



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL TIPO
GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE
EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2018**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

DAVID ABEL NIETO MODESTO

ASESOR:

Dr. LUIS ALBERTO MENESES ROMERO

JURADOS:

**DR. JORGE LUIS AMBROSIO REYES
DR. CARLOS ALBERTO NOVOA URIBE
DR. JOSÉ DOMINGO ROJAS GARCÍA**

**LIMA- PERÚ
2019**

**IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL
TIPO GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE
EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2018**

Asesor

Dr. Luis Alberto Meneses Romero

Jurados

Dr. Jorge Luis Ambrosio Reyes

Dr. Carlos Alberto Novoa Uribe

Dr. José Domingo Rojas García

DEDICATORIA

A Dios sobre todas las cosas por ser mi guía espiritual.

A mi familia por estar siempre a mi lado, apoyarme incondicionalmente, tolerarme mucho y entenderme en todos mis proyectos personales y profesionales.

AGRADECIMIENTO

A los asesores y profesores de mi casa Superior de Estudios por su constante apoyo y dedicación para forjar cada vez mejores profesionales.

El Autor.

ÍNDICE

Carátula.....	i
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
RESUMEN	xv
RESUMEN	xvi
SOMMARIO	xvii
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Antecedentes	1
1.2 Planteamiento del Problema	12
1.2.1. Problema principal.....	12
1.2.2. Problemas específicos	12
1.3 Objetivos	13
1.3.1 Objetivo general	13
1.3.2. Objetivos específicos	13
1.4. Justificación e importancia	13
1.5 Alcances y Limitaciones	15
1.6. Definición de Variables.....	16
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	17
2.1 Teorías Generales relacionadas con el tema.....	17

2.1.1. Marco legal.....	17
2.1.2. Marco filosófico	17
2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema.....	18
2.3. Definición de términos.....	79
2.4. Hipótesis.	79
2.4.1. Hipótesis General.....	79
2.4.2. Hipótesis específicas	79
CAPITULO III: MÉTODO	80
3.1 Tipo de investigación.....	80
3.2. Nivel de la investigación.....	80
3.2.1. Métodos de investigación	80
3.2.2. Diseño de la investigación.....	81
3.3 Estrategia de prueba de hipótesis.....	81
3.4. Variables	81
3.5. Población	81
3.6. Muestra	82
3.7. Técnicas de investigación	83
CAPITULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	86
4.1 Contrastación de hipótesis	86
4.2. Análisis e interpretación	94
CAPITULO V: DISCUSIÓN.....	133
5.1 Discusión.....	133
5.2 Conclusiones.....	134
5.3. Recomendaciones.....	136

5.4. Referencias bibliográficas	138
ANEXOS.....	145
Anexo 1: Matriz de consistencia	146
Anexo 2: Instrumento encuesta	147
Anexo 3: Validación del instrumento por experto.....	151
Anexo 4: Confiabilidad del instrumento establecida por experto	152
Anexo 5: Validación de instrumentos.....	154

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	20
Economía de Perú y las Microfinanzas	
Tabla 2	23
Fuentes Alternativas de Financiamiento Informal	
Tabla 3	34
Comparación de las tecnologías del Micro Crédito	
Tabla 4	35
Rasgos distintivos de las operaciones tradicionales y las microfinanzas	
Tabla 5	38
ONGs existentes en el Perú	
Tabla 6	38
ONGs en el Perú: Monto de cartera, personal, créditos	
Tabla 7	42
Indicadores ADRA Dic 2018	
Tabla 8	44
Impacto que persigue ARARIWA en sus Socias	
Tabla 9	46
Cobertura en el Ámbito Nacional Instituciones Microfinancieras y Banca Comunal.	
Tabla 10	47
Microfinancieras no supervisadas por la SBS: principales rubros del balance a Marzo de 2018 (MILES S/.)	
Tabla 11	47
Microfinancieras no supervisadas por la SBS: personal y créditos a Marzo de 2018	
Tabla 12	48
Edpymes: principales rubros del balance y estado de resultados a marzo 2018 (Millones S/.)	
Tabla 13	18

EDPYMES: Personal y créditos a marzo 2018	
Tabla 14	49
Cajas Municipales: Principales rubros del balance a marzo 2018 (Millones S/.)	
Tabla 15	49
Cajas Municipales: Personal, créditos y depósitos a marzo 2018	
Tabla 16	56
Enfoque Tradicional vs Enfoque Grameen	
Tabla 17	57
Premisas Metodológicas Banco Grameen	
Tabla 18	64
Información obtenida de muestra de clientes de PRISMA	
Tabla 19	77
Banco Grameen - EEFF en US\$	
Tabla 20	78
Banco Grameen: Principales Ratios e Indicadores 2016	
Tabla 21	88
Pruebas de chi-cuadrado	
Tabla 22	90
Pruebas de chi-cuadrado	
Tabla 23	92
Pruebas de chi-cuadrado	
Tabla 24	94
Pruebas de chi-cuadrado	
Tabla 25:	96
Prueba de confiabilidad Alfa de Cronbach	
Tabla 26	97
Sexo de los encuestados	
Tabla 27	98
Edad de los encuestados	
Tabla 28	100
Tipo de trabajo que desempeña	

Tabla 29	101
Nivel educativo que posee	
Tabla 30	102
Principal actividad económica	
Tabla 31	103
¿Cuántos miembros de su familia dependen económicamente de Ud.?	
Tabla 31	105
¿Cuántas personas trabajan para Usted?	
Tabla 32	106
¿Cuál es el ingreso mensual por todo concepto de su grupo familiar:	
Tabla 33	107
¿Posee ahorros?	
Tabla 34	108
¿Dejo de pagar su crédito alguna vez?	
Tabla 35	109
Los montos de crédito que Ud. requeriría para su negocio fluctúan en:	
Tabla 36	110
¿Para qué destino solicitaría el crédito?	
Tabla 37	111
¿A quién recurre para financiar las actividades de su negocio?	
Tabla 38	112
¿Pertenece actualmente a alguna asociación?	
Tabla 39	113
¿Alguna vez perteneció a alguna asociación?	
Tabla 40	114
¿A cuál de los siguientes tipos de asociaciones pertenece o perteneció?	
Tabla 41	116

En su asociación, en una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que su participación es (fue) muy activa, y 1 es nada activa, ¿Dónde considera que se encuentra el nivel de su participación? 118

Tabla 42

En una escala del 1 al 10, en donde 10 es excelente y 1 es pésimo, con ¿Cuánto calificaría los beneficios que ha obtenido en su asociación? 120

Tabla 43

Calificado en una escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna confianza y el valor 10 significa que tiene absoluta confianza ¿Cuál es el nivel de confianza que tiene o tuvo en sus dirigentes? 122

Tabla 44

Si Ud. fuese miembro de un banco comunal, ¿Estaría dispuesto a asumir la deuda conjuntamente con los demás miembros de su grupo en caso de que alguno de Ustedes no pague? 124

Tabla 45

¿Considera Ud. que los requisitos que solicitan los bancos para otorgar sus créditos son excesivos. En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que son muy excesivos, y 1 es nada excesivo? 126

Tabla 46

¿Se siente debidamente orientado por la banca al momento de solicitar algún servicio bancario? En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que Ud. está. Muy satisfecho con la orientación que le brindan, y 1 es nada satisfecho 128

Tabla 47

¿Considera que existen suficientes oficinas o agencias de bancos en la Provincia o Región para poder brindar algún tipo de financiamiento para las necesidades de los microempresarios? 130

Tabla 48

¿Cuál es su nivel de aceptación respecto de los costos e intereses que vienen cobrando los bancos por sus créditos? Calificado en una

escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna aceptación y 132
el valor 10 significa que tienen mi absoluta aceptación

Tabla 49

¿De establecerse un banco comunal tipo Grameen participaría en
él?

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1	22
Proveedores de Servicios Financieros a Micro Empresas	
Gráfico 2	42
La visión de FINCA PERU	
Gráfico 3	52
Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa - COPEME.	
Gráfico 4	65
Presencia de establecimientos de mujeres en autoempleo o cuenta propia según segmentos	

RESUMEN

La investigación planteada es un análisis de una realidad existente en nuestro país, y se refiere a la necesidad de microfinanciamiento de un importante sector como son las empresarias emprendedoras, en este segmento de la economía están las mujeres que generan su trabajo propio que pueden asumir obligaciones y que son responsables y solidarias con sus pagos; todos los requisitos que se necesita para poder implementar la banca comunal en nuestro país y que ya viene implementándose desde hace más de dos décadas en diversos lugares en el mundo con mucho éxito y apoyo a sectores necesitados como el referido antes.

El tipo de investigación fue aplicada, en cuanto al nivel de Investigación fue de tipo descriptiva y explicativa; en cuanto al método fue mixto (cuantitativo y cualitativo). Se aplicó un instrumento (encuesta) a un total de 373 empresarias emprendedoras.

La principal conclusión a la que se llegó, permitió demostrar que en efecto la implementación de un sistema tipo banca comunal Grameen puede constituirse en una alternativa de financiamiento para las microempresarias emprendedoras en el Perú.

Palabras clave: préstamo, emprendedor, financiamiento.

RESUMEN

A investigação plantada é uma análise de uma realidade em todo o país, que se refere a uma necessidade de microfinanciamento de um sector importante como as mulheres empreendedoras, em um segmento da economia em que as mulheres que trabalham em conjunto propõem que as obrigações são obrigatórias y que filho responsable y solidarias con sus pagos; all los requisitos that don't need implement the banca communal en nuestro country y that ya viene implementandose a hace más dos dos theres en el en el mundo to mucho éxito y apoyo a sector necesitados como os precedentes.

The type of investigation, fue applied, en quant al level de Investigación fue de tipo descriptivo e explicativo; en cuanto al método fue mixto (cuantitativo y cualitativo). Se aplicou un instrumento (encuesta) a un total de 373 empresarias emprendedoras.

A principal conclusão a que se submetem, é permitida a implementação efectiva de um sistema de banca comunal A Grameen pode constituir uma alternativa de financiamento para as microempresas empreendedoras no Peru.

Palabras clave: préstamo, emprendedor, financiamiento..

SOMMARIO

La ricerca presentata è un'analisi di una realtà esistente nel nostro paese e fa riferimento alla necessità di microfinanza di un settore importante come gli imprenditori imprenditoriali, in questo segmento dell'economia sono le donne che generano il proprio lavoro che può assumere obblighi e che sono responsabili e solidali con i loro pagamenti; tutti i requisiti necessari per implementare il community banking nel nostro paese e che è stato implementato per più di due decenni in vari luoghi del mondo con grande successo e supporto a settori bisognosi come quello sopra menzionato.

Il tipo di ricerca è stato applicato, in termini di livello di ricerca è stato descrittivo e esplicativo; per quanto riguarda il metodo è stato mescolato (quantitativo e qualitativo). Uno strumento (sondaggio) è stato applicato a un totale di 373 imprenditrici intraprendenti.

La principale conclusione raggiunta è stata quella di dimostrare che, in effetti, l'implementazione di un sistema bancario comunale Grameen può rappresentare un finanziamento alternativo per i microimprenditori imprenditoriali in Perù.

Parole chiave: prestito, imprenditore, finanziamento.

.

INTRODUCCIÓN

La investigación propuesta está referida a la alternativa de implementación de un sistema de banca comunal como el Tipo Grameen de manera que se convierta en un sistema de financiamiento autogestionado para las mujeres emprendedoras en el Perú, se trata de una alternativa para poder darle sostenimiento a este grupo de personas que contribuyen mucho con la economía del país y que reúnen características específicas para implementar este tipo de banca y es la confianza, cumplimiento y puntualidad en los pagos o endeudamientos; y las mujeres, se ha demostrado que son las mejores cumplidoras y pagadoras, por ello es el objetivo de esta investigación.

Este sistema de Banca Grameen se originó en la década de los 70 en la India, con la finalidad de promover el desarrollo de poblaciones rurales y se mejoraron los niveles de pobreza, logrando niveles de efectividad muy altos y mejores que los de las bancas comerciales y financieras, con mucho éxito y se ha implementado en forma progresiva en otras partes del mundo.

Como vemos es una alternativa que permitirá proporcionar un capital de trabajo mínimo a una tasa de interés preferencial de tipo microcrédito que se autogestiona y el cumplimiento de obligaciones es el principal punto de partida de estos casos. Y consideramos que es lo que nuestra economía necesita.

El objetivo del presente trabajo fue determinar si la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse en una opción de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

La investigación realizada y desarrollada ha seguido todas las indicaciones establecidas en el Reglamento de Nuestra Casa Superior de Estudios, y está compuesta de la siguiente manera:

En el Capítulo I: El problema de investigación, se desarrolla y explica la descripción del problema y su formulación, se señalan sus objetivos e Hipótesis, así como la justificación importancia, viabilidad y limitaciones propias de la investigación.

En el Capítulo II denominado Marco Teórico, se registran los antecedentes de la investigación, así como un desarrollo completo y pormenorizado sobre las bases teóricas de las variables de investigación con los aportes de investigadores referentes al tema.

En el Capítulo III se desarrolla el Método que contiene el Tipo de investigación, diseño y esquema de la investigación, se indica y desarrolla la población y muestra, se señalan los instrumentos de recolección de datos; así como las técnicas de recojo, procesamiento y presentación de datos.

En el Capítulo IV: Resultados se presentan en forma estadística, tabulada y gráfica los resultados a los que se han llegado en la investigación y también se desarrolla la contrastación de las hipótesis secundarias, también se

desarrolla la contrastación de la hipótesis general en base a la prueba de hipótesis y se incluyen los aportes científicos de la investigación.

En el Capítulo V: Discusión de resultados, se presenta la contrastación de los resultados del trabajo de campo con los referentes bibliográficos de las bases teóricas.

Finalmente se presentan las conclusiones, sugerencias, bibliografía y anexos respectivos.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes

Los estudios previos o relacionados a la investigación propuesta son

Antecedentes a nivel Internacional.

No se ha encontrado estudios donde se plante la implementación de un banco comunal autónomo con “filosofía” Gramen, o de existir su publicación ha sido de manera restringida. Sin embargo, existen estudios sobre banca comunal entre ellas una publicación ejecutada para la Asociación de Agricultores de la Provincia de Zamorano – Honduras realizado por **Mautong Luciana (1998)**, se trata de un plan estratégico para la implementación de un banco comunal en la comunidad agrícola “Las Trancas” cuya metodología empleada es un aporte para el presente estudio. Se realizó un análisis de oferta y demanda de crédito en el área de influencia del Banco Comunal. Se analizó el Banco Comunal como un sistema y se formularán estrategias generales y funcionales para cada uno de los componentes, así como las actividades a desarrollar para cada una de las estrategias. En esta investigación se llegaron a las siguientes conclusiones: a) Se concluye que el banco comunal tendrá como visión “ser una entidad financiera rural que ofrece servicios eficientes y garantizados a productores agrícolas, comerciantes y otros miembros de la comunidad Las Trancas”. B) Su misión será “prestar un servicio personalizado, eficiente y seguro a los clientes del banco, facilitando un acceso

oportuno a servicios de ahorro y crédito”. c) Sus objetivos son: prestar servicios de ahorro y crédito personalizados, eficientes y seguros. d) El plan estratégico comprende lo siguiente: • Preparar y ejecutar un programa de mercadeo para el Banco Comunal. • Mantener relaciones con la Comunidad Económica Europea (CEE) y con el Departamento de Desarrollo Rural (DDR) de Zamorano , con el fin de obtener apoyo técnico, financiero y administrativo. • Diseñar un sistema de administración eficiente. • Establecer un Sistema de Información del entorno relacionándolo con la situación financiera del país, aspectos legales y otros que faciliten la toma de decisiones. • Capacitar a los miembros del Banco Comunal y personal, en administración y operaciones contables.

Existe también una tesis de **Jiménez Guerra, Juan Sebastián (2006)** “Análisis de Pre Factibilidad para el establecimiento de la Banca Comunal en el Barrio Lucha por los Pobres en Quito” cuya metodología está centrada en la organización de un banco comunal en una zona urbana de Quito. Este estudio fue un análisis cuyos resultados, objetivados en un estudio de prefactibilidad, podrían permitir el establecimiento de una Banca Comunal que otorgue microcréditos para la producción a los habitantes de los barrios urbano marginales del Distrito Metropolitano de Quito. En esta investigación se llegaron a las siguientes conclusiones: a) Para los beneficiarios de un Banco Comunal el crédito constituye la herramienta a través de la cual

proyectan un sin número de beneficios que ayudan a mejorar la calidad de vida de sus hogares. La vigilancia del destino del crédito es realmente complicado, por lo que es bastante relativo la direccionalidad del impacto de estos programas por parte de las agencias implementadoras. b) El impacto cualitativo se refleja en que se crea una disciplina en el pago puntual y en el manejo de diversas fuentes, así como también una mejor previsión y planificación de gastos futuros. Cabe resaltar que el crédito que se otorga va destinado a la inversión (sea para la creación o el mantenimiento de su microempresa) más no para el consumo pues esto constituye uno de los mayores errores en el que incurren los beneficiarios. Por el crédito, hay más ingresos, más posibilidades de inversión y contribución al presupuesto familiar. c) La flexibilidad de los montos de ahorro constituye uno de los principales objetivos del programa, puesto que la comunidad debe ser la que determine cuanto están dispuestos a ahorrar, pasando de un sistema de ahorros forzosos u obligatorios a un sistema de ahorros voluntarios.

Trejo Dávila, Ada Olivia (2002) en su investigación “Factibilidad para aplicar en forma exitosa el programa de microcréditos en Monterrey” que analiza los elementos metodológicos que permiten el éxito de un sistema de microcréditos, sus factores y la influencia de los aspectos culturales. El objetivo de la investigación fue: Basado en un análisis de nuestra realidad económica y social se analizó la posibilidad de que en México se apliquen en forma exitosa el programa de microcréditos. La

metodología estaba basada en: Consulta bibliografía sobre los orígenes y problemática de los sistemas de microcréditos a nivel mundial. Asimismo se hizo un Estudio de perfil socioeconómico cultural de las regiones en el mundo donde sean aplicado los sistemas de microcréditos y los resultados obtenidos. Y se realizó un análisis de cuales son los elementos metodológicos que mejor permiten el éxito de un sistema de microcréditos, que factores son mas importantes, como influyen los aspectos culturales y cuales han sido las razones de sus fracasos. Las principales conclusiones a las que se llegaron fueron: a) El sistema de microcréditos en el extranjero ha sido muy exitoso, pues ha ayudado a muchas familias a salir de los niveles de pobreza extrema, el cual es unos de los principales problemas del mundo. b) El sistema, ha resultado ser un buen negocio para las empresas financieras que lo han aplicado, pues los niveles de recuperación de los créditos otorgados son más altos que los sistemas tradicionales, es por ello que es factible la aplicación exitosa del programa de microcréditos en Monterrey. c) Lo que permite que un sistema de microcrédito bien administrado conservando cierta fidelidad con los sistemas originales puede ser: altamente redituable en términos de recuperación de dinero invertido para las empresas financieras que lo apliquen.

Santander, Paola (2011) de la Universidad Mayor de San Andrés, aborda a la banca comunal como un instrumento de desarrollo económico para familias de escasos recurso de la Ciudad de la Paz –

Bolivia, en ella demuestra la importancia de la banca comunal en la lucha contra la pobreza, constituyéndose en un aporte para el presente estudio por su metodología y por la similitud de la cultura, economía e idiosincrasia de la región andina. El objetivo de la investigación fue: mejorar las condiciones de vida de estas familias a través de un programa microfinanciero como es la metodología de Banca Comunal. Las conclusiones a las que se llegaron fueron: a) En conclusión, la coyuntura económica adversa indudablemente afecta a las personas de escasos recursos ya que estas personas no cuentan con un empleo seguro o algo que pueda sustentar a estas familias. Pero se ha demostrado que en los últimos años las microfinanzas se constituyeron en un instrumento eficaz de desarrollo que contribuye a la superación de la pobreza. Las microfinanzas ofrecen, además, una herramienta para el acceso de poblaciones pobres y otras poblaciones excluidas a diversos tipos de servicios financieros. b) En este programa de microcrédito como es la banca Comunal es la sustentabilidad que ofrece estos grupos solidarios es donde permite confiar en los distintos miembros del grupo sin conocerlos en particular, ya que los demás integrantes dan garantía de cumplimiento de esas personas. Este sistema basado en la confianza como estímulo para el desarrollo de estas personas, ha dado resultado como motor generador de riqueza. Y por lo consiguiente ha demostrado que existen medios más eficientes para disminuir la pobreza, pero también ser consciente que aún cuando el microcrédito está dirigido aquellas personas de menores recursos,

pero no es un instrumento eficaz para ayudar a los más pobres entre los pobres, ya que requiere de ciertas capacidades mínimas para poder emprender una actividad. c) En general la Banca Comunal promueve la diversificación de la actividad empresarial, la reinversión e incorporación del trabajo remunerado, es decir contribuye al desarrollo de una racionalidad empresarial.

Cabe destacar los aportes que **Vara, María Jesús (2006)** en su investigación “Estudios sobre Género y Economía” destaca el rol creciente de las mujeres en los microcréditos en el marco de una “Economía no observada” dicha investigación fue aplicada en España, concluyendo: *“se propone como instrumento de acción de cualquier Institución de Microfinanzas orientada a la lucha contra la pobreza el empoderamiento de las mujeres, un medio que nos parece valido para transformar la realidad, no solo proporcionando recursos económicos, sino además aumentado el bienestar individual y social”*. Sin embargo, para **Alvarado, Gina (2004)** en un estudio titulado “Las ONGs y El Crédito Para Las Mujeres De Menores Ingresos: Debates Sobre El Desarrollo” concluye sobre este tema que la conjetura de una relación causal entre el crédito y el bienestar de las beneficiarias (económico, social o político) debe discutirse y revisarse. La utilización de la categoría género en el análisis económico ha revelado con claridad meridiana la parcialidad del cuerpo teórico de la Economía, tanto en la elección de los temas de investigación como en las explicaciones

alcanzadas. Afortunadamente, esas lagunas se van llenando desde hace algunos años con el reconocimiento de las diferentes posiciones sociales asignadas a hombres y mujeres en el acceso a los recursos y en la toma de decisiones. Haciendo visibles a las mujeres en la economía salen a la luz también las bases de desigualdad sobre las que está construido el sistema económico, se destapan las deficiencias de su funcionamiento y se reclama que las soluciones se obtengan con la contribución de todas las personas con independencia de cual sea su sexo. El conjunto de trabajos recogidos en este libro ofrece una visión panorámica de distintos campos de la realidad económica española e internacional atravesados por las relaciones de género. Esos materiales se han organizado en dos partes. La primera recoge los estudios de carácter más general dedicados al análisis del pensamiento teórico, los procesos de producción flexible, el acceso al crédito de los más pobres y la precarización de la calidad de vida. En la segunda se incluyen los estudios que abordan con detalle la situación española en temas como el sistema fiscal, el trabajo doméstico, el trabajo remunerado, la discriminación salarial, y las bolsas de pobreza.

Antecedentes a nivel Nacional

Galarza, Francisco y otro (2002), realiza un estudio sobre el mercado micro financiero en la Ciudad de Huancayo, estudio auspiciado por la Fundación Ford, siendo su aporte para la presente investigación sus descripciones de las tecnologías de crédito, y la decidida participación

de las mujeres en la banca comunal. Las conclusiones a las que se llegaron en este estudio fueron: a) Huancayo ofrece varias condiciones que favorecen el desarrollo de las microfinanzas con relación a otras ciudades del interior del país. En primer lugar, su ubicación geográfica, que la ubica como un eje en el comercio central, así como su articulación con Lima, han hecho que las actividades comerciales adquieran un gran dinamismo e importancia. En segundo lugar, un alto grado de urbanización y una población relativamente instruida. Todo esto ha constituido un ambiente favorable para el desarrollo de las microfinanzas. Una expresión de esto es la presencia de varias entidades financieras locales y de instituciones nacionales que ofrecen servicios financieros a las pequeñas y micro empresas (PyME). Esto ha hecho de Huancayo la principal plaza financiera de la Sierra y una de las más importantes del interior del país. B) Cabe destacar que la presencia de la mayoría de las OMF en Huancayo es un fenómeno relativamente nuevo, pues hasta hace cinco años prácticamente la única entidad formal que ofrecía servicios financieros a las PyME era la CMAC de Huancayo. La presencia de nuevas OMF en Huancayo coincide sin duda con la expansión y el desarrollo que se han dado en las microfinanzas en el Perú en la década pasada. C) Este estudio se ha realizado en un contexto en el que el mercado de crédito formal de Huancayo está en una etapa de crecimiento, tras la contracción –en un 13.4%- registrada en el 2000, año en el que la recesión económica afectó el desarrollo y la profundización del sistema financiero a nivel

nacional. Pese a ello, el crecimiento promedio del mercado en los dos últimos años ha sido positivo (3.6%). En el caso del mercado de captaciones, el resultado ha sido totalmente distinto: la caída fue del orden del 8.6% en dicho período. Esta evolución del conjunto de empresas financieras responde a un comportamiento diferenciado en los últimos años registrado entre los dos segmentos identificados: la banca corporativa y las organizaciones microfinancieras (OMF).

Valdivia, Martin (2004) en el marco del proyecto “Movilizando Micro ahorros en el Perú: Empoderando a los Pobres a través de sus Agentes Financieros y los Mercados Locales de Activos” trata sobre la dinámica de los bancos comunales y la sostenibilidad de las instituciones financieras que las promueve, es excelente experiencia de FINCA-PERU. Este estudio analiza diversos aspectos del funcionamiento de los bancos comunales y de la lógica de las mujeres microempresarias para enrolarse en ellos. Dicho análisis se realiza a partir de la información de la serie de balances de cierre de los bancos comunales de FINCA en Lima, pero se entiende que varias de las tendencias y problemas identificados son de relevancia para muchas de las IMFs que operan bajo esta metodología. Se concluye en este estudio: Este estudio busca contribuir a un mejor entendimiento de la forma como los bancos comunales apoyan a sus socias en el desarrollo de sus negocios y de los problemas que deben atender las IMFs que los manejan para mejorar la sostenibilidad de sus operaciones. La figura

de los bancos comunales ha venido creciendo sustancialmente durante las dos últimas décadas en muchos países en desarrollo, incluido el Perú. A pesar de ello, es aún poco lo que se sabe acerca de esta metodología de microfinanzas en el país. Una de las razones de ese desconocimiento es la falta de acceso a información acerca del funcionamiento de los bancos comunales y su impacto sobre los negocios de las socias. Varias razones explican esa situación.

Del Priore Silvia, otro (2012) realizan un estudio auspiciado por Universidad Autónoma de Madrid donde analizan la calidad crediticia en microfinanzas rurales desde el punto de la experiencia lograda por FONDESURCO en Perú (Fondo de Desarrollo Regional). Este estudio nos ofrece un marco teórico ofreciendo un análisis de las características y peculiaridades del sector de las microfinanzas rurales en Perú en la región Arequipa, presentado un caso: FONDESURCO.

Pait, Sara (2009) en una investigación del Programa WEMAN, realiza una investigación del sector de las microfinanzas en el Perú, hace un estudio sobre las oportunidades, retos y estrategias de empoderamiento desde una perspectiva de género. Este trabajo aporta una serie de reflexiones conceptuales sobre el tema de empoderamiento y sistemas de información de género en las microfinanzas y, además, un conjunto de ejemplos recogidos de la práctica en varias Instituciones de Microfinanzas (IMF) en la Región

Andina. Buena parte de la información ha sido aportada por las propias IMF a partir de su participación en eventos regionales y redes de comunicación virtual en las que participan en el marco del proceso para la justicia de género denominado Transversalización y Redes para el Empoderamiento de las Mujeres (WEMAN).

Respecto a estudios que se hayan realizado sobre el potencial de recursos de Celendín, existen dos estudios aunque para diferentes objetivos: **Zamolloa, Elizabeth (2005)** y el Plan de Desarrollo Concertado para el 2009 al 2018 **PDC (Set-2009)** que sin duda tiene valiosa información sobre la realidad socio, cultural y económica de la Provincia, la misma que ha servido de base para elaborar el diagnóstico y aspectos estratégicos para implementar la banca comunal en los que se basa la propuesta de esta investigación. Se concluye que no existen antecedentes de aplicación del Modelo Grameen en Perú, dicha aplicación en otros países han sido realizadas mediante la capacitación del personal de la ONG promotora en alguna sede de la Fundación Grameen. Para el presente caso sería el Banco Grameen con sede en Argentina, desde donde se recibiría la capacitación básica sobre la operatividad del banco. En la Provincia de Celendín no existen estudios específicos sobre empresarialidad, economía solidaria, ni tampoco estudios que muestren el nivel de la demanda de micro créditos, pues por lo general los bancos comunales implantados en el país dan por

sentado que la población marginada del sistema financiero formal necesita de créditos.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse en una opción de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿De qué manera el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?
2. ¿De qué manera la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?
3. ¿De qué manera la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar si la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse en una opción de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar si el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
2. Establecer si la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
3. Analizar si la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

1.4. Justificación e importancia

El estudio propone la implementación de un Sistema Crediticio de banca comunal con base en la filosofía Grameen, acorde con la realidad socio, económica y cultural de nuestro país.

El éxito de este Sistema Crediticio de banca comunal fortalecerá una cultura emprendedora y asociativa en nuestro país, constituyéndose el presente estudio en un aporte para realizar replicas en las demás regiones, en base a bancos comunales autónomos, auto sostenibles económica y socialmente.

La investigación también pretende contribuir a las tendencias modernas del desarrollo e integración a los mercados entre ellos el financiero de los microempresarios sin acceso al crédito, revirtiendo el círculo vicioso de "bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión", convirtiéndolo en un círculo virtuoso de "bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, mayores ingresos, mayor ahorro, más inversión, mayores ingresos" Clauss, (2006)

Del mismo modo, se pretende contribuir al planteamiento de los procesos de graduación financiera, cultura financiera del ahorro, inversión y reinversión, aspecto central para el desarrollo sostenibilidad e inclusión social principalmente en zonas rurales.

Los beneficiarios directos de la aplicación del sistema de banca comunal son principalmente las microempresarias emprendedoras de nuestro país, las mismas que tomarán de base sus propios esfuerzos, el

aprovechamiento de la asistencia técnica y el buen direccionamiento de créditos para consolidar sus pequeñas unidades de negocio.

Proponemos el modelo basado en la “filosofía” Grameen no solo por constituirse en un planteamiento de inclusión crediticia, sino que procura el bienestar recreando una cultura de sana convivencia del “buen vivir” entre los pobladores de la zona. El éxito de este modelo que parte del “goteo en ahorros” para que en un mediano plazo se transforme en un banco autónomo, podría a futuro replicarse en mejorar también las relaciones humanas.

En general, la “filosofía” Grameen se contrapone a políticas “asistencialistas”, las mismas que son recurridas por políticos y otras organizaciones para ganarse las simpatías de los pobladores de estas zonas, la aplicación de esta experiencia de banca comunal autónoma y asistencia técnica, puede permitir mejorar la calidad de vida de pobladores de zonas rurales y urbanas marginales en términos de alimentación, educación, salud y vivienda.

1.5 Alcances y Limitaciones.

Al respecto se puede señalar que hubieron dificultades para poder conseguir la información necesaria, pero pudo hacerse finalmente para concluir exitosamente con la investigación.

1.6. Definición de Variables

Variable Independiente

(X): Sistema de banca comunal tipo Grameen

Indicadores

- Otorgamiento de microcréditos basados en la confianza
- Creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos
- Garantía solidaria para la asignación de un microcrédito

Variable Dependiente

(Y): Financiamiento de las empresarias emprendedoras

Indicadores

- Liquidez
- Inclusión financiera
- Desarrollo de proyectos

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Teorías Generales relacionadas con el tema

2.1.1. Marco legal

La base o marco legal de nuestra investigación está enmarcada en la Constitución Política del Estado vigente del año 1993 (Capítulo V: De la Moneda y la Banca), luego tenemos a la Ley 26702 “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Art. 87) y finalmente la Ley General de Sociedades N° 26887 (Artículos 2 y 3).

2.1.2. Marco filosófico

El momento actual que se da en nuestro país que veníamos de una estabilidad y crecimiento económico de más de 15 años continuos y ahora con la actual recesión económica, es necesario, que se evalúen las alternativas de autofinanciamiento sostenido y de manera organizada, la banca comunal es una alternativa a esta situación y además es una propuesta que va a contribuir mucho con los sectores emprendedores de nuestro país, sobre todo con las mujeres emprendedoras de nuestro país.

La presente investigación permitirá obtener un marco filosófico como sustento a una necesidad inherente de créditos que existe en el país y

en el sector de las mujeres emprendedoras para poder concretar sus proyectos y sus actividades económicas, y la banca comunal es una alternativa para ello.

