



**“DETERMINANTES DEL NIVEL DE MOROSIDAD DE LAS
UNICA, DEPARTAMENTO DE ICA”**

**Trabajo de Investigación presentado
para optar al Grado Académico de
Magíster en Gestión de la Inversión Social**

Presentado por

**Sra. Paola del Carmen Albornoz Hung
Sra. Lucia Teofilinda Huaman Diaz**

Asesor: Profesor Guillermo Runciman

2019

A mi esposo José Manuel por su paciencia y apoyo, y a mi hija Julieta por su amor y comprensión.

Paola Albornoz Hung

A mis padres Martina y Antero por mostrarme el camino hacia la superación, y a mis hermanos Nieves, Sonia y Cuper, por sus consejos que me acompañan en todos mis sueños y metas.

Lucia Huaman Diaz

Resumen ejecutivo

El desarrollo económico y social que ha experimentado el país durante los últimos veinte años, como consecuencia del programa de ajuste económico y redefinición del modelo de desarrollo que se implementó a inicios de la década de 1990, ha generado asimetrías y desequilibrios que no han sido cubiertos con la intervención del Estado ni la iniciativa empresarial privada, por lo que aún subsisten sectores (especialmente en zonas rurales) excluidos del sistema económico.

En este contexto, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) desarrolló una iniciativa en favor de los sectores excluidos de la población, trayendo al país una metodología de inclusión desarrollada en Honduras, la cual tiene como eje de intervención el componente microfinanciero.

El componente microfinanciero del modelo se construye sobre microunidades de ahorro y crédito denominadas uniones de crédito y ahorro (UNICA), que implica la asociación de familias de manera autogestionada. Cofide proporciona el soporte necesario para la formación de estas y los beneficiarios aportan el fondo que se utiliza para la intermediación financiera. Esto es lo que define el éxito del modelo y su sostenibilidad en el tiempo, al constituirse el fondo de crédito con recursos propios, donde los beneficiarios se “apropian” del modelo.

Si bien las Única son un efectivo vehículo de inclusión financiera, económica y social, que ha generado resultados muy valiosos para sus beneficiarios, tanto en el aspecto social como financiero, en la medida en que han logrado empoderarse y generar un capital social —en términos financieros— muy importante. Existen algunas Unica ubicadas en el departamento de Ica, donde se ha efectuado el presente trabajo de investigación, cuyos indicadores financieros no son muy favorables. Son cinco las Unica que han mantenido un nivel de morosidad constante durante el periodo diciembre 2016-setiembre 2017 al cual se denomina con morosidad alta y 13 Unica con morosidad media.

En ese sentido, el análisis se enfoca en identificar las variables que influyen directamente en el nivel de morosidad de los grupos de ahorro y crédito, para que dicha información permita prevenir los casos de morosidad de las Unica, sobre todo de aquellas que se encuentran en una “morosidad media” por estar cerca de convertirse en una Unica con “morosidad alta” y ser de mayor número.

Finalmente, se brindan recomendaciones de gestión del modelo con el fin de disminuir el riesgo de morosidad en las Unica, y replicarlo en forma masiva en otras zonas del departamento de Ica.

Índice de contenidos

Índice de tablas.....	vii
Índice de gráficos	viii
Capítulo I. Introducción	1
1. Antecedentes	1
2. Planteamiento del problema	5
3. Justificación	7
4. Objetivo general	8
5. Objetivos específicos	8
6. Hipótesis general y específicas	9
6.1. Hipótesis general.....	9
6.2. Hipótesis específicas	9
Capítulo II. Marco teórico.....	10
1. Microcrédito.....	10
2. Origen de las Unica.....	12
3. Unica.....	13
3.1. Criterios de intervención para conformar la Unica	13
3.2. Morosidad	14
3.3. Determinantes sociales, económicas y culturales	15
Capítulo III. Metodología.....	17
1. Descripción	17
1.1. Paso 1: Pregunta de investigación.....	17
1.2. Paso 2: Revisión de fuentes de información de Prider.....	17
1.3. Paso 3: Establecimiento de criterios de inclusión y exclusión.....	18
1.4. Paso 4: Identificación de las determinantes de la morosidad.....	18
1.5. Paso 5: Definición de variables de investigación.....	19

