicios y un 5% solo cuenta con energía fotovoltaica o pozo ciego.

En la zona de estudio no existen empresas u organizaciones generadoras de empleo formal, las pocas instituciones que operan en la localidad pertenecen al sector público y el personal que labora en estas mayormente son de ciudades como Chiclayo y Ferreñafe; los pobladores de Marayhuaca entre ellos los integrantes de las UNICAS sostienen la economía familiar realizando más de una actividad económica, siendo estas básicamente de tipo productivo y en menor proporción las de tipo comercial y de servicios.

El 10% de los integrantes de las UNICAS realizan una sola actividad económica, pudiendo ser esta: de tipo agrícola, pecuaria, forestaría, recolección de hongos o comercio predominando la agricultura que es practicada por un 92% de los asociados, en segundo orden practican la actividad pecuaria y que es desarrollada por el 79% y la recolección de hongos comestibles está enfocada en el 63% del total.

Más de la tercera parte (38%) de los asociados encuestados combinan cuatro actividades económicas, 33% practican de cuatro actividades a más y un 18% combinan la agricultura con lo pecuario o la agricultura con la forestaría.

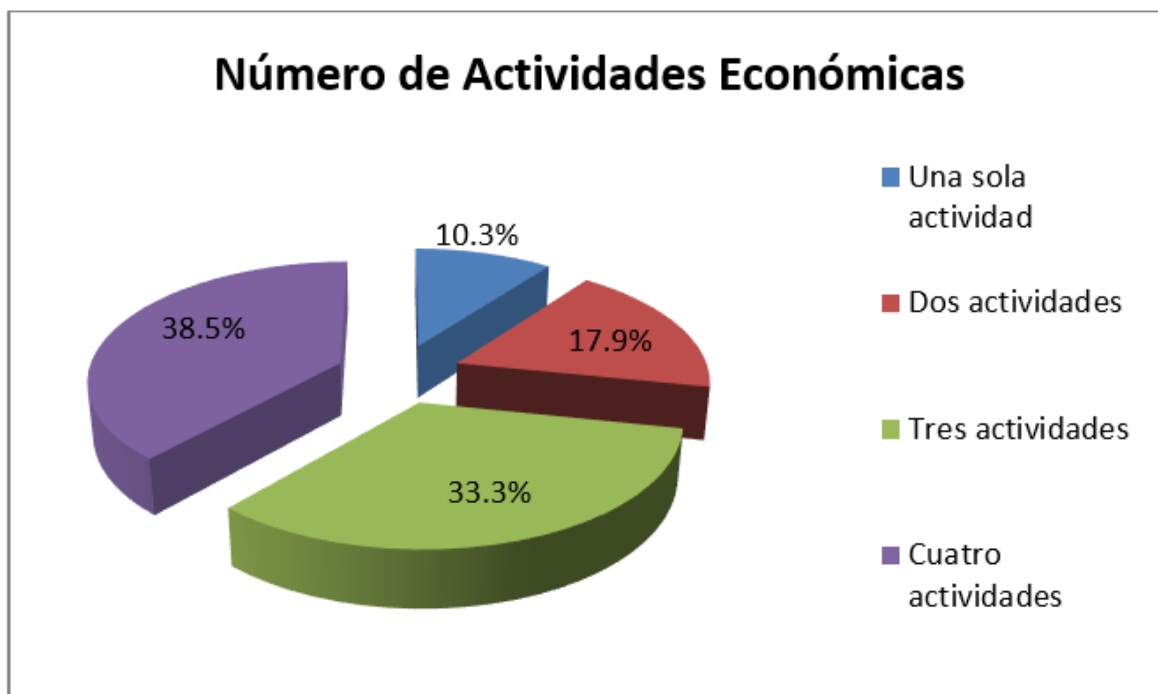


Figura 9. Actividades económicas desarrolladas por integrantes de las UNICAS.

Las actividades económicas son combinadas de acuerdo a los recursos que poseen, a la estación y a las oportunidades laborales que se presentan en la zona, sin embargo, siempre están en búsqueda de nuevas opciones en comunidades cercanas. En la economía familiar las mujeres contribuyen con actividades que resultan del tejido de mantas y ponchos que suele confeccionar para uso familiar y que en muy pocas experiencias las comercializan; también aportan con ingresos que provienen de la venta de animales menores que crían de manera doméstica.

La actividad agrícola en el distrito se caracteriza por ser estacional, de subsistencia e insuficiente para satisfacer las necesidades alimentarias teniendo como cultivos más importantes la papa, alverja y trigo; la crianza de ganado vacuno se desarrolla de manera extensiva, con un mínimo nivel de manejo técnico y a pequeña escala en espacios de dos a menos hectáreas, siendo la mitad de estas áreas cultivadas bajo riego; los pequeños volúmenes de producción obtenidos carecen de las características para un mercado competitivo y casi siempre tienen como destino el autoconsumo,

en caso de existir excedentes se negocia en la misma comunidad mediante intercambio o venta a precios que no compensa con los costos generados; otras actividades como el comercio es realizada por un 8% de las familias de las UNICAS y son desempeñadas en las instalaciones de las viviendas expendiendo productos de primera necesidad y algunas frutas y hortalizas que abastecen de su propia parcela.

En la recolección de hongos comestibles participa un 67% del total de encuestados, esta actividad resulta ser un servicio que los asociados de las UNICAS y demás integrantes de la comunidad brindan a una empresa de la ciudad de Chiclayo que luego de procesar el producto lo comercializa con la marca “Incawasi” en supermercados del país como Wong y Metro de la ciudad de Lima e internacionalmente es enviado a países como Chile, Italia y Argentina.

Los ingresos generados por los aportantes a la economía familiar son insuficientes para enfrentar las necesidades económicas básicas que existen en la zona donde residen, el 95% de los integrantes de las UNICAS tiene como ingreso promedio menos de 200 soles al mes, mientras que 5% obtiene entre 201 y 400 soles mensual.



Figura 10. Ingreso promedio de aportantes a la economía familiar.

El gasto promedio mensual de las familias participantes de las UNICAS asciende a los 248 soles, cifra muy distante de la canasta básica familiar que al año 2016 se estimó en 328 soles por

persona. El monto que representa el gasto por familia se distribuye de la forma siguiente: 107 soles son empleados en el rubro de alimentos y bebidas y con la diferencia que asciende a 141 soles se atienden necesidades de educación, transporte, salud, telefonía celular, energía eléctrica y otros.

Tabla 5.

Distribución del Gasto Familiar (soles/mes) – UNICAS

Distribución del gasto	Alim. Y bebidas	Energía Fotovolt	Telef. Celular	Transporte	Salud	Educación	Alquileres	Total
Soles	107	8	10	42	34	44	3	248

Fuente: Encuestas aplicadas en la investigación.

Del total de los ingresos promedio que tienen las familias el 43% se destina al rubro de alimentos y bebidas, 18% es empleado en la educación de sus menores hijos, 19% es utilizado en transporte para movilizarse de un centro poblado a otro o para dirigirse a ciudades como Ferreñafe y Chiclayo, para el rubro de salud hacen uso del 14% de los ingresos y el 7% restante lo gasta en los servicios de energía fotovoltaica y de telefonía celular. El nivel de gasto se ve mejorado con ingresos eventuales que resultan de la venta de animales menores, tejidos, productos agrícolas, etc.

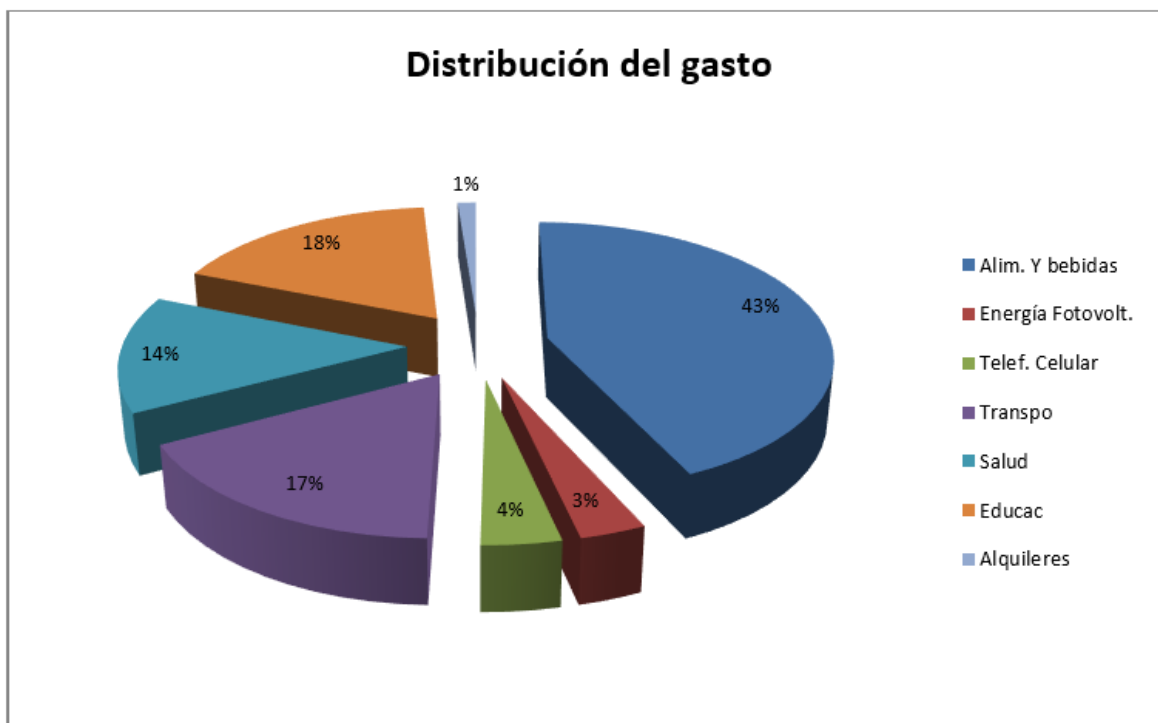


Figura 11. Distribución del gasto familiar.

Una evaluación de los gastos anuales de los integrantes de las UNICAS permitió conocer que destinan 670 soles en promedio para el rubro de vestimenta, calzado y bienes y enseres; empleando el 52% de este monto para vestimenta y calzado, 63% para bienes y enseres y 4% lo emplean para adquirir bienes para equipar el hogar.

El lugar de estudio presenta una economía poco dinámica que obliga a sus pobladores indagar sobre nuevas fuentes de empleo de forma que el 38% de los asociados de las UNICAS emigran a ciudades como Chiclayo, Ferreñafe, Jaén, Bagua e incluso a ciudades del Ecuador, radicando en estos lugares por un espacio de tres a seis meses.

Pese a los esfuerzos realizados por los integrantes de la familia, se presentan necesidades básicas insatisfechas principalmente de nutrición, situación por la que el 74% de las familias pertenecen por lo menos a un programa asistencial público, 36% se encuentran registrados en dos de estos programas y 21% pertenece a tres de los cuatro programas que favorecen a los pobladores de la zona.

Los pobladores socios de las UNICAS ubicadas en el caserío de Marayhuaca también son beneficiarios de diversos programas de subvención económica y de transferencia monetarias condicionadas del Estado. El 46% de familias que pertenecen a las UNICAS están incluidos en el programa del vaso de leche siendo beneficiarios los niños de 0 a 6 años, las madres gestantes y en período de lactancia, 38% recibe una pensión bimensual de 200 soles para el acceso y uso de los servicios de salud-nutrición y educación a través del programa Juntos, 41% son beneficiarios de desayunos y almuerzos para escolares de educación inicial y primaria mediante el programa de Kali Warma y un 3% pertenecen al proyecto Haku Wiñay donde se busca el desarrollo de capacidades productivas y de emprendimientos, para incrementar y diversificar los ingresos autónomos sostenibles.

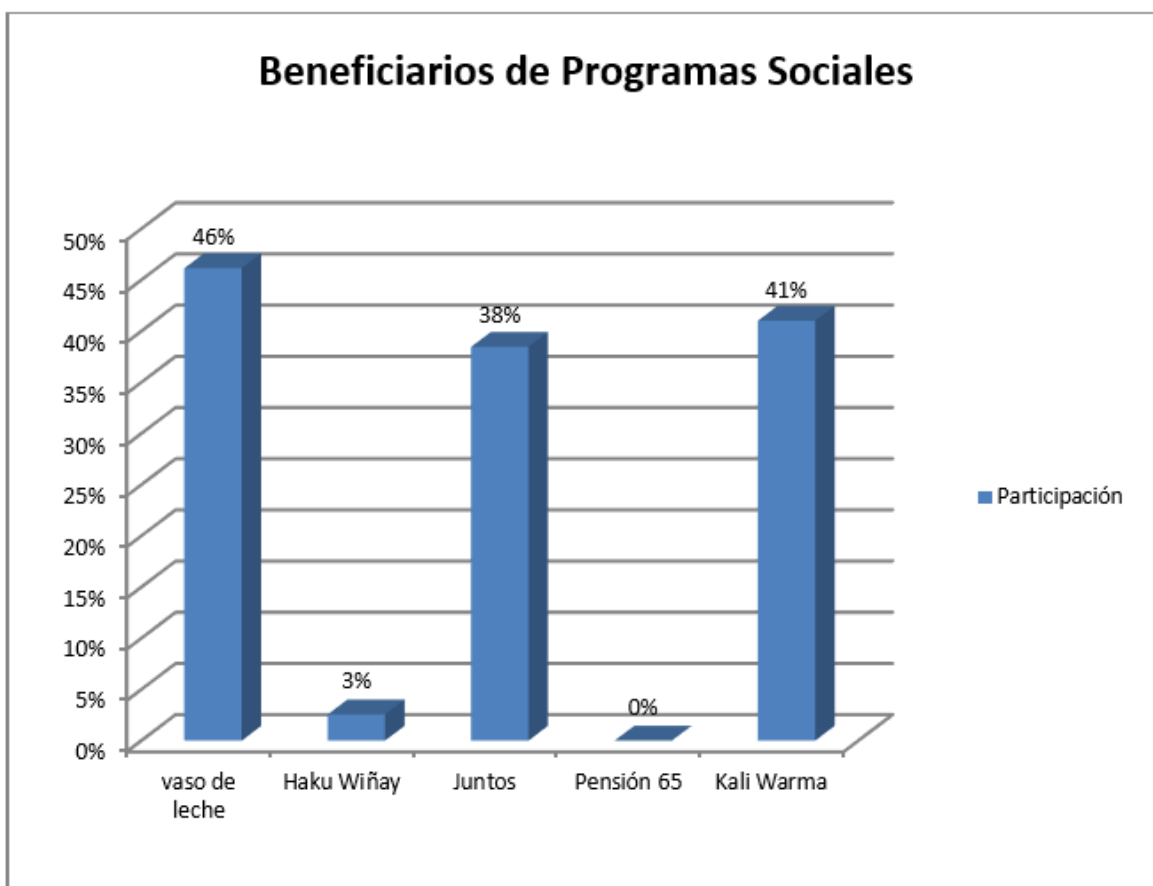


Figura 12. Integrantes de las UNICAS beneficiarios de Programas Sociales.