2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema

2.2.1. Sistema Crediticio de Banca Comunal Tipo Grameen

En los últimos cuarenta años se ha visto la incapacidad del aparato productivo del país para la generación de empleo, cuyo desempeño no planificado encontró un atenuante en la tercerización de la economía y en la creciente autogeneración de trabajo. Sin embargo, el interés a nivel teórico de este último concepto, comienza recién en los últimos 20 años, deja de ser una meta el eliminarlo y pasa a incorporársele como una característica de nuestra sociedad. **Programa Redel (2005)**

El masivo surgimiento de las microempresas se valora como uno de los elementos estratégicos a ser potenciado no solo para reducir los problemas de la falta de empleo, sino para incorporarlo como elemento estratégico en los proyectos de desarrollo de la Nación. **Dirección Nacional de la Pequeña y Micro Empresa (2005)**

Una de las principales herramientas de apoyo a este sector ha sido desarrollada por las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) a través del microcrédito. Sobre todo la banca comunal que atiende a un vasto sector de excluidos que tienen una economía de subsistencia.

Este microcrédito, les permite el apalancamiento de sus operaciones a costos menores que el de sus propios capitales.

En la tabla No nos ilustra sobre la importancia que tienen las microfinanzas en Perú, el número de IMF al cierre del 2012 fue de 60 con una cantidad de prestatarios de 3.6 millones; También nos permite observar que existen 3.7 millones de habitantes viviendo con menos de US\$ 2 por día, deducimos que siendo el crecimiento del PBI 6.3% y no habiendo mayor variación en las políticas económicas es posible que esta población pueda a palanquear sus negocios a fin de conseguir mejoras sustanciales y salir de la pobreza.

Según el estudio realizado por **Villacorta Mirlena (2012)** para el INEI, en relación a la reducción de la pobreza, menciona que *“Los activos como el capital humano, el ahorro financiero, ganado, acceso a teléfono y pertenencia a asociaciones son cruciales para explicar por qué determinados hogares se mantienen en situación de pobreza o se mantienen fuera de ella”* anota sobre una investigación realizada por Francisco Verdara el cual concluye *“la pobreza se debería a la combinación de un desigual acceso a recursos, a la lenta expansión de capacidades y a la limitada capacidad del sistema institucional de convertir recursos y capacidades en derechos”*. Nota = Activos de los pobres, derivado de la teoría del capital humano, desarrollada por Becker y que encuentra en el capital social, su máxima expresión.

Esta es la tesis que sostiene M. Yunus cuando dice “La pobreza no es creada por los pobres, es creada por las instituciones y políticas que los rodean”.

**Tabla 1:
Economía de Perú y las Microfinanzas**

Economía		Microfinanzas	
PIB	US\$ 176.9 billones (2017)	Número de IMFs	60
Crecimiento del PIB	6.3% real	Número de prestatarios	3,637,566
Moneda	Nuevo sol	Prestatarios, 5 de la población	12.37%
Población	29.40 Millones	Prestatarios, 5 de la población pobre	-
% viviendo con menos de US\$ 1 al día	4.9 (2014)	Fuente: Banco Mundial, 2011. The Mix, 2017.	
% viviendo con menos de US\$ 2 al día	12.7 (2014)		

Según FINCA INTERNACIONAL define a las microfinanzas como: *Servicios financieros prestados a personas de bajos ingresos, por lo general para ayudar a apoyar el autoempleo.*

Las IMFs a través de las microfinanzas proponen a las personas en situación de exclusión financiera servicios financieros básicos como crédito, ahorro o seguros **Ledgerwood, Joanna (2000)**. Se debe tener presente que las microfinanzas de manera aislada no es una solución, pues este debe ser integral es decir que abarque los ámbitos comercial, tecnológico, capacitación, asistencia técnica, tributaria y de gestión. En este sentido las microfinanzas vienen abordando cada vez mayores ámbitos de acción: Seguros, fondos de garantía, leasing, fondos de capacitación, es un fenómeno relativamente nuevo y que se está construyendo, creando y recreando. A continuación

veamos algunos aspectos conceptuales que involucran al sistema crediticio comunal.

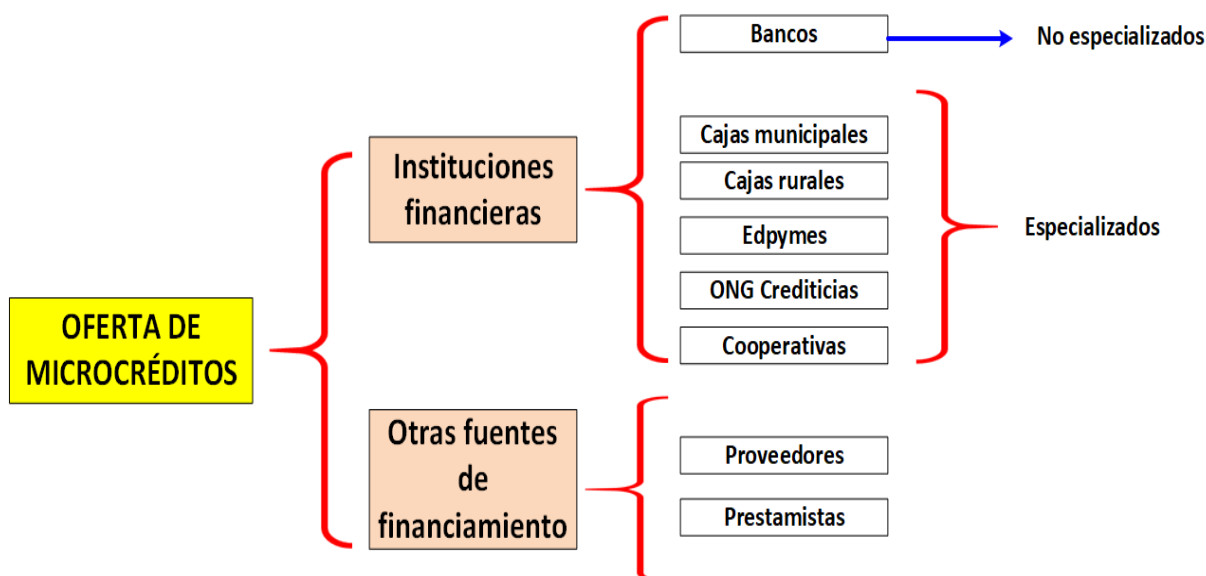
2.2.2.1 El microcrédito

Según **Gómez M. (1997)** *el crédito es un préstamo de dinero que el banco otorga a su cliente con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago, y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero, mediante el prepago.*

En el Gráfico No 01 se observa las modalidades de oferta de micro créditos existentes en nuestro país. Estas provienen de las instituciones financieras creadas específicamente para el otorgamiento de créditos, de proveedores y prestamistas. Sus características de acuerdo a **Lacalle, Maricruz (2008)**, son:

- a) Reducida cuantía de los préstamos.
- b) Operatividad sencilla: No grandes formularios, no instancias burocráticas, lenguaje amigable.
- c) Plazos por lo general cortos, raras veces mayores a un año.
- d) Destinados a fortalecer micro negocios
- e) Usuarios mayoritariamente personas excluidas del sistema formal.

Gráfico 1 Proveedores de Servicios Financieros a Micro Empresas



Fuente: Burga Jack COPEME 2006

La Tabla No 01 permite apreciar la variedad de alternativas de financiamiento que existen y cuyas variantes en modalidades son infinitas. **Burga J., (2006).**

Tabla 2
Fuentes Alternativas de Financiamiento Informal

ROSCAS	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso de miembros de aportar un determinado monto en cada periodo. - Sorteo o subasta del monto acumulado en cada periodo entre los miembros. (cada miembro recibe el monto acumulado una sola vez)
Créditos Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> - El prestamista es el mismo comerciante de bienes de consumo (tanto duraderos como no duraderos) - Funcionan principalmente en pueblos urbanos y alrededores (zonas de medianos niveles socioeconómicos) - Hay dos modalidades: venta a plazos (a precio mayor que venta al contado) y crédito para compra de bienes que ofrece el prestamista. En ambos casos, generalmente la garantía es el mismo bien vendido.
Créditos de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Consiste en créditos a empresas industriales y comerciales de sus proveedores informales - Generalmente se basan en experiencia y confianza con clientes
Créditos Minoristas	<ul style="list-style-type: none"> - Consiste en ventas a plazos que realizan los comerciantes al por menor (por ejemplo, bodegas) en zonas de bajos niveles socioeconómicos. - Los comerciantes asumen todo el riesgo de los créditos.

Prestamistas individuales	- Ofrecen préstamos sobre la base de la relación existente entre el prestamista y el prestatario (por parentesco, amistad, entre otros). - Generalmente exigen garantías prendarias.
---------------------------	---

Fuente: Burga Jack COPEME 2006

Las instituciones o empresas que ofrecen los servicios microfinancieros son organismos especializados que pueden clasificarse en organismos bancarios: Bancos comerciales, bancos de microcrédito, cajas rurales, cajas municipales, Edpymes y cooperativas; y organismos no bancarios: instituciones sin fines de lucro cuyos accionistas generalmente son ONGs. **Alvarado, Javier y otros (2001)**

Antes de exponer el Sistema tipo Grameen: Banca Comunal, se analizará los principios básicos y válidos para cualquier modelo crediticio, luego se explicará el modelo de crédito individual, que corresponde mayormente a la banca comercial, y finalmente el sistema tipo Banco Grameen: Banca Comunal.

2.2.1.2 Categorías de Banca que atienden a la pequeña empresa en Perú.

Taborga Miguel, Lucano Fernando (1998), en el estudio que hace para BID clasifica a las entidades dedicadas al micro crédito en las siguientes categorías:

- a) Instituciones Financieras Convencionales: Instituciones del sistema financiero formal supervisadas por la SBS, que han visto una oportunidad de rentar en un segmento de mercado desabastecido dirigiéndose al sector micro empresarial.

- b) Instituciones Financieras Especializadas: Instituciones que se dedican exclusivamente a atender al sector micro y pequeña empresa. Pueden ser ONGs o Cooperativas algunas de ellas se han transformado en Edpymes.
- c) Organizaciones No Gubernamentales Crediticias: Son instituciones sin fines de lucro, se dedican principalmente al financiamiento de la micro empresa. Pueden realizar actividades de capacitación y asistencia técnica como parte de su estrategia de recuperación de sus créditos.
- d) Organizaciones No Gubernamentales Generalistas: Tienen las características de las ONGs crediticias, solo que éstas se dedican principalmente a otras actividades de las diferentes áreas del desarrollo humano.

Una clasificación que se acerca a la realidad peruana es el que realiza **Alvarado, Javier y otros (2001)** en un estudio denominado “Financiamiento Informal en Perú” auspiciado por COFIDE y CEPES, sostienen que existen tres categorías de Banca en Perú:

a) **Banca Formal.** Reguladas por la SBS, están prohibidas de tomar riesgos excesivos con los depósitos del público. Dicha regulación implica costos para este tipo de banca. Sus tecnologías no se adaptan a la realidad sobre todo a microempresarios rurales. Costos operativos elevados para tan pequeños montos que se reflejan en la selección, seguimiento y recuperación de los

créditos. Costos de transacción no monetaria onerosos: Tiempo para los trámites, exigencias de garantías, historial crediticio y los estados financieros.

b) **Banca Semi formal:** No reguladas por la SBS, estas son ONGs y casas comerciales que poseen RUC y emiten comprobantes de sus transacciones.

c) **Banca Informal:** No reguladas por la SBS, actúan en base a la confianza, son heterogéneos y poseen un manejo de información y actuación a escala local “renta de información”.

Por tanto la banca formal por su naturaleza y por su tecnología de crédito tendría serias dificultades para llegar a satisfacer las demandas de micro empresarios de las zonas rurales y urbano marginales, los mismos que vienen siendo mayormente atendidos por la banca semi formal e informal.

2.2.2.3 La Microempresa

Existen teorías que las definen desde diversas nociones entre ellas: Organizacionales, tecnológicas, económicas. La noción económica la define en función a su capacidad de generación de excedentes, su disposición y el destino que le den.

Bajo esta noción el Libro Blanco de la Microempresa elaborado por la **Comisión Nacional de la Microempresa de San Salvador (1997)** sostiene que existen tres tipos de microempresa que se diferencian principalmente por el tipo de población, activos y su capacidad de generar ingresos:

a) Microempresa de Subsistencia. Son de baja productividad, sus ingresos apenas cubren sus necesidades inmediatas.

b) Microempresa de Acumulación simple. Poseen ingresos que alcanzan a cubrir sus costos, dejando muy poco margen para la inversión.

c) Microempresa de Acumulación ampliada. Su productividad es la suficiente que le permite acumular excedentes para reinvertir en la empresa.

Sustenta además que no solo las caracteriza su diversidad, arriba mencionada, sino también su vulnerabilidad que la expresan en tres aspectos básicos:

- **Legal e institucional.** Mayormente no están formalizadas por tanto excluidas de los derechos que las leyes les otorgan, sin embargo, las formales también sufren las desigualdades en el tratamiento de las leyes vigentes.
- **Empresarial.** Poseen escasa formación y capacidad para la gestión.
- **Comercial.** El marco institucional y la realidad del mercado generalmente no ofrecen alternativas a la microempresa para una sana articulación con empresas grandes.

2.2.1.4 Principios crediticios válidos para cualquier modelo crediticio.

Cualquier modelo crediticio debe poseer una estrategia de sostenibilidad, para ello es necesario observar ciertos principios, los mismos que la banca comunal en sus inicios no los consideraba pertinentes, tuvo que pasar mucho tiempo de ensayo y error para que finalmente quede claro que sin la observancia de éstos no es viable y sostenible cualquier buena intención de ayuda a poblaciones pobres.

Es por ello que en el Primer Congreso de Microfinanzas: Perú 2009, **IFC (2009)** recomiendan a las IMF's la observancia de los siguiente principios:

- a) *El precio y destino de las operaciones de crédito son de exclusiva competencia y responsabilidad de las entidades financieras y de sus directivos.*
- b) *Antes de conceder un crédito, las entidades financieras deben cerciorarse razonablemente que el solicitante del crédito está en capacidad de cumplir sus obligaciones en la forma, condiciones y dentro del plazo del contrato.*
- c) *Las entidades financieras deben conceder sus créditos solamente en los montos y plazos necesarios para realizar las operaciones a cuya financiación se destinen.*
- d) *Los préstamos deben desembolsarse al deudor en forma adecuada a la finalidad del crédito.*
- e) *Los fines de los créditos deben estar consignados en los contratos respectivos, y en donde debe estipularse que si la entidad financiera comprobare que los fondos hubieren sido destinados a fines distintos de los convenidos, sin que hubiere mediado previo acuerdo con la entidad financiera, ésta podrá dar por vencido el plazo del préstamo.*
- f) *La amortización de los créditos concedidos deben adaptarse a la naturaleza de la operación y a la capacidad de pago del deudor.*
- g) *Las tasas de interés que hayan sido fijadas en los contratos de crédito no podrán ser modificadas unilateralmente por las entidades financieras.*

- h) Los créditos que concedan las entidades financieras deberán ser adecuadamente respaldados y asegurados con garantías, incluso personales, dentro de las variedades y los márgenes contemplados reglamentariamente, los que deben ser expresamente considerados en las respectivas políticas, manuales y procedimientos.*
- i) Si el deudor proporcionase datos falsos, la entidad financiera podrá dar por vencido el plazo del préstamo y exigir judicialmente el cumplimiento de la obligación.*
- j) Las entidades financieras deben asegurar que sus operaciones activas y pasivas guarden entre sí la necesaria correspondencia, a fin de evitar descalces en los plazos, tasas de interés y monedas de contratación.*

2.2.1.5 Modelo de Banca Comercial

Corresponde al sistema financiero formal supervisado y regulado por la SBS, se rige mediante la Ley No 26072 que es la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, y define al sistema financiero como:

“Aquel que está conformado por los intermediarios financieros que son empresas autorizadas para captar fondos del público, bajo diferentes modalidades y colocarlos en forma de créditos o de inversiones hacia el consumo privado, la inversión empresarial y el gasto público” (SBS, 2009).

“La función principal de los intermediarios financieros consiste en recibir de las personas naturales y/o jurídicas sus fondos excedentes (ingresos que no van a utilizar por el momento) a través de alguna operación llamada pasiva

(depósitos en ahorro, depósitos a plazos, depósitos CTS, etc.) y canalizar (colocar o prestar) estos recursos, mediante las operaciones

llamadas activas, hacia aquellas personas naturales y/o jurídicas que necesiten dinero para financiar sus necesidades y actividades (Ejemplo créditos hipotecarios, MIVIVIENDA, créditos personales, créditos a las microempresas, etc.)” (SBS, 2009)

Adicionalmente la SBS hace responsables a las entidades bancarias y financieras sobre los dineros captados del público así como del pago puntual de los respectivos intereses que estos generen. Del lado activo, los hace responsables de su evaluación en base a tres principios y que también son parte integrante de los acuerdos de Basilea I, II y III: Evaluación de la trayectoria de negocios del sujeto de crédito, evaluación de su negocio y la evaluación de sus garantías que garanticen el cumplimiento de sus obligaciones **(SBS, 2013)**.

En este modelo se ajustan todas las entidades reguladas por la SBS, es decir: Cajas Municipales, las Cajas Rurales, las EDPYMES y obviamente la banca comercial que a través de la creación de divisiones especializadas en microfinanzas también han incursionado a otorgar créditos a las microempresas.

Para facilitar la colocación de créditos a la microempresa la Circular SBS B-2000-98, establece que los intermediarios podrán prescindir de algunos de los requisitos documentales exigidos, y están facultados para elaborar en forma conjunta con el cliente, indicadores que permitan determinar la capacidad de repago de los créditos otorgados. De otro lado, establece que los intermediarios deberán presentarle todas sus políticas y sus procedimientos debidamente aprobados por la SBS para el otorgamiento de los créditos a la microempresa.

2.2.2.6 Modelo de la Banca Comunal.

Antecedentes de Modelos de Banca Comunal:

En realidad no existe un modelo único, estos varían de acuerdo a las características del territorio, experiencia en asociatividad de los pobladores, niveles de confianza, acceso al crédito formal, por ello para formular una estrategia de implementación se deben estudiar estos factores de manera precisa.

Menciona **Araica Roger, Torres Carlos (1999)** que entre los antecedentes más antiguos de la banca comunal, tenemos:

- a) Modelo Tontina o “Tandas” se le atribuye su creación a Lorenzo Tonti – Político Italiano del siglo XVII – mediante éste un grupo de personas afines y plenamente identificados, ahorran una cantidad de dinero y se lo entregan al azar a una de las personas del grupo, esto se repite hasta que todos hayan disfrutado del monto ahorrado.

- b) Modelo Reifeisen en 1846 – Alemania - da forma a un fondo rotativo subsidiado, a partir de créditos en especie, semillas de algún cultivo, los costos debían mantenerse lo más bajo posible por el trabajo voluntario de sus miembros, al crecer se transformaron en las primeras cooperativas de ahorro y crédito de responsabilidad ilimitada atendidas por una intermediaria de segundo piso.
- c) Modelo Desjardin 1854 – Quebec- Sobre la base del Modelo Reifeisen crea las asociaciones financieras, fundando en 1900 la primera caja mutual.
- d) Modelo Fondo Rotatorio ROSCAS (FAO Fondo de la ONU para la Agricultura y la Alimentación) es la metodología utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS). Mediante esta metodología, un grupo de personas se unen cada cierto tiempo, para formar un fondo de ahorro los cuales se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Deben tener un responsable del grupo, el cual recolectará y tendrá la caja transitoriamente para su asignación. Usualmente, el líder es el primero en recibir los fondos. Su característica primordial es que es un instrumento de auto alimentación de fondos y si está bien liderado puede tener una duración ilimitada.

Al respecto comenta **Lacalle Calderón, Maricruz (2008)** que en general, las diferencias entre los distintos tipos de metodologías de la banca comunal no son tan grandes. Todas tienen en común la innovación para bajar los costos operativos, reducir sus riesgos y tener un producto financiero de bajo costo al alcance para sus pequeños negocios. Los modelos más recientes se estudiarán al describir sus actuaciones en especial en Perú.

Conceptos de banca comunal:

La banca comunal se constituye por iniciativa de ONGs o fundaciones y no están bajo la supervisión de la SBS. Estas entidades, mayormente a través de un capital semilla colocan en grupos previamente organizados para estos fines. Según **ASIFI (2009)** – Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Boliviano, en su Circular ASFI/028/2009 define a la Banca Comunal como *agrupación de personas, conformadas con el fin de obtener microcréditos, servicios complementarios al microcrédito y disciplina de ahorro, para lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados.* Otra definición de Banca Comunal la tiene **Cueva, Hernan (2002)** de CORECAF Ecuador, para él Los Bancos Comunales más que una alternativa metodológica de intermediación financiera (servicio de ahorro y de crédito), constituyen espacios de organización social orientadas a gestionar la administración y el financiamiento del desarrollo comunitario, mediante la adopción de estrategias, políticas y acciones encaminadas a propiciar procesos integrados de desarrollo local, sustentado en la participación concertada de las organizaciones comunitarias y un rol protagónico de la mujer campesina.

Para, **Moreno Alicia, (2009)** Banca Comunal la define como *organizaciones de crédito y ahorro formado por grupos de entre 10 a 50 miembros, estos grupos son normalmente mujeres que se asocian para auto gestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí.*

Propósitos de los Bancos Comunales:

Al comienzo del presente milenio 147 países acordaron ocho propósitos para el milenio, dos de ellos tiene que ver con las acciones de los bancos comunales:

- a) Erradicar la pobreza extrema y el hambre. Según información de la web de Finca Internacional menciona que por datos del Banco Mundial existen un cinco por ciento que se gradúan de la pobreza por efecto de los programas de banca comunal.
- b) Promover la igualdad entre géneros y la autonomía de la mujer.

Caracterización de la Banca Comunal:

La Tabla 3, compara los dos modelos de tecnologías crediticias: el grupal que corresponde a la banca comunal y grupos solidarios con el individual que corresponde a la banca tradicional, siendo la diferencia substancial en el tipo de garantías exigidas a los beneficiarios.

En el caso de tecnología grupal, podemos observar que una garantía solidaria es incentivo para el repago del crédito esto es debido a la presión grupal sobre el asociado moroso, de otro lado, la gestión seguimiento y recuperación en grupo minimiza los costos operativos del proceso.

En el caso de la tecnología individual usualmente aplicada por la banca comercial, las garantías prendarias personales amparadas por un marco jurídico eficiente pueden ser efectivas para minimizar el riesgo crediticio, además el intermediario se va haciendo de una cartera de clientes conocidos responsables en la conducción de sus negocios y por lo tanto cumplidores de sus obligaciones. **Jansson, Tor (2001)**, Estas son pues las diferencias

centrales entre ambas tecnologías: una se basa en la acción comunitaria y la otra en la acción individual.

Tabla 3
Comparación de las tecnologías del Micro Crédito

Tecnología individual	Tecnología grupal
A nivel de clientes	
<p>(a) Se concede crédito con la condición de que los clientes se garanticen mutuamente en forma solidaria.</p> <p>(b) Los clientes del grupo actúan como fuente de apoyo, de consejo y respaldo.</p> <p>(c) La garantía solidaria asegura el crédito sin necesidad de garantías reales. Es muy accesible para gente pobre.</p>	<p>(a) Acepta cualquier tipo de colateral, incluso la prenda simbólica, lo que posibilita créditos a personas comparativamente pobres.</p> <p>(b) Se libera a los clientes del problema de la formación del grupo solidario y de los costos de su mantenimiento, incluso de la posibilidad de que sean responsables por las deudas de otros.</p> <p>(c) Los créditos pueden ser ajustados a la necesidad y capacidad de cada individuo, en términos de oportunidad, monto y plazo.</p>
A nivel de las entidades de crédito	
<p>(a) La garantía solidaria es un fuerte incentivo al repago. Es más fácil evaluar al cliente, ya que el propio grupo realiza una evaluación previa.</p> <p>(b) El costo administrativo es más bajo para llegar al mismo número de prestatarios, dada la externalización parcial de los costos.</p>	<p>(a) La combinación de la garantía prendaria simbólica junto con garantías personales puede ser muy efectiva para el repago.</p> <p>(b) La entidad conoce mejor a los clientes cuando los oficiales de crédito hacen una evaluación más detallada de su actividad y su capacidad de pago. (c) Es más fácil crecer con los mejores clientes, sin que exista una restricción impuesta por el financiamiento al grupo.</p>

Fuente: Jansson, Tor; Rosales, Ramón; Westley, Glenn D. 2001

La Tabla 4 permite observar los rasgos distintivos de las operaciones tradicionales y las microfinanzas, diferenciadas en las siguientes categorías: Propiedad y gobernabilidad, características de los clientes, metodologías crediticias y finalmente características del producto.

Cabe destacar que la propiedad y gobernabilidad difiere entre una entidad financiera de operaciones bancarias convencionales y una microfinanciera,

siendo estas últimas sin fines de lucro y sus decisiones se toman de manera descentralizada. Sin embargo la diferencia central está en el perfil de los clientes, pues ambas tienen diferente público, las tradicionales poseen clientes que son empresas formales y personas individuales asalariadas, en cambio los clientes de las entidades microfinancieras ONGs principalmente son informales y no asalariados.

Tabla 4
Rasgos distintivos de las operaciones tradicionales y las microfinanzas

Categoría	Operaciones bancarias tradicionales	Microcrédito
Propiedad y gobernabilidad	Accionistas institucionales e individuales maximizadores de ganancias Toma de decisiones centralizada	Principalmente accionistas institucionales sin fines de lucro Toma de decisiones descentralizada
Características de los clientes	Diversas empresas formales y personas individuales asalariadas Los clientes están aislados a nivel geográfico	Empresarios de bajos ingresos con negocios familiares rudimentarios y documentación formal limitada Los clientes se encuentran en un área geográfica específica
Metodología crediticia	Garantías y documentación formal Los incentivos salariales constituyen la menor parte de la compensación del oficial de crédito	Análisis de carácter y flujo de caja a través de inspecciones en el lugar Los incentivos salariales constituyen la mayor parte de la compensación del oficial de crédito
Característica del producto	Monto más alto Plazo más largo Tasa de interés más baja Repago mensual	Monto más bajo Plazo más corto Tasa de interés más alta Repago semanal o bisemanal

Fuente: Jansson, Tor. 2001. From Village to Wall Street

Usualmente los bancos comunales comienzan sus operaciones con cierto capital semilla que son obtenidos de ONGs, éstos a su vez lo reciben mayormente de fundaciones internacionales.

Para avalar a la ONGs proveedora del capital semilla, les solicita ciertas garantías como son: Hipotecas, prendas solidarias, cosechas a futuro y

fondos ahorrados. Además deben presentar un plan de inversión, presentar un compromiso grupal, asistir a la capacitación y permitir la supervisión de sus cuentas por parte de la ONG promotora. **(Westley, Glenn D. 2003)**

El plazo del crédito se mide por ciclos de entre cuatro y seis meses en estos ciclos se permite el ingreso de nuevos asociados. Los montos de créditos están en correspondencia a la naturaleza de sus actividades, su capacidad de organización, su capacidad de generación de ingresos y su trayectoria en el cumplimiento de sus pagos. Los pagos se realizan mayormente por semana, y las tasas son reales y positivas de acuerdo al mercado micro financiero.

Ventajas y Desventajas del Banco Comunal:

Según **Moreno Cabrera Alicia María y otros (2009)** establecen las ventajas y desventajas de los bancos comunales:

Principales Ventajas para la formación de un Banco Comunal

- a) Es un medio eficiente para superar las restricciones enfrentadas por las personas de escasos recursos.
- b) No se exige garantías prendaías individuales, la garantía es solidaria entre todos los miembros del Banco Comunal.
- c) Potencia a los clientes hacia la auto-administración, en crédito y ahorro.
- d) Refuerza la solidaridad y mecanismos de apoyo.
- e) Impulsa la autoestima y seguridad individual de los personas.

Principales Desventajas para la formación de un Banco Comunal

- a) Desconfianza entre los miembros que integran el Banco Comunal
- b) Falta de seguimiento en el proceso de Banco Comunal
- c) Mal uso de los créditos otorgados en el Banco Comunal

2.2.2.6.1 Presencia de Bancos Comunales en Perú.

En la Tabla 5 se aprecia las ONGs existentes en el Perú según registros de COPEME al 2018, éstas ONGS mayormente funcionan con tecnología de banca comunal, entre ellas tenemos: Adra, Alternativa, Arariwa, Asidme, Edaprospo, Finca, Manuela Ramos, Prisma y Promujer; asimismo, todas ellas a excepción de Edaprospo, mantienen una participación femenina promedio del 74% y en algunos casos el 100%. En cuanto al destino mayormente es para micro empresas ya existentes, es decir lo aplican para capital de trabajo. Y el sector preponderante es comercio.

Tabla 5
ONGs existentes en el Perú

Entidades	Tecnología			Sector Económico			
	Individual	Solidario	Bancos Comunales	Agropecuaria	Producción	Comercio	Servicios
ONG ADRA Perú	0.1%	0.0%	99.9%	0.0%	11.6%	76.1%	12.3%
ONG Adea Andahuaylas	79.0%	21.0%	0.0%	34.3%	1.6%	53.0%	11.1%
ONG Alternativa	0.0%	0.0%	100.0%	0.2%	6.0%	56.3%	37.5%
ONG AMA	100.0%	0.0%	0.0%	2.5%	5.0%	67.4%	25.1%
ONG ARARIWA	2.2%	0.0%	97.8%	26.4%	5.6%	26.3%	41.6%
ONG Edaprospo	14.0%	0.0%	86.0%	4.5%	21.3%	41.1%	33.2%
ONG Finca	1.4%	11.1%	87.6%	12.9%	5.0%	71.3%	10.8%
ONG Fovida	185.8%	0.0%	0.0%	67.9%	7.6%	21.6%	2.8%

ONG IDER Cesar Vallejo	100.0%	0.0%	0.0%	4.5%	14.2%	47.6%	33.7%
ONG Manuela Ramos 1/	19.7%	0.0%	80.3%	1.9%	11.7%	73.1%	13.3%
ONG Promujer	2.6%	31.8%	65.7%	0.0%	5.3%	70.6%	24.1%

Fuente COPEME 2018

De otro lado observamos en la Tabla 6 que la ONGs de mayor monto de cartera es la ONG Fonvida, seguida por IDER Cesar Vallejo, y los créditos en promedio van desde 326 dólares por la ONG alternativa.