1.6. Paso 6: Definición del tipo de análisis de acuerdo al tipo de variable	20
2. Diseño de investigación	21
2.1. Etapa 1: Establecimiento metodología de investigación.....	21
2.2. Etapa 2: Análisis de data	21
2.3. Etapa 3: Trabajo de campo.....	22
2.4. Etapa 4: Análisis final	22
3. Proceso de recolección de datos.....	22
3.1. Instrumentos.....	22
3.2. Caracterización de la población	23
3.3. Cobertura y alcance.....	23
Capítulo IV. Resultados.....	25
1. Cuerpo de análisis	25
2. Resultados cuantitativos.....	27
2.1. Determinante económico	28
2.2. Determinante social.....	29
2.3. Determinantes culturales	33
3. Resultados cualitativos.....	33
3.1. Grupos focales.....	33
3.2. Entrevistas	35
Capítulo V. Gestión de arreglos institucionales.....	36
1. Rediseño del modelo existente.....	36
1.1. Rediseño institucional	36
2. Formulación del plan de acción	36
3. Definición del problema.....	37
4. Justificación de la propuesta	37
5. Objetivos del plan	38
5.1. Objetivo general.....	38
5.2. Objetivos específicos	38

5.3. Población objetiva.....	38
6. Resultados	38
7. Otros <i>stakeholders</i>	39
Conclusiones y recomendaciones	40
1. Conclusiones.....	40
2. Recomendaciones.....	40
Bibliografía	42
Anexos	43
Encuesta para los socios de las UNICA.....	43
Nota Biográfica.....	56
Paola Albornoz Hung.....	56
Lucía Huamán Díaz	56

Índice de tablas

Tabla 1.	Pregunta de investigación.....	17
Tabla 2.	Determinantes económicos, sociales y culturales de la morosidad	18
Tabla 3.	Análisis cuantitativo, cualitativo o mixto de las determinantes económicas, sociales y culturales	20
Tabla 4.	Cobertura en las provincias donde interviene el Prider	23
Tabla 5.	Promedio del valor de la morosidad de las Unica del departamento de Ica (diciembre 2016 - setiembre 2017).....	25
Tabla 6.	Identificación de las determinantes para el análisis cuantitativo.....	27
Tabla 7.	Tasas de interés activa anual promedio	28
Tabla 8.	Experiencia crediticia de las Unica y su relación con el nivel de morosidad.....	28
Tabla 9.	Relación entre el nivel de morosidad y la experiencia productiva de las Unica ..	29
Tabla 10.	Identificación de las variables dependientes e independientes para el análisis de Regresión.....	29
Tabla 11.	Regresión Logística Ordenada	30
Tabla 12.	Efectos marginales de la educación.....	31
Tabla 13.	Frecuencia de Imprevistos de acuerdo al nivel de morosidad de las Unica	31
Tabla 14.	Parentesco familiar promedio de acuerdo a los niveles de morosidad	32
Tabla 15.	Distribución de grupos focales aplicados a las Unica de Ica.....	34
Tabla 16.	Matriz comparativa para el análisis de cualitativo de las Unica.....	35
Tabla 17.	Matriz comparativa de lecciones aprendidas de una muestra de Unica	35
Tabla 18.	Propuesta de acciones para la reducción de la morosidad de las Unica del departamento de Ica.....	38
Tabla 19.	Análisis de <i>stakeholders</i>	39

Índice de gráficos

Gráfico 1.	El sistema microfinanciero peruano	3
Gráfico 2.	Evaluación de cartera de colocaciones de las IMF.....	3
Gráfico 3.	Diagnóstico de la inclusión financiera en el Perú.....	4
Gráfico 4.	Etapas de intervención del trabajo de investigación.....	21
Gráfico 5.	Distribución de las Unica en las provincias de Ica, Pisco y Chincha	24
Gráfico 6.	Unica con promedios altos de morosidad (diciembre 2016 – setiembre 2017)....	27
Gráfico 7.	Relación entre el número de integrantes de las Unica y la morosidad	33
Gráfico 8.	Intervención sobre el modelo existente de la Unica	35

Capítulo I. Introducción

1. Antecedentes

La alta concentración de las instituciones financieras formales y la ausencia de tecnologías financieras (monedero electrónico, tarjeta de crédito, cajero automático, entre otros) adecuadas en los países emergentes han restringido el acceso de los hogares y microempresarios pobres a los servicios financieros. En esta situación, generalizada hasta hace un par de décadas, aparecieron numerosas organizaciones no gubernamentales (ONG) que trataron de atender las necesidades financieras de estos grupos poblacionales. Inicialmente, estos esfuerzos se concentraron en los servicios de crédito, con el apoyo de nuevas tecnologías financieras como aquellas basadas en la formación de grupos solidarios, así como en la construcción conjunta de una historia crediticia de clientes con escasos activos hipotecables, las cuales establecieron la existencia de un grupo importante de sujetos de crédito, el que se veía limitado del sistema financiero tradicional, debido a su falta de activos.