3.1.2. Identificar el nivel de gestión de las UNICAS que aseguren la continuidad de la promoción del ahorro y el microcrédito entre las familias asociadas.

Las UNICAS son administradas por directivas que tienen una vigencia de dos años, los miembros directivos son elegidos democráticamente por este periodo, pudiéndose reelegirse por un periodo adicional por única vez en forma parcial o total, asimismo los miembros pueden solicitar la sustitución de alguna de los representantes siempre por unanimidad de los miembros que estén de acuerdo. La administración de la UNICA está encargada principalmente a 3 representantes principales y 3 comités:

- Presidente
- Tesorero
- Secretario
- Comité de vigilancia

- Comité de créditos y
- Comité de recuperaciones

La directiva de estas organizaciones presenta una mixtura de hombres y mujeres con edades entre 30 y 45 años y que alcanzaron estudios de nivel secundario como máximo.

Cada UNICA se rige en función a sus estatutos; la mitad de sus integrantes ya formó parte de las directivas por más de una oportunidad. Para el desarrollo de una buena gestión financiera los integrantes de las UNICAS fueron sensibilizados y capacitados en temas de gestión y emprendimientos, cultura de ahorro y gestión financiera, disponiendo para la administración de sus recursos una diversidad de formatos y registros, como:

- Libro de Acciones
- Libro de Ahorros
- Registro de Socios
- Registro de Aportes
- Registro de Desembolso de Prestamos
- Solicitud de Préstamo
- Compromiso de pago y otros más.

Las UNICA de Marayhuaca son organizaciones que no superan los 14 socios; el respeto por el cumplimiento de sus normas es una característica en cada una de ellas, toda actividad organizacional se desarrolla en función de sus estatutos, predominando el ejercicio de la democracia. Al año 2018 más del 80% de sus socios ha ocupado un cargo directivo; los integrantes de la junta directiva de la gestión última son relativamente jóvenes, ubicándose el 80% de ellos en el rango de 30 a 45 años, resaltando la presencia del sexo femenino con un 60% del total de directivos, cifra que duplica a la de los primeros años de operatividad de las UNICA.

Con la finalidad de asegurar el buen funcionamiento de las UNICA, la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) impartió un programa de capacitación a los potenciales asociados; este fortalecimiento debería repercutir en el nivel organizacional y operacional de cada una de estas organizaciones con enfoque en las micro finanzas.

Tabla 6.
Socios capacitados en alfabetización financiera

Tema	Todos	Solo los q saben leer y escribir	Sólo algunos
Administrar fondos grupales	60.0%	0.0%	40.0%
Sensibilizados económicamente	60.0%	20.0%	20.0%

Fuente: Resultados de encuesta.

Como se aprecia en la tabla 6, el 60% del total de UNICA del caserío de Marayhuaca lograron capacitar a todos sus asociados, el 40% restante de organizaciones sólo capacitó a algunos de ellos. Respecto a la sensibilización económica, 20% de las UNICA capacitaron sólo a aquellos que sabían leer y escribir, otro 20% capacitaron sólo a algunos de los socios y el 60% restante capacitó a todos.

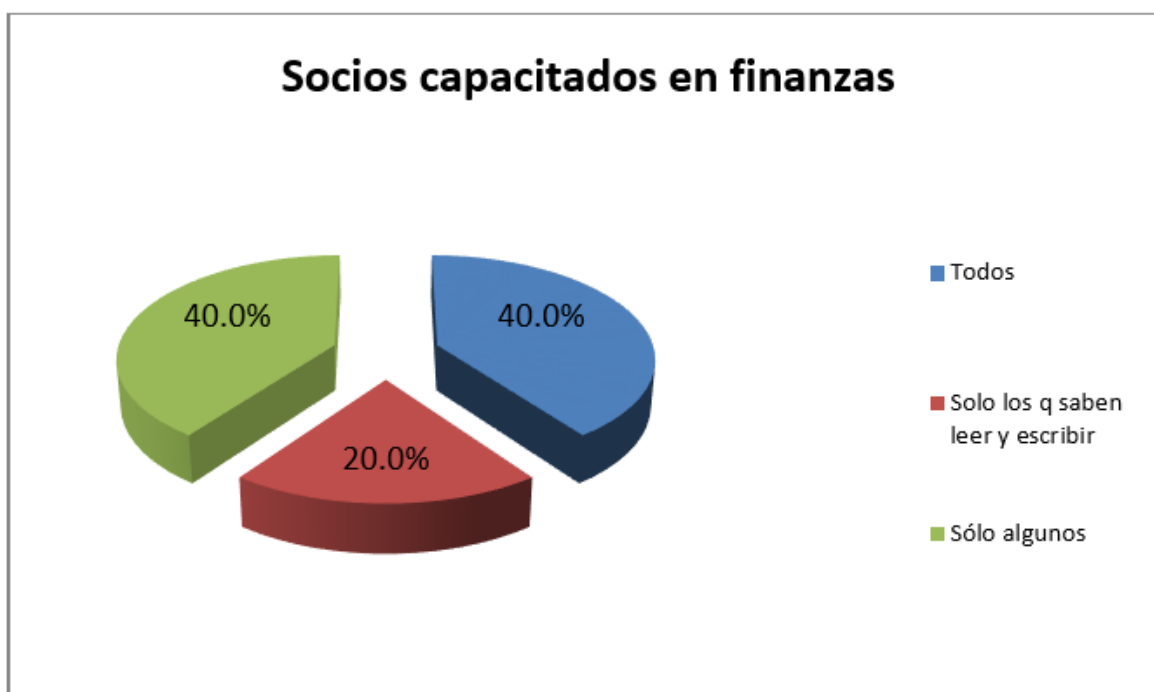


Figura 13. Socios capacitados en finanzas.

El 40% de las UNICA de la zona de Marayhuaca capacitaron a todos, en el mismo porcentaje lo hicieron sólo con algunos de los potenciales socios y el 20% restante capacitó sólo a quienes saben leer y escribir.

Tabla 7.
Articulación organizacional de las UNICA

Trabajo articulado de las UNICA	Sí	No
UNICA articulada a otra organización del caserío	0.0%	100.0%
Comité Zonal de UNICA articula trabajo en el caserío	0.0%	100.0%

Fuente: Resultados de encuesta a directivos.

Respecto al tema de que las UNICA logren integrarse o vincularse (formalmente) con otras organizaciones del caserío, ninguna de ellas ha generado estos enlaces y su Comité Zonal de cada una de ellas tampoco ha hecho posible articularse con los diferentes tipos de trabajos que se desarrollan en la zona.

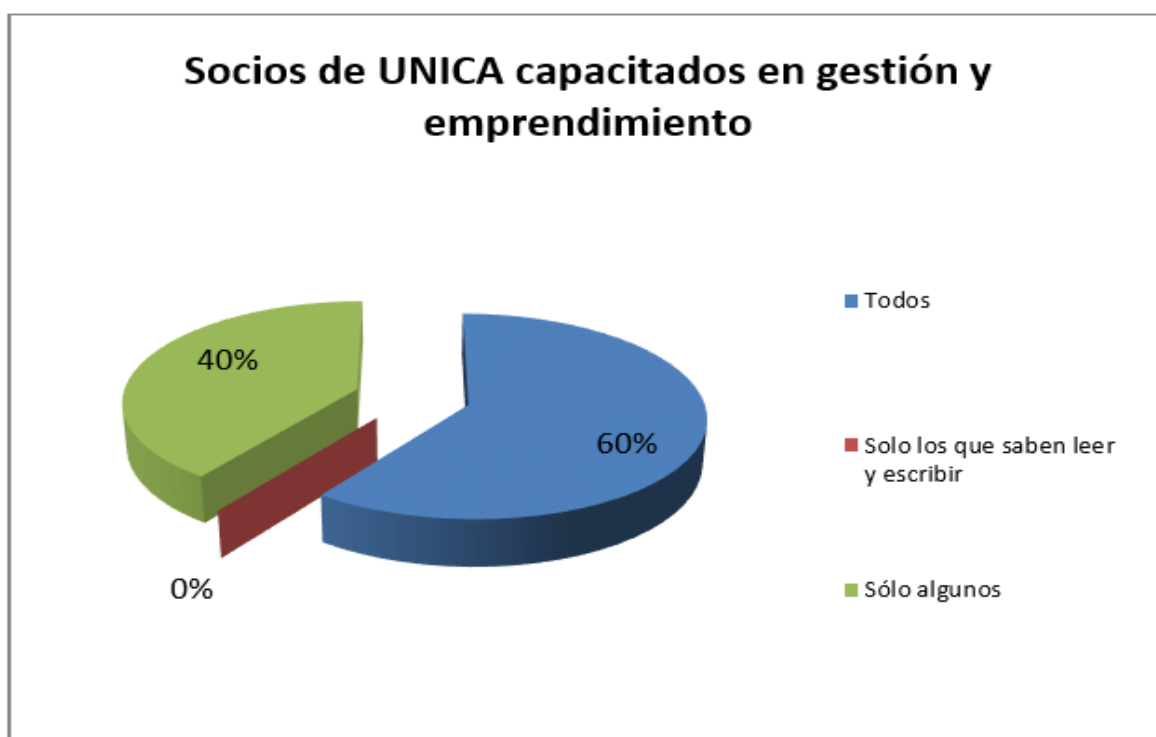


Figura 14. Socios capacitados en gestión y emprendimientos

El 60% de UNICA del caserío de Marayhuaca capacitaron en estos temas al total de sus asociados, la diferencia de UNICA sólo lo realizó con algunos.

El 100% de estas organizaciones se auto gestionan con recursos propios y en promedio el 60% de sus socios fueron capacitados en temáticas de finanzas, emprendimientos, contabilidad y gestión. Durante el periodo de existencia (más de seis años) sólo una ellas lograron realizar pequeños emprendimientos, básicamente de tipo comercial (compra venta de animales) y que luego dejaron de tener continuidad por falta de sostenibilidad.

Así mismo ninguna de las UNICA de Marayhuaca ha logrado vincularse a una red empresarial, tampoco les ha sido posible articular sus emprendimientos al mercado local o regional y sus asociados, durante su permanencia en las UNICA no se han integrado al sistema financiero formal.

Tabla 8.
UNICA y socios articulados a mercados

Temática	Sí	No
Emprendimiento articulados al mercado	0.0%	100.0%
Socios insertados al sistema financiero	0.0%	100.0%

Fuente: Resultados de encuesta a directivos

En el periodo 2012 – 2016 las UNICAS de Marayhuaca en conjunto han logrado incrementar en 400% (aproximadamente) el número de acciones, acumulando un capital social de 61334 soles al año 2016 y obteniendo en cada año una utilidad bruta creciente (ver tabla 4) que resulta principalmente de los intereses cobrados a los asociados por los préstamos realizados. Esta utilidad se ha visto afectada por los gastos e intereses pagados por depósitos de ahorros, el fondo social y la reserva social, sin dejar cantidad alguna para la capitalización del negocio; es decir se distribuyeron todas las utilidades. No se han identificado actividades realizadas con el fondo social y la reserva legal.

Tabla 9.
Resultados Financieros de las UNICAS de Marayhuaca 2012 - 2016

Rubro	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Total Acciones al inicio de periodo	96	1149	2906	4017	3699
Total acciones al final del periodo	1232	2508	4688	5169	6133
Valor de Acción	10	10	10	10	10
Capital Social acumulado	12320	25514	42269	48121	61334
Número de préstamos	84	160	255	339	230
Monto prestado	29095	103125	160940	183093	162065
Utilidad Bruta	1572	6160	9987	13814	11928
Gastos e interés pagados	32	0.5	46.3	0.5	0
Utilidad Neta	1540	6159	9941	13814	11928
Fondo Social (10% U.N.)	154	616	994	1381	1193
Reserva (10% U.N.)	154	616	994	1381	1193
Capitalización	0	0	0	0	0
Utilidades Distribuidas	1232	4927	7953	11051	9542

Fuente: Reportes anuales de las UNICAS.

Las UNICAS a través de los intereses obtenidos por los préstamos otorgados durante el periodo 2012 – 2016 han acumulado utilidades netas por el importe de S/43,382 soles, lo que significa

un promedio de 8676 por cada año o 571 soles por asociado. Las utilidades netas tuvieron un comportamiento creciente desde el primer año donde sumó S/1540 soles, alcanzando un máximo de S/13,814 soles en el año 2015.