Tabla 6
ONGs en el Perú: Monto de cartera, personal, créditos

Entidades	N° de Personal	N° de Analistas	Créditos		
			N° de Créditos	Saldo Créditos (US\$)	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG ADRA Perú	111	65	21,863	8,591,920	393
ONG Adea Andahuaylas	40	22	5,398	4,653,578	862
ONG Alternativa	19	10	4,051	1,322,581	326
ONG AMA	55	31	5,792	1,925,810	332
ONG ARARIWA	85	50	19,781	7,056,933	357
ONG Edaprospro	42	24	7,505	2,882,649	384
ONG Finca	126	35	16,610	6,368,174	383
ONG Fovida	3	2	366	1,862,848	5,090
ONG IDER Cesar Vallejo	23	6	2,102	1,376,529	655
ONG Manuela Ramos	105	-	24,546	9,950,878	405
ONG Promujer	111	51	15,550	7,109,181	457

Fuente: COPEME (2018)

No todas las iniciativas de Banca Comunal están registradas en la SBS, si bien éste organismo no las controla pero si las registra. Tampoco existe un organismo como la FENACREP que supervisa al sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito a nivel nacional. Su ámbito de acción y metodologías de crediticias de las más importantes se mencionan a continuación:

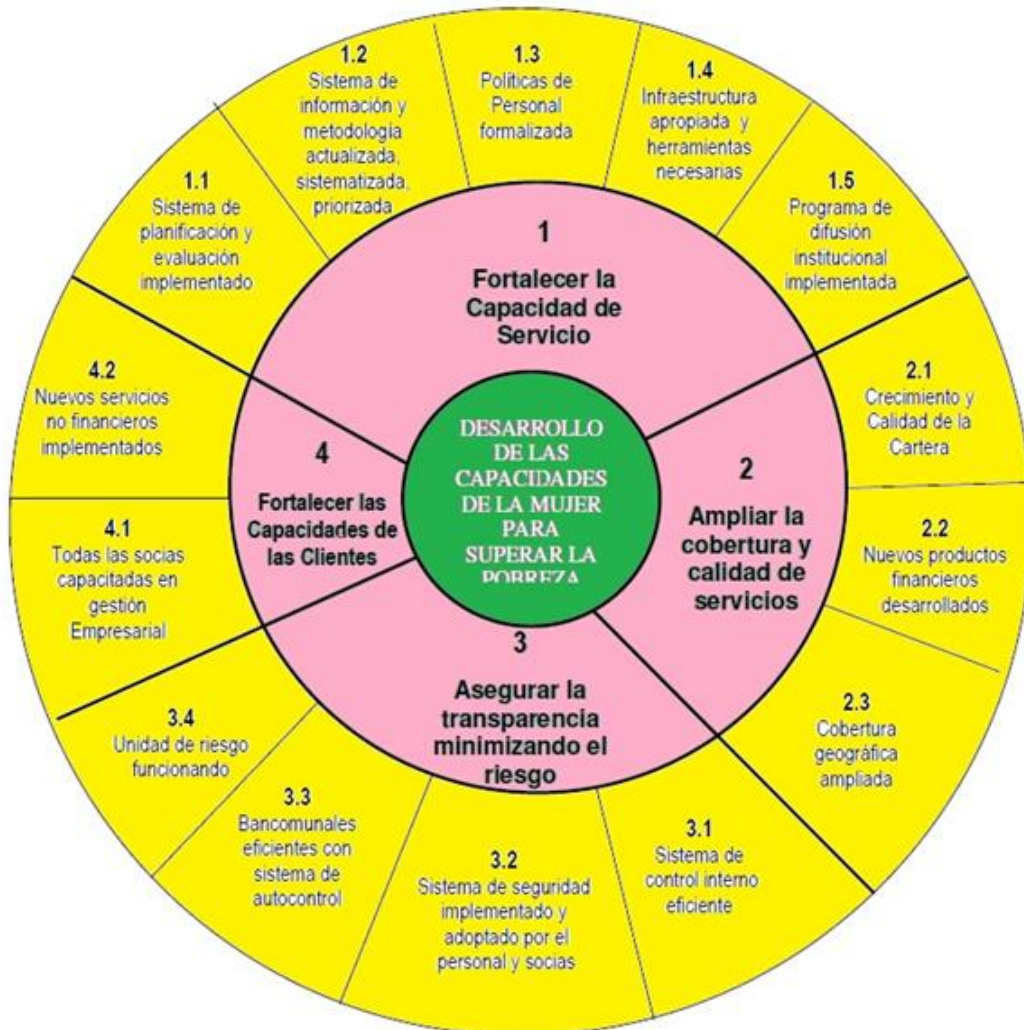
a) Finca Perú. John Hatch, creo en 1984 Finca Internacional esta es una organización global de microfinanzas de caridad. Su misión es *proporcionar*

servicios financieros a los empresarios de más bajos ingresos en el mundo para que puedan crear puestos de trabajo, creación de activos y mejorar su nivel de vida. Actualmente opera en 21 países con aproximadamente un millón de clientes.

En Perú trabaja en Lima y Ayacucho desde 1995, su misión es *“Generar soluciones integrales e innovadoras para la inclusión social y el desarrollo pleno de las mujeres y las comunidades de menores recursos”* para cumplir esta misión fortalece los valores humanos, da crédito con educación y enseñan a ahorrar. Su metodología le da importancia central a la capacitación: Desarrollo de capacidades y habilidades de sus socias, administración transparente, control de efectivo y cultura de ahorro, manejo eficiente de sus créditos, autoestima, disciplina social y valores.

Gráfico 2

La visión de FINCA PERU



Fuente: Pág. Web de Finca Perú: http://www.fincaperu.net/quienes_somos.php?id=30

b) ADRA PERU. Agencia Adventista (Séptimo Día) de Desarrollo y Recursos Asistenciales. Se origino en Chicago EEUU, como movimiento religioso y ayuda a los necesitados. En Perú opera desde 1965, sin embargo en las actividades de microfinanzas opera desde 1997. Actualmente tiene presencia casi en todas las regiones, en Cajamarca en la Provincia de Jaén. Su acción va dirigida a la promoción de Gestión Integral de Riesgo de Desastres, la

Integración familiar, los estilos de vida saludable y el Desarrollo económico sostenible.

En Microfinanzas, promueven el acceso al crédito fomentando el hábito del ahorro, otorgan créditos colectivos a través de la metodología de bancos comunales organizando asociaciones comunales; su misión es promover el desarrollo familiar y comunitario a través del fortalecimiento financiero de sus actividades económicas. Entre sus productos financieros se destacan:

- a) **Cuenta Externa:** Crédito grupal que se otorgado progresivamente avalado por la asamblea de socios.
- b) **Cuenta Complementaria:** Crédito individual otorgado a emprendedores preferenciales avalados por el Banco Comunal.
- c) **Crédito de Campaña:** Otorgado en temporadas de alta demanda – fechas festivas.
- d) **Crédito “Mejorando mi hogar”:** Adquisición de sanitarios y capacitan hacia la mejor calidad de vida.
- e) **Incentivo al ahorro emprendedor:** Promueve metas de ahorro y planes de inversión.
- f) **Incentivo al ahorro “Pequeño Empresario”:** Inculca el hábito de ahorro en los hijos de los emprendedores promoviendo metas de ahorro y habilidades de emprendimiento.
- g) **Microseguros de Vida “Manos Solidarias”:** Inculca cultura de seguro y protege a La familia a través de un fondo de indemnización en eventuales siniestros.

h) **Entre otros servicios:** Capacitación en gestión empresarial, capacitación para el fortalecimiento integral, espacios de esparcimiento, espacios cívicos, participación en ferias, campañas de salud.

Tabla 7
Indicadores ADRA Dic 2018

Indicador	Resultado (PEN)
Colocaciones	83 M
Cartera Activa	23.3 M
N° Emprendedores	17, 603
Cartera morosa	0%
Cartera en Riesgo	0%
Ahorros	14.8 M
Rotación de Personal	18%
Productividad	67%
% Emprendedores capacitados todos los meses	41%
% Emprendedores capacitados por lo menos una vez en el año	92%
% Emprendedores que han participado en Megaeventos: actividad deportiva, campaña de salud, consejería familiar	64%
% Emprendedores que han participado de servicio de Fortalecimiento Familiar	22%
% Emprendedores que ha recibido el servicio de Psicología	9%
% Capacitación a Escuelas de Padres	33%
N° Emprendedores nuevos - Pobres	477

Fuente: Web de ADRA PERU. (2018)

c) **ARARIWA.** Inicio sus actividades en 1994, en el marco del Consorcio “Promoción de la Mujer y la Comunidad” (PROMUC) a partir del 2002 prioriza el desarrollo de la Metodología de Bancos Comunales en la Zona Sur del País (Cusco). Ellos a través de sus Unidades de Microfinanzas (UMF) otorgan créditos a en dos modalidades créditos individuales (Que los llaman los alternativos) y créditos a bancos comunitarios, éstos últimos tienen las siguientes modalidades:

- a) **Cuenta externa y Créditos escalonados:** Son créditos escalonados a los bancos comunales a su vez el banco comunal presta a cada uno de sus socios.
- b) **Cuenta Complementaria:** Préstamo para regular el flujo de caja de las socias que hayan demostrado mayor capacidad de pago y sobre todo que posean mayor voluntad de pago.
- c) **Cuenta Complementaria II:** Créditos a socias con mayor capacidad de endeudamiento e inversión, con plazos más largos hasta 12 meses.
- d) **Crédito Campaña:** Crédito a socias que aun teniendo créditos vigentes se les otorga para afrontar campañas: Escolar, día de la Madre, fiestas patrias, navidad y año nuevo y otras.
- e) **Créditos Cuenta Interna:** Créditos de los propios recursos del banco comunal, cuyos fondos provienen del ahorro programado, ahorros voluntarios, comisiones, moras y multas, ingresos por intereses activos.

Sus bancos comunales constan de 15 a 35 socias que viven en condiciones de pobreza, los créditos tienen como base facilitar a sus miembros recursos básicos para asegurar la subsistencia familiar, a través de: El crédito, el ahorro, la capacitación y la organización. Se capacitan para llevar una buena administración del riesgo, eficiencia en los procesos operativos. En la tabla No se puede apreciar los impactos que persiguen lograr en cuatro dimensiones: En lo personal, Unidad familiar, en su negocio y en su comunidad.

Tabla 8

Impacto que persigue ARARIWA en sus Socias

Personal	Unidad Familiar
1. Mayor capacidad para tomar decisiones. 2. Incremento de la capacidad financiera y económica 3. Incremento de la autoestima	1. Incremento de los ingresos 2. Incremento de la calidad de vida 3. Mejor relación con su cónyuge y sus hijos 4. Participación de la familia en tareas domésticas
Negocio	Comunidad
1. Incremento de las ganancias 2. Incremento de los activos fijos del negocio 3. Mayor capacidad empresarial	1. Puntualidad y disciplina en su participación en el banco comunal 2. Participación de las socias en actividades de su comunidad 3. Capacidad de liderazgo de socias en el banco y su comunidad.

d) ECLOF. Es una organización ecuménica internacional fundada en 1946, desarrolla sus operaciones en 20 países de Latinoamérica, África y Asia. En

Perú viene trabajando desde el 2009. Su misión es brindar servicios financieros a emprendedores que no tienen acceso al crédito formal. Moviliza fondos para brindar acceso al crédito a grupos pobres de Lima Sur, Lima Norte, Juliaca, Puno y Ayacucho sin discriminación de raza o credo. Eclof apoya la creación de comunidades sostenibles en función a la solidaridad, comprensión y autoestima. Sus servicios financieros abarcan préstamos grupales tanto solidarios como a través de bancos comunales, también otorga préstamos individuales, individuales y a iglesias y colegios. Las condiciones para formar un banco comunal son: Formar un grupo mínimo 10 personas, tener micro negocios con antigüedad mínimo de 6 meses, el grupo no debe tener más de dos familiares, todos los integrantes deben vivir en una misma zona y no tener deudas en morosas en el sistema financiero, comercial y de servicios.

e) PROMUC – Fundada en 1994, El Consorcio de Promoción de la Mujer y la Comunidad es una Red Peruana de ONGs que se dedica a la prestación de servicios de microfinanzas, mediante la metodología de banca comunal. Su cobertura en el ámbito Nacional la podemos observar en la Tabla No allí podemos observar que al 2008 existían más de 130 mil clientes en más de 8,400 bancos comunales a nivel nacional, su evolución. **Meza Vásquez, Gabriel (2009)**

Tabla 9**Cobertura en el Ámbito Nacional Instituciones Microfinancieras y Banca Comunal.**

INSTITUCIONES	NUMERO DE BB CC	NUMERO DE SOCIAS	SALOD DE CARTERA US\$	SALDO DE AHORROS US\$
Alternativa	142	3,687	932,157	623,476
Arariwa	1,082	16,769	6,326,086	1,721,632
Caritas Felices	90	1,752	290,715	164,719
Cenca	41	817	68,248	45,222
Sea	72	1,403	139,785	57,599
Caritas Perú	485	5,004	1,515,841	940,724
PROMUJER	2,627	45,352	7,136,957	3,751,409
PRISMA	1,421	11,537	5,770,172	2,275,536
ADRA Perú	682	14,488	3,786,359	2,186,113
Manuela Ramos	774	15,774	4,044,379	1,326,558
FINCA Perú	648	12,276	2,748,151	2,945,853
EDAPROSPPO	364	3,427	919,830	519,643
Total	8,428	132,286	33,678,680	16,558,484

Fuente: Foro Latinoamericano en banca comunal Meza Vásquez Gabriel 2009 Medellín – Colombia.

En general podemos resumir que las ONGs crediticias que vienen laborando en el país tienen por lo general parecida metodología en la formación de bancas comunales: Un fuerte sesgo en la capacitación, en la interiorización de los procesos y en la creación de una cultura financiera que asegure la sostenibilidad del banco.

De acuerdo al informe de marzo 2018 del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME): tenemos la siguiente información respecto de las ONGs dedicadas al microfinanciamiento en el país:

Tabla 10
Microfinancieras no supervisadas por la SBS: principales rubros del balance a Marzo de 2018 (MILES S/.)

Entidades	Balance					
	Disponible	Cartera Total	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
ONG ADRA Perú	6,763.0	23,959.6	33,046.8	12,677.1	14,749.5	18,297.3
ONG Adea Andahuaylas	522.8	15,364.9	16,579.9	1,654.5	4,278.5	12,301.3
ONG Alternativa 1/	297.9	4,596.7	5,551.9	3,631.7	3,822.0	1,729.8
ONG AMA	480.7	6,393.0	7,171.6	3,501.6	4,067.3	3,104.3
ONG ARARIWA	6,352.6	19,170.8	32,573.6	21,009.4	21,463.1	11,110.5
ONG Edaprospro	3,467.8	7,905.7	14,218.0	8,760.8	9,140.8	5,077.2
ONG Finca 1/	1,418.2	18,617.1	22,890.9	3,494.5	4,458.2	18,432.7
ONG IDER Cesar Vallejo	346.8	4,220.9	6,836.5	4,549.7	4,634.7	2,201.8
ONG Manuela Ramos	4,528.1	26,252.2	31,490.1	1,754.8	2,565.2	28,925.0
ONG Promujer	4,647.0	32,905.9	44,147.3	5,485.9	17,143.1	27,004.2

Fuente: COPEME (2018)

Tabla 11
Microfinancieras no supervisadas por la SBS: personal y créditos a Marzo de 2018

Entidades	N° de Personal	N° de Analistas	Créditos		
			N° de Créditos	Saldo Créditos (US\$)	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG ADRA Perú	111	64	21,495	7,424,743	345
ONG Adea Andahuaylas	41	25	5,470	4,761,347	870
ONG Alternativa 1/	19	11	3,950	1,424,461	361
ONG AMA	51	29	5,716	1,981,101	347
ONG ARARIWA	85	52	18,233	5,940,765	326
ONG Edaprospro	42	24	6,906	2,449,858	355
ONG Finca 1/	120	36	16,623	5,769,152	347
ONG IDER Cesar Vallejo	25	6	2,256	1,307,984	580
ONG Manuela Ramos	104	ND	24,402	8,135,181	333
ONG Promujer	132	57	21,016	10,197,057	485

Fuente: COPEME (2018)

Tabla 12

Edpymes: principales rubros del balance y estado de resultados a marzo 2018 (Millones S/.)

Entidades	Balance						
	Disponible	Cartera Total	Cartera MES	Activo Total	Adeudos	Pasivo Total	Patrimonio
Edpyme Alternativa	14.9	132.6	77.6	154.0	125.3	131.3	22.8
Edpyme Credivisión	1.3	23.8	21.0	27.2	22.1	22.8	4.4
Edpyme Inversiones La Cruz	13.6	114.2	0.0	145.5	33.7	49.1	96.4
Edpyme Marcimex	9.9	54.2	0.2	73.3	26.6	37.5	35.9

Fuente: COPEME (2018)

Tabla 13

EDPYMES: Personal y créditos a marzo 2018

Entidades	N° de Personal	Créditos					
		N° Total Deudores	N° Deudores MES	Saldo Total Créditos (US\$)	Saldo Créditos MES (US\$)	Saldo Crédito Promedio Total (US\$)	Saldo Crédito Promedio MES (US\$)
Edpyme Alternativa	390	42,531	28,078	41,084,517	24,050,775	966	857
Edpyme Credivisión	92	7,425	7,156	7,371,954	6,508,720	993	910
Edpyme Inversiones La Cruz	423	64,799	2	35,380,023	8,176	546	4,088
Edpyme Marcimex	230	45,069	36	16,792,772	47,410	373	1,317

Fuente: COPEME (2018)

Tabla 14
Cajas Municipales: Principales rubros del balance a marzo 2018
(Millones S/.)

Entidades	Balance						
	Disponible	Cartera Total	Cartera MES	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
CMAC Arequipa	792.4	4,266.8	953.2	5,135.9	180.8	4,490.7	645.2
CMAC Cusco	382.7	2,407.8	446.1	2,780.3	92.3	2,340.9	439.4
CMAC Del Santa	41.6	112.9	32.5	175.9	-	154.3	21.6
CMAC Huancayo	349.7	3,205.3	694.6	3,570.1	204.8	3,085.8	484.3
CMAC Ica	127.6	866.1	171.6	1,084.0	36.6	910.2	173.8
CMAC Lima	87.4	367.7	31.2	486.7	34.3	404.3	82.4
CMAC Maynas	48.9	352.0	66.4	413.8	5.9	341.9	71.9
CMAC Paita	31.7	135.3	48.8	181.6	-	148.9	32.7
CMAC Piura	901.0	3,280.6	619.3	4,230.3	56.5	3,753.1	477.2
CMAC Sullana	655.7	2,625.6	378.6	3,344.7	383.1	3,028.1	316.6
CMAC Tacna	173.9	791.3	160.5	988.2	20.0	849.1	139.0
CMAC Trujillo	327.0	1,557.5	241.0	2,104.9	15.2	1,677.6	427.3

Fuente: COPEME (2018)

Tabla 15
Cajas Municipales: Personal, créditos y depósitos a marzo 2018

Entidades	N° de Personal	Créditos					
		N° Total Deudores	N° Deudores MES	Saldo Total Créditos (US\$)	Saldo Créditos MES (US\$)	Saldo Crédito Promedio Total (US\$)	Saldo Crédito Promedio MES (US\$)
CMAC Arequipa	3,829	360,785	190,609	1,322,217,804	295,382,385	3,665	1,550
CMAC Cusco	2,161	223,524	105,167	746,134,299	138,251,284	3,338	1,315
CMAC Del Santa	290	15,964	8,259	34,993,127	10,059,198	2,192	1,218
CMAC Huancayo	3,045	319,494	111,029	993,287,862	215,237,916	3,109	1,939
CMAC Ica	1,023	75,489	22,251	268,388,277	53,183,573	3,555	2,390
CMAC Lima	517	30,320	6,529	113,940,573	9,672,142	3,758	1,481
CMAC Maynas	600	33,092	15,354	109,094,237	20,574,366	3,297	1,340
CMAC Paita	297	21,660	12,165	41,941,716	15,133,624	1,936	1,244
CMAC Piura	3,223	222,035	123,844	1,016,605,438	191,906,549	4,579	1,550
CMAC Sullana	2,190	208,388	78,046	813,634,705	117,326,635	3,904	1,503
CMAC Tacna	791	54,099	23,566	245,212,651	49,743,321	4,533	2,111
CMAC Trujillo	1,806	147,498	55,918	482,634,203	74,690,936	3,272	1,336

Fuente: COPEME (2018)

En los últimos años, las entidades microfinancieras en el país han adquirido mayor protagonismo en el sistema de intermediación financiera. Al 30 de junio de 2017, más del 60.0% de clientes de crédito del sistema regulado pertenecen precisamente a estas entidades. Este rol importante se explica en el hecho de que las microfinancieras brindan apoyo económico a unidades de negocio, en particular a las micro y pequeñas empresas que antes de la existencia de estas entidades tenían un acceso muy limitado a recursos que les permitieran desarrollar sus operaciones.

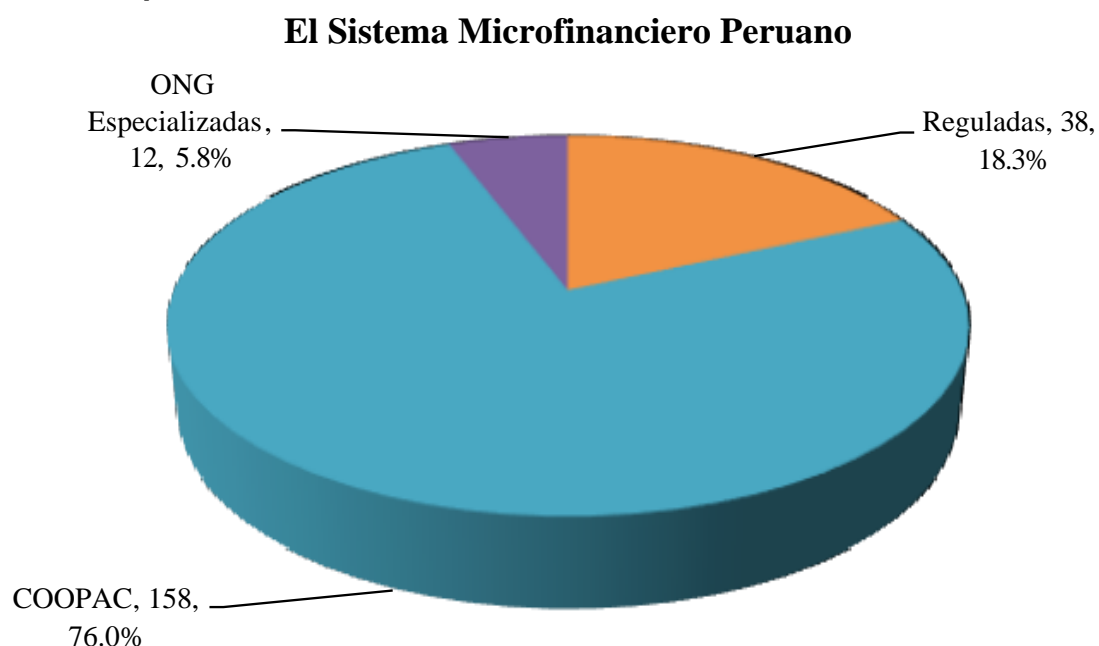
Se pueden distinguir tres tipos de impactos de las microfinanzas: (i) de tipo social, en tanto que permite incrementar los ingresos de las familias, aspecto que coadyuva a mejorar su calidad de vida; (ii) el generado sobre el medio microempresarial, en la medida en que las microfinanzas promueven el surgimiento de nuevas unidades o ayudan a mejorar las ya existentes; y, (iii) el impacto sobre los mercados financieros, esto como consecuencia de la ampliación de la oferta de productos y servicios financieros, expandiendo el mercado de las entidades financieras. En este contexto, cabe destacar que, de acuerdo al Microscopio Global 2016, elaborado por la revista The Economist Intelligence Unit, Perú ofrece el mejor entorno normativo para el desarrollo de las microfinanzas en el mundo por décimo año consecutivo, destacando el compromiso del Estado para la inclusión financiera en el largo plazo.

Por lo anteriormente expuesto, es importante que el sistema microfinanciero tenga un crecimiento saludable, de tal manera que sus actividades sean sostenibles en el tiempo. En este sentido, el presente informe tiene como objetivo brindar al lector un panorama general sobre la situación del sistema microfinanciero al 30 de junio de 2017, para lo cual, en la primera parte del informe, se presentará un análisis del entorno y de los hechos de importancia que han tenido incidencia en el desempeño de las entidades de este sistema, para luego realizar un análisis de las principales variables e indicadores financieros.

La recuperación de la actividad económica durante el segundo trimestre de 2017 y las perspectivas positivas en cuanto al dinamismo de la economía resultan favorables para el sistema microfinanciero, que resultó afectado durante los primeros meses del año por el Fenómeno El Niño Costero. En este contexto, destacan algunas acciones tomadas por el Gobierno y reguladores, como la creación del Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE (FORPRO) y la promulgación de la Ley N° 30607 que busca fortalecer el sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Adicionalmente, destaca que Perú sigue siendo líder en el ranking mundial de inclusión financiera, manteniéndose a su vez la tendencia de fusiones y adquisiciones. A lo largo del presente informe sectorial se brindará un mayor detalle respecto de los eventos señalados y sus implicancias.

Al 30 de junio de 2017, el sistema microfinanciero peruano se encuentra conformado por 208 empresas, de las cuales 38 corresponden a empresas reguladas y supervisadas por la SBS (18.3%), 158 son Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la SBS pero supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito – FENACREP (76.0%) y 12 corresponden a entidades no reguladas (5.8%). Cabe indicar que en este último grupo se consideran aquellas inscritas en el programa de autorregulación promovido por el Consorcio de

Gráfico 3
Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa - COPEME.



Una de las causas principales que explica el incremento de la morosidad entre el 2013 y el 2015 en el sistema microfinanciero es el sobreendeudamiento de los clientes, el cual se vio reflejado en mayor medida a partir del 2012 producto de un retroceso en el porcentaje de clientes exclusivos, que a su vez se originó

por la fuerte competencia en el sistema microfinanciero, en particular en las zonas urbanas.

Cabe recordar que, por regulación SBS, todas las instituciones microfinancieras deben contar con una metodología para medir el sobreendeudamiento, la misma que considera un conjunto de variables que permiten prevenir el sobreendeudamiento de clientes al gestionar ratios como la cuota respecto al ingreso, el número de entidades con las que el cliente tiene operaciones activas, entre otras. Esto último ha permitido mejorar los indicadores de calidad de cartera durante el ejercicio 2016, aunque en el 2017 los mismos se han visto afectados por los efectos del FEN.

Dos maneras de evaluar el sobreendeudamiento del sistema microfinanciero se dan a través del análisis de los clientes exclusivos y compartidos, así como a través de la evolución del crédito promedio.

2.2.2.7 Sistema de Créditos Banco Grameen: “Filosofía” Grameen.

Historia de Grameen

La Fundación Grameen se fundó en 1997, inspirada en el trabajo del profesor laureado con el Premio Nobel Muhammad Yunus, fundador de Grameen Bank y líder mundial en la lucha contra la pobreza. Muhammad Yunus fue un miembro fundador de nuestra junta directiva y hoy se desempeña como miembro emérito.

En su primera década, la Fundación Grameen trabajó con una red de instituciones de microfinanzas en África, América, Asia y el Medio Oriente para

extender las microfinanzas a las personas más pobres del mundo. La Fundación Grameen proporcionó a sus organizaciones socias financiamiento y apoyo técnico. Para 2009, la red de 52 miembros había proporcionado microcréditos y otros servicios a 10,9 millones de personas.

En su segunda década, la Fundación Grameen amplió su enfoque para abordar múltiples dimensiones de los complejos problemas de la pobreza. Al identificar soluciones que se basan en las fortalezas de los pobres, aplicamos la tecnología para fortalecer la resiliencia y la seguridad alimentaria, aumentar los ingresos, mejorar la salud y crear seguridad financiera.

En 2016, la Fundación Grameen y la organización global sin fines de lucro Freedom from Hunger decidieron unir sus fuerzas bajo la bandera de la Fundación Grameen. Fundada en 1946 con el nombre de Meals for Millions, a lo largo de sus 70 años, Freedom from Hunger nunca dudó en aceptar ningún cambio que pudiera promover su misión de acabar con el hambre y la pobreza.

La integración de las dos organizaciones reúne la experiencia de la Fundación Grameen en innovación digital para acabar con la pobreza y el enfoque de Freedom from Hunger en proporcionar a las mujeres más pobres del mundo herramientas de autoayuda para reducir el hambre y la pobreza.

Hoy en día, la Fundación Grameen continúa expandiendo y fortaleciendo sus programas, asociaciones y alcance geográfico para permitir que los pobres,

especialmente las mujeres, creen un mundo sin pobreza ni hambre (Portal web Grameen Foundation, 2018).

Banco Grameen es un banco social de microcréditos fundado en Jobra (Bangladés), en 1976. Además de los créditos, el banco también acepta depósitos y dirige otras compañías textiles, energéticas o telefónicas. Desde entonces ha crecido, apoyado por el Gobierno (hasta que en 1983 se convirtió en empresa privada), y ha logrado alcanzar 2.200 sucursales y 19.000 empleados en agosto de 2006.

2.2.2.7.1 Características Generales

A manera de introducción al Modelo Grameen, es necesario caracterizar las diferencias que existen entre los enfoques tradicionales de hacer banca y el enfoque Grameen.

La idea principal es dejar de lado el “asistencialismo paralizante”, la “burocracia insensible”, la “filantropía fortuita” y todo tipo de caridad por un modelo que dignifique al ser humano. En la Tabla No 04 se aprecia comparativamente el enfoque tradicional y el enfoque Grameen. **M.Yunus (2002)**

Se entiende por asistencialismo paralizante a las limitaciones de los programas gubernamentales de alivio a la pobreza, de efectos pasajeros regresando la pobreza cuando se terminan los recursos. **Cárdenas, Nelly (2010)**

Tabla 16
Enfoque Tradicional vs Enfoque Grameen

Enfoque Tradicional	Enfoque GRAMEEN
Subsidio	Préstamo
La gente va al banco	El banco va a la gente
Desconfianza mutua	Confianza
Corto plazo	Largo plazo
Barreras	Oportunidades
Capacidades limitadas	Potencialidad ilimitada
Paternalismo-autoritarismo	Desarrollo creativo
Compromisos jurídicos	Relaciones con seres humanos
Garantía material e individual	Garantía personal y solidaria
Clientes pudientes	Clientes pobres
“Muchos” es importante	“Uno” es importante
Normales o bajos reembolsos	Altos reembolsos de los créditos
Confusión	Transparencia
Poder y dinero	Valores humanos
Capitalismo	Promoción social
Dependencia	Autonomía
Servirse del grupo	Servir al grupo
Espíritu individualista	Espíritu de unidad
Conciencia individual	Conciencia grupal
Centralización	Descentralización
Relaciones impersonales	Relaciones personales
Excluyente	Incluyente
Rígido	Flexible
Inconstancia	Perseverancia
Individualismo	Solidaridad
APARTHEID FINANCIERO	EL CRÉDITO COMO DERECHO HUMANO
ECONOMÍA: CIENCIA DE LOS	ECONOMÍA: CIENCIA SOCIAL
NEGOCIOS	
CIRCULO VICIOSO DE LA	HACIA UN MUNDO SIN POBREZA
POBREZA	

Fuente: Yunes Muhajammad (2002 abril)

La Tabla 17 permite apreciar concretamente el Sistema de Créditos Grameen a través de las siguientes premisas metodológicas **Yunus M. (2002)**:

Tabla 17

Premisas Metodológicas Banco Grameen

- a) Su misión es ayudar a las familias pobres a ayudarse a sí mismas para superar la pobreza. Está focalizado hacia los pobres y particularmente hacia las mujeres pobres. Llegar a los pobres es su misión no negociable. Alcanzar la sostenibilidad es una meta directriz. Debe alcanzar la sostenibilidad lo más pronto posible, de manera de poder ampliar su cobertura sin restricciones de fondos.
- b) Se otorga para crear auto-empleo, para actividades generadores de ingreso y vivienda.
- c) No exige garantía, ni contratos legales. Se basa en la “confianza” y no en un sistema de procedimientos legales.
- d) Todos los préstamos se pagan en cuotas (semanales, quincenales o mensuales).
- e) Para obtener préstamos una prestataria debe unirse a un grupo de prestatarias.
- f) Los préstamos pueden ser otorgados en una secuencia continua. Se accede a renovaciones cuando se ha pagado el préstamo anterior.
- g) Una prestataria puede recibir más de un préstamo simultáneamente.
- h) Incluye programas de ahorro tanto obligatorio como voluntario para las prestatarias.
- i) Por lo general estos préstamos son otorgados a través de instituciones sin fines de lucro o instituciones de propiedad de las prestatarias. Si se lo hace en el marco de instituciones con fines de lucro, se hacen esfuerzos para mantener la tasa de interés a un nivel cercano al necesario para la sostenibilidad del programa. Una regla básica del Crédito Grameen es mantener las tasas de interés lo más cercanas posibles a la de mercado, vigentes en el sector bancario comercial, sin sacrificar la sostenibilidad. Al fijar la tasa de interés, se toma como referencia la tasa de interés de mercado y no la de los prestamistas.
- j) Se inició como un reto a la banca convencional que rechazaba a los pobres, clasificándonos como “no sujetos de crédito”. En consecuencia, se rechaza la

metodología básica de la banca convencional y creó su propia metodología basada en la confianza.

- k) El Crédito Grameen da alta prioridad a la construcción de capital social. Esto se promueve a través de la formación de grupos y centros, estimulando la calidad del liderazgo por medio de la elección anual de líderes de grupos y centros y eligiendo a los representantes a las juntas directivas cuando la institución es de propiedad de las prestatarias. Con el objeto de desarrollar una agenda social de las prestatarias, asume un proceso de discusión intensiva entre ellas y las impulsa a tomar en serio esas decisiones e implementarlas. Se da especial énfasis a la formación de capital humano y a la preocupación por proteger el medio ambiente. Monitorea la educación de niños y niñas, otorga becas y préstamos para estudios de educación superior. Para la formación de capital humano, se esfuerza por llevar tecnología, como telefonía celular, energía solar y promover la energía mecánica para apoyar la mano de obra, todas estas acciones las resume en sus “dieciséis decisiones”
- l) Provee un servicio de puerta a puerta a los pobres, basado en el principio de que la gente no debe ir al banco, el banco debe ir a la gente.
- m) Promueve el crédito como un derecho humano.