Las familias pobres de los países en desarrollo tienen acceso limitado a servicios financieros formales incluidos servicios de crédito, ahorro y seguro, lo que las obliga a depender de una variedad de relaciones informales de crédito con prestamistas, parientes, amigos o comerciantes. Asimismo, utilizan diversos dispositivos de ahorro informales, por ejemplo, participan en asociaciones de ahorro rotativos o guardan sus ahorros en casa. Estas opciones no son las ideales porque tienden a ser poco seguras y puede ser difícil para los ahorradores proteger los ahorros de las demandas de los familiares y amigos. Tradicionalmente, los bancos y otras instituciones financieras formales no consideraban a los pobres como un mercado viable.

El aumento del acceso a los servicios financieros promete ayudar a reducir la pobreza y mejorar el desarrollo, permitiendo a los pobres estabilizar su consumo, iniciar o expandir un negocio, hacer frente al riesgo y aumentar o diversificar los ingresos en el hogar. El microcrédito beneficia a las personas pobres que carecen de garantías, empleo estable, un historial de crédito verificable u otros requisitos necesarios para obtener acceso al crédito formal. Bauchet *et al.* (2011) mencionan que en las últimas tres décadas, el acceso al crédito se ha expandido. Ahora, con casi 200 millones de prestatarios¹, el éxito del microcrédito consiste en llevar servicios financieros formales a los pobres.

¹ De acuerdo con la Cumbre de Microcrédito, al 31 de diciembre de 2009, 3.589 instituciones de microcrédito reportaron alcanzar 190.135.080 clientes (Reed 2011: 5).

Muchos creen que se ha hecho más al poner el dinero en manos de las familias pobres, en particular de las mujeres pobres. El microcrédito tiene el potencial de mejorar la salud y la educación de los hogares, empoderar a las mujeres y reducir la pobreza. Sin embargo, es inevitable dejar de lado el riesgo crediticio, el cual es el tipo de riesgo más importante al que debe hacer frente toda entidad financiera. Teniendo en cuenta que un indicador de riesgo crediticio es el nivel de morosidad de la entidad, es decir, la proporción de socios que se encuentran en calidad de incumplimiento en el pago de sus obligaciones.

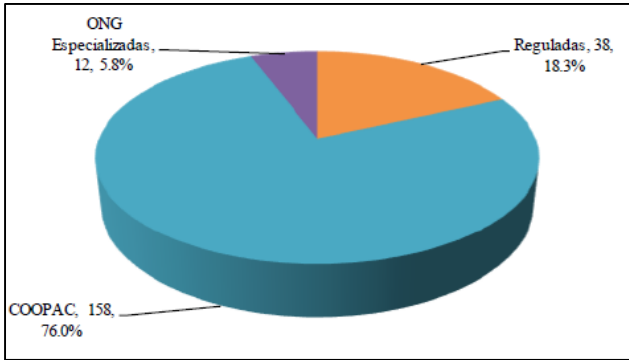
En ese sentido, es necesario identificar aquellas determinantes de la morosidad, a fin de conocer aquellas variables que explicarían la presencia de morosidad, y de qué manera se podría implementar medidas reguladoras o sistemas de alertas que permitan anticipar y minimizar los efectos de la misma.

Se debe destacar que la morosidad se ha constituido en la principal causa de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades financieras. Una elevada cartera morosa es un serio problema que compromete tanto la viabilidad de la entidad financiera a largo plazo como la del propio sistema.

En el Perú, en la década de 1990, la crisis financiera internacional y la ocurrencia del fenómeno El Niño ocasionaron la reducción en la liquidez y el aumento de la morosidad en el sistema financiero. En este contexto, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) publicó que entre los años 1997 y 2001, la morosidad del sistema bancario creció alrededor del 30 % (SBS 2011).