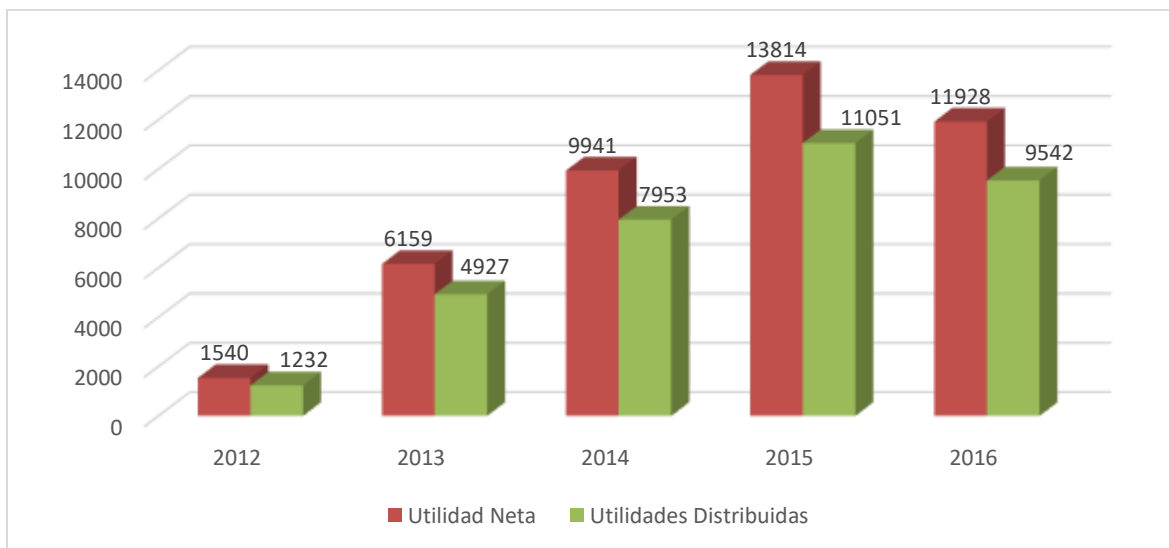


Figura 15. Utilidades netas y utilidades distribuidas

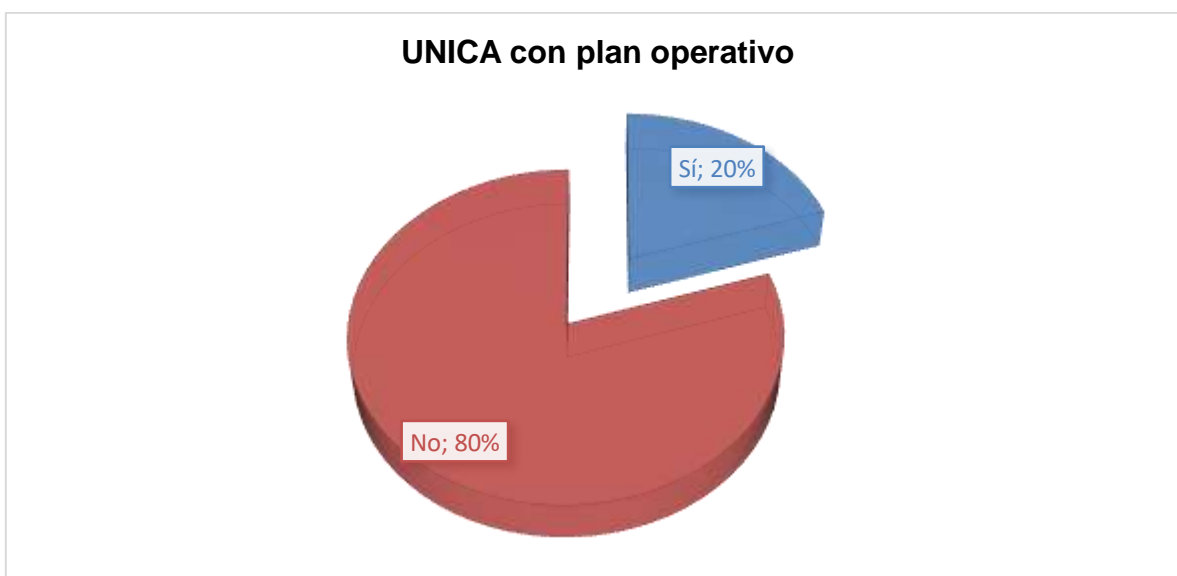


Figura 16. UNICA con Plan Operativo Anual

El 80% de estas uniones crediticias no han logrado plasmar sus propósitos en un documento que oriente y dirija la organización en el corto, mediano y largo plazo, así mismo, el total de ellas

carecen de guías empresariales que les permita identificar sus principales fortalezas para desarrollar emprendimientos y reconocer las más importantes oportunidades de mercado para sus productos.

Las UNICAS que manifestaron contar con Plan Operativo Anual (20%) no reportan actividades direccionadas al cumplimiento de sus metas y objetivos, mucho menos conocen de la misión y visión organizacional; las actividades que realizan y que están enmarcadas en sus estatutos suelen confundirse con actividades del POA, como por ejemplo las reuniones que se realizan con una frecuencia de una vez al mes y que todas las UNICA ejecutan, algunas con retraso de días y hasta semanas (1 a 2 semanas), actividad en la cual los directivos aprovechan para motivar a los socios a solicitar préstamos.

El 83% de los directivos de las UNICAS de Marayhuaca manifiestan que en cada reunión motivan a sus asociados para que hagan uso de los servicios que ofrece su organización, específicamente de los créditos y es donde las directivas han centrado su gestión, sin embargo, los resultados no son alentadores, los datos obtenidos proporcionan como promedio de 2.8 créditos/año/asociado.

Los directivos en su totalidad consideran que el trabajo en equipo es muy importante, razón por la que suelen convocar a reuniones a directivos y socios para evaluar temas como el incumplimiento de pagos a los créditos otorgados y discutir mejores mecanismos para el otorgamiento de servicios y su posterior seguimiento. Las UNICA emplean un conjunto de registros y libros para el control de sus actividades, sin embargo, todas mostraron deficiencias en sus registros o retraso en su sistematización de los datos.

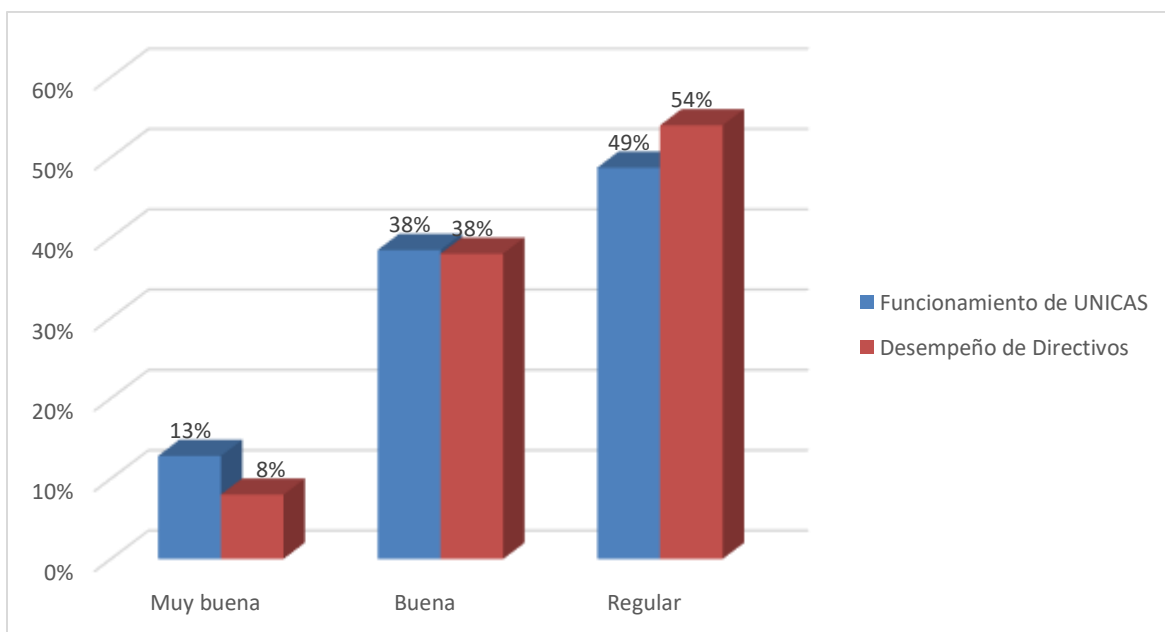


Figura 17. Opinión de asociados funcionamiento de UNICAS y desempeño de Directivos

Los integrantes de las UNICAS tienen opiniones diferentes respecto al funcionamiento de su organización y desempeño de sus directivos; el 49% de ellos califica como regular la operatividad de su organización crediticia, para el 38% es buena y un 13% considera su ejercicio como muy buena. Respecto a sus directivos, el 54% aprecia que el trabajo realizado por los directivos es regular, el 38% asume que es buena y para el 8% es muy buena.

3.1.3. Determinar el nivel de evolución de los hábitos de ahorro y los microcréditos entre los asociados de las UNICAS.

En el centro poblado de Marayhuaca y en otros lugares cercanos a este, no se presencia ningún tipo de entidad bancaria, financiera o similar, pero si se ofertan diferentes productos financieros a través de la visita de promotores de crédito que vienen desde la ciudad de Chiclayo representando a entidades crediticias como “Mi Banco”, Edpyme “Alternativa y Caja Municipal de Ahorro y Crédito “Piura”; en el lugar también se pudo identificar prestamistas informales que suelen prestar pequeñas cantidades de dinero a una tasa de interés que oscila entre 10 y 20% mensual y al cual el 15% de los participantes de las UNICAS hicieron uso.

La totalidad de integrantes de las UNICAS manifiestan no depositar dinero en calidad de ahorro en una institución crediticia, sin embargo, el 62% de los asociados afirman haber tenido una

cultura de ahorro mucho antes de que se pusiera en funcionamiento las UNICAS de Marayhuaca. Un 3% expresa que sí han realizado más de una operación de tipo financiero como préstamos a corto plazo a una tasa de interés mensual de 2.5% con una de las instituciones mencionadas anteriormente y que lo emplearon principalmente para actividades de tipo productivas.



Figura 18. Integrantes de UNICAS con Ahorros antes del proyecto

Sobre el lugar o institución donde se encontraba depositado el ahorro, 95.8% de los encuestados reportó que los ahorros los mantenían en casa, mientras que 4.2% lo hacía mediante los denominados “panderos” o “juntas” organizados por vecinos del lugar, entregando sumas de dinero en forma semanal, quincenal o mensual.

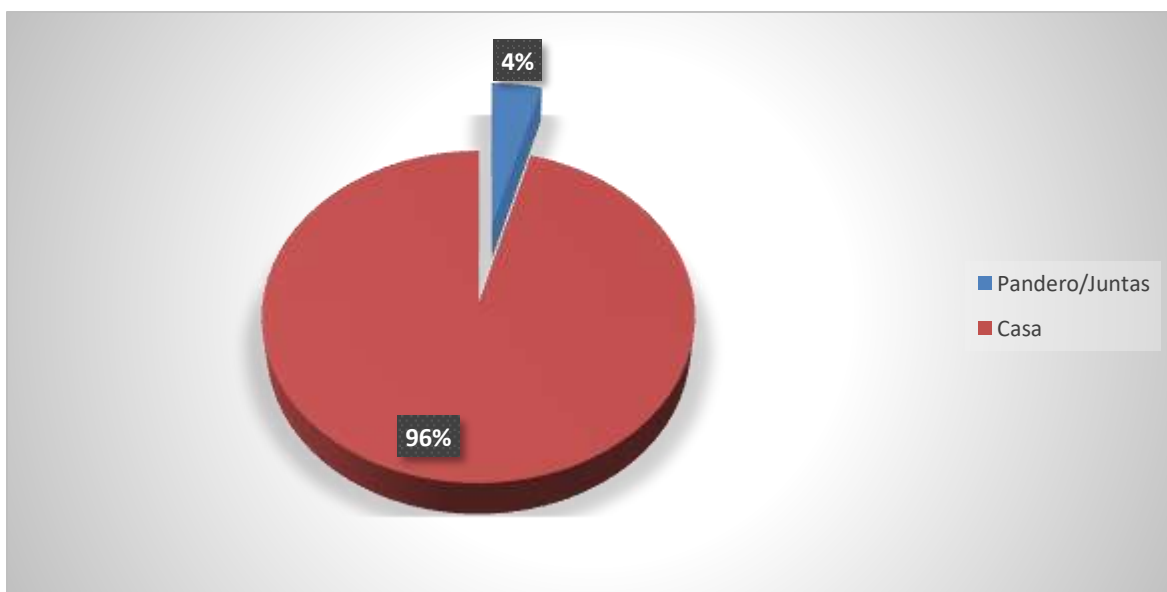


Figura 19. Lugar donde depositaban sus ahorros

Los encuestados destacan la cultura del ahorro, el 54.2% afirman que antes de entrar en funcionamiento el proyecto de las UNICAS ahorraban con una frecuencia mensual cifras menores a 25 soles, otro grupo que representa al 16.7% generaba un monto de ahorros entre 26 a 50 soles, mientras que la diferencia de participantes (29.10%) ahorraba cifras superiores a cincuenta soles por mes.

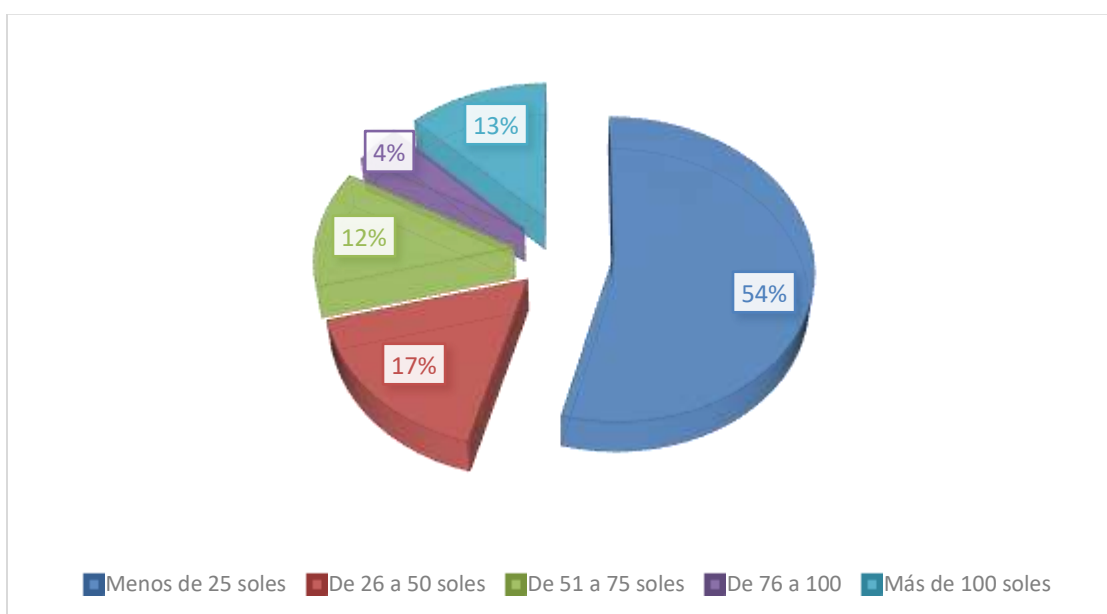


Figura 20. Ahorro mensual de los integrantes de las UNICAS antes del proyecto

En relación a los ahorros generados por los socios de las UNICAS del caserío de Marayhuaca antes del funcionamiento de esta organización, 63% afirmaron que los montos económicos productos de su ahorro se emplearon para proveer de alimentos a la familia, un 17% expresó que ahorran para emergencias de salud familiar o adquisición de medicamentos, mientras que el 8% generó estos ahorros para emprender un negocio o apalancar el emprendimiento que tienen en funcionamiento; en el mismo porcentaje (8%) lo utilizaron para realizar gastos escolares y un 4% lo usó para pagar deudas contraídas con prestamistas de la comunidad o institución crediticia de la ciudad de Chiclayo.