2.2.1.7.2 Características organizativas y tecnológicas del Sistema Grameen

Los intervinientes en la organización son: El Grameen Bank, El ente promotor (ONG, Fundación, o directamente delegados del mismo Banco Grameen), y los socios del Banco Grameen a crearse, que en total son grupos de entre 20 a 30 asociados, estos a su vez se agrupan en subgrupos de entre 4 a 8 miembros a efectos de constituirse en sujetos de créditos **Yunus M, (2002)**. Los socios del banco no tienen que ser parientes en primer grado y en lo posible dedicarse a diversas ocupaciones.

El total de miembros reunidos en sesión plenaria forma una junta directiva para que administre las distintas tareas del grupo, tales como, recolectar los ahorros e intereses, realizar los pagos de intereses, llevar los controles y dirigir la toma de decisiones conjuntamente con los consejeros de la ONG. La junta directiva debe tener: Un presidente, tesorero, secretaria y dos vocales, elegidas por el grupo. La junta directiva registra todos los movimientos de dinero en formatos proporcionados por Grameen Bank. En el manual de crédito se encuentran las funciones de cada miembro.

Adicionalmente a estas labores se incluyen cursos de capacitación, informándoles sobre sus obligaciones para con el banco, su negocio y comunidad. Se informa sobre el significado de la garantía mancomunada y el deber moral de asumirla en caso uno de los asociados no pudiese. También se les capacita sobre las diversas formalidades: modelo de convenio, estatutos y reglamentos están establecidos por el Grameen Bank, es decir se suscriben convenios entre la ONG intermediaria y el Grameen Bank y el banco conformado por pequeños empresarios o socios.

Todos los miembros del banco se comprometen a invertir regularmente en su banco en montos preestablecidos (de acuerdo a una evaluación del potencial del grupo) y a devolver el capital semilla que es otorgado en parte por el Grameen Bank, el ente promotor y donaciones particulares tanto públicas como privadas de la zona, en cuanto al capital semilla aportado por Grameen Bank es transitorio, el cual se reembolsará en plazos variables en no más de

tres años, y con tasas de interés semejantes a los del mercado financiero convencional.

Con estos recursos el ente promotor reunido con el consejo directivo del banco, establecen quienes serian los primeros beneficiarios de los créditos, éstos usualmente son de entre 5 a 8 personas, mediante una estricta evaluación y rol de asignación donde debe figurar los nombres de los socios beneficiarios los montos, plazos y el turno que les corresponderá hacerse de los créditos. Estos tendrán un ciclo no mayor a seis meses, luego pueden ampliarse de acuerdo al cumplimiento puntual de la amortización del capital y sus intereses.

Las sesiones se realizan cada semana y en cada una de éstas los socios tendrán que abonar sus cuotas pasivas o activas, haciéndolas constar en las actas. Sobre éstos aspectos existen algunas variantes entre ellas:

- a) Se aceptan ahorros extraordinarios por los cuales devengará un interés que mayormente está por encima de los niveles de la banca comercial, constituyéndose en un atractivo sistema de ahorro.
- b) Con la liquidez disponible en cada sesión, los microempresarios pueden recibir un segundo crédito simultáneo.
- c) Existe flexibilidad en cuanto a las amortizaciones. Siempre que cuente con el voto aprobatorio del consejo directivo del banco.

De las utilidades del ciclo y al final de cada ciclo primero se reservarán fondos de contingencia a nombre del grupo, otra parte se las distribuyen entre los socios proporcionalmente a su saldos de ahorro, dejando un porcentaje para

el incremento de fondos es decir nuevo capital semilla para la formación de más bancos.

El sujeto de crédito es el grupo solidario, el mismo que se basa en el compromiso de todos sus componentes para honrar cualquier retraso o no pago de uno de sus miembros. Algunas veces los créditos son de libre disponibilidad, en este caso el usuario puede utilizar los recursos para lo que crea conveniente. Los montos de los créditos al principio son pequeños con lo cual se intenta minimizar los riesgos hasta generar una cultura de ahorro – inversión y repago.

Dentro de los formatos Grameen existen las solicitudes de préstamo, donde los asesores encargados de la ONG promotora visitan a cada uno de los miembros del grupo, se trata de comprobar la existencia y actividad de cada negocio de los miembros. Cada grupo nombra un coordinador quien se encarga de distribuir los montos a ser asignados a cada integrante al interior del grupo, así como de las tareas de cobranza y seguimiento.

Las reuniones semanales se realizan en casas de algún miembro del grupo y son aprovechadas no solo para recaudar pagos, sino también para la capacitación, intercambio de experiencias empresariales o recreación; estas actividades fomentan la unión y confianza del grupo.

2.2.1.7.3 Economía Solidaria y la “filosofía” del Banco Grameen

Aun no se tiene una definición que genere consenso, para entender la dimensión del concepto “Economía Solidaria” a continuación se enuncia los

principios de la economía social según la carta de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones

CIRIEC (2006):

- a) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- b) Adhesión voluntaria y abierta.
- c) Control democrático por sus miembros.
- d) Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- e) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- f) Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- g) Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

Para el investigador Chileno **Razeto, Luis (2006)**, es *“una forma alternativa, justa y humana de hacer economía, basada en la solidaridad, en el trabajo y en el apoyo mutuo y la cooperación”*

Según investigaciones realizadas en la Universidad de Antioquia por **Lopera, Luz Dolly (S/F)** economía solidaria es: *“Parte de la ciencia económica que se dedica al estudio de las relaciones sociales de solidaridad que interactúan en el circuito económico, fundamentadas en principios de cooperación, participación democrática, autogestión, ayuda mutua y bien común, con el propósito de satisfacer las necesidades humanas”* realiza además profundas reflexiones sobre el concepto de solidaridad relacionándola con identidad de

intereses, sentido de la pertenencia a una organización o comunidad, y su participación creadora y potenciadora en procesos autogestionarios.

El Banco Grameen, toma estos conceptos de economía solidaria principalmente por las características actitudinales que posee el grupo solidario respecto a las siguientes 16 resoluciones, que sin ser necesariamente obligatorias, son parte de la “filosofía” del Banco, las cuales son evaluadas antes, durante y al final de cada ciclo de crédito:

1. Respetar y aplicar los cuatro principio del Banco: Disciplina, unidad, coraje y mucho trabajo en todo los dominios de la vida
2. Aportar prosperidad a la familia
3. Mantener la vivienda y construir una nueva pronto.
4. Cultivar vegetales para consumir y vender
5. Plantar el máximo de brotes posibles
6. Intentar tener pocos hijos,
7. Limitar gastos y cuidar la salud.
8. Educar a los hijos.
9. Cuidar la limpieza de los hijos y del medio ambiente.
10. Beber agua de los pozos sanos o hervirla o sanearla.
11. No exigir dote ni oponer matrimonio a los hijos
12. No cometer ninguna injusticia
13. Realizar colectivamente inversiones más grandes para obtener ingresos más importantes.
14. Estar siempre dispuesto a ayudar a los demás
15. Restablecer disciplina en cualquier centro que la pierde.

16. Introducir ejercicios físicos en todos los centros.

2.2.1.7.4 Presencia de Género en el Banco Grameen.

Antes de abordar el tema de género en relación al Grameen merece mencionar la responsabilidad en el cumplimiento de sus compromisos de las mujeres, en un estudio realizado por **Portocarrero y Tarazona (2004)** menciona que en los trece bancos comunales que tenía la ONG PRISMA en el 2003, se demuestra que en todos ellos a excepción del banco de FATIMA, los días de mora que incurren los hombres es muy superior al de mujeres.

Tabla 18
Información obtenida de muestra de clientes de PRISMA

Bancos Comunales	Nº de ciclos	Mujeres	Hombres	Mora promedio mujeres (días)	Mora promedio hombres (días)	Monto de crédito vigente (S/. 2 000)
Nuevo Futuro	1	3	6	20.0	60.0	4500
Nueva Sociedad	1	3	10	5.0	10.5	7500
El Renacer	3	10	5	15.0	53.0	17100
Medalla Milagrosa	2	7	2	14.3	25.0	10110
La Solución	2	23	12	0.0	0.0	36500
Sarita Colonia	6	14	6	0.0	0.0	12500
Virgen María	3	9	3	10.0	0.0	20400
Virgen de Cocharcas	3	6	6	5.0	25.0	14350
El Arenal de San Juan	1	5	5	18.0	30.0	4800
Virgen de Fátima	3	9	3	3.7	0.0	17600
Trabajadoras al Progreso	4	13		0.0		48400
Nuevo Milenio	5	15	5	0.0	0.0	55100
La Armonía	1	12	8	50.0	50.0	9500
Total	35	129	71	9.1	20.8	258360

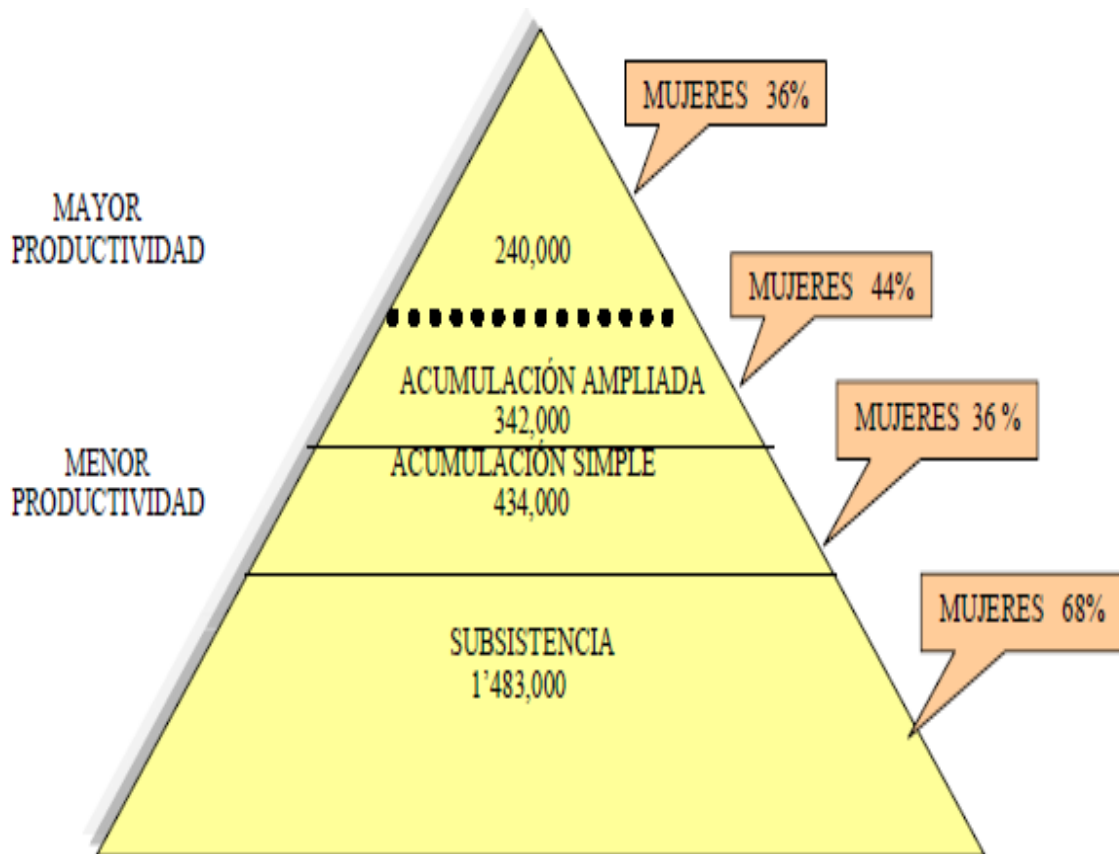
Fuente: PRISMA San Juan de Miraflores Elaboración: IEP

Según **Pait, Sara (2009)** en su investigación “Definición de Empoderamiento y Sistemas de Información de Género en las Microfinanzas: La Teoría y la Practica” recomienda monitorear permanentemente la presencia y proporción de mujeres según los segmentos de productividad como un indicador que refleja la realidad de los sectores rurales y urbano marginales, de acuerdo a

ello la presencia de la mujer es mayoritaria en segmentos de subsistencia y de menor productividad. Ver Gráfico No 03.

Gráfico 4

Presencia de establecimientos de mujeres en autoempleo o cuenta propia según segmentos



Fuente: Sara Pait: Con base a datos inferidos por Juan Diego Trejos en su estudio para IPES (CON BASE a la ENAHO-INEI del Perú IV Trim. 2011)

Al respecto de la dación de créditos a mujeres Ecuatorianas pobres **Narvaes Diana, y otro (2012)**, menciona que los buenos resultados del otorgamiento de créditos a mujeres pobres se demostró en la práctica; si éstas eran madres, los beneficios de los préstamos repercutían directamente en los hijos, difícilmente vio algún comportamiento distinto, menciona también que el

dinero que reciben del banco lo manejan con mucho cuidado y precaución, esto se explica porque durante toda su vida ha manejado recursos escasos ante exigencias y necesidades del hogar, tratando de salir de la situación de la pobreza en la que se encuentran de manera metódica.

Cabe citar la experiencia del Banco Grameen de Guatemala, que apoyado por la Cooperación Sueca Asdi-Fideicomiso FDLG, realizó un estudio de impacto de sus programas de microcrédito en las mujeres- **Orozco Paredes (2007)**, siendo algunos de sus resultados los siguientes:

- a) Las mujeres en el campo sufren de humillaciones, ahora con el crédito no dependen totalmente de los esposos, buscan complementación interdependiente con ellos.
- b) Algunas mujeres nunca habían sacado cédula, ahora ya tienen un documento legal que las identifica.
- c) El crédito les ayuda a ser productivas y no mantenidas.
- d) Se propician oportunidades de trabajar en conjunto para el mejoramiento de su comunidad.
- e) Los diferentes espacios de diálogo, son aprovechados para intercambiar sus productos, generando más oportunidades de negocio.
- f) Han aumentado su autoestima. Se sienten más útiles en su familia.
- g) Los esposos las valoran de mejor manera.
- h) Han aprendido a ahorrar, invertir, manejar su negocio y han incrementado sus ingresos.

2.2.1.7.5 Créditos basados en la Confianza.

Según **Berenbach, Shari y Otro (1993)** mencionan que en programas de otorgamiento de créditos con garantías grupales basados en la solidaridad y confianza entre compañeros, fundamenta al grupo para alcanzar objetivos organizativos y sociales más amplios, señalando que estos grupos se autoforman, el líder del grupo es libremente elegido por ellos. Afirman también que *“El método de financiamiento con garantía mutua no es por sí mismo, particularmente responsable de los logros de estos programas; no obstante, es un elemento dinámico de la estrategia organizativa para el éxito de la prestación de servicios financieros a los pobres”*

Roberts, Andrés (2003) refiriéndose al Banco Grameen, afirma que los niveles de confianza son gravitantes en los microcréditos Grameen, su sustentabilidad económica se debe a ello. En efecto, señala que según la explicación ortodoxa el éxito del Banco Grameen se debe a los fuertes lazos sociales entre los pequeños grupos de deudores, el nivel de confianza que logran dado que ellos se conocen, saben en que se ocupan, saben de sus grados de responsabilidad y excluyen a los miembros más riesgosos. Grameen traslada su confianza al grupo solidario y estos usualmente le son recíprocos, involucrando a sus miembros en adquirir cada vez más altos niveles de confianza.

Casos de éxito de la banca comunal tipo Grameen

Villarreal (2014) indica que en Grameen Bank se puede evidenciar dos etapas, separadas por la gran inundación que sufrió Bangladesh, este hecho demostró factores críticos no anticipados por los dirigentes del Banco. Las inundaciones duraron más de 10 semanas lo que produjo una gran crisis para los prestatarios que en su gran mayoría perdieron sus viviendas y su capital de trabajo.

Esto afectó significativamente la cartera de Grameen Bank, por tal razón en el año 2000 lanzó el programa Grameen Bank II o también llamado Sistema General Grameen – Grameen II. El Sistema clásico del Grameen Bank con el que trabajó hasta el año 2000 se caracterizó principalmente porque los créditos colocados se trataban de pequeñas cantidades de dinero sin necesidad de garantías colaterales; sin embargo, esto se mantiene en el sistema que inició después de las inundaciones de Bangladesh. El sistema clásico sólo utilizó tasas fijas anuales, mientras que con el nuevo sistema se introdujo un sistema de tasa decreciente para los prestatarios que ya han cancelado el 50% de la deuda total.

Otra gran diferencia es el sistema de amortización de las deudas en el sistema antiguo, se amortizaban semanalmente en montos pequeños, en el nuevo sistema los pagos pueden realizarse a más largo plazo, también cambió la filosofía de los grupos solidarios, aunque actualmente se utiliza el modelo, se

puede ampliar los sistemas de ahorro no grupales y se modifica el sistema de recepción de los pagos; es decir, que si alguno del grupo solidario posee un nivel de ahorro superior a los demás miembros de su grupo, este puede cambiar su sistema crediticio a individual.

Básicamente el modelo de microcrédito de Yunus se basa en brindar una disciplina de crédito, “el crédito sin una estricta disciplina no es mas que caridad” (Yunus, 1998: 16), esta disciplina se logra mediante un aval social, que consiste en que las mujeres prestatarias se agrupan de cinco en cinco para recibir los prestamos, estos grupos se seleccionan por sí mismos y cada uno de los miembros es responsable de las obligaciones de los otros (Villarreal, 2014).

El programa del grupo de prestamistas del banco de Grameen posee varias características en su fisonomía. Pequeños créditos son dados a personas pobres en áreas rurales para una pequeña escala de empresas no agricultoras. No son requeridas garantías, y las tasas de interés son las mismas que son cobradas por los bancos comerciales. Los solicitantes de préstamos han sido seleccionados en pequeños grupos dentro de los mismos pueblos. Los prestamos son dados a miembros individuales de grupos, pero todo el grupo es responsable por el reembolso de cada uno de los miembros del préstamo (Gatak, 2000: 603).

Según Gatak (2000), en este modelo de grupos solidarios se tiene mayor probabilidad del pago de las obligaciones a los prestamistas, ya que se crea una externalidad de información que induce positivamente a la reducción del riesgo, debido a que, los prestatarios tienden a agruparse con personas que tengan una buena disciplina crediticia que garanticen la seguridad del grupo de prestatarios. Otro aspecto que maneja la metodología, es la periodicidad de cobro de las obligaciones. Los bancos e instituciones financieras optan por realizar cobros de cartera por lo regular en períodos mensuales, lo que psicológicamente es difícil para el prestatario ya que se deshace una gran cantidad de efectivo en el momento del pago.

En este sentido, el microcrédito mejor llamado Grameen credito, optó por una forma diferente de pago, la cual en un comienzo, para reducir la carga psicológica, el pago periódico de la deuda debería hacerse de forma diaria, aunque los resultados eran óptimos, esta modalidad desapareció para convertirse en unos pagos semanales. Así mismo, se observa la conveniencia de reducir los períodos por efecto de seguimiento y adaptación a reglas que supervisan el compromiso del nuevo deudor ya que la escolaridad y educación en términos de disciplina financiera es casi nula en este segmento por su alta vulnerabilidad.

A la par con modelo prestatario, el profesor Yunus creó los fondos grupales compuestos por el mismo grupo de apoyo los cuales se comprometen en el ahorro. Este modelo refleja la intención social y humana que el microcrédito

realmente debe tener por su mercado objetivo, sin dejar de ser rentable al sistema pero basado sobre la confianza humana y no sobre contratos de papel carentes de sentido (Yunus, 2002: 28-29).

En la actualidad los datos del Grameen Bank son impresionantes, desde su creación hasta diciembre de 2016 ha otorgado 6 mil millones de dólares (US\$ 5,974 millones), con una tasa de pago de cartera del 98,02%. El número de miembros es de 7 millones de personas de las cuales el 95% son mujeres, lo que corresponde al 4,5% de la población beneficiada con los microcréditos (Portal web banco Grameen, 2018).

Conger, Inga y Webb (2015) indican que en el Perú si bien existe un vínculo natural entre la promoción del ahorro y la mayor oferta de crédito, las opiniones sobre qué fue primero, el huevo o la gallina, ha cambiado de acuerdo con las ideas en boga. Los primeros teóricos del desarrollo se enfocaron en el bajo nivel de ahorro como una principal causa de la pobreza, por lo que el “despegue” ocurriría cuando las tasas de ahorros e inversión superaran el 10% del ingreso nacional. Cuando los consultores enviados por el gobierno alemán en los años 80 empezaron a diseñar las primeras cajas municipales en el Perú, hicieron gran énfasis en el ahorro, aún importando autobuses buses Mercedes Benz para que sean habilitados como bancos móviles. Un enfoque diferente fue desarrollado durante los años 80 por John Hatch y Aquiles Lanao, quienes habían trabajado juntos en el Cuerpo de Paz, luego fundado una empresa consultora llamada Rural Development Services,

y más adelante la ONG Finca Internacional. En su modelo, conocido como “banca comunal”, los promotores buscaban formas de promover el ahorro entre los miembros sin convertirse en banqueros, permitiendo que los miembros del banco comunal manejaran sus depósitos. Después de trabajar en el exterior, Lanao fundó Finca Perú en 1993, siguiendo el modelo de la banca comunal. Hacia fines de los años 90, Hatch reconsideró su modelo y decidió abandonar la promoción del ahorro. Lanao no estuvo de acuerdo y Finca Perú se separó de Finca Internacional.

Una nueva entidad microfinanciera entró en escena en 1990 y se ubicó en un terreno diferente. Desde el principio, Aquiles Lanao y su esposa Lucinda Flores, fundadores de lo que luego se convirtió en Finca Perú, buscaron trabajar con mujeres muy pobres en las áreas rurales. Desde su base en Ayacucho, capital de provincia situada a 575 kilómetros al sudeste de Lima, empezaron a llevar a cabo operaciones de ahorro y crédito con mujeres en las zonas periféricas. (Conger, Inga y Webb, 2015)

Mucho antes de empezar a trabajar con los bancos comunales Lanao tuvo una larga experiencia con créditos destinados a segmentos de bajos ingresos. Contador auditor por formación, fue reclutado por el padre Dan McLellan, para entrenar cooperativas de ahorro y crédito en Puno. Lanao fue luego contratado en 1965 para conducir programas de voluntarios del Cuerpo de Paz que trabajaban con las cooperativas de ahorro y crédito en todo el país.

Lanao conoció en 1974 a John Hatch, experto en desarrollo rural con quien creó la consultora llamada Rural Development Services (RDS), y ambos trabajaron en los Andes donde formaron fondos regionales revolventes con pequeños agricultores, modelo original para los grupos de préstamos administrados por las comunidades. En 1980, Hatch y Lanao diseñaron Finca Internacional (Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria) con la finalidad de difundir un modelo de servicios financieros manejados por los pobres. Su modelo se convirtió en un prototipo para la banca comunal, quizás la metodología de microcrédito más usada actualmente. (Conger, Inga y Webb, 2015)

La provincia de Ayacucho era en ese momento el epicentro de la guerra terrorista, y las comunidades rurales eran testigos de los más brutales asesinatos de civiles ocasionados por los subversivos, así como los choques con las fuerzas armadas. Los varones huyeron de la violencia imperante en las aldeas rurales y llegaron a Lima en búsqueda de trabajo para poder enviar dinero a sus familias. RDS empezó a trabajar en Ayacucho con la población más vulnerable en ese tiempo: mujeres y viudas, todas ellas criando solas a sus niños. Los esposos Lanao trajeron al Perú la metodología de banca comunal. Este novel esfuerzo empezó con una donación de solamente US\$1,000 de Anabella Jordán, esposa del entonces embajador de Estados Unidos en el Perú. Sus amigos hicieron donaciones de US\$500 a US\$1,000 y la señora Lanao contribuyó con US\$2,000 de sus propios ahorros para contratar a un capacitador en temas de organización.

La metodología de crédito requería un grupo de 20 mujeres para formar un banco comunal. Cada mujer recibía un préstamo inicial de US\$50. Los bancos se autogobernaban y la confianza entre los miembros del grupo fue un ingrediente esencial para el éxito de la banca comunal. Quien pretende ingresar a un grupo debe ser invitado por un miembro activo del mismo y algunas veces tiene que ser garantizado. El grupo elige al presidente, al vocal, al tesorero, al secretario y al asistente de tesorería que será entrenado para suceder al tesorero. (Conger, Inga y Webb, 2015)

El éxito de los bancos comunales descansa sobre tres pilares: entrenamiento, educación y promoción del ahorro, dice Lanao. La capacitación se enfoca en empoderar a las mujeres, dándole valor por su contribución al hogar, a los hijos y a la salud familiar, así como en subrayar la importancia de enviar a las niñas a la escuela. La educación consiste en impartir valores que se relacionan con el crédito, lo que incluye revivir la antigua tradición andina del Ayni o contribución al mejoramiento de la comunidad. En el contexto de banca comunal se traduce en cumplir las obligaciones para el repago de los préstamos. El ahorro es una característica intrínseca de los bancos comunales pues cada préstamo incluye un depósito en una cuenta de ahorros a nombre del miembro. El manejo de los ahorros “implica un costo operativo importante, pero era un costo necesario porque los pequeños agricultores no estaban acostumbrados a ahorrar,” explica Lanao.

Con fondos de Catholic Relief Services, los grupos adoptaron la metodología de crédito usada en El Salvador por esta institución y originalmente desarrollada por Finca Internacional como medio para proveer servicios financieros a los segmentos más pobres de la población. Catholic Relief Services entrenó a los grupos sobre cómo formar bancos comunales y administrar pequeños de US\$100 en promedio. (Conger, Inga y Webb, 2015)

Este grupo de ONGs modificó las técnicas de bancos comunales usadas en El Salvador para mejorar el esperado impacto social y económico en los barrios urbano marginales del Perú y elevar la calidad del manejo del riesgo. Su metodología fue bautizada como “La Chanchita”. Este método de banca comunal fue escogido porque las ONGs estaban convencidas que formar grupos de prestatarios basados en la confianza creaban bases más sólidas para otorgar préstamos que los créditos con garantías individuales. Los bancos comunales promovían los ahorros y ofrecían otros servicios a los pobres, como el desarrollo de confianza personal para ayudar a empoderar a las mujeres.

Las organizaciones de la red no creían que el crédito fuera una panacea, sino que debía venir acompañado de otros servicios. También sentían que podían contactarse mejor con los pobres a través de grupos ya existentes en los barrios marginales como las mujeres voluntarias del programa “Vaso

de Leche” que distribuía alimentos donados, así como las rondas campesinas, patrullas voluntarias de la comunidad para protegerse contra el terrorismo. Las ONGs habían observado que las mujeres que participaban en los comedores populares para los pobres también estaban involucradas en ganar un ingreso vendiendo en el mercado o en las calles.

El primer préstamo otorgado por “La Chanchita” fue financiado por el Programa de Préstamos Antipobreza para Empresas de USAID, entre 1994 y 1997. El préstamo mínimo era de US\$100 y el préstamo promedio de US\$162, montos que indican que el programa estaba sirviendo a los más pobres. Este proyecto impulsó un uso generalizado de la banca comunal a nivel nacional como el mejor instrumento para llegar a los grupos de muy bajos ingresos. (Conger, Inga y Webb, 2015)

El Banco Grameen en cifras

A continuación presentamos los estados financieros de este banco obtenidos de su portal web: www.grameen.com:

Tabla 19

Banco Grameen - EEFF en US\$

Bienes y Bienes	2013	2014	2015	2016
Dinero en efectivo	2,142,260	1,822,748	1,268,475	109,414
Saldo con otros bancos.	78,867,820,345	95,577,630,763	106,410,040,313	94,102,950,320
Inversión	267,000,000	267,000,000	267,000,000	260,500,000
Los préstamos y anticipos	87,707,167,495	91,643,316,531	101,085,978,600	123,829,293,751
Activos fijos- (al costo menos depreciación acumulada)	1,408,734,663	1,427,527,508	1,418,974,199	1,410,924,723
Propiedad de inversión (al costo menos depreciación acumulada)	101,389,589	98,983,681	93,792,650	85,630,085
Otros activos	10,582,321,620	11,945,170,101	11,608,389,116	9,671,496,213
Total:	178,936,575,972	200,961,451,332	220,885,443,353	229,360,904,506
Capital y Pasivo				
Capital social:				
Autorizado	10,000,000,000	10,000,000,000	10,000,000,000	10,000,000,000
Pagado	734,049,100	796,240,000	835,814,300	853,815,400
Capital y otras reservas	9,665,845,968	9,846,621,765	10,391,454,465	11,491,761,031
Fondos Rotatorios	–	–	–	–
Depósitos y otros fondos	154,357,776,663	175,933,579,720	195,597,636,346	205,555,302,237
Préstamos de bancos e instituciones extranjeras	1,402,853,805	1,340,795,872	1,278,737,940	1,216,699,451
Otros pasivos	12,776,050,436	13,044,213,975	12,781,800,302	10,243,326,387
Cuenta de ganancias y Perdidas	–	–	–	–
Total:	178,936,575,972	200,961,451,332	220,885,443,353	229,360,904,506

Fuente: Grameen Bank Portal Web (2018). Recuperado de: <http://www.grameen.com/data-and-report/balance-sheet-1983-2013-in-bdt/>

En la tabla 19 podemos notar que el Banco Grameen tiene montos de préstamos por 123,829 millones para el año 2016, tiene 1,410 millones de US\$ en activos, un capital de 10,000 millones y un capital pagado y otras reservas de 11,491 millones de US\$.

Tabla 20

Banco Grameen: Principales Ratos e Indicadores 2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Características institucionales									
Activos totales (en millones de dólares)	1,205	1,491	1,781	1,763	1,974	2,301	2,593	2,804	2,920
Numero de oficinas	2,884	2,911	2,914	2,912	2,914	2,914	2,915	2,914	2,906
Número de empleados	24,240	23,283	22,255	22,128	22,261	21,851	21,807	21,651	21,043
Indicadores de divulgación:									
Numero de sucursales	2,539	2,562	2,565	2,565	2,567	2,567	2,568	2,568	2,568
Número de miembros (en millones)	7.67	7.97	8.34	8.37	8.37	8.54	8.64	8.81	8.90
Número de prestatarios activos (en millones)	6.21	6.43	6.61	6.58	6.71	6.74	7.03	7.18	7.29
Porcentaje de mujeres miembros	96.88%	96.79%	96.39%	96.12%	96.23%	96.21%	96.26%	96.51%	96.54%
Saldo promedio del préstamo por prestatario (USD)	104	123	143	144	149	161	160	170	207
Cartera de préstamos									
Préstamos (monto principal) desembolsados (en millones de USD)	906	1,151	1,366	1,362	1,473	1,621	1,720	1,894	2,388
Número de préstamos desembolsados (en millones)	7.18	8.25	8.61	8	8.17	7.38	7.48	8.18	8.11
Ratios sostenibilidad / rentabilidad:									
Retorno sobre el patrimonio (ROE)	21.21%	5.64%	10.74%	8.97%	17.10%	13.65%	4.15%	0.22%	11.82%
Autosuficiencia operativa (OSS)	112.20%	102.63%	104.46%	103.31%	106.17%	105.15%	101.53%	100.08%	104.53%
Autosuficiencia financiera (FSS)	106.07%	99.21%	99.20%	95.79%	99.62%	99.59%	96.51%	95.80%	101.23%

Fuente: Grameen Bank Portal Web (2018). Recuperado de: <http://www.grameen.com/data-and-report/balance-sheet-1983-2013-in-bdt/>

En esta tabla podemos notar que la empresa tiene en activos un promedio de 2,920 millones de US\$ habiendo mas que duplicado dicho monto desde el 2008. En cuanto al número de oficinas a nivel mundial tiene 2906 y 21,043 empleados. Tiene asimismo 8.9 millones de miembros de los cuales el 95.54%

son mujeres. En cuanto al tipo de préstamo en promedio se presta US\$ 207 a cada integrante.

2.3. Definición de términos

2.4. Hipótesis.

2.4.1. Hipótesis General

La implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

2.4.2. Hipótesis específicas

1. El otorgamiento de microcréditos basados en la confianza sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.
2. La creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.
3. La garantía solidaria para la asignación de un microcrédito sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.

CAPITULO III: MÉTODO

3.1 Tipo de investigación

Este trabajo, es una investigación del tipo **Aplicada**, por cuanto presenta la teorización integral de las variables materia de estudio, que en nuestro caso son: el sistema de banca comunal tipo Grameen y el financiamiento de las empresarias emprendedoras, año 2018.

3.2. Nivel de la investigación

Tipo de investigación: Esta investigación, es de tipo explicativa, descriptiva y correlacional.

Es explicativa, porque tiene relación causal, trata de acercarse al problema y encuentra las causas del mismo.

Es descriptiva, porque especifica en forma clara las actividades, procesos y personas que participan las empresarias emprendedoras.

Correlacional, mide el grado de relación que existe entre las variables en estudio.