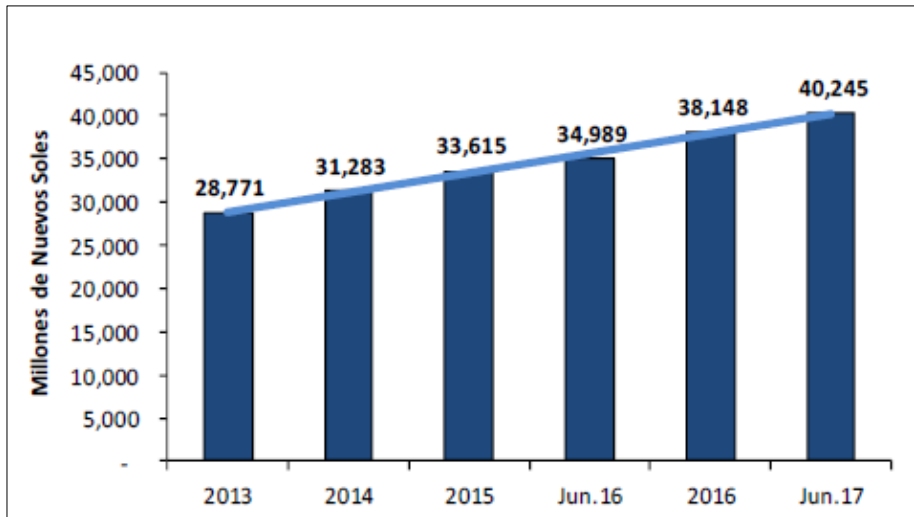
Es importante mencionar que, en el Perú, las instituciones financieras especializadas en microfinanzas o instituciones microfinancieras (IMF) representan una importante fuente de financiamiento para el sector PYME porque, a pesar de que intermedian un monto menor al de la banca comercial, atienden a un mayor número de clientes, sus colocaciones han mostrado un gran dinamismo en los últimos años y hacen uso de una tecnología crediticia más eficiente, reflejada en menores costos de transacción, menores plazos de tramitación y menores tasas de morosidad.

Gráfico 1. El sistema microfinanciero peruano



Fuente: SBS, FENACREP, COPEME/ (Equilibrium 2017)

Gráfico 2. Evaluación de cartera de colocaciones de las IMF



Fuente: SBS / (Equilibrium, 2017)

Las entidades financieras en el Perú están conformadas por los bancos comerciales, las cooperativas de ahorro y crédito, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa (Edpyme), estas tres últimas denominadas instituciones microfinancieras (IMF). Asimismo, las cooperativas de ahorro y crédito conocidas también como “el banco del pueblo” por su servicio a las clases necesitadas y su relación con la comunidad, brindan servicios financieros de carácter solidario con el fin de satisfacer necesidades comunes.

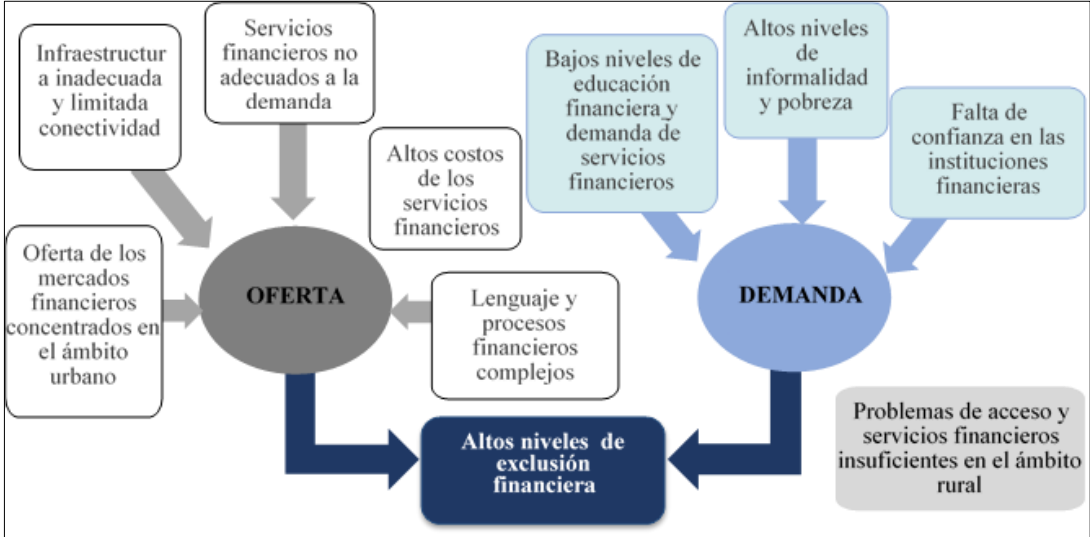
Por otro lado, uno de los elementos que ha venido recuperando protagonismo para el sector