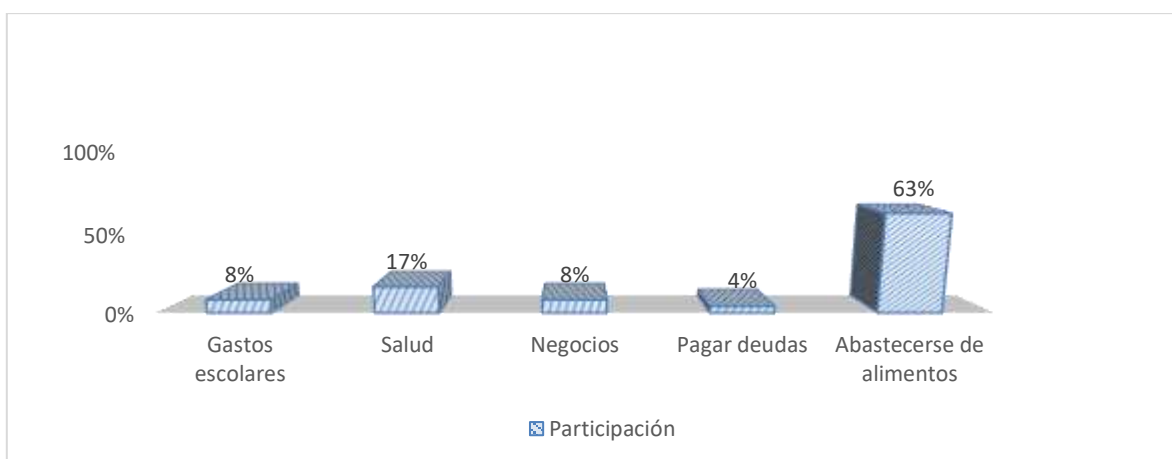


Figura 21. Destino de ahorros de los participantes de UNICAS antes del proyecto

Con el funcionamiento de las Uniones de Crédito en Marayhuaca, el 100% de los asociados entrevistados expresó que vienen depositando sumas de dinero en condición de ahorro en su organización. Para los integrantes de las UNICAS existen diferentes razones que motivan a depositar dinero en calidad de ahorro en su organización crediticia; el 82% atesora dinero en su UNICA por la confianza que les genera, mientras que para un 13% lo inspira la rapidez en que se efectúa la atención a la solicitud de un préstamo y 5% suele hacerlo porque considera que los intereses por un crédito son bajos respecto al otorgado por los prestamistas de la zona e incluso a los del sistema financiero (3% mensual).

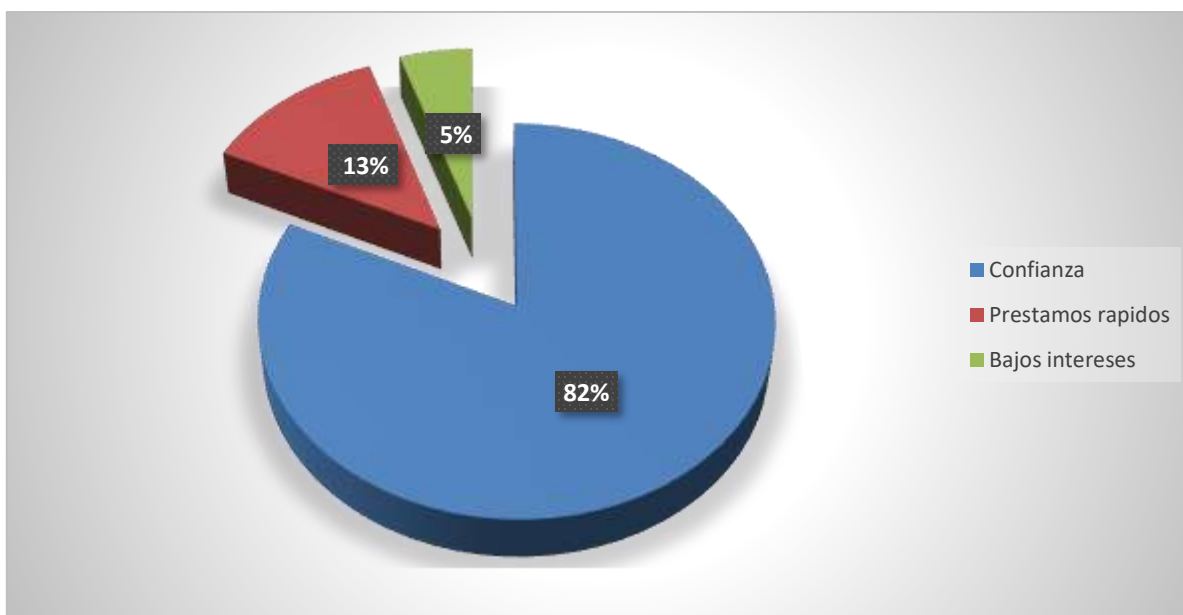


Figura 22. Razones que motivan al ahorro en las UNICAS

Al evaluar los aportes en condición de ahorro realizados por el total de integrantes de las UNICA del caserío de Marayhuaca durante el periodo 2012 – 2016 se observa que en total se captó en este rubro la suma de 753 soles, correspondiendo al aporte de solo cuatro asociados. La mayor cantidad de ahorro se realizó durante el año 2012 con una suma de 400 soles, durante el año siguiente no se efectuó deposito alguno y en los tres años sub siguientes las cifras sumaron 353 soles. El 67% del total de ahorros del periodo de estudio correspondió a la UNICA Unidos para triunfar y el interés recibido por los ahorristas fue de 2% mensual.

En promedio cada UNICA captó en calidad de ahorro 25 soles por año o 125 soles durante el periodo 2012 – 2016. Al relacionar la cifra total ahorrada con el número total de socios se obtiene que durante los cinco años cada socio ahorro en promedio 9.9 soles o 1.98 soles por cada año. Es importante mencionar que estos montos fueron retirados en su totalidad en periodos que no superaron el año.

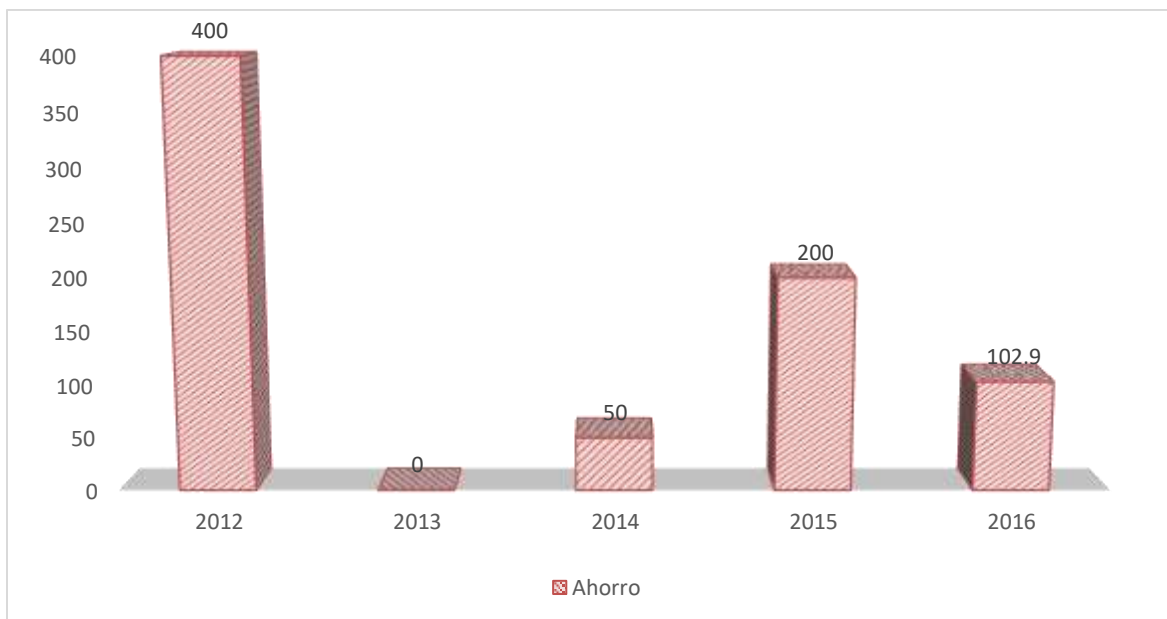


Figura 23. Ahorro (Soles) anual generado por integrantes de la UNICA.

Durante el periodo de estudio se observó que el total de intereses que han recibido los asociados de las UNICAS por sus ahorros ascienden a 76.30 soles y que corresponde a depósitos por el monto de 753 soles, habiéndose pagado 2% de interés mensual. Los ahorros de los asociados fueron retirados en el corto plazo.

Durante los tres últimos años el 49% de los asociados solicito entre 1 y 3 préstamos, es decir un crédito promedio/año/asociado, el 21% solicito de 4 a 6, entre 7 y 9 créditos solicitaron el 15%, el 3% adquirió más de 9 créditos y un 13% no solicito ningún crédito.

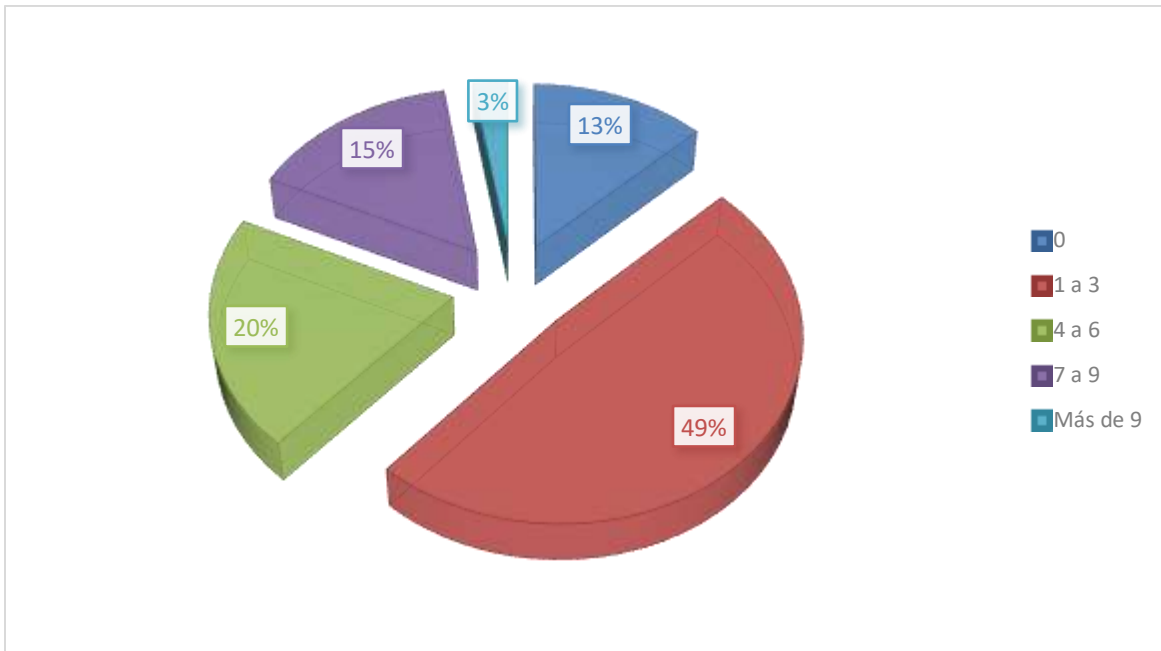


Figura 24. Préstamos por asociado durante los tres últimos años

Desde su inicio de operaciones las UNICA han otorgado a sus asociados un número de créditos que ha ido en aumento, pero con tasas de decrecientes; en la tabla N°10 se puede visualizar que del primer al segundo año el número de préstamos se incrementa de 84 a 160 continuando en ascenso durante los años siguientes, alcanzando su máximo en el año 2015 donde se colocaron 339 préstamos. Al analizar el crecimiento del número de préstamos durante todo el periodo de estudio, estos se incrementaron en 174% pero con una tasa que evolucionó de manera decreciente, variando desde 91% entre los años 2012 – 2013 a -32% en los años 2015 - 2016.

Tabla 10.

Número de préstamos por año otorgados por las UNICA

Año	2012	2013	2014	2015	2016
Número de préstamos	84	160	255	339	230
Tasa de crecimiento		91%	59%	33%	-32%

Fuente: Estadísticas de las UNICA.

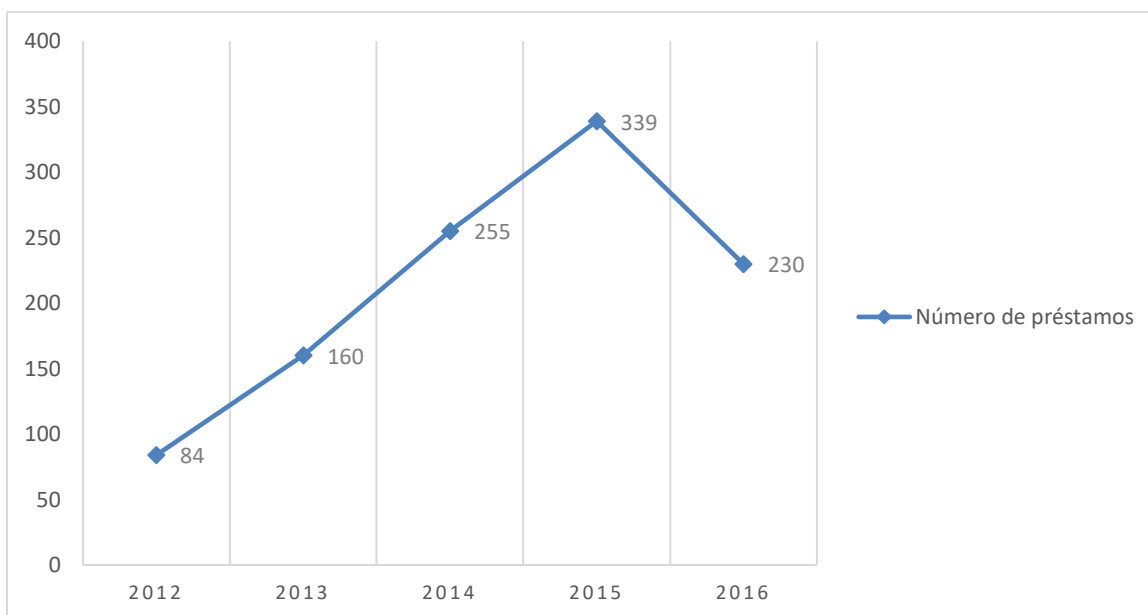


Figura 25. Evolución de los préstamos otorgados por las UNICA

Durante la experiencia de los años 2012 – 2016 las UNICA del caserío de Marayhuaca otorgaron a sus integrantes 1068 préstamos por un importe total de 638 318 soles, con montos que han oscilado entre 100 y 5000 soles a cada solicitante, debiendo estos importes cancelarse en el plazo de un mes y en casos excepcionales en tres meses a una tasa de interés efectiva mensual de 3%.