3.2.1. Métodos de investigación

Se empleó el método cuantitativo, mediante el análisis inferencial; el cual permite realizar la inducción y la deducción en el proceso de análisis y síntesis de los hechos y fenómenos que se investiga. La inducción permite conocer a partir de hechos particulares concretos

y la deducción a partir de las características generales de las teorías científicas.

3.2.2. Diseño de la investigación

El diseño que se aplicó fue el Diseño No Experimental en la investigación considerando los objetivos, cuyo detalle se presenta en la contrastación y verificación de las hipótesis.

3.3 Estrategia de prueba de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usó la comparación de porcentajes obtenidos en los principales resultados de la investigación así como la prueba de chi cuadrado.

3.4. Variables

Variable Independiente

(X): Sistema de banca comunal tipo Grameen

Variable Dependiente

(Y): Financiamiento de las empresarias emprendedoras

3.5. Población

La población de este trabajo de investigación se constituye las empresarias emprendedoras en el Perú, que son un total aproximado de 35,450 personas, según información obtenida de las ONG

relacionadas a este tema de microempresas y microfinanzas, Empresas conformantes del otorgamiento de microcréditos en el Perú y otros organismos especializados.

3.6. Muestra

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico, aplicando la fórmula siguiente:

$$n = \frac{(p.q) Z^2 \cdot N}{(EE)^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$$

Donde:

n : Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo, es la variable que se desea determinar.

p, q: Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. Se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z : Representa las unidades de desviación estándar con una probabilidad de error de 0.10, lo que equivale a un intervalo de confianza de 90% en la estimación de la muestra, por tanto el valor de Z es igual a 1.96.

N : Es el total de la población, son aquellas personas que darán información valiosa para la investigación, en este caso es 35,450.

EE : Representa el error estándar de la estimación, que debe ser 8% o menos, para éste caso se ha considerado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 35450)}{((0.05)^2 \times 35449) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2)}$$

n = 373.39 = 373 personas

3.7. Técnicas de investigación

Instrumentos de Recolección

Las técnicas que se aplicaron en la investigación fueron las siguientes:

- **Revisión documental.-** Se utilizó esta técnica para obtener datos de las normas, libros, tesis, manuales, reglamentos, directivas, memorias, informes, planes, relacionados al sistema de banca comunal tipo Grameen y el financiamiento de las empresarias emprendedoras.
- **Encuestas.-** Se aplicó un cuestionario elaborado en base a las dimensiones e indicadores, con el fin de obtener datos para el trabajo de investigación información del sistema de banca comunal tipo Grameen y el financiamiento de las empresarias emprendedoras.

Instrumentos de recopilación de datos

- **Ficha bibliográfica-** Instrumento utilizado para recopilar datos de las normas legales, administrativas, de libros, revistas, periódicos, trabajos de investigación e Internet relacionados con el sistema de banca comunal tipo Grameen y el financiamiento de las empresarias emprendedoras.
- **Ficha de encuesta.**- Este instrumento se aplicó para obtener información de las personas relacionadas con el sistema de banca comunal tipo Grameen y el financiamiento de las empresarias emprendedoras.

Técnicas de análisis y procesamiento de datos

- **Técnicas de análisis de datos**

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- a) Análisis documental
- b) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes elaboradas en SPSS
- c) Comprensión de gráficos
- d) Contrastación de Hipótesis

- **Técnicas de procesamiento de datos.**

El trabajo de investigación ha procesado los datos conseguido de las diferentes fuentes, por intermedio de las siguientes técnicas:

- a) Ordenamiento y clasificación.
- b) Registro manual.

c) Proceso computarizado con el software estadístico
SPSS-V24.

CAPITULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Contrastación de hipótesis

Contrastación de la Hipótesis General

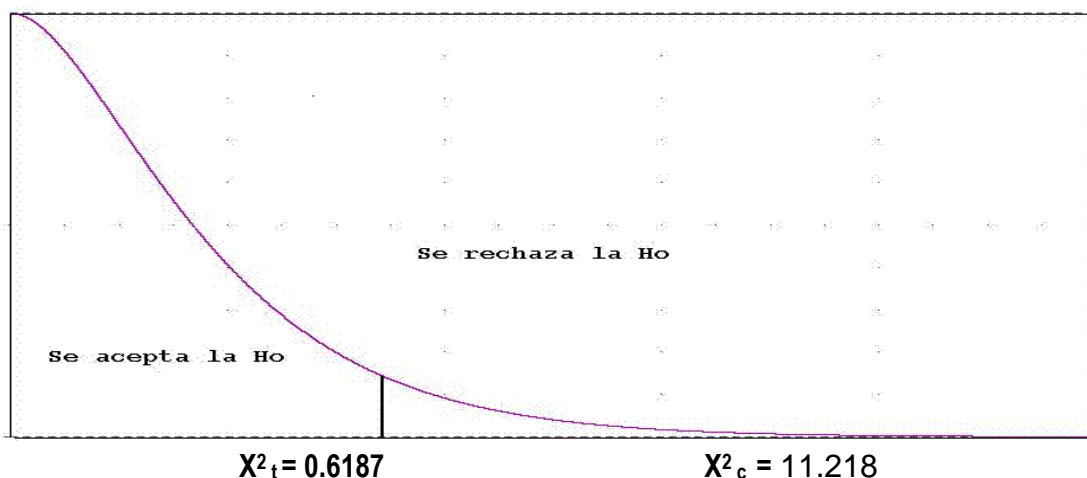
1. H0: La implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen NO se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
2. H1: La implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
3. Nivel de Significación $\alpha = 5\%$, $X^2_{(4)} = 0.6187$
4. Prueba Estadística $X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$
 $X^2_c = 10,488$

Donde: **oi** = Valor observado

ei = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas que han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS V24, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 01.

5. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el valor calculado ($X^2_c = 10.488$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir; que la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

Tabla 21

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,218 ^a	2	,005
Razón de verosimilitudes	4,156	2	,125
Asociación lineal por lineal	,111	1	,740
N de casos válidos	373		

a. 4 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

Contrastación de la Hipótesis Específica 1

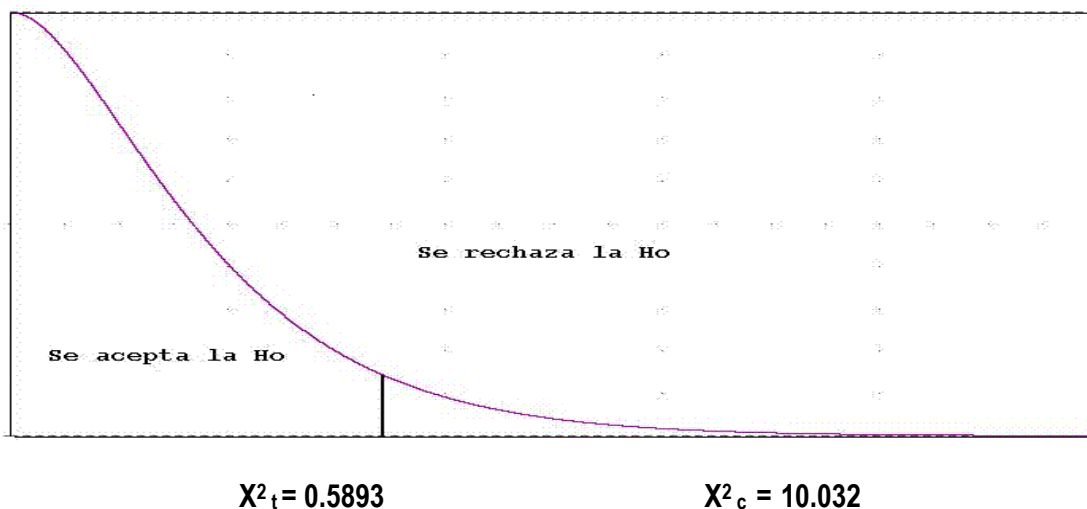
1. H0: El otorgamiento de microcréditos basados en la confianza NO sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
2. H1: El otorgamiento de microcréditos basados en la confianza sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018
3. Nivel de Significación $\alpha = 5\%$, $X^2_{(4)} = 0.5893$
4. Prueba Estadística $X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$
 $X^2_c = 10.032$

Donde: **oi** = Valor observado

ei = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas que han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS V24, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 02.

5. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el valor calculado ($X^2_c = 11.103$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

Tabla 22
Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,032 ^a	2	,602
Razón de verosimilitudes	1,846	2	,397
Asociación lineal por lineal	,934	1	,334
N de casos válidos	373		

a. 3 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,23.

Contrastación de la Hipótesis Específica 2

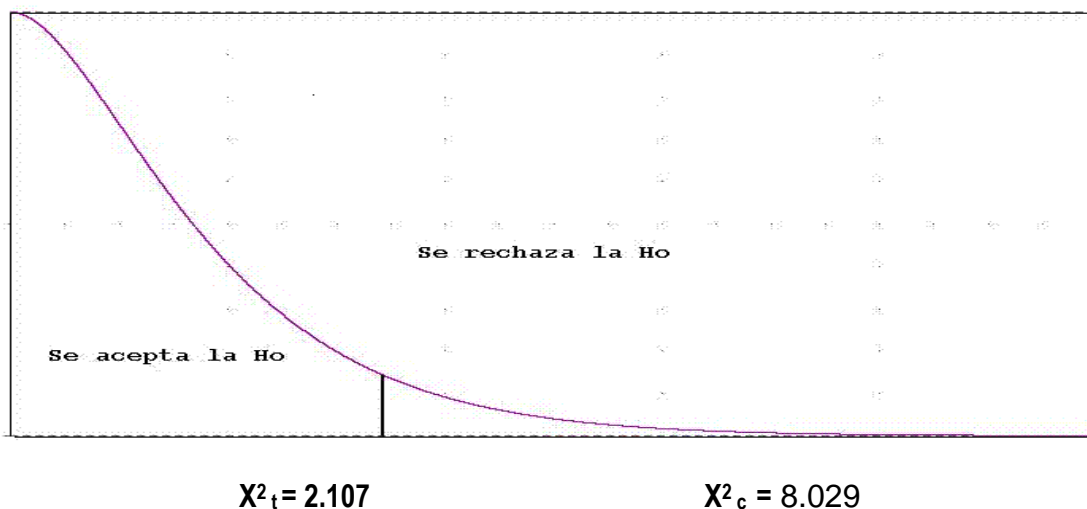
1. H0: La creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos NO sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
2. H1: La creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.
3. Nivel de Significación $\alpha = 5\%$, $X^2_{(4)} = 2.107$
4. Prueba Estadística $X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$
 $X^2_c = 8.029$

Donde: **oi** = Valor observado

ei = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas que han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS V24, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 03.

5. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el valor calculado ($X^2_c = 10,759$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

Tabla 23

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,029 ^a	4	,029
Razón de verosimilitudes	2,651	4	,325
Asociación lineal por lineal	,077	1	,782
N de casos válidos	373		

- a. 7 casillas (77,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

Contrastación de la Hipótesis Específica 3

1. H0: La garantía solidaria para la asignación de un microcrédito NO sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

2. H1: La garantía solidaria para la asignación de un microcrédito sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

3. Nivel de Significación $\alpha = 5\%$, $X^2_{(4)} = 1.2110$

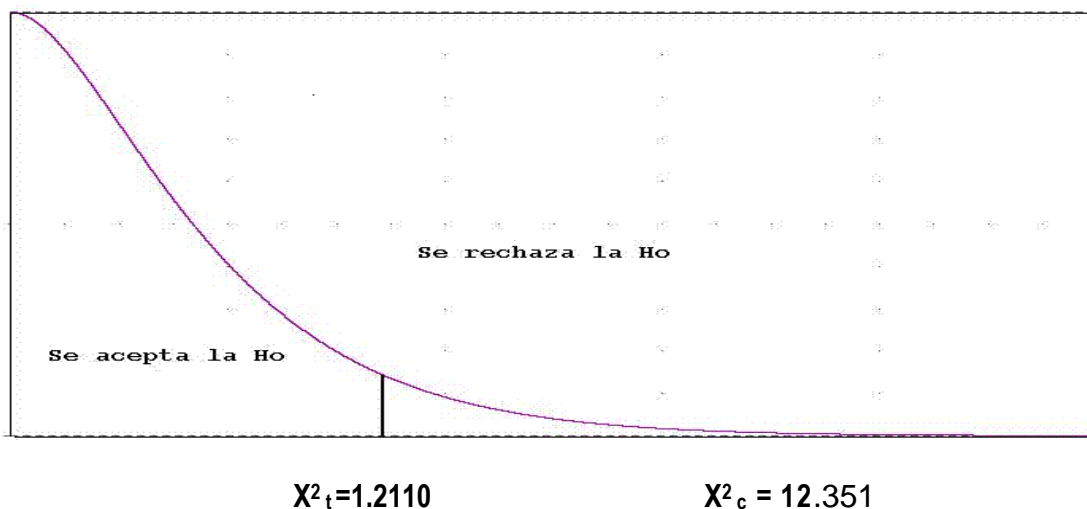
4. Prueba Estadística $X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$
 $X^2_c = 12,351$

Donde: **oi** = Valor observado

ei = Valor esperado

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas que han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS V24, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 04.

5. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el valor calculado ($X^2_c = 45,351$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa, es decir que la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito sería una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.

Tabla 24
Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,351 ^a	2	,000
Razón de verosimilitudes	12,438	2	,002
Asociación lineal por lineal	1,223	1	,269
N de casos válidos	373		

a. 4 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

4.2. Análisis e interpretación

A continuación, presentamos los resultados de la encuesta aplicada a 373 empresarias emprendedoras.

Utilizamos el software estadístico SPSS V24 para poder ingresar los datos y obtener los resultados esperados los que mostramos a continuación:

PRUEBA DE CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ALFA DE CRONBACH

Formula para calcular el coeficiente de Cronbach

$$\text{Cronbach} = \frac{n \times p}{1 + p(n-1)}$$

Donde:

n = Número de ítems aplicados
 promedio de correlaciones lineales de todos los
 ítems

Tabla 25:
Prueba de confiabilidad Alfa de Cronbach
Correlaciones de perasons de los ítems

1	.349	.037	.199	.330	-.155	-.116	-.140	.081	.246	.096	-.250	-.276	-.129	.017	-.145	-.328	-.037
.349	1	.513	.636	.608	.197	.227	.117	-.197	-.199	-.062	-.031	.221	-.507	-.524	.035	.232	.279
.037	.513	1	.628	.193	.125	.264	.141	-.316	-.409	-.201	.061	.180	-.482	-.326	.331	.210	.282
.199	.636	.628	1	.482	.061	.148	.146	-.073	-.095	-.315	-.011	.081	-.738	-.377	.128	.240	.082
.330	.608	.193	.482	1	.076	.124	-.020	.032	.034	.060	-.020	.249	-.348	-.081	-.027	.138	.142
-.155	.197	.125	.061	.076	1	.908	.786	-.121	-.284	.119	.527	.489	.083	-.177	.588	.624	.811
-.116	.227	.264	.148	.124	.908	1	.810	-.121	-.279	.039	.614	.560	.133	-.121	.655	.679	.803
-.140	.117	.141	.146	-.020	.786	.810	1	.137	-.092	.050	.553	.543	.178	-.061	.572	.543	.716
.081	-.197	-.316	-.073	.032	-.121	-.121	.137	1	.787	.106	-.083	.047	-.006	.060	-.019	-.081	-.010
.246	-.199	-.409	-.095	.034	-.284	-.279	-.092	.787	1	-.049	-.210	-.138	.028	.153	-.167	-.386	-.226
.096	-.062	-.201	-.315	.060	.119	.039	.050	.106	-.049	1	.015	.104	.094	.055	-.089	-.035	.210
-.250	-.031	.061	-.011	-.020	.527	.614	.553	-.083	-.210	.015	1	.376	.184	.011	.539	.418	.497
-.276	.221	.180	.081	.249	.489	.560	.543	.047	-.138	.104	.376	1	.043	.108	.522	.573	.574
-.129	-.507	-.482	-.738	-.348	.083	.133	.178	-.006	.028	.094	.184	.043	1	.352	-.048	-.106	.005
.017	-.524	-.326	-.377	-.081	-.177	-.121	-.061	.060	.153	.055	.011	.108	.352	1	-.023	-.175	-.170
-.145	.035	.331	.128	-.027	.588	.655	.572	-.019	-.167	-.089	.539	.522	-.048	-.023	1	.529	.558
-.328	.232	.210	.240	.138	.624	.679	.543	-.081	-.386	-.035	.418	.573	-.106	-.175	.529	1	.598
-.037	.279	.282	.082	.142	.811	.803	.716	-.010	-.226	.210	.497	.574	.005	-.170	.558	.598	1

Sumatoria Total de correlaciones 55.817812

Cantidad de correlaciones de pearsons 324

Promedio total 0.1722772

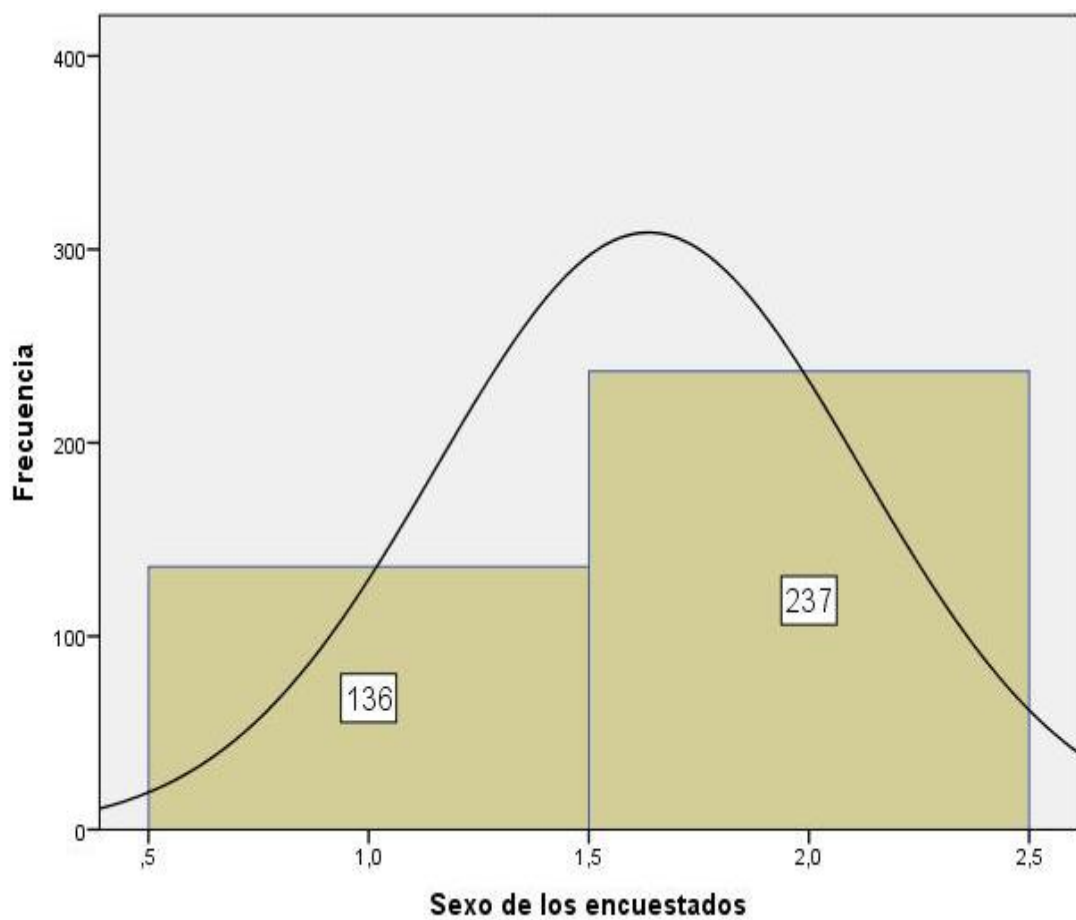
REEMPLAZANDO

$$\begin{aligned} \text{Cronbach} &= \frac{18 * 0.1722772}{1 + 0.1722772(18-1)} \\ &= \frac{3.1009896}{3.9287124} \end{aligned}$$

Redondeando = 0.79

Tabla 26
Sexo de los encuestados

Sexo de los encuestados					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	femenino	373	100,0	100,0	100,0
	Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

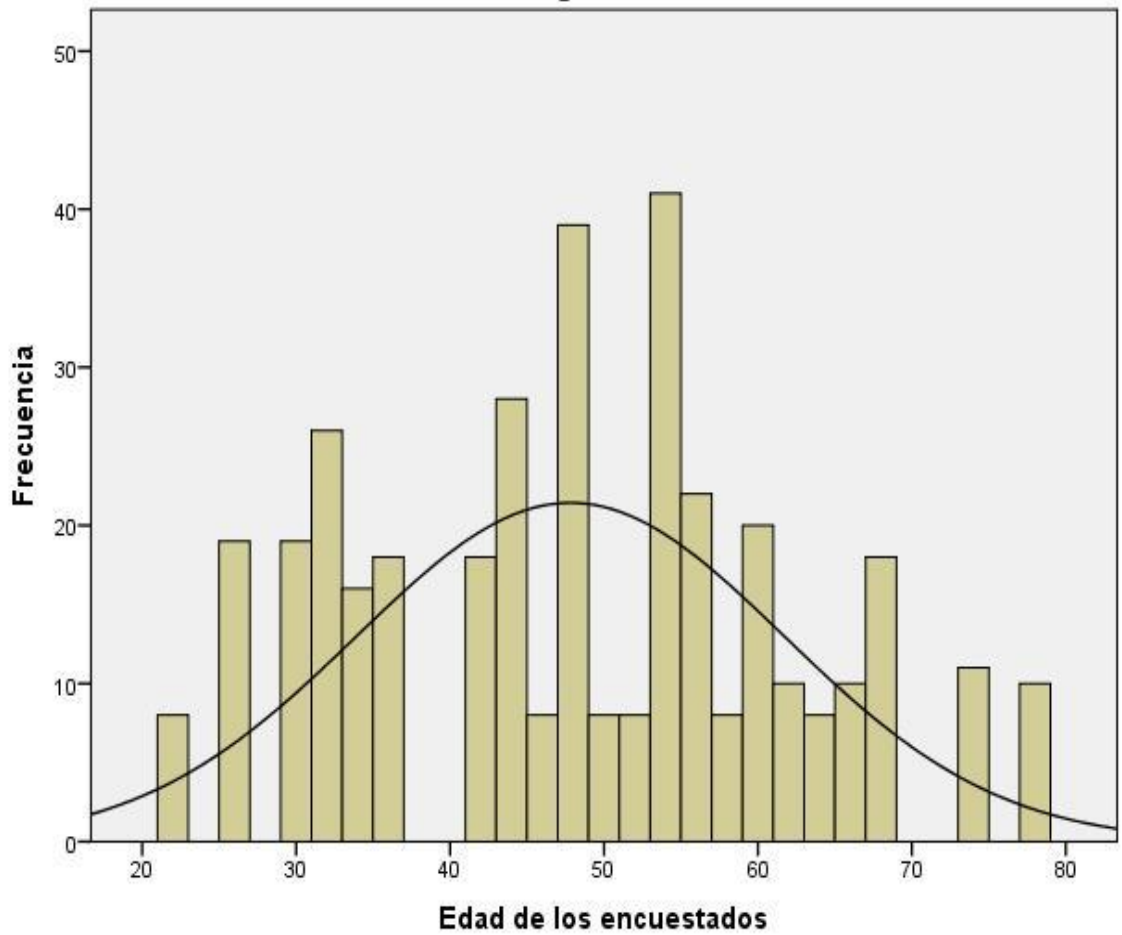
Interpretación:

Del total de encuestadas: el 100% pertenecen al sexo femenino.

Tabla 27
Edad de los encuestados

Edad de las encuestadas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
22	8	2,1	2,1	2,1
25	8	2,1	2,1	4,3
26	11	2,9	2,9	7,2
29	8	2,1	2,1	9,4
30	11	2,9	2,9	12,3
31	16	4,3	4,3	16,6
32	10	2,7	2,7	19,3
33	8	2,1	2,1	21,4
34	8	2,1	2,1	23,6
36	18	4,8	4,8	28,4
41	10	2,7	2,7	31,1
42	8	2,1	2,1	33,2
43	28	7,5	7,5	40,8
45	8	2,1	2,1	42,9
47	21	5,6	5,6	48,5
Válidos 48	18	4,8	4,8	53,4
50	8	2,1	2,1	55,5
51	8	2,1	2,1	57,6
53	21	5,6	5,6	63,3
54	20	5,4	5,4	68,6
55	11	2,9	2,9	71,6
56	11	2,9	2,9	74,5
57	8	2,1	2,1	76,7
59	10	2,7	2,7	79,4
60	10	2,7	2,7	82,0
62	10	2,7	2,7	84,7
63	8	2,1	2,1	86,9
65	10	2,7	2,7	89,5
68	18	4,8	4,8	94,4
73	11	2,9	2,9	97,3
78	10	2,7	2,7	100,0
Total	373	100,0	100,0	



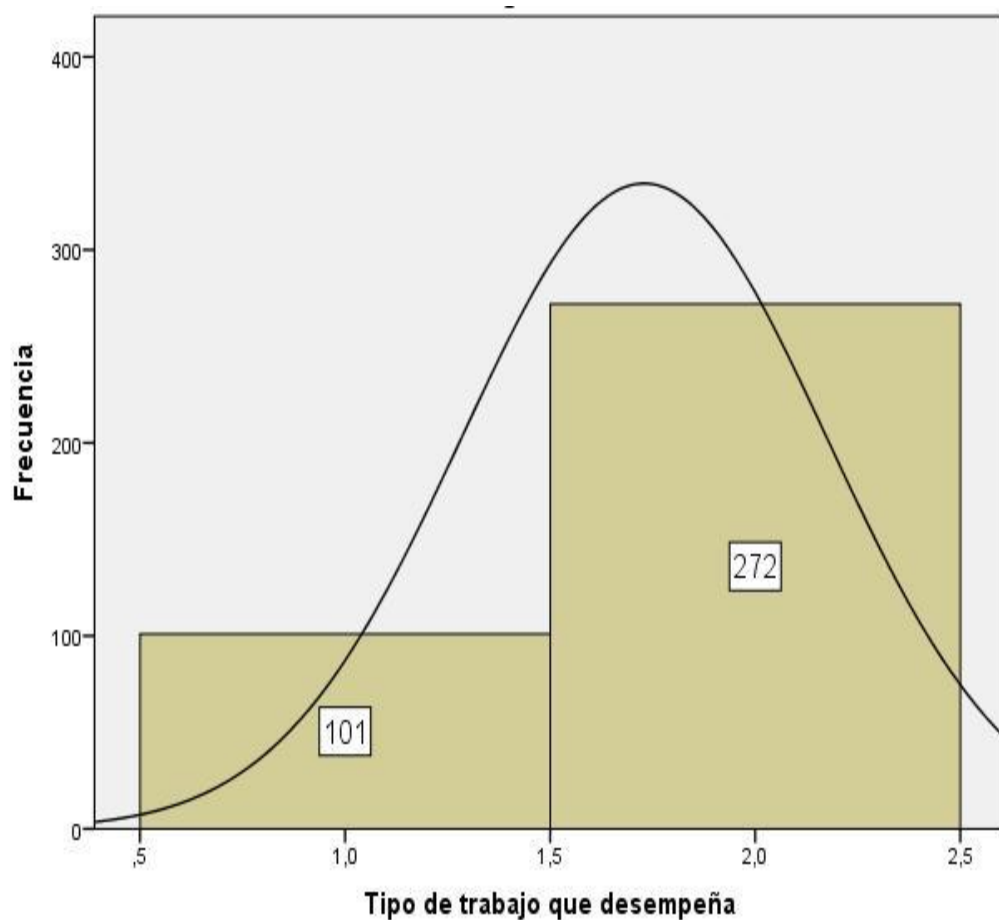
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

En cuanto a los resultados: las principales edades de las encuestadas están concentradas entre los 30 y 32 años, también entre los 36 y 43 años de edad y entre los 53 y 55 años de edad principalmente como los grupos más representativos.

Tabla 28
Tipo de trabajo que desempeña

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ambos	101	27,1	27,1	27,1
Válidos Independiente	272	72,9	72,9	100,0
Total	373	100,0	100,0	



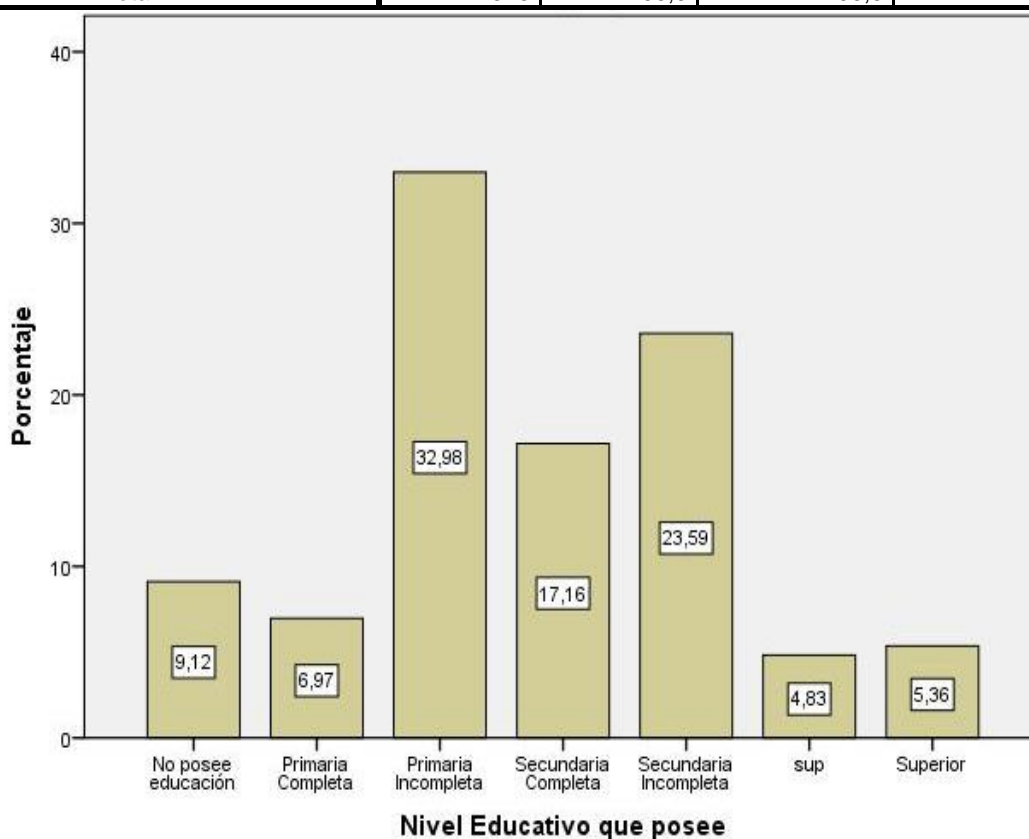
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas: el 72.9% refirió que realiza trabajos independientes y el 27.1% indicó que realiza tanto trabajos dependientes como independientes.