microfinanciero es el de los servicios de ahorro para familias de bajos ingresos. El ahorro fue ignorado inicialmente por el sector de microfinanzas, pues se pensaba que esta población era demasiado pobre para ahorrar. Sin embargo, Rutherford (1999) mostró que los hogares con bajos recursos sí tienen necesidades de ahorro y que ahorran de diferentes maneras, de acuerdo con el contexto. Asimismo, la literatura actual empieza a mostrar que las familias pobres pueden ahorrar en el sistema formal si se les ofrece los productos adecuados (Dupas y Robinson 2011).

En este marco, el Banco de Desarrollo del Perú – Cofide estableció, en el 2005, el Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (Prider) con el fin de lograr un desarrollo económico local que promueva la cultura de ahorro, crédito y emprendimiento en poblaciones de escasos recursos mayormente ubicadas en el sector rural, contribuyendo así a la reducción de la pobreza y al desarrollo sostenible de las personas. Su elemento clave está enfocado en la formación de uniones de crédito y ahorro (Unica), que tienen como base la confianza y fortaleza del grupo, combinando servicios de crédito y ahorro.

Las Unica son un mecanismo con un alto potencial para contribuir a la superación de los socios y socias que la conforman mediante el ahorro, el manejo del riesgo y la diversificación de sus capacidades productivas.

Gráfico 3. Diagnóstico de la inclusión financiera en el Perú



Fuente: COFIDE (2016)

2. Planteamiento del problema

Hace unas cinco décadas, dentro de las políticas asistencialistas de algunos países del primer mundo surgieron las ONG de asistencia, reconocidas oficialmente por la ONU con la intención de dirigir programas de ayuda que procuren llegar a los más pobres de manera rápida, con costos operacionales bajos y resultados efectivos, y evitando de alguna manera la intervención estatal que muchas veces propicia la malversación de los recursos. Sin embargo, en la actualidad, el asistencialismo ha sido reevaluado, pues se llegó a la conclusión de que no producía los efectos deseados en un inicio y se convirtió, más bien, en un paliativo, que si bien aminoraba la problemática social de los más pobres no la solucionaba, sino que terminaba con las iniciativas y retrasaba el desarrollo. Por esta razón, se planteó la creación de programas de desarrollo sostenible, de cooperación para el desarrollo y de acción comunitaria que tuvieran en común los principios de sostenibilidad y de participación de las comunidades tanto en sus etapas de diseño como de implementación.

La idea originaria del concepto de microfinanzas proviene del economista nacido en Bangladesh y formado en Estados Unidos, Muhammad Yunus (Premio Nobel de Paz en el año 2006), quien observó, en su país, la imposibilidad que tenía la gente de muy bajos recursos de acceder a pequeñas sumas de dinero a través del sistema financiero formal, motivo por el cual debían recurrir a usureros o agiotistas.

Ante esta realidad y manifiesta necesidad, Yunus desarrolla un proyecto de Banco para los Pobres, el cual es conocido mundialmente como el Banco Grameen, el cual tiene como ejes principales la formación de grupos solidarios para la solicitud de préstamos, la participación por parte de los prestatarios en la organización del banco y el cobro de tasas de interés no subsidiadas. En la lógica del microcrédito en el Banco Grameen, las garantías son sustituidas por la confianza, representada en un grupo de personas pobres que se apoyan mutuamente y garantizan el repago.

Además, se solicita a los beneficiarios su adhesión voluntaria a un listado con algunos puntos que están orientados a cambiar costumbres sanitarias y fomentar en la familia la pertenencia de grupo, así como la educación de los hijos. Dentro de esta iniciativa, la autogestión y la confianza ocupan un lugar muy importante. Estas dos variables plantean retos para cualquier administrador de recursos crediticios, y podrían ser consideradas los mayores activos de esta institución. Los beneficios que la capacitación, la educación y la eliminación de intermediarios pueden producir

en los sectores más vulnerables son indiscutibles en los proyectos que han replicado la experiencia del Grammen.