El 71.4% de los asociados demandaron microcréditos por montos que oscilaron entre 100 a 500 soles, los créditos por la suma de 501 a 1000 soles fueron adquiridos por el 10.5% de los solicitantes y el 10% aproximadamente obtuvieron cifras mayores a 1000 pero menores a 2001 soles; otro grupo de integrantes representado por el 8.6% demandaron préstamos superiores a los 2000 soles.

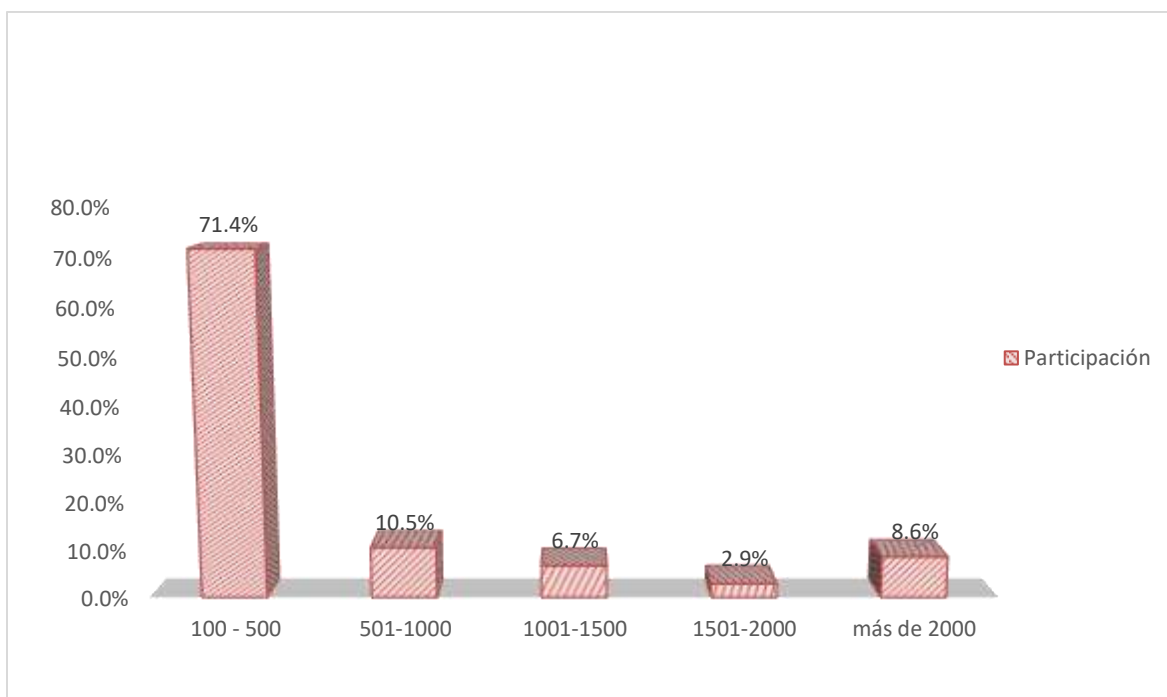


Figura 26. Monto de los préstamos otorgados por las UNICA

El monto de crédito en el periodo de estudio aumentó nominalmente en 4.5 veces aproximadamente, incrementándose de 29095 soles en el año 2012 a 162065 soles en el año 2016. Una evaluación de los incrementos anuales reporta tasas decrecientes que alcanzan -11% en el periodo 2015 - 2016.

Tabla 11.

Crecimiento de los préstamos otorgados por las UNICA

Año	2012	2013	2014	2015	2016
Monto prestado (soles)	29095	103125	160940	183093	162065
Tasa de crecimiento (%)		254%	56%	14%	-11%

Elaboración propia – Información proporcionada por directivos de UNICA

3.1.4. Identificar el nivel de evolución de capitalización social de las UNICA

La totalidad de UNICA del caserío de Marayhuaca no poseen activo fijo alguno propio por lo que su capital social únicamente está constituido por la sumatoria de los aportes de cada uno de los asociados y que se realiza con la adquisición de acciones que tienen un valor unitario nominal de diez soles; la cantidad de acciones que poseen los asociados es variada, el 29% del total de integrantes de las UNICAS adquirieron cincuenta o menos acciones, un 55% tiene en posesión entre 51 y 100, mientras que 6% mantiene en su poder entre 101 a 150 acciones y en igual porcentaje los asociados han adquirido de 101 a 150, un reducido 2% tiene más de 200 acciones.

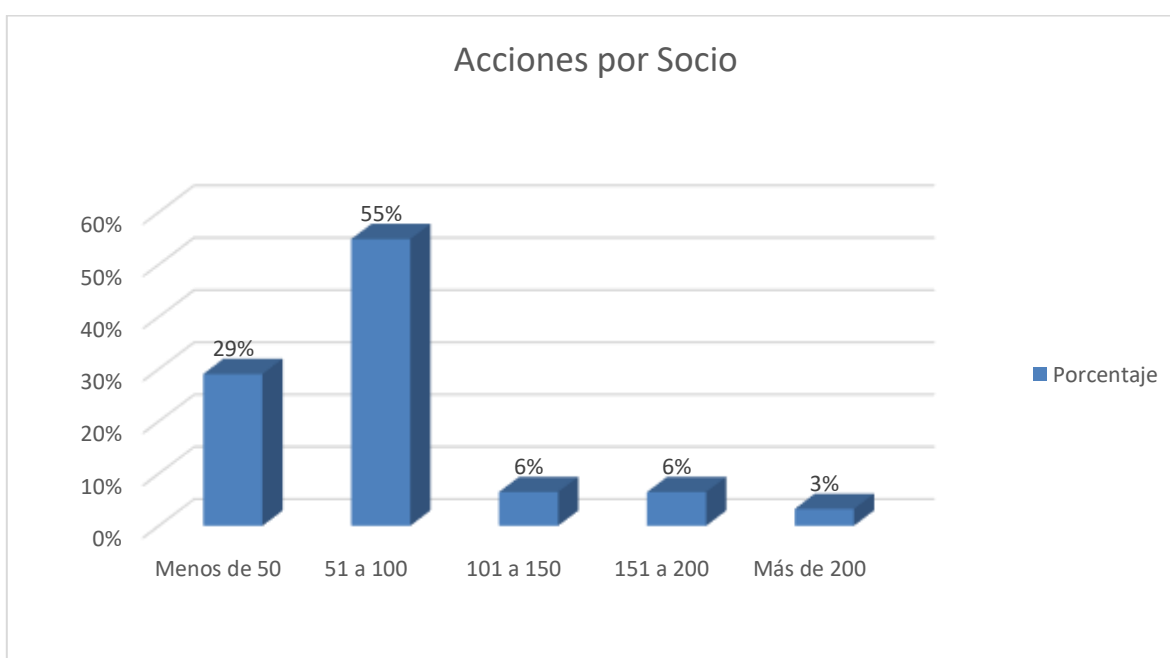


Figura 27. UNICA: Participación del accionariado

Al término del primer año el capital social de las UNICA sumó un monto total de S/12,320 soles y en cada uno de los años siguientes el capital social se incrementó hasta alcanzar la suma de S/61,334 en el año 2016, es decir se incrementó en 398%, pero las tasas incrementales de cada año fueron decrecientes. Al comparar los dos primeros años de funcionamiento se observa (ver Tabla 6) un crecimiento de 107% pero en los años sub siguientes el crecimiento es a tasas menores.

El capital social en cada una de las UNICAS difiere desde su capital inicial, la Unión de Crédito y Ahorro que reporta menor capital inicial y acumulado fue Cordillera Verde quien se inició con S/1640

soles y al término del año 2016 acumuló S/2850 soles, mientras la de mayor capital social acumulado lo obtuvo Unidos en Acción quien alcanzó los S/19,910 soles.

Durante el periodo de estudio de las UNICA cada una de ellas logró incrementar su capital social, sobresaliendo Unidos para Triunfar con una variación del 784%, otra UNICA que destacó acumulando capital fue Los Pinos para el Futuro que obtuvo un crecimiento del 644%. Esta evolución monetaria de las UNICA es importante sin embargo se observa que sus tasas de crecimiento son decrecientes.

Tabla 12.

Evolución del capital social de las UNICA de Marayhuaca

Año	2012	2013	2014	2015	2016	Variación %
Los Pinos para el Futuro	1260	4720	6370	6540	9370	644%
Unidos para el Futuro	4060	6280	10690	10330	12430	206%
Unidos para Triunfar	1300	4570	6475	8006	11490	784%
Chuya Yacu	0	2024	2684	5284	5284	161%
Cordillera Verde	1640	1640	1900	2850	2850	74%
Unidos en Acción	4060	6280	14150	15110	19910	390%
Total UNICAS	12320	25514	42269	48121	61334	398%
Variación anual %		107%	66%	14%	27%	

Fuente: estadísticas de las UNICAS

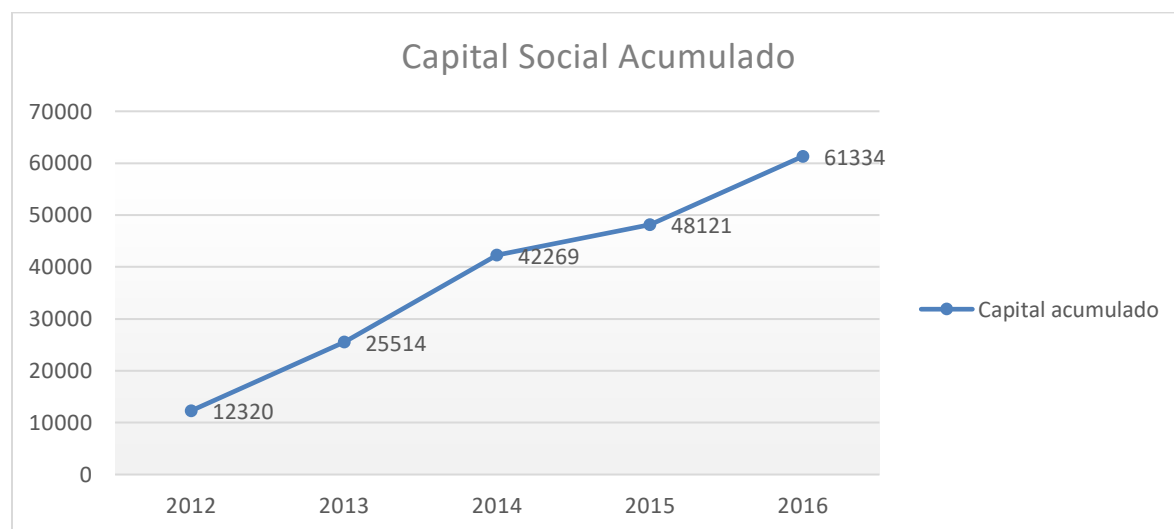


Figura 28. Capital acumulado por las UNICA

3.1.5. Identificar qué tipo de inversión realizan las familias con los microcréditos que recibe de las UNICA.

En la investigación realizada, ha sido posible identificar que los créditos proporcionados por las UNICA son exclusividad de los asociados, aunque los estatutos contemplan que a los préstamos también pueden acceder integrantes de la comunidad que no pertenecen a las UNICA previa garantía y aval de alguno de los integrantes de la organización no encontrándose experiencia alguna de este tipo; en la práctica son créditos requeridos por montos que oscilan entre cien y cinco mil soles, concedidos por un espacio de tiempo de un mes y en el mejor de los casos por tres meses debiendo amortizarse los intereses a los 30 días del préstamo; el costo del crédito es de una tasa efectiva de 3% mensual y que al capitalizarla resulta un costo efectivo anual de 42.6% anual, superando a la Tasa de interés activa promedio del sistema de Cajas Municipales estimados para préstamos a cuota fija que se otorgan a microempresas y emprendedores individuales que desarrollan negocios como persona natural.

Tabla 13.

Tasa de interés activa promedio del sistema de Cajas Municipales

Microempresa	CMAC Arequipa	CMAC Piura	CMAC Sullana	CMAC Trujillo
Préstamo a cuota fija 181 - 360 días	39.22%	56.79%	41.92%	40.98%

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El 95% de los beneficiarios de los créditos expresan que ante la solicitud de un préstamo ya tienen determinado los rubros a invertir, en realidad el dinero recibido lo emplean en diferentes rubros, existiendo algunas prioridades. El 61.5% del total de encuestados emplea el crédito para proveer de alimentos a la familia, 20.5% lo invierte en negocios productivos o de comercialización, el 15.4% lo emplea en gastos de estudios y salud de sus hijos y 2.6% solicita un crédito para cancelar deudas vencidas.

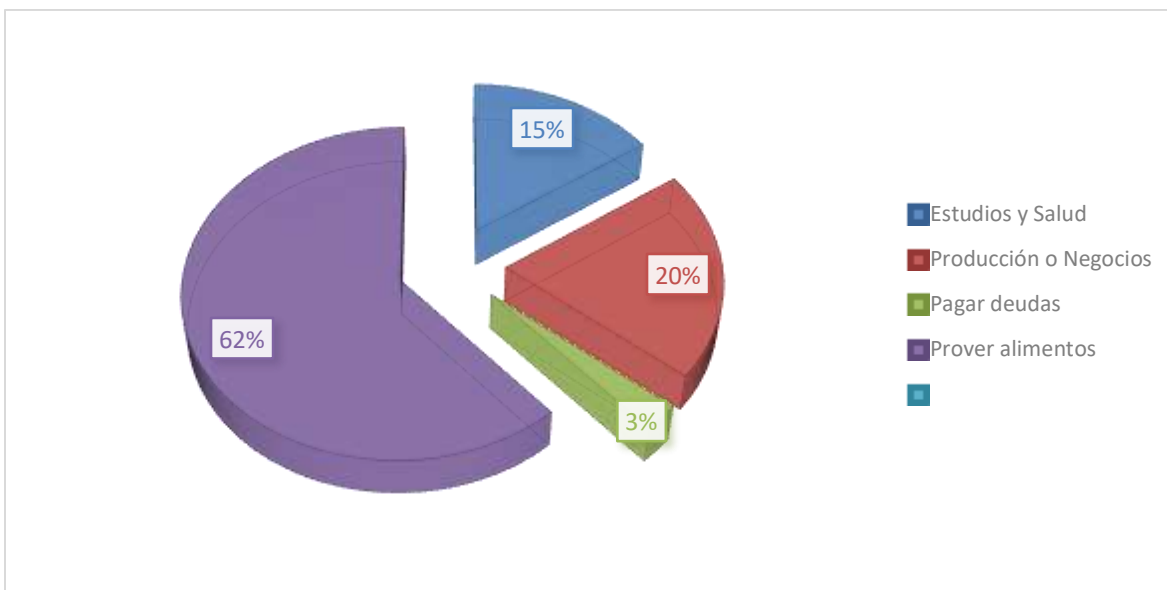


Figura 29. Destino de los créditos solicitados a las UNICAS

Más del 50% de ellos destina los recursos financieros en dos actividades, 33.3 % lo emplea en una sola actividad y un reducido 15.4% lo emplea en tres a más. Los solicitantes son conscientes de las cantidades máximas de dinero a prestar; manifestando el 62% que prestaría hasta 500 soles, el 22% entre 501 y 1000 soles y el 16% está dispuesto a endeudarse con cifras superiores a mil soles.