Tabla 29
Nivel educativo que posee

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No posee educación	34	9,1	9,1	9,1
Primaria Completa	26	7,0	7,0	16,1
Primaria Incompleta	123	33,0	33,0	49,1
Válidos Secundaria Completa	64	17,2	17,2	66,2
Secundaria Incompleta	88	23,6	23,6	89,8
Superior	38	10,2	5,4	100,0
Total	373	100,0	100,0	



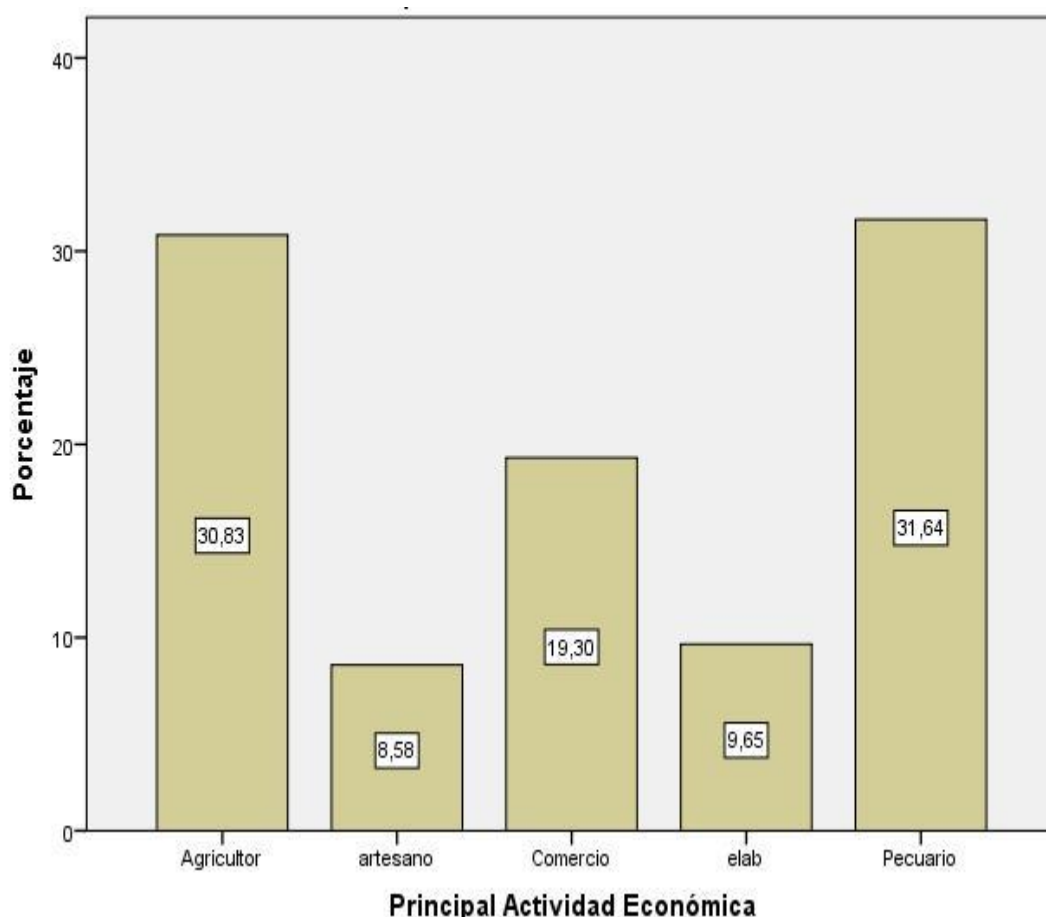
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación

Del total de encuestadas: el 9.1% respondió indicando que no posee educación, el 7% tiene primaria completa, el 33% tiene primaria incompleta, el 17.2% tiene secundaria completa, el 23.6% secundaria incompleta y el 10.2% tiene educación superior.

Tabla 30
Principal actividad económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Agricultor	115	30,8	30,8	30,8
artesano	32	8,6	8,6	39,4
Comercio	72	19,3	19,3	58,7
elab	36	9,7	9,7	68,4
Pecuario	118	31,6	31,6	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

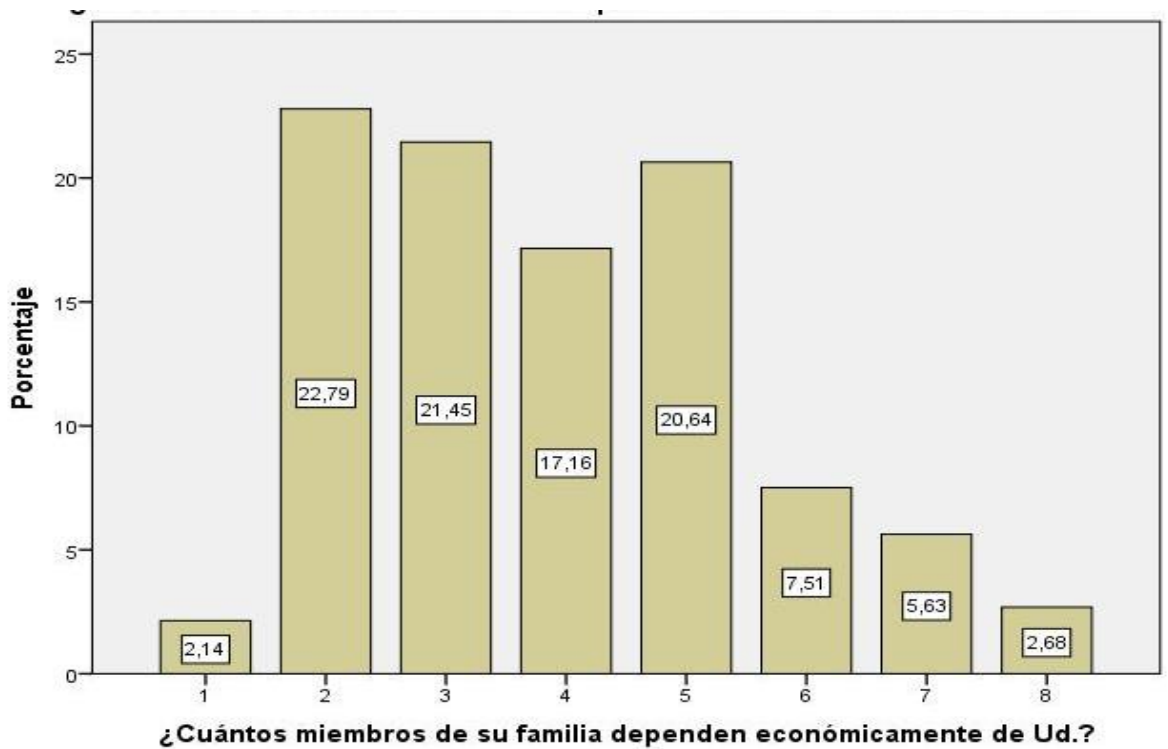
Interpretación

Del total de encuestadas: el 30.8% tiene como principal actividad económica la agricultura, el 8.6% son artesanos, el 19.3% se dedica al comercio, el 9.7% se dedican a actividades pecuarias.

Tabla 31

¿Cuántos miembros de su familia dependen económicamente de Ud.?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	8	2,1	2,1	2,1
2	85	22,8	22,8	24,9
3	80	21,4	21,4	46,4
4	64	17,2	17,2	63,5
Válidos 5	77	20,6	20,6	84,2
6	28	7,5	7,5	91,7
7	21	5,6	5,6	97,3
8	10	2,7	2,7	100,0
Total	373	100,0	100,0	



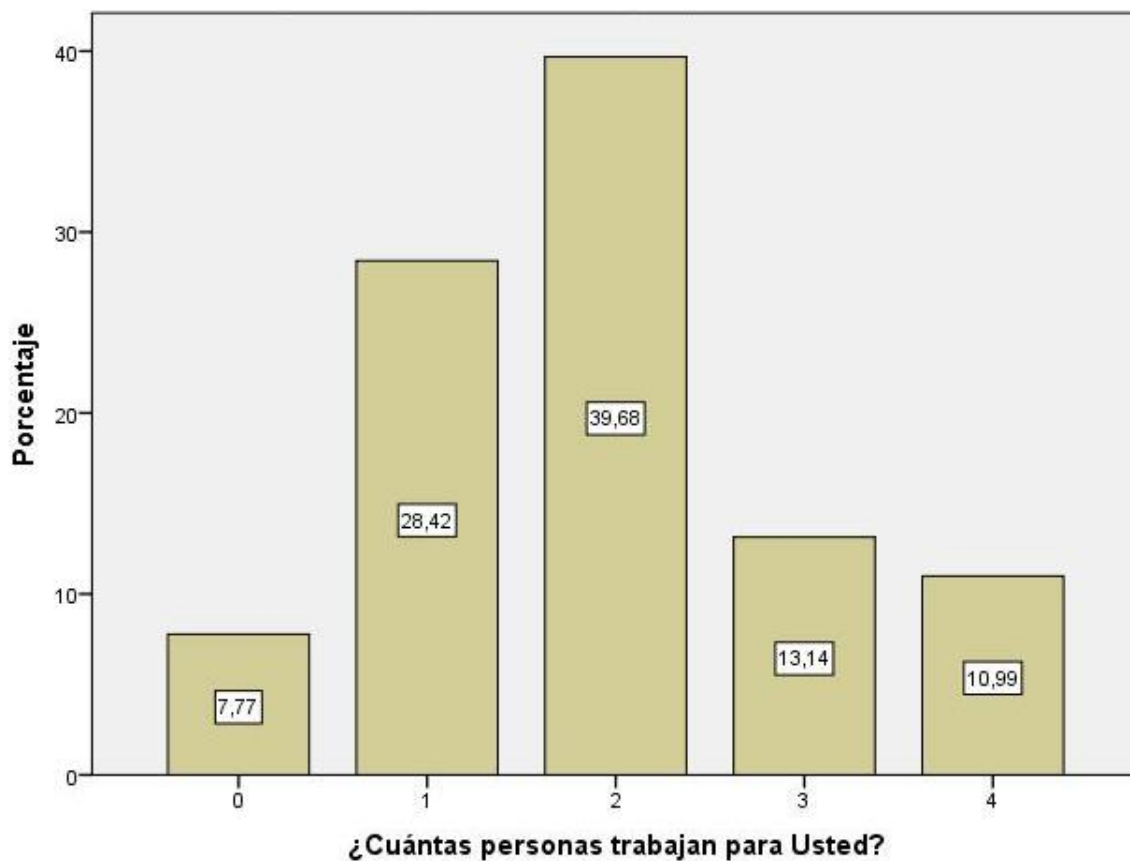
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación

Del total de encuestadas las principales concentraciones están en que 2 miembros dependen de la encuestada con un 22.8%, 3 dependientes con 21.4%, 17.2% con 4 dependientes, y 20.6% con 5 dependientes principalmente.

Tabla 31
¿Cuántas personas trabajan para Usted?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	29	7,8	7,8	7,8
1	106	28,4	28,4	36,2
2	148	39,7	39,7	75,9
3	49	13,1	13,1	89,0
4	41	11,0	11,0	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

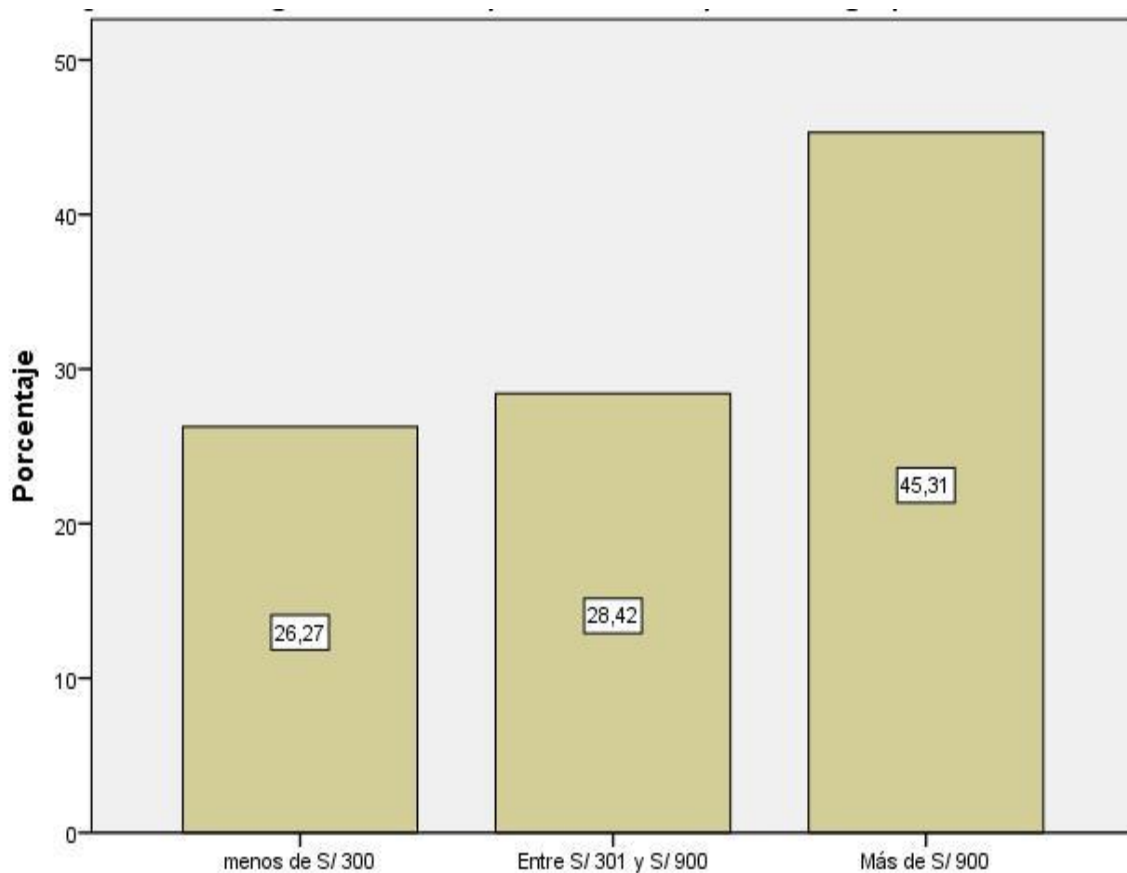
Interpretación

A la pregunta formulada, el 28.4% indicó que una persona dependía de ellas, el 39.7% tiene dos dependientes, el 13.1 tres dependientes y el 11% tiene 4 dependientes.

Tabla 32

¿Cuál es el ingreso mensual por todo concepto de su grupo familiar:

¿Cuál es el ingreso mensual por todo concepto de su grupo familiar:				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	menos de S/ 300	98	26,3	26,3
	Entre S/ 301 y S/ 900	106	28,4	54,7
	Más de S/ 900	169	45,3	100,0
	Total	373	100,0	100,0

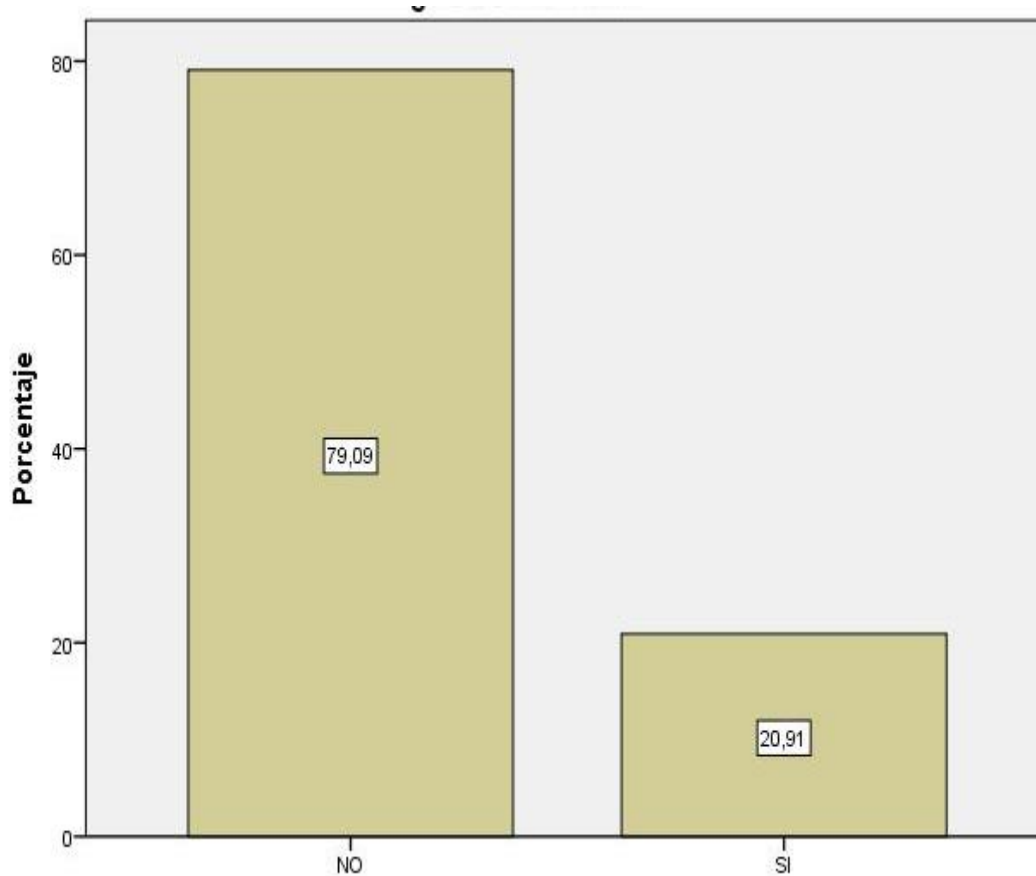


Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 26.3% indicó que tiene un ingreso mensual menor de 300 soles, el 28.4% tiene ingresos entre 301 y 900 soles y el 45.3% tiene ingreso mayores a 900 soles.

Tabla 33
¿Posee ahorros?

		¿Posee ahorros?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	295	79,1	79,1	79,1
	SI	78	20,9	20,9	100,0
	Total	373	100,0	100,0	



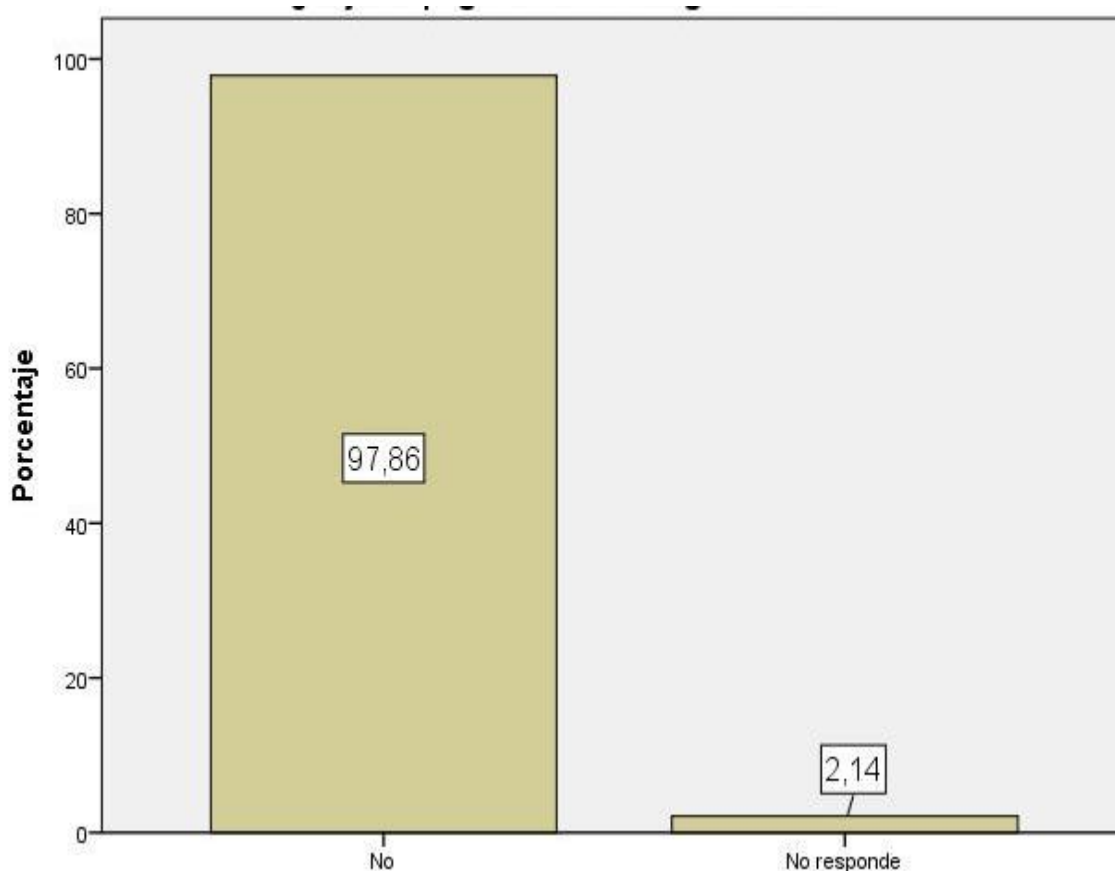
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 79.1% dijo que no posee ahorros y el 20.9% respondió en forma afirmativa.

Tabla 34
¿Dejo de pagar su crédito alguna vez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	365	97,9	97,9	97,9
Válidos No responde	8	2,1	2,1	100,0
Total	373	100,0	100,0	



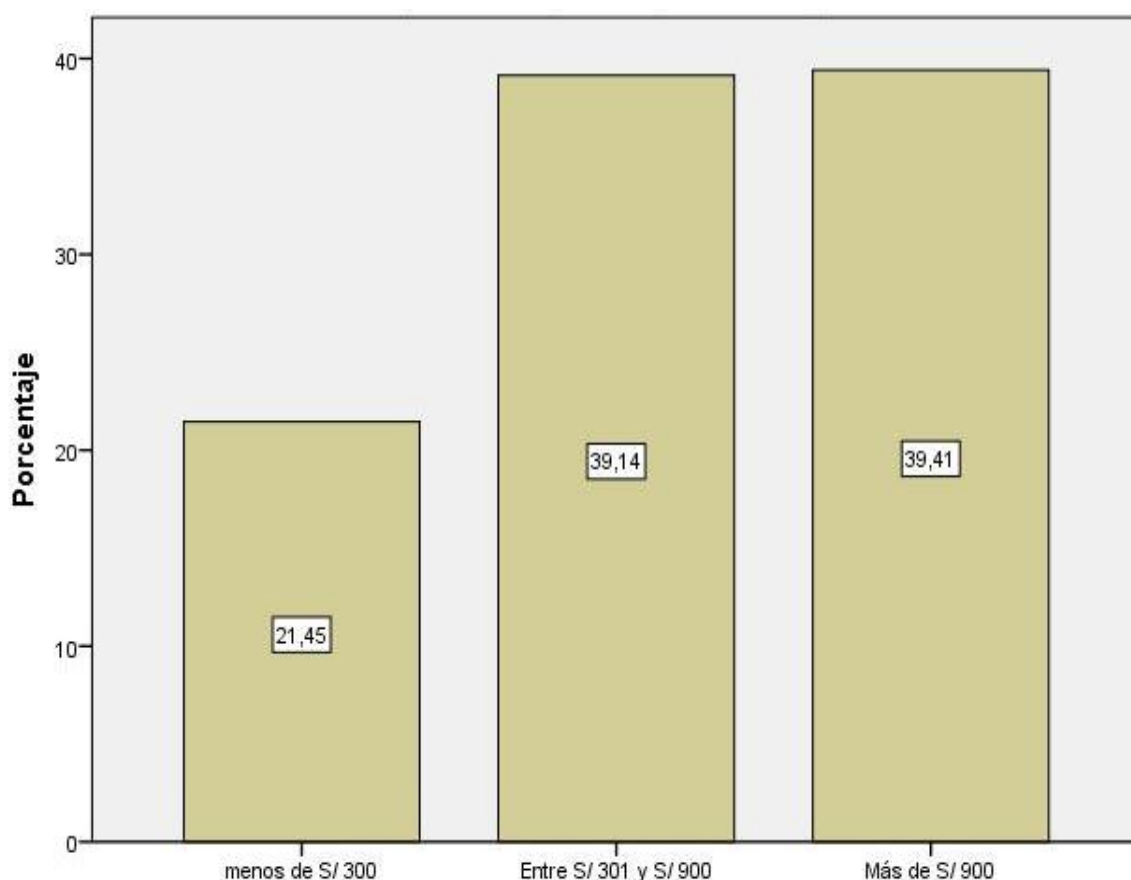
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 97.9% indicó que nunca dejó de pagar su crédito y el 2.1% respondió que si o hizo.

Tabla 35
Los montos de crédito que Ud. requeriría para su negocio fluctúan en:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	menos de S/ 300	80	21,4	21,4
	Entre S/ 301 y S/ 900	146	39,1	60,6
	Más de S/ 900	147	39,4	100,0
Total	373	100,0	100,0	



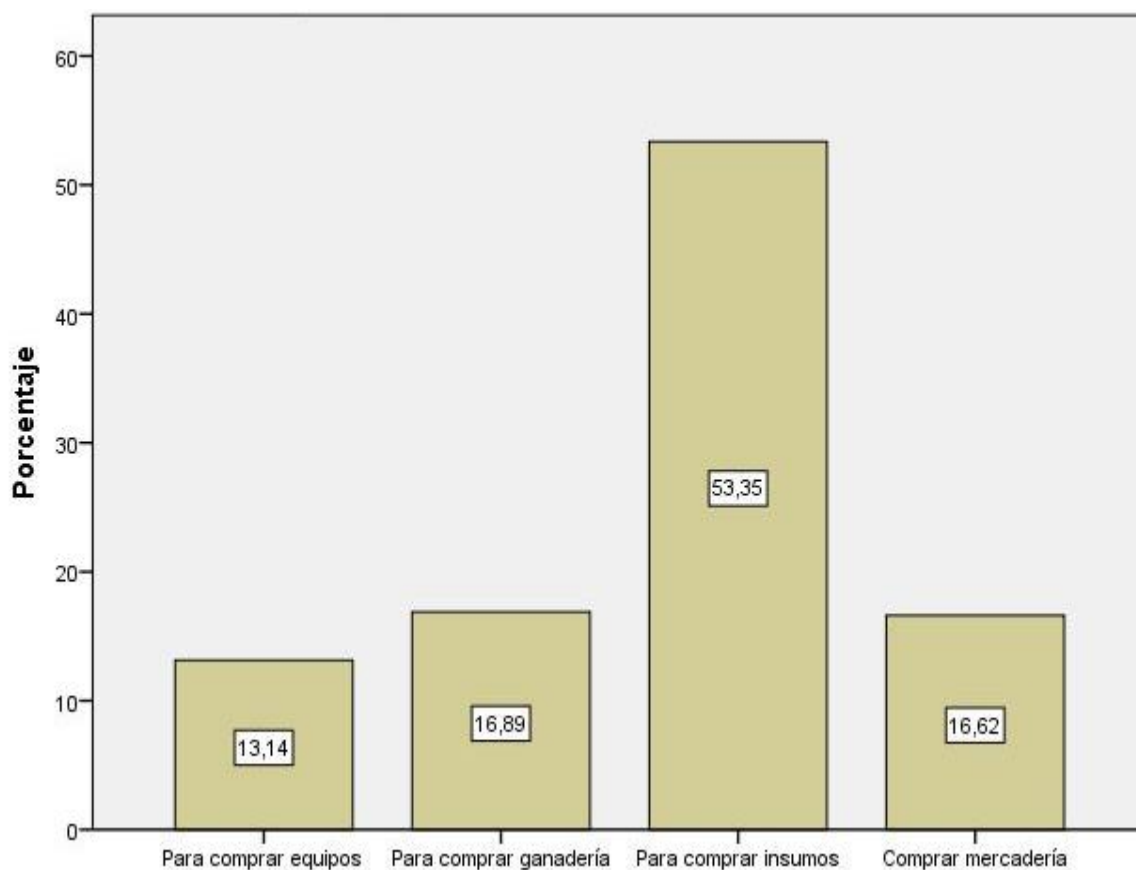
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 21.4% manifestó que requería menos de 300 soles como préstamo para su negocio, el 39.1% indicó que necesitaba entre 300 y 900 soles y el 39.4% necesitaba más de 900 soles.

Tabla 36
¿Para qué destino solicitaría el crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Para comprar equipos	49	13,1	13,1	13,1
Para comprar ganadería	63	16,9	16,9	30,0
Válidos Para comprar insumos	199	53,4	53,4	83,4
Comprar mercadería	62	16,6	16,6	100,0
Total	373	100,0	100,0	



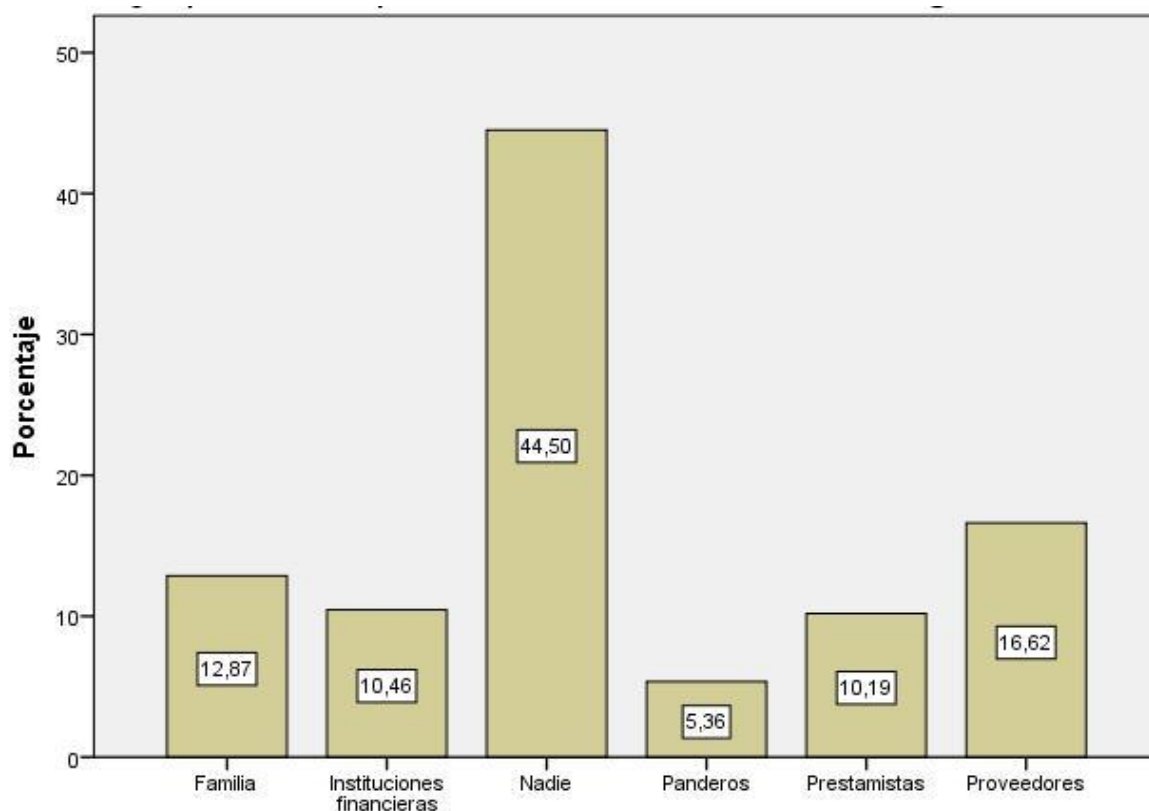
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 13.1% indicó que necesita el préstamo para comprar equipos, el 16% para comprar ganadería, el 53.4% para comprar insumos y el 16.6% para comprar mercadería.

Tabla 37
¿A quién recurre para financiar las actividades de su negocio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Familia	48	12,9	12,9	12,9
Instituciones financieras	39	10,5	10,5	23,3
Nadie	166	44,5	44,5	67,8
Válidos Panderos	20	5,4	5,4	73,2
Prestamistas	38	10,2	10,2	83,4
Proveedores	62	16,6	16,6	100,0
Total	373	100,0	100,0	



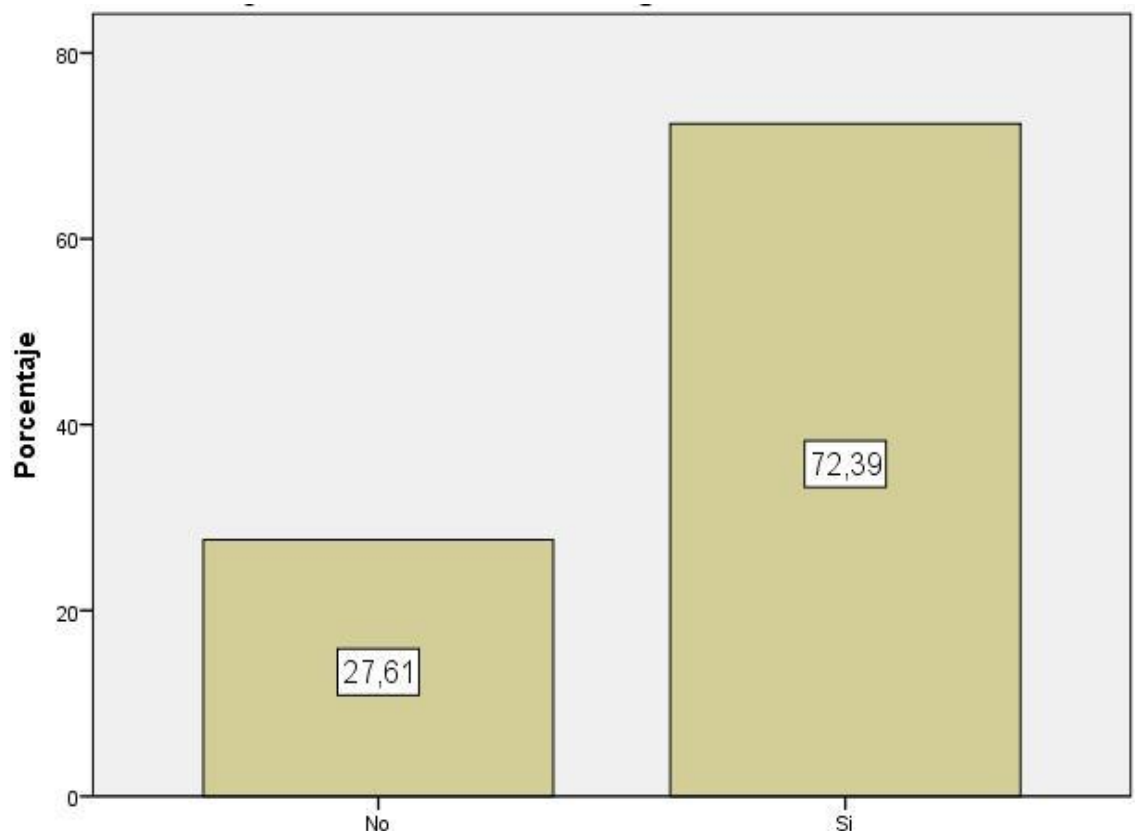
Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 12% recurre a la familia para financiar sus actividades empresariales, el 10.5% a instituciones financieras, el 44.5% no recurre a nadie, el 10.2% recurre a prestamistas y el 16.% recurre a proveedores.