En América Latina, las organizaciones que atienden al microfinanciamiento tienen una historia de más de 30 años (en Brasil comenzaron a operar en 1973), y las que atienden al sector de microempresas más de 50 o 70 años, dependiendo de los países. La práctica de las microfinanzas en la región ha sido particularmente intensa en algunos países, como es el caso de América Central, Bolivia y Perú, en donde han contribuido a generar un nuevo espacio de acceso al financiamiento a los sectores más pobres (Gutierrez 2004).

Si bien la práctica de las microfinanzas, en América Latina, se ha extendido ampliamente en las zonas urbanas, las áreas rurales siguen careciendo de este tipo de servicios financieros, debido, en gran parte, a la percepción de alto riesgo y elevados costos de la prestación de este tipo de servicios financieros. Si bien las actividades económicas en el campo son intrínsecamente más arriesgadas que en otros sectores, debido a su vulnerabilidad a las crisis climáticas, a la volatilidad de los precios de sus productos y a las restricciones de mercado, la agricultura sigue siendo la principal actividad de subsistencia para muchos latinoamericanos (Zapata 2009).

En ese contexto, el programa Prider, a través de las Unica, es una alternativa para las familias ubicadas mayormente en la zona rural del país para que logren el acceso a financiamiento a través de la inclusión, el planeamiento financiero y la cultura del ahorro y crédito.

Cofide, a través de Prider, estableció 339 Unica distribuidas en 4 departamentos del Perú: 54 en Ica, 255 en Ayacucho, 10 en Puno y 20 en Cajamarca. La intervención de las Unica ha mostrado resultados favorables en la mejora de las condiciones de vida de los socios y socias que integran el programa.

Los criterios de selección para conformar una Unica, así como los procesos de capacitación en la metodología del programa son uniformes para todos los grupos de interés. Sin embargo, existen Unica que crecen a un ritmo diferente y presentan un nivel de morosidad constante durante el periodo evaluado en el presente trabajo de investigación (2016 – 2017). En ese sentido, el análisis actual está enfocado en identificar aquellas variables que influyen directamente en el nivel de morosidad de los grupos de ahorro y crédito, para que dicha información permita prevenir posibles casos de morosidad en las Unica, sobre todo en aquellas que se encuentran en una “morosidad media” por estar cerca de convertirse en Unica con “morosidad alta” y ser de mayor número.

La presente investigación se desarrolló en la zona sur y costera del país, específicamente en la zona periurbana y rural del departamento de Ica, donde actualmente funcionan 54 Unica.

3. Justificación

La estrategia nacional de inclusión financiera en el Perú, en el 2015 (Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera 2015) menciona que tanto desde el lado de la oferta como el de la demanda y el bajo nivel de la educación financiera de la población hacen imperativa la participación del Estado para el diseño de políticas públicas que promuevan mejores y mayores mecanismos de inclusión a los mercados financieros, así como cambios en el comportamiento de los usuarios (individuos y empresas) que consoliden una cultura de ahorro, de seguros y de financiamiento responsable.

De esta manera, existe una agenda pendiente para lograr niveles de inclusión financiera que permita satisfacer las necesidades de la población, especialmente aquella en situación de mayor vulnerabilidad como el sector rural, donde hay un menor acercamiento de la intermediación financiera en este segmento. Es así que la implementación de una estrategia nacional deberá enfocarse en lo siguiente: (i) promover un mayor acceso a los mercados financieros, incrementando la cobertura geográfica para llegar a aquellos que actualmente están desatendidos o insuficientemente atendidos, (ii) promover el mayor uso de servicios, mejorando el ecosistema de productos mediante la ampliación de la gama de servicios e instrumentos financieros, complementarios entre ellos y acordes con las necesidades de la población, así como la promoción del desarrollo y profundización de los canales de distribución, y (iii) aumentar la confianza y conocimiento de los consumidores para la toma de decisiones informadas frente a los productos y servicios financieros, promoviendo así el acceso y uso de servicios financieros de calidad.

Si se consideran estas prioridades, el Prider resulta, por sus características, un método orientado a la intermediación financiera a través del cual se busca la mejora de las condiciones de vida de las familias ubicadas, mayormente, en zonas rurales en situación de pobreza, ofreciendo herramientas de gestión y promoviendo la asociatividad por medio de la impartición de conocimientos financieros para que ellos mismos sean los principales actores de sus cambios.