Figura 30. Monto máximo de dinero dispuesto a prestar

3.2. Discusión de resultados.

Las familias socias de las UNICA muestran características que los agrupa en el segmento de pobreza y/o pobreza extrema, observándose importante presencia de la mujer en cada organización, sin embargo, cada socio en promedio ha podido acumular durante el periodo de estudio una inversión de 840 soles en acciones y aproximadamente 700 soles de gasto anual en el rubro de vestimenta y muebles para el hogar. La caracterización expuesta sincroniza de forma parcial con las definiciones de “Pobreza extrema” planteadas por la ONU (2013) y el Banco Mundial (2013). Respecto a su inclusión en actividades asociativas, es poco coincidente con lo determinado por Reyes (2016) cuando manifiesta que el PRIDER con las UNICA permite la inclusión financiera con una eficiencia demostrable. Las cifras expuestas nos permiten deducir que los asociados obtienen ingresos adicionales a los registrados en la investigación y que conservan una cultura de ahorro para destinarla a la inversión. Al respecto es interesante lo referido por Castillo (2012) en su caracterización de la pobreza donde hace resaltar su vulnerabilidad.

La investigación también permitió conocer que el 80% de las UNICA carecen de documentos de gestión que orienten su crecimiento y desarrollo; pese a acumular un capital social cuatro veces mayor al iniciado, sus productos financieros no han sido sostenibles en el tiempo: el capital se incrementó con tasas anuales decrecientes, el escaso ahorro fue retirado por los socios, los micro créditos han tenido una rotación muy baja (2.8 créditos/año/socio) y no se han podido articular a otras organizaciones ni mercados formales; estos indicadores nos reporta un nivel de gestión deficiente de sus directivos y la presencia de organizaciones muy poco competitivas con limitada efectividad en los diferentes servicios micro financieros, resultando trascendental lo expresado por Su y Torres (2017) al mencionar que las UNICA son un efectivo vehículo de inclusión financiera, económica y social, pero no es coincidente con los resultados, en la medida que no han logrado empoderarse y generado un capital social en términos financieros muy importante, sobre el tema también resulta de importancia considerar lo expuesto por Martínez (2006) y citado por Gonzales (2009) cuando establece diferencias entre crecimiento y desarrollo. Ello nos indica que las UNICA no consiguieron identificar sus verdaderas fortalezas y debilidades y que desarrollaron muy pocas acciones para la mejora del desempeño organizacional.

La investigación determinó que los aportes realizados por los socios de las UNICA de Marayhuaca en condición de ahorro tuvieron escasa participación y el reducido monto de este rubro

terminó siendo retirado en su totalidad; por su parte los microcréditos se incrementaron en cada periodo, pero con tasas decrecientes que resultaron negativas en el último año de estudio (2016) siendo su principal destino la compra de insumos para la alimentación. En ambos productos financieros el nivel de evolución no ha sido satisfactorio; resulta poco atractivo las tasas de interés ofertadas y conducen a escasos beneficios desde la óptica que es su propio dinero el que se trabaja, adicionalmente es un activo inmovilizado y que se ve afectado por la devaluación, pero que genera para la “organización” beneficios. Así mismo el mecanismo de otorgar créditos con periodos de muy corto plazo (1 – 3 meses) y a un número limitado de prestamistas con escasas alternativas de inversiones rentables ha conducido a los asociados a un uso cada vez menor de este servicio, los hallazgos encontrados coinciden con lo señalado por Araque (2017) al afirmar “cuando existe una buena generación de ahorro se sientan las bases para la “inversión”; es decir sin ahorro difícilmente se genera inversión. Los resultados obtenidos sobre microcrédito están relacionados con lo encontrado por Begoña (2006) al expresar que el microcrédito constituye una herramienta prometedora, que puede tener su viabilidad para ciertos colectivos, pero que no constituye una panacea, ya que no todas las personas están en condiciones de poner en marcha una iniciativa empresarial viable. Efectivamente no se solicitan créditos exclusivamente para invertir, también resultan importantes para emergencias de educación salud y otros.

La capitalización de las UNICA proviene básicamente de la compra de acciones de parte de los socios y que ha alcanzado durante el periodo de análisis un nivel de crecimiento acumulado en 400% aproximadamente pero con tasas incrementales decrecientes; este comportamiento es concordante con los resultados encontrados por Sú y Torres donde encontraron que el modelo de inclusión financiera implementado en la región Lambayeque por la ONG Funder Perú contribuyó a que pobladores de dicha región gestionen en forma asociativa sus recursos bajo una lógica de economía de mercado, que las UNICA son un efectivo vehículo de inclusión financiera, económica y social. Si bien existe un capital importante constituido en varios años este no ha permitido empoderar significativamente a sus asociados que solicitó sólo un 20% de créditos con destino de emprendimientos. Este nivel de evolución de capitalización está relacionado con la teoría de la utilidad marginal conceptualizada por De La Cruz (2014) la utilidad marginal de un bien para cada consumidor decrece cuando cada unidad extra del bien consumido provoca un aumento menor en su utilidad. Por tanto, parte de la premisa de que la satisfacción lograda mediante el consumo de un bien aumenta

con el incremento del consumo, pero este aumento de la satisfacción se produce a un ritmo cada vez más débil.

En la investigación realizada, se identificó que los créditos proporcionados por las UNICA son exclusividad de los asociados, los montos oscilan entre 100 y cinco mil soles y que en aproximadamente 80% son destinadas a actividades no productivas (gastos), la diferencia solicitada se realizó con fines de emprendimientos, sin embargo no se registran experiencias de éxito a partir del financiamiento recibido, este panorama de destino de los créditos no apunta a lo señalado por Richard Webb (2017), respecto a que los miembros puedan realizar emprendimientos y mejorar sus condiciones de vida. Esta situación de los microcréditos conduce a expresar que los asociados carecen de propuestas para desarrollar sus inversiones y que los integrantes requieren fortalecer sus capacidades; así mismo se necesita que las UNICA generen una apertura de los créditos a no socios previa evaluación.

CONCLUSIONES

El Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER) con las UNICAS han contribuido a la inclusión financiera de 73 familias en condición de pobreza y/o pobreza extrema del caserío de Marayhuaca del distrito de Incahuasi con una eficiencia relativa, porque si bien es cierto ha permitido la participación importante de la mujer y han logrado una capitalización de su inversión en 400% durante cinco años de réplica del proyecto; el comportamiento del reducido monto de ahorros no ha sido sostenible y el crecimiento del capital social al igual que el número de créditos otorgados presentaron una evolución con tasas decrecientes.

De las características resaltantes entre las familias que conforman las UNICA, son en su mayoría personas masculinas participantes, convivientes, con un nivel de instrucción de solo primaria (46%), secundaria (36%) y con algún estudio superior apenas el 10%. Donde al menos el 50% de ellos cuentan con todos los servicios básicos, siendo el uso de pozo ciego el más recurrente entre los pobladores (95%), mientras que el servicio con menos presencia fue el de agua entubada (51%). De estos pobladores en su mayoría cuentan hasta con cuatro actividades para solventarse (38.5%) y solo el 10.3% solo desempeñan una sola actividad, con ingresos menores a los S/200 por al menos el 95% del total de la población estudiada, siendo que solo el 5% perciben entre S/200 a S/400 soles. Del total de lo percibido se destina el 43% a alimentos, seguido por educación (18%) y el 17% a transporte.

Conforme al nivel de gestión, el 60% de sus socios fueron capacitados en temáticas de finanzas, emprendimientos, contabilidad y gestión, siendo los que solo cuentan con alfabetización financiera apenas haciendo al 20%. Sin embargo, durante el primer año tuvieron un comportamiento ascendente con utilidades sumando S/1,524 soles, alcanzando su pico más alto en el 2015 con S/13,814 soles. Por otro lado, la gestión instaurada no ha podido evidenciar documentariamente el cumplimiento de propósitos al mediano y largo plazo, ya que solo el 20% de las UNICAS presentaron plan operativo para la continuidad de los mismos.

De acuerdo a su capacidad de ahorro, antes de la puesta en marcha del proyecto, el 62% de los pobladores presentan cultura del ahorro, y de ese grupo, el 96% el ahorro era personal, mientras que el 4% se ejercía mediante 'juntas', siendo las cuotas más recurrentes de ahorro era de S/25 soles mensuales (54%), y solo el 13% el monto ascendía a más de S/100 soles. Siendo el destino final de lo ahorrado, como se evidencia líneas arriba, es destinado a alimentos (63%), siendo la principal motivación del ahorro es que los asociados es la confianza que le genera su UNICA (82%). A partir de

ello, el 49% de los asociados solicitan préstamos de 1 a 3 veces en los últimos 3 años, y solo el 3% habría solicitado préstamos en más de 9 ocasiones, siendo el punto más alto de variabilidad creciente en préstamos en el 2013 con un 91%, conforme pasaron los años esto empezó a disminuir, alcanzando en el 2016 una disminución de la tasa de préstamos hasta en un 32%.

La evolución de la capitalización social de las UNICAS la cuales se basan a los aportes realizados por cada uno de los asociados, donde el 55% de los integrantes de las UNICAS es poseedor entre 51 a 100 acciones, y solo el 2% de los asociados cuenta con más de 200 acciones. Lo resaltante durante el estudio, es que cada una de las UNICAS consiguió incrementar su capital social con una variación positiva del 784% para 'Unidos para triunfar' seguido por 'Los pinos para el futuro' con una capitalización del 644%.

En el ámbito de las micro finanzas, el tipo de inversión realizadas por las familias son préstamos que oscilan entre S/100 a S/5000 soles los cuales son concedidos en un plazo de 1 a 3 meses, con una amortización de intereses a los 30 días del préstamo obtenido. La totalidad de las UNICA de Marayhuaca actuaron en un círculo virtuoso, centralizando su gestión en el otorgamiento de micro créditos destinados única y exclusivamente a sus asociados que utilizaron estos recursos principalmente para gastos (80%) como la provisión de alimentos y muy pocos tuvieron un enfoque empresarial (20%); este producto financiero operó con una tasa de interés de crédito que resultó mucho menor a la de los prestamistas informales, pero superior a la de algunas instituciones financieras (Cajas Municipales) que a través de sus promotores visitan la zona en estudio ofertando créditos con plazos y montos menores, situación que ha venido restándole potenciales prestamistas a las UNICA y un descenso notorio en la rotación de los préstamos.

Las UNICA son organizaciones que actúan practicando la democracia, pero que carecen de proyectos que orienten su desarrollo organizacional, durante su periodo de operación no han ejecutado ningún tipo de inversiones para la reforma de capacidades que favoreciera la identificación de las verdaderas fortalezas y oportunidades que les empodere y desarrollar una mejor y mayor oferta de sus servicios financieros, integrar nuevos asociados, así como la ejecución de estrategias que le permitan articularse a otras organizaciones e ingresar a mercados de mayor rentabilidad. Situación que ha llevado a considerar al 49% de los asociados que la gestión de los directivos y el funcionamiento de las UNICAS es regular.

RECOMENDACIONES

La experiencia generada por el PRIDER en la promoción del ahorro y crédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA, en los caseríos de la zona alta de Incahuasi, ha evidenciado la importancia de continuar con ciertos procesos para fortalecer a las UNICA, como entidades que promueven el ahorro y el uso de microcréditos en sus asociados/as y otras familia de la comunidad campesina de Marayhuaca; esos procesos, deben fortalecer la inversión productiva de los microcréditos que solicitan los usuarios/as y a la vez articular la gestión de todas las UNICA a nivel de toda la comunidad y posteriormente a otros espacios en la parte alta del distrito, esto permitiría, la sostenibilidad de los servicios financieros de la UNICA.

Es necesario que el gobierno local (municipalidad distrital) en coordinación con el Gobierno Regional, así como otras entidades relacionadas, puedan fomentar y reforzar entre los asociados/as de las UNICA y familias en general, respecto a la importancia del ahorro y los beneficios del crédito, pues la deficiente alfabetización financiera, ha mostrado poca eficiencia sostenida a lo largo del estudio y pone en riesgo la continuidad del fortalecimiento de los servicios financieros que se ofrecen en la UNICA.

La confianza de la población a las UNICA es pieza fundamental para que se continúen desarrollando estrategias a fin de dotarlos no solo con el acceso a crédito, sino que debe contar con personal encargado de asesorar y guiar a los asociados en el manejo adecuado de dicho crédito, así como de personal que reclute nuevos asociados interesados en obtener crédito para cubrir sus necesidades o para inversión.

Es recomendable que los créditos proporcionados por las UNICA no sean solo exclusividad de los asociados, planeando estrategias para fomentar el acceso a los préstamos también a integrantes de la comunidad que no pertenecen a las UNICAS previa garantía y aval de alguno de los integrantes de la Organización, esto permitirá que las UNICAS cuenten con una recaudación sostenida y poder contar con mayor capitalización social.