Tabla 38
¿Pertenece actualmente a alguna asociación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	103	27,6	27,6	27,6
Válidos Si	270	72,4	72,4	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

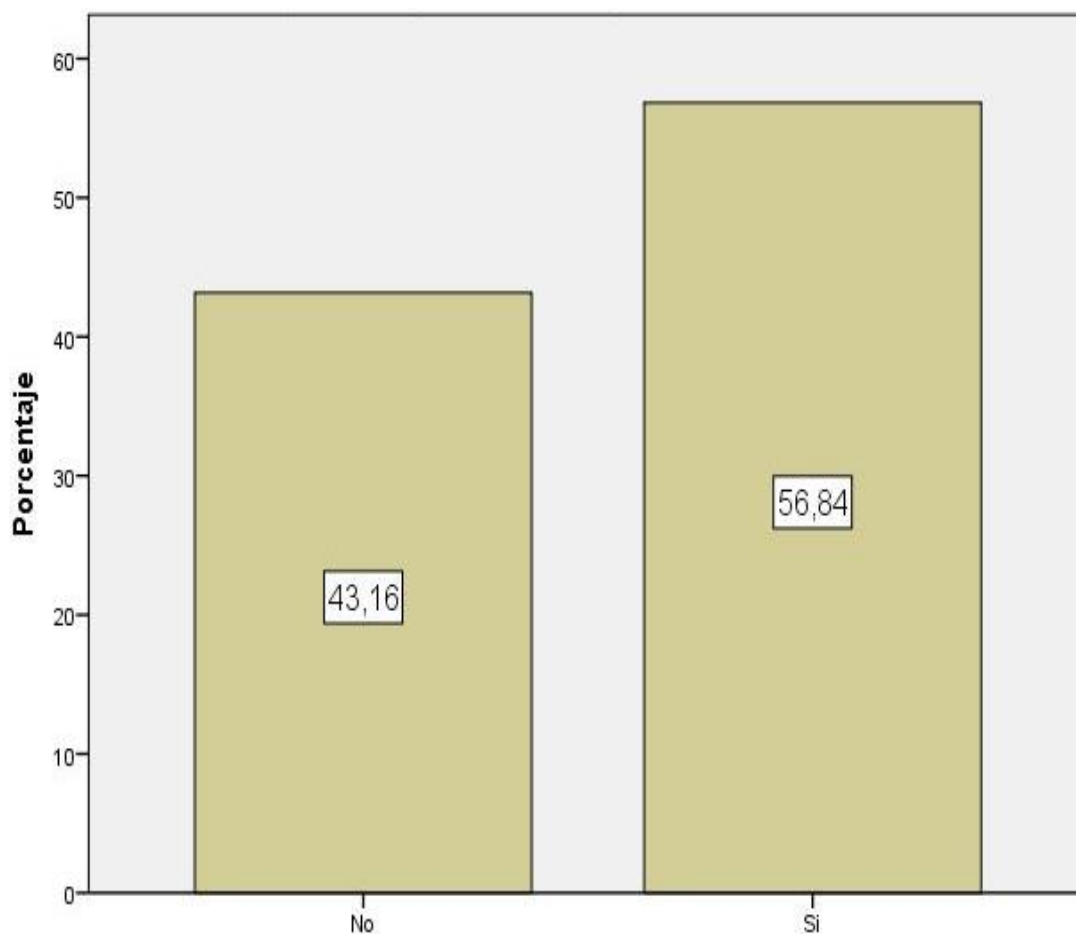
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 27.6% indicó que no pertenece a ninguna asociación y el 72.4% refirió que si pertenece a alguna asociación.

Tabla 39

¿Alguna vez perteneció a alguna asociación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	161	43,2	43,2	43,2
Válidos Si	212	56,8	56,8	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

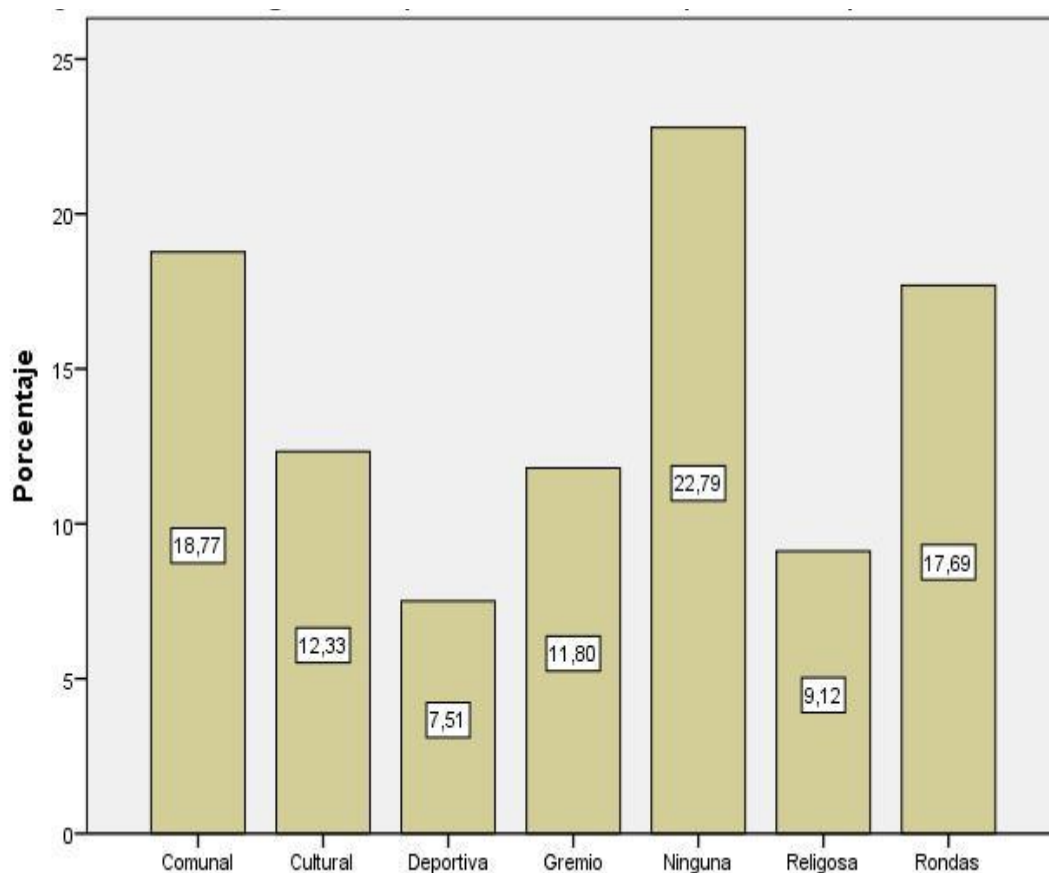
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 43.2% indicó que no perteneció ninguna vez a alguna asociación y el 56.8% si perteneció en algún momento a alguna asociación.

Tabla 40

¿A cuál de los siguientes tipos de asociaciones pertenece o perteneció?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Comunal	70	18,8	18,8
	Cultural	46	12,3	31,1
	Deportiva	28	7,5	38,6
	Gremio	44	11,8	50,4
	Ninguna	85	22,8	73,2
	Religiosa	34	9,1	82,3
	Rondas	66	17,7	100,0
	Total	373	100,0	100,0



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

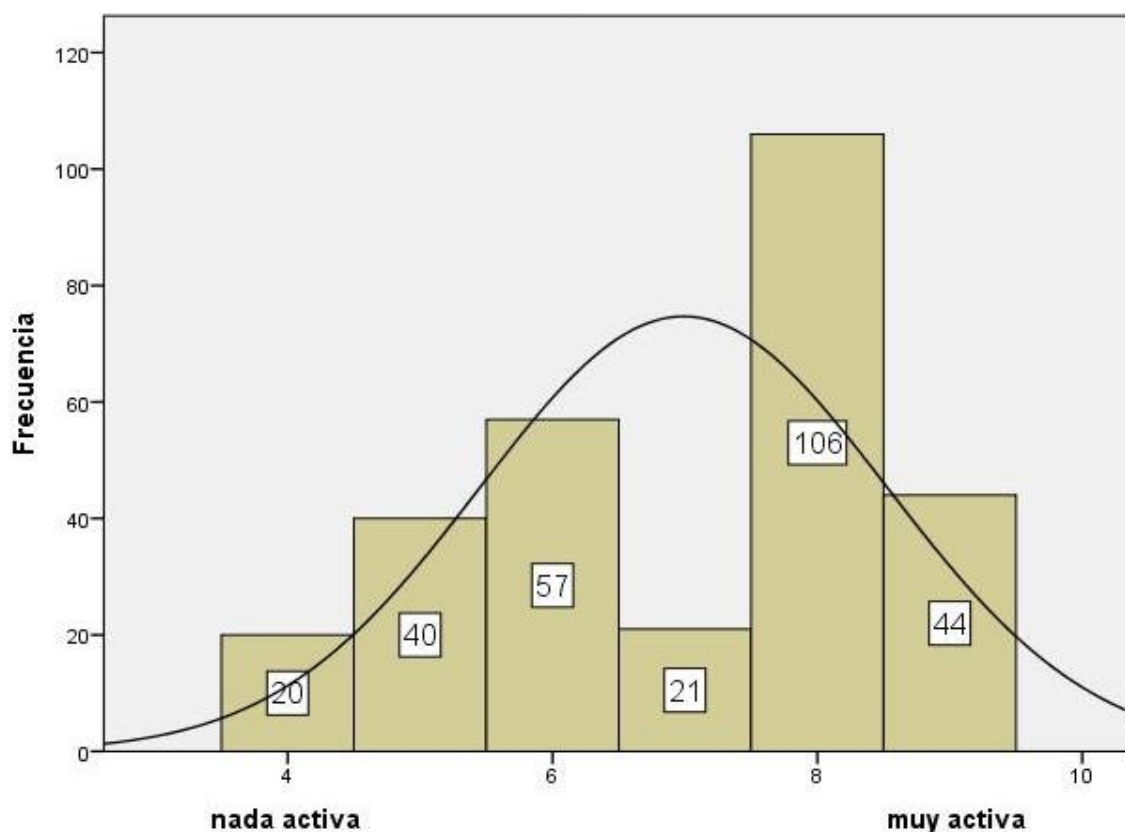
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 18.8% indicó que perteneció a una asociación de tipo comunal, el 12.3% a una asociación cultural, el 7.5% a una deportiva, el 11.8% perteneció a un gremio, el 22.8% no perteneció a ninguna asociación, el 9.1% perteneció a una asociación religiosa y el 17.% perteneció a una ronda.

Tabla 41

En su asociación, en una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que su participación es (fue) muy activa, y 1 es nada activa, ¿Dónde considera que se encuentra el nivel de su participación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
4	20	5,4	6,9	6,9
5	40	10,7	13,9	20,8
6	57	15,3	19,8	40,6
Válidos 7	21	5,6	7,3	47,9
8	106	28,4	36,8	84,7
9	44	11,8	15,3	100,0
Total	288	77,2	100,0	
Perdidos Sistema	85	22,8		
Total	373	100,0		



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

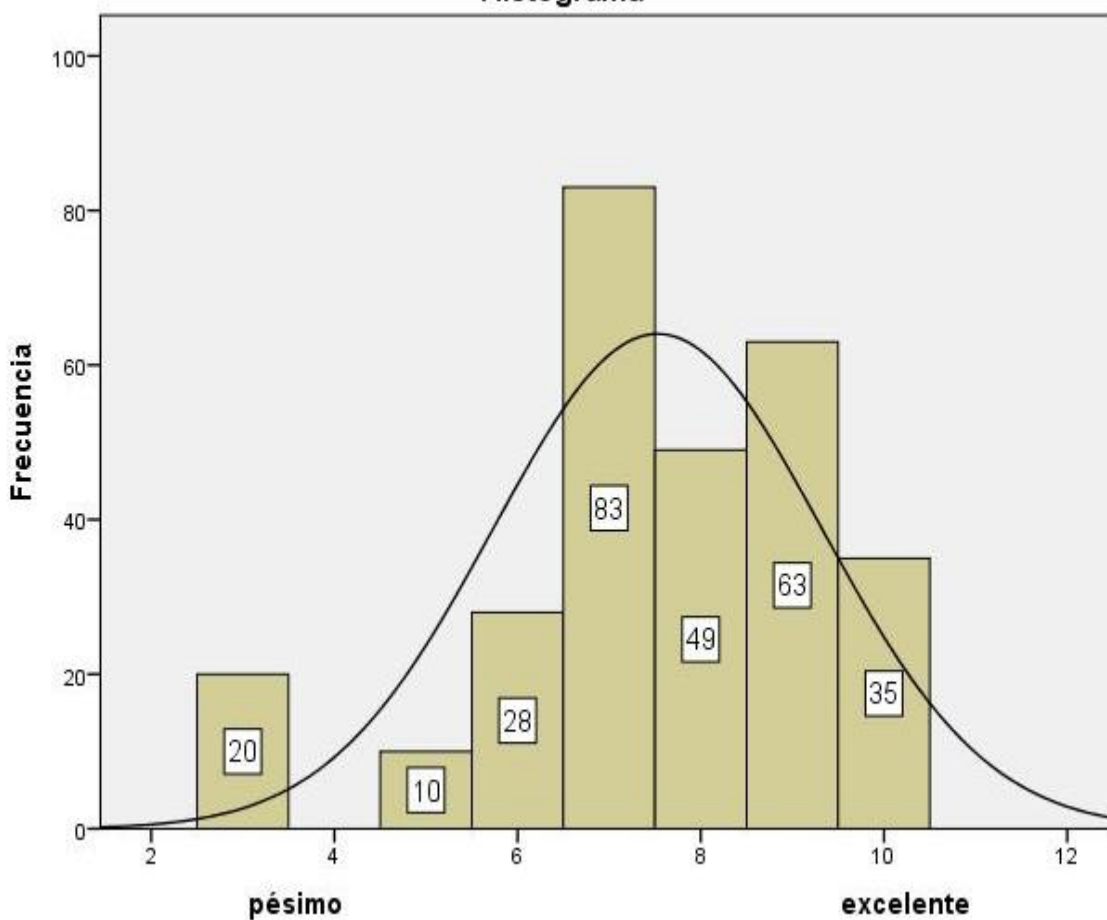
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 5.4% indico en nivel 4 su participación, el 10.7% dio nivel 5, el 15.3% dio nivel 6, el 5.6% dio nivel 7, el 28,4% dio nivel 8 y el 11.88 dio nivel 9.

Tabla 42

En una escala del 1 al 10, en donde 10 es excelente y 1 es pésimo, con ¿Cuánto calificaría los beneficios que ha obtenido en su asociación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
3	20	5,4	6,9	6,9
5	10	2,7	3,5	10,4
6	28	7,5	9,7	20,1
Válidos 7	83	22,3	28,8	49,0
8	49	13,1	17,0	66,0
9	63	16,9	21,9	87,8
10	35	9,4	12,2	100,0
Total	288	77,2	100,0	
Perdidos Sistema	85	22,8		
Total	373	100,0		



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

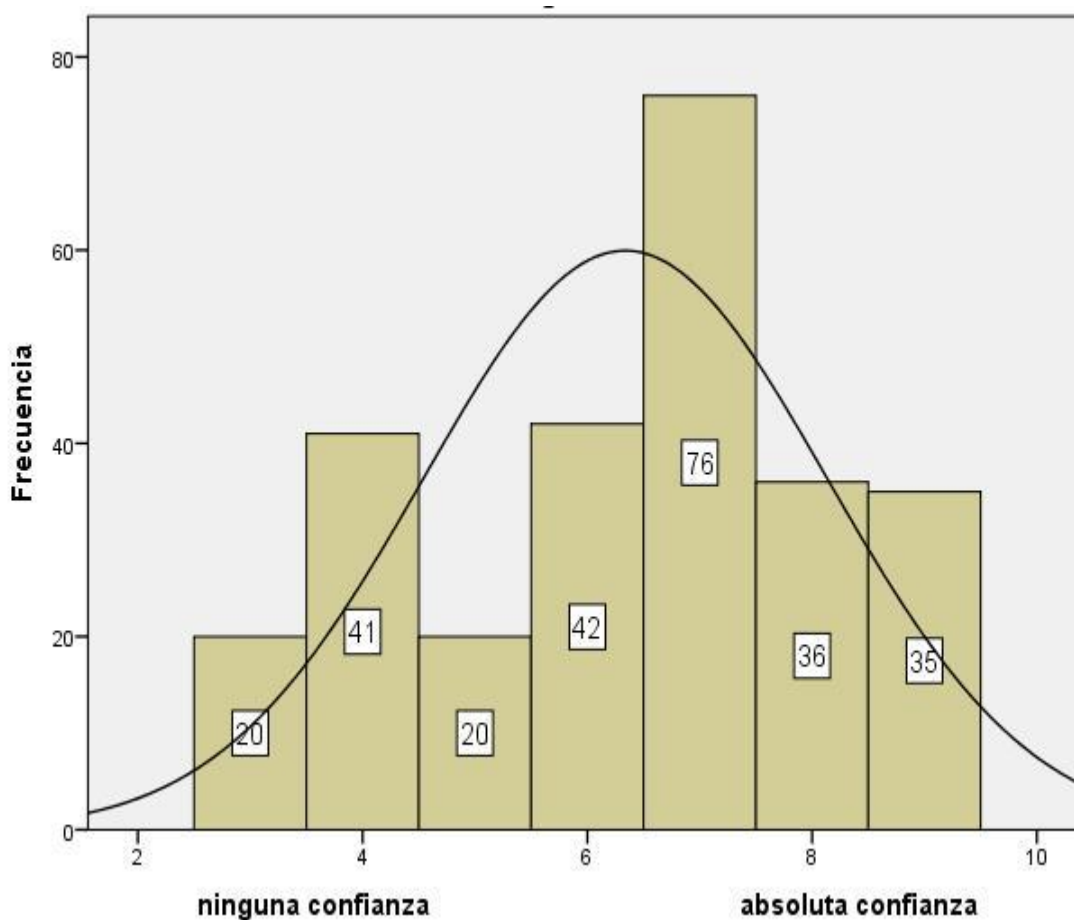
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 9.4% dijo que su beneficio fue muy pésimo con nivel 10, el 16.9% refirió que su nivel es 9 en cuanto beneficio, el 13.1% dio nivel 8 y el 22.3% dio nivel 8 como beneficio principalmente.

Tabla 43

Calificado en una escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna confianza y el valor 10 significa que tiene absoluta confianza ¿Cuál es el nivel de confianza que tiene o tuvo en sus dirigentes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
3	20	5,4	7,4	7,4
4	41	11,0	15,2	22,6
5	20	5,4	7,4	30,0
Válidos 6	42	11,3	15,6	45,6
7	76	20,4	28,1	73,7
8	36	9,7	13,3	87,0
9	35	9,4	13,0	100,0
Total	270	72,4	100,0	
Perdidos Sistema	103	27,6		
Total	373	100,0		



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

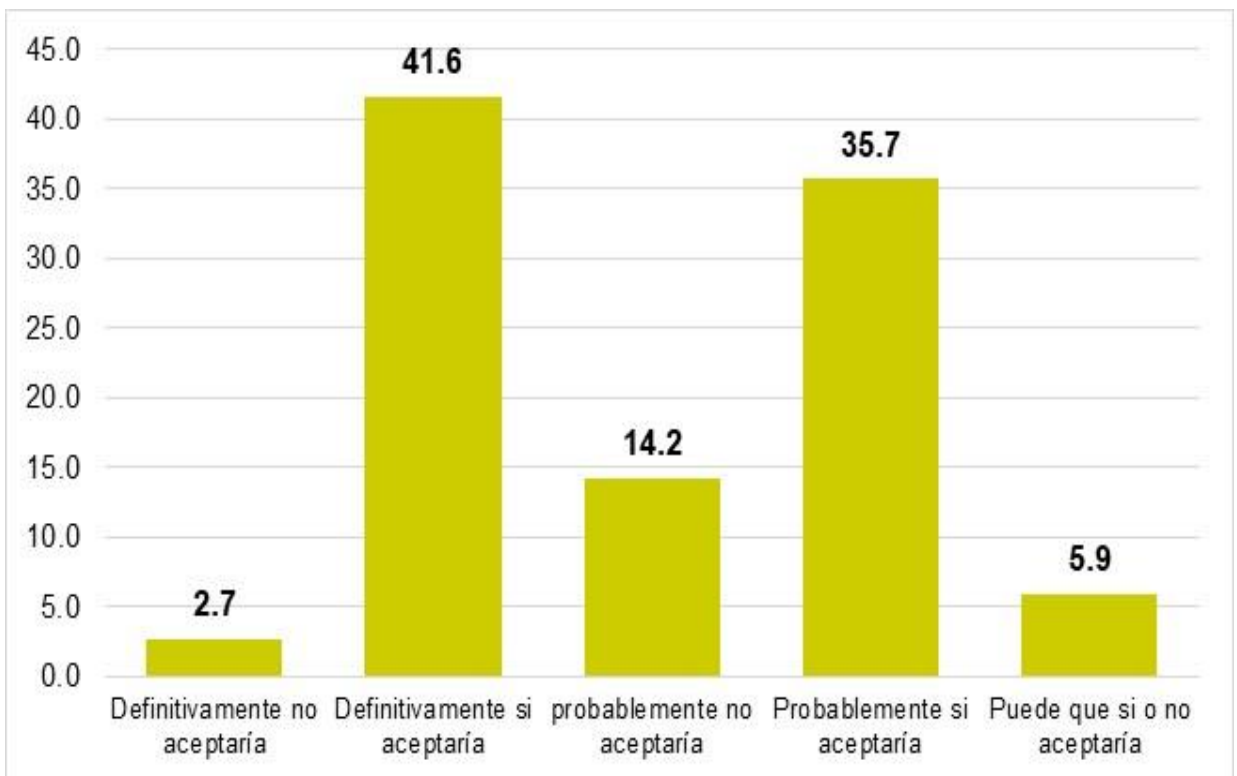
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 9.4% indicó que tuvo absoluta confianza en sus dirigentes en un nivel 9, el 9.7% refirió un nivel 8 de confianza, el 20.4% respondió con n nivel 7 de confianza, el 11.3% con un nivel 6 y el 11% con un bajo nivel de confianza con 4.

Tabla 44

Si Ud. fuese miembro de un banco comunal, ¿Estaría dispuesto a asumir la deuda conjuntamente con los demás miembros de su grupo en caso de que alguno de Ustedes no pague?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Definitivamente no aceptaría	10	2.7	2,7	2,7
Definitivamente si aceptaría	155	41.6	41.6	44.2
probablemente no aceptaría	53	14.2	14.2	58.4
Probablemente si aceptaría	133	35.7	35.7	94.1
Puede que si o no aceptaría	22	5.9	5.9	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

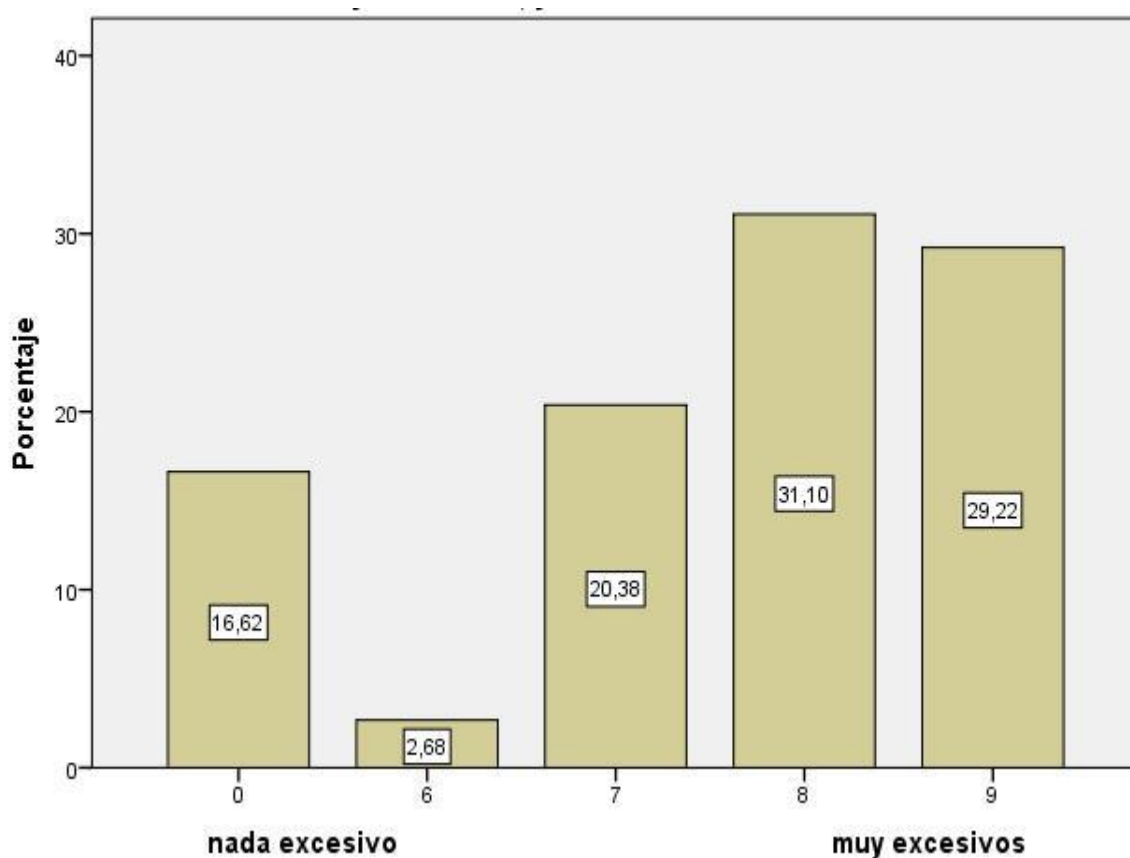
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: El 2.7% indicó que definitivamente no aceptaría ni estaría dispuesto a asumir la deuda conjuntamente con los demás miembros de su grupo en caso de que alguno de Ustedes no pague, el 41.6% dijo que definitivamente si aceptaría, el 14.2% respondió que probablemente no aceptaría, el 35.7% manifestó que probablemente si aceptaría y el 5.9% dijo que puede que si o que no aceptaría.

Tabla 45

¿Considera Ud. que los requisitos que solicitan los bancos para otorgar sus créditos son excesivos. En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que son muy excesivos, y 1 es nada excesivo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	62	16,6	16,6	16,6
6	10	2,7	2,7	19,3
7	76	20,4	20,4	39,7
8	116	31,1	31,1	70,8
9	109	29,2	29,2	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

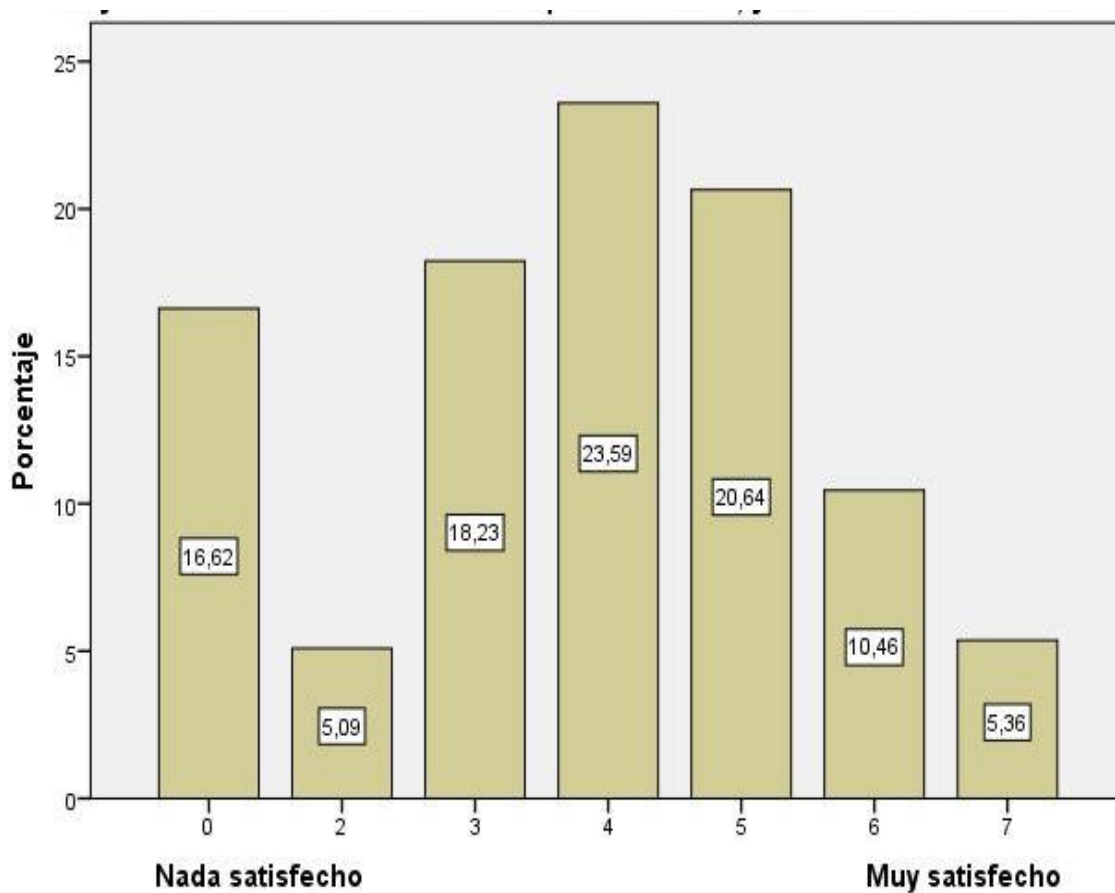
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 16.6% indicó en un nivel 1 lo excesivos que son que los requisitos que solicitan los bancos para otorgar sus créditos son excesivos es decir nada excesivo, el 2.7% dijo que era un nivel 6, el 20.4% refirió que era un nivel 7, el 31.1% manifestó que era un nivel 8 y el 29.2% indico que era nivel 9 es decir muy excesivo.