REFERENCIAS

- Agencia de la Organización de las Naciones Unidas. (02 de octubre del 2018). Pobreza extrema [Mensaje en un blog]. *Pobreza extrema, ¿qué podemos hacer para acabar con ella?* Recuperado de <https://eacnur.org/es/actualidad/noticias/eventos/pobreza-extrema-que-podemos-hacer-para-acabar-con-ella>
- Araque, W. (2017). *Decisiones de ahorro e inversión*. Observatorio Virtual de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador. Recuperado de <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Wilson%20Araque.pdf>
- Becerra, F. (2008). *Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica*. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, vol. 18, núm. 32, julio-diciembre, 2008, pp.27-45 Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/818/81803203.pdf>
- Begoña, G. (2006). *El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza*. CIRIEC-ESPAÑA. Disponible en: https://scholar.google.es/scholar?q=El+microcr%C3%A9dito%3A+dos+escuelas+te%C3%B3ricas+y+su+influencia+en+las+estrategias+de+lucha+contra+la+pobreza&btnG=&hl=es&lr=lang_es&as_sdt=0%2C5
- Bernal, P. (2005). *"El Ahorro, Crédito y Acumulación de Activos en los Hogares Pobres en México"*. Tesis para optar el grado de Maestro en Administración Pública y Política Pública. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. México.
- Castillo, A. (2012). *Ahorro, vulnerabilidad y estrategias de desarrollo: Un caso en México. Cosechando Junto lo Sembrado, Sociedad Cooperativa*. Revista de Micro finanzas y Banca Social (MBS). 2012; Volumen 2: 23-49. Disponible en: <http://www.publicacionescajamar.es/publicaciones-periodicas/revista-de-microfinanzas-y-banca-social-mbs/2/557/>
- Chirinos, R (2017). "Indicador de Competitividad Regional" Documento de trabajo:Escuela de Negocios de la Universidad de Lima. Año 1 N°1. Disponible en: https://www.ulima.edu.pe/sites/default/files/page/file/indicador_de_competitividad_regional_-_r._chirinos_abril_2017.pdf

- COFIDE – PNUD (2016). *Sistematización del Proyecto: “Programa de Servicios Micro financieros y Desarrollo Empresarial a Nivel Local”*. Recuperado de https://issuu.com/jose.cabrera.consultor/docs/libro_prider
- De La Cruz, I. (13 de febrero del 2014). La teoría de la utilidad marginal aplicada a la realidad cotidiana. *Al día en economía*. [Web blog post]. Recuperado de: <https://www.ismaeldelacruz.es/la-teoria-de-la-utilidad-marginal-aplicada-a-la-realidad-cotidiana/>
- Di Rienzo et al. (2009) *Estadística para las ciencias agropecuarias* 7a ed. Buenos Aires – Argentina: Editorial Brujas.
- Elías, J. (25/04/2018). Más de 47 mil personas en Lambayeque pasaron de la clase media a la pobreza. *La República*. Recuperado de: <https://larepublica.pe/politica/1232934-47-mil-personas-lambayeque-pasaron-clase-media-pobreza/>
- Escamilla, M. (2015). *Aplicación básica de los Métodos Científicos “Diseño No Experimental” México. Sistema de Universidad Virtual*. Recuperado de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf
- Escobal, J. y Ponce, C. (2000). *Innovaciones en la lucha contra la pobreza rural en América Latina. Documento preparado para la CEPAL, presentado en el Encuentro de Altos Directivos contra la Pobreza Rural*, Santiago de Chile.
- García, I. (2017, 19 de setiembre). *Definición de Capitalización*. [Web blog post]. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/capitalizacion>.
- Gaviria, M. (2007) *Apuntes de teoría y política monetaria* Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/233/
- González, J. (2014). *Aproximaciones conceptuales al desarrollo empresarial*. Aglala, 5(1), 86-106. <https://doi.org/https://doi.org/10.22519/22157360.894> Revista CurVirtual. DOI 10.22519/22157360.894 86
- Graham, O. (2013). *Inclusión financiera. Conexión esan*. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion-financiera/>

- Hernández, F. (2017, 14 de setiembre). *El ahorro y sus determinantes teorías y modelos del ahorro*. [Web blog post]. Recuperado de <https://opcionis.cl/blog/teorias-y-modelos-de-ahorro/>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta Edición*. México: McGraw-Hill / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). *Informe Técnico: Evolución de la Pobreza Monetaria 2009-2015* [internet]. Lima. 2016. Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1347/libro.pdf
- Ivancevich, J., Lorenzi, P., Skinner, J. y Philip B. Crosby (1996). *Gestión calidad y competitividad (1era edición)*. Madrid, España: Editorial IRWIN (volumen 1).
- Jara, M. y López, F. (2011). La calidad e importancia de las utilidades contables para las empresas cotizadas en los mercados de capitales chilenos. *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. LXXVIII (3), núm. 311, julio-septiembre de 2011, p. 643.
- López, C. (2003). *Redes empresariales: experiencias en la región andina*. Lima: Cepal y Cooperación Italiana.
- Lusardi, A. y Mitchell, O. (2016). *La importancia económica de la alfabetización financiera: teoría y pruebas*. Boletín Volumen LXII, número 4, octubre-diciembre de 2016. Recuperado de https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXII-04.pdf#page=3
- Lustig, N., Arias, R. y Rigolini, J. (2001). Reducción de la pobreza y crecimiento económico: la doble causalidad. Santiago de Chile, CEPAL. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/21411/S33098S471RE2001_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mendoza, J. (2018). Alfa de Cronbach. Psicometría con R. recuperado de: <https://medium.com/@jboscomendoza/alfa-de-cronbach-psicometr%C3%ADacon-r-55d3154806cf>.
- Ortiz, J. (2015, 20 de febrero). Qué son las acciones – Finanzas y Proyectos. [Web blog post] Recuperado de <https://finanzasyproyectos.net/que-son-las-acciones/>

- Reyes, H. (2016). *Evaluación final del proyecto: “Programa de Servicios Microfinancieros y Desarrollo Empresarial a Nivel Local”*. Lima: PNUD, 2016.
- Sú, C. y Torres, N. (2015). *“LAS UNIONES DE CRÉDITO Y AHORRO (UNICA): MODELO DE INCLUSIÓN FINANCIERA DE FUNDER PERÚ EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE”*. Tesis para optar el grado de Magíster en Gerencia Social. Pontificia Universidad Católica del Perú. LIMA – PERÚ. Disponible en: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6355>
- Trivelli, C., Montenegro, J. y Gutiérrez M. (2011). Un año ahorrando: *Primeros Resultados del Programa Piloto “Promoción del Ahorro en Familias Juntos”*. Lima, (Documento de Trabajo N° 159, Serie Economía, N° 51).
- UNICAS - COFIDE – PRIDER (2011). *Manual de operaciones*. Lima.
- Webb, R. (2017). *Evaluación cualitativa de los resultados obtenidos por el PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO EMPRESARIAL RURAL – PRIDER EN EL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA*. Lima:Perú.
- Zamora, E. (2013, 22 de enero). Capital Social de una Empresa: *Definición y Más*. [Web blog post]. Recuperado de https://www.contabilidae.com/capital-social/#Que_es_el_capital_social_de_una_empresa

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario aplicado a Presidente de UNICA

ENCUESTA AL PRESIDENTE DE UNICA. PROYECTO TESIS MAESTRIA: “EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO EMPRESARIAL RURAL (PRIDER) EN LA PROMOCIÓN DEL AHORRO Y MICROCRÉDITO EN FAMILIAS EN CONDICIÓN DE EXTREMA POBREZA y/o POBREZA, ORGANIZADAS EN UNIÓN DE CRÉDITO Y AHORRO (UNICA), EN EL CASERÍO DE MARAYHUACA, DISTRITO DE INCAHUASI, PROVINCIA DE FERREÑAFE Y DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2012-2016”.			
A. NOMBRE DEL PRESIDENTE DE UNICA ENCUESTADO:			
B. IDENTIFICACIÓN DE LA UNICA:		C. RESULTADO DE LA ENCUESTA:	
1.-Nombre de UNICA: 2.-Número de socios al inicio: 3. Número de socios actual: 4. Fecha de conformación: ____/____/201____ 5. Centro Poblado: 6.-Comunidad Campesina:		Completa.....1 Entrevistado Ausente2 Encuesta Rechazada...3 Otra (Especifique)	
		D. FECHA APLICACIÓN ENCUESTA:	
		FECHA: ____/____/2017	
E. DATOS BASICOS ENCUESTADO.			
E1. EDAD DEL ENCUESTADO/A:		E2. GRADO DE INSTRUCCIÓN:	
<div style="border: 1px solid black; width: 80px; height: 30px; margin: 0 auto;"></div>		Sin nivel1 Secundaria completa.....5 Primaria Incompleta.....2 Superior Incompleta.....6 Primaria Completa.....3 Superior Completa.....7 Secundaria incompleta.....4 Postgrado.....8	
E3. SEXO DEL ENCUESTADO:			
Femenino1 Masculino.....2			
E4. ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO/A:		105. NUMERO DE HIJOS/AS DEL ENTREVISTADO/A:	
Casado/a..... 1 Viudo/a..... 3 Conviviente..... 2 Separado/a..... 4		Hijos Hijas Total	
ITEM 100: PRIDER: ALFABETIZACION FINANCIERA.			
101. ¿Cuántos socios han sido capacitados para administrar fondos grupales?		102. ¿Cuántos socios de la UNICA han sido sensibilizadas económicamente?	
Todos..... 1 Solo los que saben leer y escribir.....2 Solo algunos.....3		Todos.....1 Solo los que saben leer y escribir.....2 Solo algunos.....3	

(especifique el número)				(especifique el número)			
ITEM 200: PRIDER: CREACION DE UNICA							
201. Fecha de creación de UNICA			202. Número de socios de la UNICA al inicio.			203. Número actual de socios de la UNICA.	
Mes:			Mujeres			Mujeres	
Año:			Varones			Varones	
204. Composición de socios de UNICA según edad y sexo.							
	Mujeres	Varones			Mujeres	Varones	
14 a 17 años (adolescente)				40 a 49 años (adultos intermedios)			
18 a 24 años (mayor edad)				50 a 64 años (adulto mayor)			
25 a 39 años (adultos jóvenes)				Mayor de 64 años			
ITEM 300: PRIDER: Fortalecimiento de capacidades a socios/as UNICA.							
301. Número de socios capacitados en finanzas, contabilidad y habilidades blandas			302. ¿Existe alguna organización que articule el trabajo de las UNICA que existen en el caserío?			303. ¿El Comité Zonal de UNICA articula el trabajo de la UNICA en el caserío?	
Todos..... 1			Si 1			Si 1	
Solo los que saben leer y escribir.....2			No 2			No 2	
Solo algunos.....3							
ITEM 400: PRIDER: IMPLEMENTACION Y FORTALECIMIENTO DE REDES EMPRESARIALES.							
401. ¿Número de socios/as capacitados en gestión y emprendimientos?			402. Emprendimientos en ejecución por la UNICA			403. ¿La UNICA se encuentra organizada en alguna red empresarial?	
Todos los socios.....1			Si1			Si1	
Solo los que saben leer y escribir.....2			No2			No2	
Solo algunos.....3							
ITEM 500. PRIDER: GRADUACION DE UNICA							
501.¿La UNICA es autogestionada con sus propios recursos?			502. Emprendimientos de la UNICA articulada al mercado.			503. Socios de UNICA insertados al sistema financiero	
Si 1			Si 1			Si 1	
No 2			No 2			No 2	
ITEM 600. CAPITALIZACION DE FONDOS DE UNICA			ITEM 700. DISTRIBUCION DE UTILIDADES A SOCIOS DE UNICA				
601. ¿Cuáles han sido los montos anuales de capitalización del 2012 al 2016?			701. ¿La UNICA realiza la distribución de utilidades al cierre de cada año?			702. Monto anuales de utilidades distribuidas a socios/as	
Año 2012:				Si	No	Año 2012:	
Año 2013:			Año 2012:			Año 2013:	
Año 2014:			Año 2013:			Año 2014:	
Año 2015:			Año 2014:			Año 2015:	
Año 2016:			Año 2015:			Año 2016:	
			Año 2016:			Total	

ITEM 800. INVERSION DE MICROCREDITOS					
801. Número de operaciones de microcrédito por UNICA al año		802. Montos en nuevos soles de microcrédito aprobados por UNICA		803. ¿En que tipo de actividades invierten las familias los microcréditos?	
Año 2012:		Año 2012:		Para pagar deudas.....1	
Año 2013:		Año 2013:		Para cubrir gastos de estudios de hijos.....2	
Año 2014:		Año 2014:		Para abastecerse de alimentos para el hogar.....3	
Año 2015:		Año 2015:		Para capital de trabajo para negocio.....4	
Año 2016:		Año 2016:		Para financiar las actividades en los cultivos y/o pecuario.....5	
				Otros.....6 (especifique)	
ITEM 900. UNICA POSEEN Y UTILIZAN HERRAMIENTAS DE PLANEACION.					
901. La UNICA posee Plan Operativo Anual (POA)		902. ¿Quiénes participaron en la elaboración del POA?		903. Ejecución de actividades en la UNICA según POA	
Si1		Solo miembros de la J.D UNICA1		Todas las actividades1	
No2		J.D UNICA y socios/as UNICA2		Solo algunas de las actividades2	
ITEM 1000. UNICA CON BUEN NIVEL DE ORGANIZACIÓN					
1001: Renovación Junta Directiva de UNICA desde su creación.		1002. Participación de socios/as en composición de Junta Directiva de UNICA		1003.Frecuencia de reuniones de socios/as de UNICA	
Según período establecido en estatuto.....1				Una vez al mes..... 1	
Se elige la misma JD para nuevo período.....2		Varón Mujer		Dos veces al mes..... 2	
Se reeligen algunos para continuar en JD.....3		Período J.D 1		Cada 2 meses..... 3	
		Período J.D 2		Según necesidad de la UNICA 4	
		Período J.D 3			
ITEM 1100. UNICA CON ADECUADA DIRECCION					
1101. Considera ud importante motivar a los socios/as para usar los servicios de la UNICA?		1102. Cómo motivan a los socios/as para que usen los servicios de la UNICA?		1103. Con que frecuencia mantiene comunicación con socios/as de UNICA sobre gestión de UNICA?	
Muy importante 1		En las reuniones con los socios.....1		Muy frecuente 1	
Importante 2		En visitas que realiza J.D a cada socio.....2		Frecuente 2	
Moderadamente importante..... 3		Facilitando servicios de UNICA a socios/as.....3		Ocasionalmente 3	
De poca importancia..... 4		Informando en reuniones los logros de UNICA...4		Raramente 4	
Sin importancia..... 5				Nunca 5	
1104. ¿Considera ud que el trabajo en equipo es importante para el fortalecimiento de la UNICA?					
Muy importante 1		Moderadamente importante..... 3		Sin importancia..... 5	
Importante 2		De poca importancia..... 4			
ITEM 1200: UNICA CON ADECUADO CONTROL					
1201. ¿Realizan algún control previo para evitar el incumplimiento de compromisos de algún servicio entregado por la UNICA a sus socios/as?		1202. ¿Qué acciones de control usan antes de la entrega de servicios de la UNICA a sus socios/as?		1203. ¿Qué herramientas usan para el control de los servicios de la UNICA a sus socios/as?	

Si	1	Revisan que no tenga deuda con la UNICA.....1	Registro de aportes y asistencia1
No	2	Responsable con compromisos asumidos.....2	Libro de ahorros y de acciones2
		Buenos antecedente de inversión de recursos...3	Repago y desembolsos de préstamos.....3
		Otros.....4	Libro de actas4
1204. ¿Considera que es importante el control después que la UNICA entregó el servicio a los socios/as?		1205. ¿Por qué considera ud que es importante el control después de la entrega de los servicios a los socios/as de la UNICA?	
Muy importante	1	Para el uso responsable de los recursos.....1	Otras razones 5
Importante	2	Para que cumpla con compromisos asumidos.....2
Moderadamente importante...	3	Para corregir a tiempo situaciones negativas.....3
De poca importancia.....	4	Para motivarlo en las acciones emprendidas.....4	(especifique)
Sin importancia.....	5		

Muchas gracias por su tiempo y colaboración

Anexo 2. Cuestionario aplicado a socios/as de UNICA.

<p align="center">ENCUESTA A SOCIOS/AS DE UNICA</p> <p align="center">PROYECTO TESIS MAESTRIA:</p> <p align="center">“EXPERIENCIA DEL PROGRAMA INCLUSIVO DE DESARROLLO EMPRESARIAL RURAL (PRIDER) EN LA PROMOCIÓN DEL AHORRO Y MICROCRÉDITO EN FAMILIAS EN CONDICIÓN DE EXTREMA POBREZA y/o POBREZA, ORGANIZADAS EN UNIÓN DE CRÉDITO Y AHORRO (UNICA), EN EL CASERÍO DE MARAYHUACA, DISTRITO DE INCAHUASI, PROVINCIA DE FERREÑAFE Y DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2012-2016”..</p>
--

A. NOMBRE DEL SOCIO/A DE UNICA ENCUESTADO:	
B. IDENTIFICACIÓN DE LA UNICA:	C. FECHA APLICACIÓN ENCUESTA:
1.-Nombre de UNICA:	FECHA: ____/____/2017

ITEM 100 : IDENTIFICACIÓN MUESTRAL		
101. EDAD DEL ENCUESTADO/A:	102. GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL ENCUESTADO:	
De 14 a menos de 20 años.....1 De 20 a menos de 30 años.....2 De 30 a menos de 45 años.....3 De 45 a menos de 65 años.....4 Más de 65 años.....5	Sin estudios..... Primaria incompleta..... Primaria completa..... Secundaria incompleta..... Secundaria completa.....5 Superior incompleta.....6 Superior completa.....7	
103. SEXO DEL ENCUESTADO:	104. ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO/A:	105. Número de hijos/as del encuestado
Femenino1 Masculino.....2	Separado/a.....4 Casado/a.....1 Conviviente..... 2 Viudo/a.....3	Ninguno...1 Tres.....4 Uno.....2 Cuatro.....5 Dos.....3 Más de cinco....6
ITEM 200 : CARACTERÍSTICAS SOCIALES DE LAS FAMILIAS SOCIAS DE LA UNICA.		
201. INTEGRANTES DE LA FAMILIA:	202. PERSONAS QUE VIVEN EN LA VIVIENDA DE LA FAMILIA:	203. EDUCACION BASICA Y SUPERIOR DE HIJOS / AS DE LA FAMILIA:
Dos.....1 Tres.....2 Cuatro.....3 Cinco.....4 Más de 6.....5	Hijas/hijos.....1 Nietos/as2 Nuera/yerno3 Padre y/o madre de esposo/a4 Otros 5	Sin nivel.....1 Superior técnica.....6 Primaria Incompleta.....2 Superior universitaria.....7 Primaria Completa.....3 Secundaria Incompleta.....4 Secundaria Completa.....5
204. PROPIEDAD DE VIVIENDA EN LA QUE VIVE:	205. MATERIALES DE CONSTRUCCION DE LAS VIVIENDAS:	206. SERVICIOS BASICOS QUE POSEEN LAS FAMILIAS
Vivienda propia:.....1 Vivienda de suegros:.....2 Vivienda de padres:.....3 Vivienda de algún familiar..... 4	Adobe y techo de calamina.....1 Adobe y techo de torta de barro.....2 Ladrillo y techo aligerado de concreto.....3 Otros materiales.....4 (Especifique)	Energía eléctrica.....1 Pozo ciego.....6 Energía fotovoltaica.....2 Telefonía celular.....7 Agua potable.....3 Cable.....8 Agua entubada.....4 Alcantarillado.....5
ITEM 300. CARACTERÍSTICAS ECONOMICAS DE FAMILIAS SOCIAS DE UNICA.		

301. CUÁL ES SU PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA		302. ¿CUÁNTOS MIEMBROS DE LOS QUE HABITAN EN SU VIVIENDA APORTAN ECONOMICAMENTE?	303. INGRESOS PROMEDIOS MENSUALES DE LOS MIEMBROS APORTANTES EN EL HOGAR
Agrícola.....1 Pecuaria.....2 Forestal.....3 Comercial.....4 Servicios a terceros.....5 Producción de hongos.....6 Otro.....7 (Especifique)		Solo uno.....1 Dos.....2 Tres.....3 Cuatro.....4 Más de cinco.....5	Menos de 200 nuevos soles.....1 De 200 a 400 nuevos soles.....2 De 401 a 600 nuevos soles.....3 De 601 a 800 nuevos soles.....4
		304. ¿CUÁL ES EL INGRESO ECONOMICO PROMEDIO FAMILIAR?	
		Menos de 200 nuevos soles.....1 De 200 a 400 nuevos soles.....2 De 401 a 600 nuevos soles.....3 De 601 a 800 nuevos soles.....4 Más de 800 nuevos soles.....5	
305. Usted emigra en busca de trabajo temporal?		306. Meses del año que emigran en buscas de trabajo temporal:	307. Tiempo de emigración por trabajo temporal:
Si.....1 No2		Diciembre-Febrero.....1 Marzo-Mayo.....2 Junio-Agosto.....3 Sept-Nov.....4 Cualquier mes.....5	Menos de 1 mes.....1 1 meses.....2 2 meses.....3 Más de 3 meses.....4
308. A NIVEL FAMILIAR, CUANTO GASTA MENSUALMENTE EN:		309. A NIVEL FAMILIAR, CUANTO GASTA ANUALMENTE EN:	
Alimentos y bebidas	S/.	Transporte	S/.
Energía eléctrica	S/.	Salud	S/.
Agua y desagüe	S/.	Educación	S/.
Teléfono celular	S/.	Vivienda (alquiler)	S/.
Total gastos mensuales			S/.
		Vestimenta y calzado S/. Bienes y enseres S/. Equipamiento del hogar S/. Total gastos anuales S/. 	
310. EN EL ÚLTIMO AÑO ¿ALGÚN MIEMBRO DE SU HOGAR HA PARTICIPADO DE ALGUN PROGRAMA DE AYUDA SOCIAL? ¿DE QUE TIPO?			
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">SI</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">NO</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">1</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">2</div> </div>		Vaso de leche..... Haku wiñay..... JUNTOS.....3 Pensión 65.....4 Kali warma.....5 Otro.....6 (Especifique)	
311. ¿ACTUALMENTE, CUÁNTAS HECTAREAS DE TERRENO POSEE LA FAMILIA PARA ACTIVIDADES AGROPECUARIAS?			
Total de terreno	Hás		
Terreno en seco	Hás		
Terreno bajo riego	Hás		
ITEM 400: HABITOS DE AHORRO			
401. Antes del proyecto PRIDER tenía el hábito de ahorrar?	403. Antes del proyecto PRIDER, en promedio, la familia cuanto ahorra mensualmente:	404. ¿En que institución (es) formal o informal depositaba sus ahorros?:	

SI 1 No 2	Menos de 25 nuevos soles.....1 Entre 26 y 50 nuevos soles.....2 Entre 51 y 75 nuevos soles.....3 Entre 76 y 100 nuevos soles.....4 Más de 100 nuevos soles.....5	En el banco..... 1 En Caja Municipal..... 2 En pandero/juntas..... 3 En casa..... 4 Otros..... 5 (especifique)
402. ¿Desde que tiempo tiene hábito de ahorrar?		
Siempre.....1 Menos de 6 años.....2 Hace más de 6 años.....3		
405. Antes del proyecto: FRECUENCIA DE AHORRO AL AÑO		
Todos los meses del año 1 Solo una vez al año 2 2 a 3 meses al año 3 3 a 6 meses al año 4 De 6 a 11 meses al año 5	Para cubrir gastos de estudiantes.....1 Para cubrir gastos ante enfermedades.....2 Para capital de trabajo en negocios.....3 Para pagar deudas.....4 Para abastecerse de alimentos.....5 Otras:.....6 (especifique)	407. Actualmente, en que institución o instituciones depositan sus ahorros? En el banco..... 1 En Caja Municipal..... 2 En caja rural..... 3 En las UNICAS..... 4 Pandero/juntas..... 5 En casa..... 6
408. Porque prefiere depositar sus ahorros en esa institución?		
Por la confianza que nos da 1 Porque nos dá prestamos rápidos 2 Porque cobra bajos intereses 3 Porque soy socio 4 Porque nos capacitan 5 Porque nos dan asistencia técnica 6	409. ¿Cuál son los montos de dinero ahorrado desde la creación de la UNICA? Año 2012: <input type="text"/> Año 2013: <input type="text"/> Año 2014: <input type="text"/> Año 2015: <input type="text"/> Año 2016: <input type="text"/>	410. En los últimos tres años, ¿cuántas veces ha solicitado préstamos? 2014 Ninguno.....Uno.....Dos.....Tres..... 2015 Ninguno.....Uno.....Dos.....Tres..... 2016 Ninguno.....Uno.....Dos.....Tres.....
411. ¿Cuántas acciones posee en la UNICA?		
<input type="text"/>	412. ¿Cuál es el valor de 01 acción en la UNICA a la que se encuentra asociado? <input type="text"/> Nuevos soles	413. ¿Cuántas acciones ha ido acumulando desde la creación de la UNICA? Año 2012: <input type="text"/> Año 2013: <input type="text"/> Año 2014: <input type="text"/> Año 2015: <input type="text"/> Año 2016: <input type="text"/> Total <input type="text"/>
412. ¿Qué es lo que lo motiva a tener mayor número de acciones en la UNICA?		
Le permite ahorrar1 Tener mayores ingresos económicos2 Diferenciarse económicamente de los demás3 Para tener mayor presencia en toma decisiones4	Obtener más servicios.....5 Otras.....6 (especifique)	
ITEM 500. MICROCREDITOS.		
501. Antes del proyecto PRIDER tenía algún crédito de alguna institución formal?		
SI 1	502. Antes del proyecto PRIDER ha recurrido a crédito de algún prestamista de su comunidad?	503. ¿Qué cantidad de intereses le cobra por el dinero que le dio en préstamo el prestamista de su comunidad?
SI 1	SI 1	

No 2	No 2	<input type="text"/> %
Si la respuesta es positiva indique nombre de institución:.....		
504. ¿En su experiencia personal cuál es el monto de crédito que podría endeudarse?		
505. ¿Cuáles han sido los montos de los préstamos de dinero que ha solicitado a su UNICA desde su creación?		
<input type="text"/>	Año 2012: <input type="text"/>	Año 2014: <input type="text"/>
Nuevos soles	Año 2013: <input type="text"/>	Año 2015: <input type="text"/>
506. ¿Cuándo solicita un crédito a la UNICA ya tiene definido en que lo va invertir?		
507. En qué actividades ha invertido el dinero prestado a la UNICA?		
SI 1	Para estudios de hijos en la ciudad.....1	Para pagar deudas.....4
No 2	Para cubrir gastos ante enfermedades.....2	Para abastecerse de alimentos.....5
	Para capital de trabajo en negocios.....3	Para invertir en cultivos de chacra.....6
		Otras:.....7
		(especifique)
ITEM 600: UNICA CON ADECUADA DIRECCION		
6001. ¿Cuál es su opinión sobre el funcionamiento de la UNICA?		602. ¿Cuál es su opinión sobre el desempeño de la Junta Directiva de la UNICA a la que se encuentra asociada?
Muy buena.....1	Regular.....3	Muy buena.....1
Buena.....2	Mala.....4	Regular.....3
		Muy mala.....5
		Buena..... 2
		Mala.....4

Muchas gracias por su tiempo y colaboración

Anexo 3. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
¿La experiencia del PRIDER han contribuido en la promoción del ahorro y crédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA, en caseríos de la zona alta del Distrito de Incahuasi, Provincia Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, en los años 2012-2016?	OBJETIVO GENERAL: Determinar la contribución de la experiencia del PRIDER en la promoción del ahorro y crédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA, en caseríos de la zona alta del Distrito de Incahuasi, Provincia Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, en los años 2012-2016.	La experiencia del PRIDER si ha contribuido en la promoción del ahorro y crédito en familias en condición de extrema pobreza y/o pobreza, organizadas en UNICA, en caseríos de la zona alta del Distrito de Incahuasi, Provincia Ferreñafe y Departamento de Lambayeque, en los años 2012-2016.	Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER).	Promoción de ahorro y microcrédito.
	OBJETIVOS ESPECIFICOS:			
	1. Caracterizar a las familias que conforman la UNICA, en la zona alta del distrito de Incahuasi.		Materiales de construcción utilizados en piso, paredes y techo	Calidad de la vivienda
			Número de personas en el hogar	Hacinamiento
			Número de cuartos de la vivienda	
			Fuente de abastecimiento de agua en la vivienda	Disponibilidad de agua potable
			Disponibilidad de servicio sanitario	Tipo de sistema de eliminación de excretas
			Sistema de eliminación de excretas	
			Edad de los miembros del hogar	Asistencia de los niños en edad escolar a un establecimiento educativo.
			Asistencia a un establecimiento educativo.	

			Edad de los miembros del hogar	Probabilidad de insuficiencia de ingresos del hogar
			Ultimo nivel educativo aprobado	
			Número de personas en el hogar	
			Condición de actividad	
	2. Identificar el nivel de gestión de la UNICA, en la zona alta del distrito de Incahuasi.		Nivel de gestión de la UNICA	Planificación
				Organización
				Dirección
				Control
	3. Determinar el nivel de evolución de los hábitos de ahorro entre los asociados de la UNICA, en la zona alta del distrito de Incahuasi.		Hábito de ahorro familiar.	Según aporte de acciones en la UNICA.
			Origen de excedentes económicos para el ahorro familiar.	En el entorno familiar.
			Nivel de evolución de hábitos de ahorro en las UNICAs.	Al finalizar el proyecto. Después de un año que finalizó el proyecto.
	4. Identificar el nivel de capitalización social y distribución de utilidades entre los miembros de la UNICA, en la zona alta del distrito de Incahuasi.		Montos de capitalización económica de la UNICA.	Dentro de la UNICA.
			Distribución de utilidades entre miembros de la UNICA.	Dentro de la UNICA.
			Percepción de calidad de servicios de la UNICA.	Satisfacción y beneficios que percibe el socio.
	5. Identificar qué tipos de inversión realizan las		Actividades y/o emprendimientos en las que invierte la familia con los	En el entorno de vida de la familia.

	familias con los créditos que reciben de la UNICA, en la zona alta del distrito de Incahuasi.		préstamos que reciben de la UNICA.	
			Montos de inversión en la actividad y/o emprendimiento del préstamo que ha recibido la familia socia de la UNICA.	Según préstamos entregado por la UNICA.