Tabla 46

¿Se siente debidamente orientado por la banca al momento de solicitar algún servicio bancario? En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que Ud. está. Muy satisfecho con la orientación que le brindan, y 1 es nada satisfecho

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	62	16,6	16,6	16,6
2	19	5,1	5,1	21,7
3	68	18,2	18,2	39,9
4	88	23,6	23,6	63,5
5	77	20,6	20,6	84,2
6	39	10,5	10,5	94,6
7	20	5,4	5,4	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

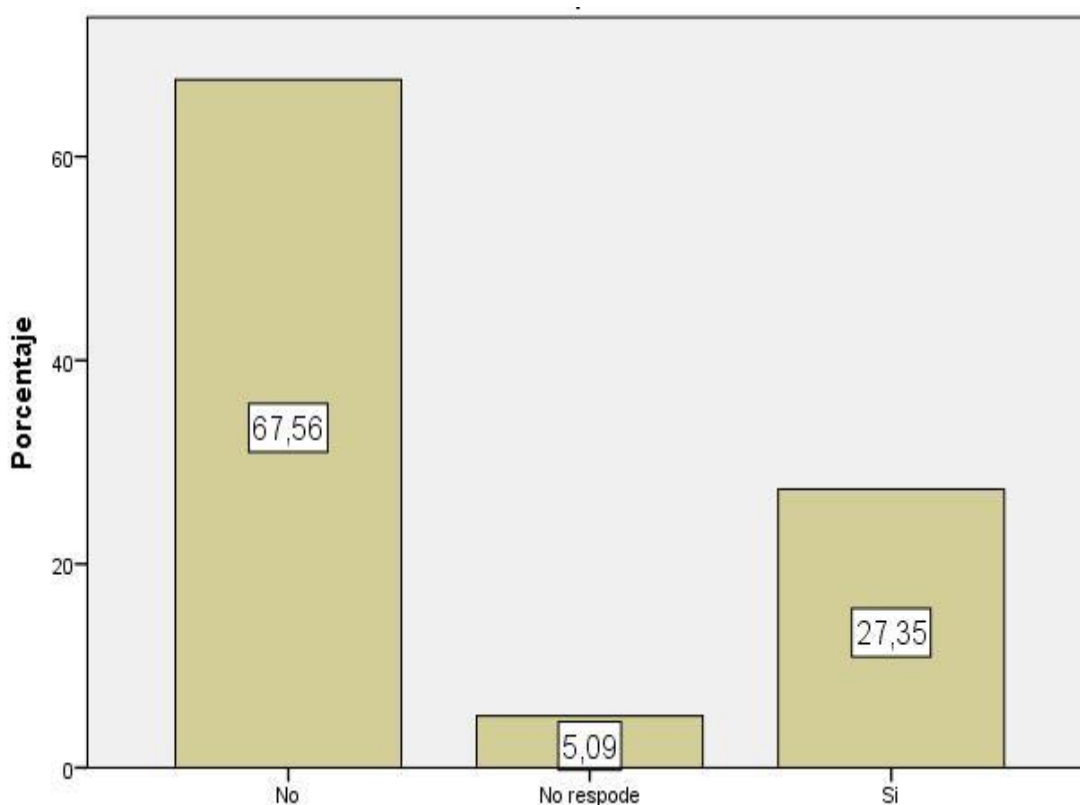
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 16.6% refirió que se siente nada satisfecho en cuanto a que es debidamente orientado por la banca al momento de solicitar algún servicio bancario. El 18.2% dijo que está orientado en un nivel 3, el 23.6% dijo que está orientado en un nivel 4, el 20.6% esta bien orientado en un nivel 5 y el 10.5% está satisfecho con la orientación en un nivel 6, como los principales resultados.

Tabla 47

¿Considera que existen suficientes oficinas o agencias de bancos en la Provincia o Región para poder brindar algún tipo de financiamiento para las necesidades de los microempresarios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	252	67,6	67,6	67,6
No responde	19	5,1	5,1	72,7
Si	102	27,3	27,3	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

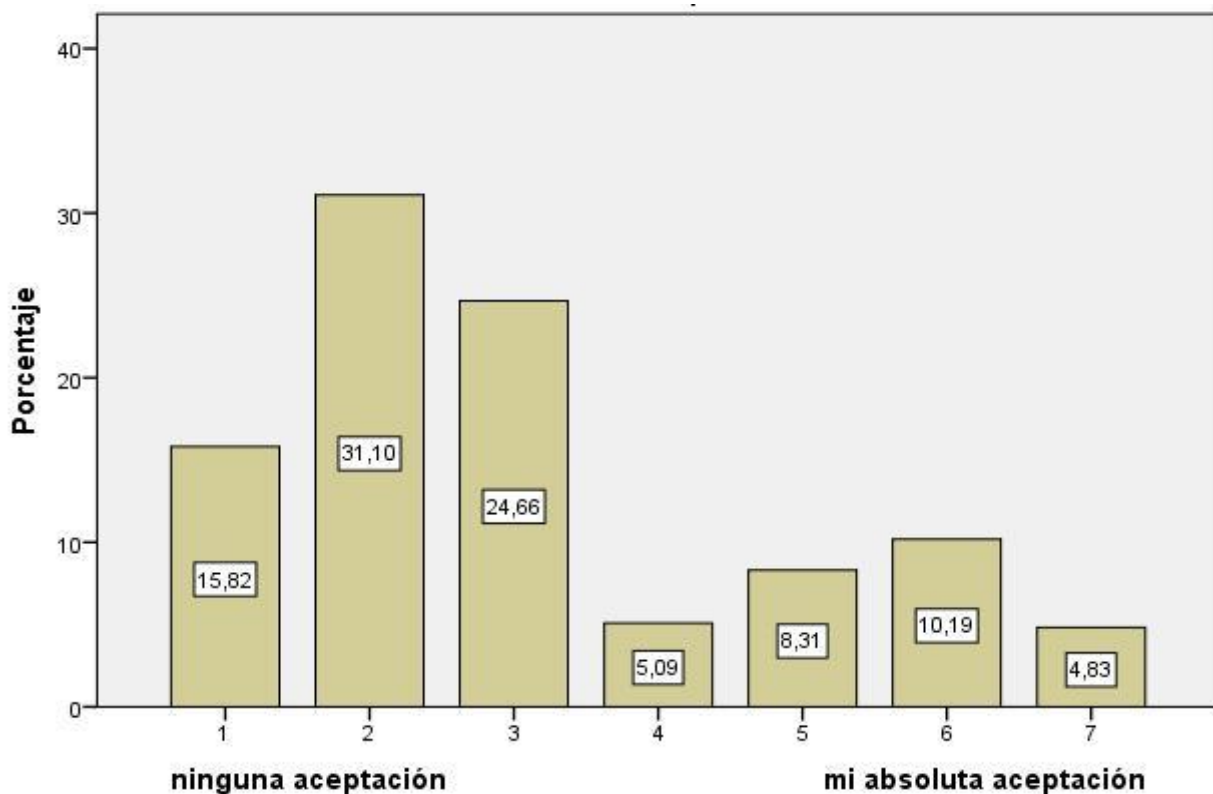
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 67.6% refirió que no considera que existen suficientes oficinas o agencias de bancos en la Provincia o Región para poder brindar algún tipo de financiamiento para las necesidades de los microempresarios, el 27.3% respondió en forma afirmativa y el 5.1% no responde a la pregunta formulada.

Tabla 48

¿Cuál es su nivel de aceptación respecto de los costos e intereses que vienen cobrando los bancos por sus créditos? Calificado en una escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna aceptación y el valor 10 significa que tienen mi absoluta aceptación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	59	15,8	15,8	15,8
2	116	31,1	31,1	46,9
3	92	24,7	24,7	71,6
4	19	5,1	5,1	76,7
5	31	8,3	8,3	85,0
6	38	10,2	10,2	95,2
7	18	4,8	4,8	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

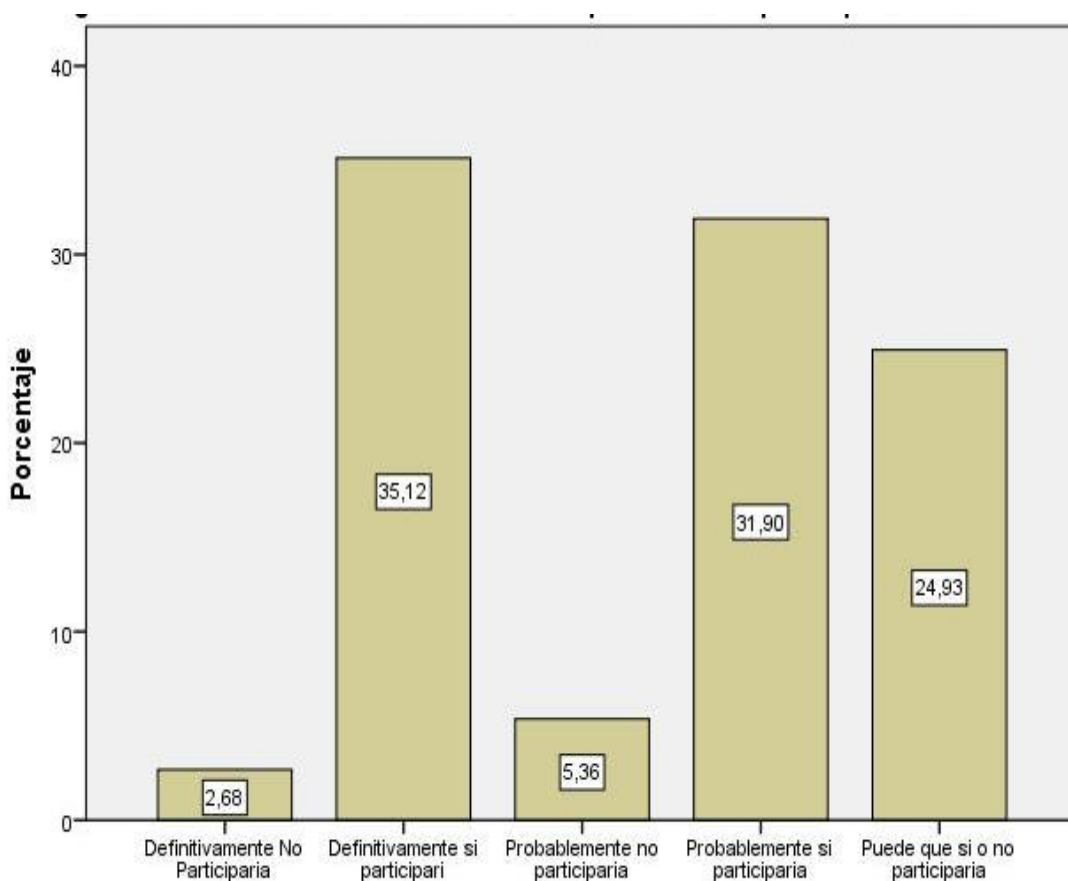
Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 15.8% refirió que su nivel de aceptación respecto de los costos e intereses que vienen cobrando los bancos por sus créditos es nivel 1, el 31.1% asignó nivel 2, el 24.7% nivel 3, el 5.1% nivel 4, el 8.3% nivel 5, el 10.2% nivel 6 y el 4.8% con nivel y en cuanto su nivel de aceptación.

Tabla 49

¿De establecerse un banco comunal tipo Grameen participaría en él?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente No Participaría	10	2,7	2,7	2,7
Definitivamente si participaría	131	35,1	35,1	37,8
Probablemente no participaría	20	5,4	5,4	43,2
Probablemente si participaría	119	31,9	31,9	75,1
Puede que si o no participaría	93	24,9	24,9	100,0
Total	373	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta aplicada a empresarias emprendedoras en el Perú. (2018)

Interpretación:

Del total de encuestadas, se obtuvo el siguiente resultado: el 2.7% indicó que definitivamente No Participaría de establecerse un banco comunal tipo Grameen participaría en él, el 35.1 respondió indicando que definitivamente si participaría, el 5.4% dijo que probablemente no participaría, el 31.9% indicó que probablemente si participaría y el 24.95 dijo que puede que si o no participaría

CAPITULO V: DISCUSIÓN

5.1 Discusión

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento, podemos indicar que entre otros existen algunos resultados que son relevantes para la investigación y que deben ser tomados en cuenta:

- La mayoría de empresarias emprendedoras encuestadas no cuentan con un buen nivel educativo.
- Sus principales actividades están relacionadas con actividades artesanales o productivas.
- Tienen una alta dependencia de familiares bajo su responsabilidad económica.
- Si tienen empleados o gente que trabaja para ellas.
- La mayoría de ellas, a pesar de sus dificultades siempre han cumplido con el pago de sus créditos o algún préstamo que les han otorgado.
- Generalmente prestan montos menores para poder devolverlos y volver a solicitar un crédito.
- Indicaron en su mayoría que no existen muchas entidades crediticias en su zona y que no cumplen los requisitos exigidos por las que existen actualmente.
- Los intereses que les cobran son altos e inaccesibles.

- La mayoría no están asociados o no pertenecen a alguna asociación pero si les gustaría pertenecer.
- Si se podrían incluir en una asociación de tipo comunal mayormente.

5.2 Conclusiones

Luego de analizar los resultados de la investigación y la información teórica analizada, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Se logró determinar que con la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú; puesto que se trata de un sistema que además de brindar una oportunidad a grupos conocidos, se orienta principalmente hacia el préstamo o financiamiento para negocios personales o familiares con montos pequeños y gestionados por mujeres principalmente pues se demostró durante la historia del Banco Grameen que las mujeres tienen un bajo nivel de morosidad y un eficiente manejo de los créditos.
2. Se pudo determinar que con el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se puede generar una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú; principalmente dirigido hacia mujeres, tal como se logró estudiar esta modalidad de banca comunal demostró con resultados en sus ratios de solvencia y financieros que las mujeres tienen un bajo nivel de

morosidad, un alto nivel de compromiso y pago, un eficiente manejo de los créditos otorgados y fueron creciendo y consolidándose en el tiempo.

3. Del mismo modo se pudo establecer que con la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se genera una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú; puesto que si un integrante de un grupo comunal no pudiera devolver un crédito, entonces los demás miembros podrían apoyarlo hasta que se recupere de su ocurrencia o circunstancia que le impidió asumir su obligación.
4. También se logró establecer que con la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se puede generar una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú. Está muy relacionado con lo anterior y podemos indicar que todos los miembros de un grupo comunal se comprometen a apoyar a los demás miembros y existe también un sistema de apoyo a la persona que tiene problemas, la idea es que todos cumplan y se mantenga el sistema crediticio comunal, que se sigan otorgando créditos, que sigan cumpliendo, es por ello que los préstamos son de pequeños importes, pero que se devuelven en poco tiempo y con bajas cuotas, lo que indica un buen nivel de cumplimiento del compromiso (bajo nivel de morosidad).

5.3. Recomendaciones

1. Se recomienda que las empresarias emprendedoras deban tener un asesoramiento inicial en términos o aspectos financieros tanto por parte de ellas mismas como de parte del estado, de manera que les permita conocer las bondades de acceder a una alternativa de financiamiento comunal y se les explique detalladamente los beneficios y operatividad del sistema, dado que ya tiene éxito en otros países y la actual oferta de entidades bancarias no llega a cubrir la total demanda de las empresarias emprendedoras y son un muy buen potencial de crédito y de alto porcentaje de pago y bajos niveles de morosidad.
2. Del mismo modo se recomienda que se pueda implementar en forma progresiva y en lugares donde exista necesidad y posibilidades de pago el sistema de banca comunal tipo Grameen pues es una alternativa segura y de fácil manejo, solo necesita un pequeño impulso e inversión y significaría una alternativa de financiamiento de este importante grupo de empresarias emprendedoras.
3. Asimismo, es necesario que estas empresarias emprendedoras deban recibir capacitación en cuanto a organización o asociatividad por parte del estado o entidades privadas con la finalidad de formar grupos solidarios a fin de que estén preparadas para poder asumir una responsabilidad financiera.
4. Se debe, asimismo, desarrollar una política o práctica de responsabilidad crediticia y adecuado manejo de endeudamiento para

las personas que integren un grupo comunal y a quienes se les pueda otorgar un crédito, pues sin ello y sin los altos niveles de garantía solidaria que como compromiso deben existir.

5.4. Referencias bibliográficas

- Alvarado, Gina (2004) "Las ONGs y El Crédito Para Las Mujeres De Menores Ingresos: Debates Sobre El Desarrollo" IEP. Auspiciado por la Fundación Ford al Instituto de Estudios Peruanos. Lima Perú.
<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddt137.pdf> (Extraído el 21/may/2013)
- Alvarado, Javier y otros (2001) "El Financiamiento Informal en el Perú" COFIDE – CEPES Lima Peru.
<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddtlibro1.pdf> (extraído el 20/may/2013)
- Araica Roger, Torres Carlos (1999) "Evolucion de los Bancos Comunales hacia Formas Asociativas de Derecho" Managua, Nicaragua.
- Banco Grameen portal we (2018). [www.grameen-info.org/bank/monthlyupdate/archive/2007/update07us\\$.html](http://www.grameen-info.org/bank/monthlyupdate/archive/2007/update07us$.html)
- Berenbach, Shari y Otro (1993) La Experiencia Con Los Grupos Solidarios En El Mundo Acción Internacional Colombia.
<http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/10/the-solidarity-group-experience-worldwide-spanish.pdf>
extraído el 22/may/2013
- Cárdenas Dávila, Nelly Luz (2010) Artículo: Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa en la Región Arequipa 2010. Extraído el 27/may/2013 desde

http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/revalorizacion_mpe.html

CIRIEC España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (2006).

Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública y Cooperativa Autor: José Luis Monzón:

“Economía Social y Conceptos Afines”. Pp 9-24 Rev No 56.

Extraído el 22 de marzo del 2010 de

<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/174/17405602.pdf>

Comisión Nacional para la Microempresa San Salvador (1997) “El Libro

Blanco de la Micro empresa” San Salvador.

http://www.redmujeres.org/biblioteca%20digital/libro_blanco_microempresa.pdf

(extraído el 23/5/2013)

Conger, L., Inga, P. y Webb, R. (2015). El árbol de la mostaza. Historia de las Microfinanzas en el Perú. Lima: USMP

COPEME (2012) Performace del Sistema de Microfinanzas en el Perú.

Extraído en 25/may/2013 desde

[http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60401/reporte_copeme_imfs_septiembre2012.pdf)

[1.9.60401/reporte_copeme_imfs_septiembre2012.pdf](http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.60401/reporte_copeme_imfs_septiembre2012.pdf)

Cueva, Hernan (2002) “Manual para la implementación, seguimiento y

evaluación de bancos comunales en Orellana, Sacha,

Shushufindi” de CORECAF Ecuador

Del Priore Silvia, otro (2012) “Calidad crediticia en Microfinanzas rurales:

Retos y oportunidades hacia la excelencia El caso de

Fondesurco en Perú” Universidad Autónoma de Madrid.

- Dirección Nacional de la Pequeña y Micro Empresa (2005) Plan Nacional De Promoción Y Formalización Para La Competitividad Y Desarrollo De Las Mype. Perú.
http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf (extraído el 20/May/2013)
- Galarza, Francisco y otro (2002) “Estudio del Mercado Microfinanciero de Huancayo” Centro Peruano de Estudios Sociales. CEPES Lima.
Recuperado de:
<http://old.cies.org.pe/files/active/0/Rmcred02.PDF>
- Ghatak, M. “Screening by the company you keep”. The Economic Journal 110. 465. (2000): 601-631.
- Gómez M. (1997) “Aprenda a Invertir sus Ahorros. Toda la Información Para Realizar Inversiones con Éxito” Ed. Planeta, México D.F.
- IFC (2009) Corporación Financiera Internacional. “Primer Congreso de Microfinanzas Perú 2009”. Realizada en Junio del 2009 Lima. Material impreso repartido en dicha conferencia.
- Jansson, Tor (2001). From Village to Wall Street. Banco Interamericano de Desarrollo. Microempresa: Informe De Avances agosto 2002 , Vol . 5 N o 1 Washington D.C
- Jiménez Guerra, Juan Sebastián (2006) “Análisis de Pre Factibilidad para el establecimiento de la Banca Comunal en el Barrio Lucha por los pobres en Quito” Escuela Politécnica Nacional. Ciencias. Quito, Ecuador. Recuperado de
<http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/2439>

- Lacalle Calderón, Maricruz (2008) “Microcréditos y Pobreza: De un Sueño al Nobel de la Paz”. Grupo Deutsche Bank. España.
- Ledgerwood, Joanna. (2000) “Manual de Microfinanzas: Una perspectiva Institucional y Financiera”. Banco Mundial Washington, D.C. 308p.
- Lopera García, Luz Dolly (S/F) “Solidaridad y Economía Solidaria. Problemas y Definiciones” FUNLAM Universidad de Antioquia – Colombia. (Extraído el 21/may/2013)
- Mautong Luciana (1998) “Plan estratégico para el establecimiento de la banca comunal “Las Trancas” Zamorano Honduras. Recuperado de: <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/2817/1/CPA-1998-T057.pdf>
- Meza Vásquez, Gabriel (2009) IV Foro Latinoamericano de Banca Comunal: Innovaciones para la Inclusión y Equidad Social” Exposición Riesgo en la Banca Comunal. Medellín. Colombia.
- Narvaes Diana, y otro (2012) “Propuesta De Reestructuración De La Caja Solidaria Sisa Ñan En La Comunidad Morales Chupa Parroquia San Francisco Canton Cotacachi Provincia De Imbabura” Universidad Central de Ecuador.
- Orozco Paredes (2007) “Los Microcréditos: Fideicomiso para el Desarrollo Local en Guatemala FDLG-. (2005). Evaluación de Impacto de la Fase I del FDLG” Artículo publicado en la revista académica ECO, Febrero 2007/No. 2. Pag 15 Facultad de Ciencias

Económicas y Empresariales de la Universidad Rafael Landívar.
Guatemala.

Pait Sara (2009) en su investigación "Definición de Empoderamiento y Sistemas de Información de Género en las Microfinanzas: La Teoría y la Práctica" Programa WEMAN para América del Sur. Perú.

Portocarrero y Tarazona (2004) ¿Son rentables las cajas de ahorro y crédito rural? Artículo extraído el 16 de diciembre del 2010 desde: <http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/consorcio/eys54/archivos/54-las-cajas-de-ahorro-y-credito-en-el-peru.pdf>

Programa REDEL (2005) Algunos Factores A Tener En Cuenta Para La Participación De Las Micro Y Pequeñas Empresas En El Desarrollo Económico Local Y La Generación De Empleo Decente En Uruguay. OIT Uruguay. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/@led/documents/projectdocumentation/wcms_112283.pdf

Roberts, Andres (2003) El Microcredito y su Aporte al Desarrollo Económico. Pontifica Universidad Catolica de Argentina. Buenos Aires. <http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.36233/El%20microcredito%20y%20su%20aporte%20al%20desarrollo%20economico.pdf>

Rosales Ramón, Westley Glenn (2003) Departamento de Desarrollo Sostenible División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa BID "Principios y Prácticas para la Regulación y Supervisión de las

Microfinanzas” Tor Jansson , extraído el 2 de marzo del 2009 desde <http://www.iadb.org/sds/doc/microfregsup.pdf>

Santander, Paola (2011) La Banca Comunal como un Instrumento de Desarrollo Económico para Familias de Escasos Recurso de la Ciudad de la Paz. Universidad de San Andres La Paz. Bolivia.

Recuperado de:
<http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/1946/T-1209.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

SBS (2013) Portal de Educación Financiera SBS, http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=3&JER=1703

Taborga Miguel, Lucano Fernando (1998) Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe Washington, DC Extraído el 2/1/2012 de <http://www.conamype.gob.sv/biblio/pdf/0066.pdf>

Trejo Davila, Ada Olivia (2002) “Factibilidad para aplicar en forma exitosa el programa de microcréditos en Monterrey” Tesis de Post grado. Universidad Autónoma de Nueva León. México. Recuperado de: <http://cdigital.dgb.uanl.mx/te/1020148256.PDF>

Valdivia Martin (2004) Acerca de la Dinámica de los Bancos Comunales y la Sostenibilidad de las Instituciones Financieras que las Promueven: Experiencia de FINCA-PERU. Lima.

Vara, María Jesús (2006) Estudios sobre Género y Economía. Ed. Akal Madrid. Pág. 102

Villacorta, Mirlena (2011) "Perú determinantes de la Pobreza 2009" INEI, Perú.

Extraído el 3/8/13 desde:

<http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0942/libro.pdf>

Villarreal, R. (2014). Una mirada al Grameen Bank y al microcrédito en Colombia, en Revista Equidad y Desarrollo N° 10 / Julio - diciembre de 2014 Colombia

Westley, Glenn D. (2003) "Relato de cuatro programas de banca comunal: mejores prácticas en América Latina" HM BID-SDS-MSM-DT 125 Documento Electrónico; Documento Impreso Washington: BID, Agosto 2003 [83 p.]

Yunus Muhajammad (2002 abril) "Grameen Dialogue" Entrevista a Yunes M. extraído 15 de feb 2009 desde http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=168

Yunus Muhajammad (1997) "Hacia un Mundo sin Pobreza" Editorial Andrés Bello.

Yunus, M. (2006) "El banquero de los pobres. Barcelona: Paidós.

Zamalloa Elizabeth y Díaz Palacios Julio. (2005) Estudio de caso: "Declaración y plan de acción ambiental de la Provincia de Celendín" Publicaciones Unidad de Desarrollo Sostenible (UDES) Foro Ciudades Para la Vida. Lima.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

" IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL TIPO GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2017"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal ¿De qué manera la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse en una opción de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>1. ¿De qué manera el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?</p> <p>2. ¿De qué manera la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?</p> <p>3. ¿De qué manera la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar si la implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen puede constituirse en una opción de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>1. Determinar si el otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.</p> <p>2. Establecer si la creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.</p> <p>3. Analizar si la garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú, año 2018.</p>	<p>Hipótesis general La implementación del sistema de banca comunal tipo Grameen se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.</p> <p>Hipótesis secundarias</p> <p>1. El otorgamiento de microcréditos basados en la confianza se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.</p> <p>2. La creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.</p> <p>3. La garantía solidaria para la asignación de un microcrédito se constituye en una alternativa de financiamiento de las empresarias emprendedoras en el Perú.</p>	<p>Variable Independiente (X): Sistema de banca comunal tipo Grameen</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otorgamiento de microcréditos basados en la confianza • Creación de grupos solidarios para el otorgamiento de microcréditos • Garantía solidaria para la asignación de un microcrédito <p>Variable Dependiente (Y): Financiamiento de las empresarias emprendedoras</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidez • Inclusión financiera • Desarrollo de proyectos 	<p>Tipo de Investigación: - Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: - Descriptivo</p> <p>Método: - Cuantitativo</p> <p>Técnicas de recolección de información: - Documental - Encuesta</p> <p>Instrumentos: - Encuesta</p> <p>Fuentes: - Bibliografía</p>

Anexo 2: Instrumento encuesta

“IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL TIPO GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2017”

Su opinión sincera es importante para contar con información útil que sin duda será de utilidad para nuestra investigación. Muchas Gracias

1. Sexo:

1. Masculino

2. Femenino

2. Edad: _____ años.

3. Su trabajo actual es:

1. Independiente	2. Dependiente	3. Ambos
------------------	----------------	----------

3. ¿Cuál es su el nivel de su educación?

1. No posee educación	4. Secundaria incompleta
2. Primario incompleta	5. Secundaria
3. Primario	6. Superior

4. ¿Cuál es su la actividad económica principal a la que está relacionado o conoce? (Solo una la más importante)

1. Agricultor	3. Artesano	5. Elaboración de bienes
2. Pecuario	4. Comercio	6. Otros

6. ¿Incluyéndose Ud., ¿Cuántos miembros de su familia dependen económicamente de Ud.? _____

7. ¿Cuántas personas trabajan para Usted? _____

8. ¿Cuál es el ingreso mensual por todo concepto de su grupo familiar:

1. Menos de S/ 300	2. Entre S/ 301 y S/ 900	3. Más de S/ 900
--------------------	--------------------------	------------------

9. Posee ahorros?

1. Si

2. No

3. No responde

10. ¿Dejo de pagar su crédito alguna vez?

1. Si

2. No

3. No Responde.

11. ¿Por qué dejo de pagar su crédito?

12. Los montos de crédito que Ud. requeriría para su negocio fluctúan en:

1. Menos de S/ 300

2. Entre S/ 301 a S/ 900

3. Más de S/ 900

12. ¿Para qué destino solicitaría el crédito?

1. Para comprar avío agrícola

3. Para comprar ganado

2. Para comprar avío pecuario

4. Para equipos o máquinas

5. Para consumo.

6. Otros: (Especifique) _____

13. Actualmente, ¿A quién recurre para financiar las actividades de su negocio?

1. A instituciones financieras

5. A la banca comunal

2. A mis proveedores

6. Participo en juntas, panderos

3. A prestamistas (empresas, amistades)

7. A nadie

4. A la familia

8. Otros: (Especifique)

14. ¿Pertenece actualmente a alguna asociación?

1. Si

2. No

15. ¿Alguna vez perteneció a alguna asociación?

1. Si

2. No (pasar a pregunta 22)

16. ¿A cuál de los siguientes tipos de asociaciones pertenece o perteneció?:

1. Gremial

3. Comunal

5. Cultural

7. Deportiva

2. Laboral

4. Religiosa

6. Rondas

8. Ninguna

17. En su asociación, en una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que su participación es (fue) muy activa, y 1 es nada activa, ¿Dónde considera que se encuentra el nivel de su participación?

Nada activa

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Muy activa

18. En una escala del 1 al 10, en donde 10 es excelente y 1 es pésimo, con ¿Cuánto calificaría los beneficios que ha obtenido en su asociación?:

Pésimo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Excelente
--------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------

19. Calificado en una escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna confianza y el valor 10 significa que tiene absoluta confianza ¿Cuál es el nivel de confianza que tiene o tuvo en sus dirigentes?

Ninguna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	absoluta
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------

19. Si Ud fuese miembro de un banco comunal, ¿Estaría dispuesto a asumir la deuda conjuntamente con los demás miembros de su grupo en caso de que alguno de Ustedes no pague?

- | | |
|--------------------------------|------------------------------|
| 1. Definitivamente si asumiría | 2. Probablemente si asuma |
| 3. Puede que sí o no asuma | 4. Probablemente no asumiría |
| 5. Definitivamente no asumiría | ¿Por qué?: _____ |

20. ¿Considera Ud. que los requisitos que solicitan los bancos para otorgar sus créditos son excesivos. En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que son muy excesivos, y 1 es nada excesivo.

Nada excesivo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	muy excesivo
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--------------

21. ¿Se siente debidamente orientado por la banca al momento de solicitar algún servicio bancario? En una escala del 1 al 10, en donde 10 significa que Ud. está. Muy satisfecho con la orientación que le brindan, y 1 es nada satisfecho.

Nada satisfecho	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy satisfecho
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------

22. ¿Considera que existen suficientes oficinas o agencias de bancos en la Provincia o Región para poder brindar algún tipo de financiamiento para las necesidades de los microempresarios?

Si () No () No sabe, no opina ()

23. ¿Cuál es su nivel de aceptación respecto de los costos e intereses que vienen cobrando los bancos por sus créditos? Calificado en una escala del 1 al 10 donde el valor 1 representa ninguna aceptación y el valor 10 significa que tienen mi absoluta aceptación.

Ninguna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	absoluta
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------

24. ¿De establecerse un banco comunal tipo Grameen participaría en él?)

1. Definitivamente si participaría

2. Probablemente si participaría

3. Puede que sí o no participe

4. Probablemente no participaría

5. Definitivamente no participaría

Anexo 3: Validación del instrumento por experto

Después de revisado el instrumento del Plan de Tesis denominado: **“IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL TIPO GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2017”**, mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	50	60	70	80	90	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						X
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						x
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Validado favorablemente por:

.

Lima, Noviembre del 2018.

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento establecida por experto

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominado: **“IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE BANCA COMUNAL TIPO GRAMEEN COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO DE EMPRESARIAS EMPRENDEDORAS EN PERÚ, AÑO 2017”**, tengo que indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

En este sentido, el término confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible de lograr en este trabajo de investigación.

Otra manera de aproximarse a la confiabilidad del instrumento es preguntarse: ¿Hasta dónde los resultados que se obtendrán con el instrumento constituirán la medida verdadera de las variables que se pretenden medir? Esta acepción del término confiabilidad del instrumento es sinónimo de seguridad; la misma que es factible de lograr con el instrumento de este trabajo de investigación.

Existe una tercera posibilidad de enfocar la confiabilidad del instrumento; ella responde a la siguiente cuestión: ¿cuánto error está implícito en la medición del instrumento? Se entiende que un instrumento es menos confiable en la medida que hay un mayor margen de error implícito en la medición. De acuerdo con esto, la confiabilidad puede ser definida como la ausencia relativa de error de medición en el instrumento; es decir, en este contexto, el término confiabilidad es sinónimo de precisión. En este trabajo se ha establecido un margen de error del 5% que es un porcentaje generalmente aceptado por los investigadores; lo que le da un nivel razonable de precisión al instrumento.

La confiabilidad del instrumento también puede ser enfocada como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las variables. Es lo que se denomina la confiabilidad de consistencia interna u homogeneidad. En este trabajo de tiene un alto grado de homogeneidad.

Determinada la confiabilidad del instrumento por el experto:

Lima, Noviembre del 2018.

Anexo 5: Validación de instrumentos

VALIDEZ:

Para validar el presente trabajo de investigación, se someten los test previos y posteriores a juicio de experto, jueces que van a opinar sobre la elaboración de los mismos, dando peso específico a nuestro trabajo; pero además, se utiliza el coeficiente producto momento de Pearson para ratificar el juicio de experto, cuya fórmula es la siguiente:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Y, para precisar con exactitud la correlación entre el ítem y el total de la prueba, se utiliza el corrector de Mc Nemar:

$$r_{McN} = \frac{r + S_t - S_i}{\sqrt{S_t^2 + S_i^2 - 2r + S_t^2 S_i^2}}$$

Donde: S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem

Si r_{McN} es mayor a 0.35 el ítem se considera válido.

CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS

CONFIABILIDAD:

La estimación de la confiabilidad de la presente investigación, se encuentra a través del Alpha de Cronbach, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\alpha = 0.922$$

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

Donde: S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem.

K : Número de ítems.