El Prider, a través de las Unica, es una alternativa innovadora de microfinanzas que busca promover el ahorro, manejo de riesgos y la diversificación de las capacidades productivas de los

socios y socias, para contribuir a la superación de la pobreza. Sin embargo, dentro de las Unica existe el riesgo crediticio desde el momento en que se otorga el préstamo de efectivo; la morosidad es la realización ex post de ese riesgo. Por lo tanto, es sumamente necesario identificar aquellas variables socioeconómicas y culturales que permitan reconocer el riesgo ex ante de los créditos.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que el presente trabajo de investigación está alineado a los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2015 – 2030, Objetivo 1: “Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo”, producto 1.4 “Para el 2030, garantizar que todos los hombres y mujeres, en particular los pobres y los vulnerables, tengan los mismos derechos a los recursos económicos, así como acceso a los servicios básicos, la propiedad y el control de las tierras y otros bienes, la herencia, los recursos naturales, las nuevas tecnologías apropiadas y a los servicios financieros, incluida la micro financiación”, indicador 1.4.1 “Proporción de la población que vive en hogares con acceso a servicios básicos” (Naciones Unidas 2015).

4. Objetivo general

Plantear determinantes que influyen en el nivel de morosidad de las Unica en el departamento de Ica durante el periodo 2016 y 2017.

5. Objetivos específicos

- Explicar las características de las determinantes económicas que influyen en el nivel de morosidad de las Unica
- Explicar las características de los determinantes sociales que influyen en el nivel de morosidad de las Unica
- Explicar las características de los determinantes culturales que influyen en el nivel de morosidad de las Unica
- Proponer un plan de solución con el objetivo de prever niveles de morosidad

6. Hipótesis general y específicas

6.1. Hipótesis general

- Las determinantes económicas, sociales y culturales influyen directamente en el nivel de morosidad de las Unica del departamento de Ica.

6.2. Hipótesis específicas

- La tasa de interés activa influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- La experiencia crediticia influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- La experiencia productiva influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- El monto del préstamo influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- El nivel educativo influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- La ocupación influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- Los imprevistos influyen en el nivel de morosidad de las Unica.
- La familiaridad influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- El número de socios influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- La edad de los socios influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- El sexo de los socios influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- El cargo de los socios influye en el nivel de morosidad de las Unica.
- Los valores éticos influyen en el nivel de morosidad de las Unica.

Capítulo II. Marco teórico

1. Microcrédito

En el 2008, se presenta el estudio “Micro Crédito, Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina” (Patiño 2008), que enfatiza que el éxito o fracaso del microfinanciamiento es multidimensional, determinado por muchos factores externos como “el entorno macroeconómico, la sostenibilidad del negocio a largo plazo, la inestabilidad y/o ineficiencia en el marco jurídico, la corrupción e inseguridad social, los desastres naturales, entre otros”.

En este mismo documento se describe algunas variables que determinaron el éxito del microcrédito de algunas empresas que apostaron por esta alternativa para promover el desarrollo económico de la población que no accede a los créditos de las grandes entidades bancarias por sus altas tasas de interés, rigurosos requerimientos y, además, se encuentran en los más altos índices de pobreza. También se describen las experiencias de Bolivia, Nicaragua y Guatemala como experiencias en la aplicación del microcrédito como política para combatir la pobreza.

El Banco Solidario (Bancosol) de Bolivia, que proveía créditos a pequeños proyectos empresariales de personas con escasos recursos, pasó por una transición de ONG a entidad bancaria. Incrementó su cartera de clientes de forma significativa. Sin embargo, tenían ciertas irregularidades, como la filtración, ya que su política de impacto estaba dirigida a la población más pobre, pero los participantes no necesariamente eran los más pobres de Bolivia. Otro requisito adicional para solicitar un préstamo era tener una actividad productiva operando, por lo menos, un año, con ello se podría garantizar el uso del préstamo.

En Nicaragua se han desarrollado hasta 80 iniciativas de microcrédito relacionadas a la actividad rural y con participación de las mujeres; sin embargo, no hubo una definición clara de las políticas públicas, ya que estas se encontraban incoherentes y dispersas.

En el caso de Guatemala, se ha experimentado un gran número de iniciativas sobre microfinanzas, con cambios profundos, a través de la transformación, especialización en la búsqueda de estándares de eficiencia y productividad. Se garantiza la sostenibilidad de los recursos y se tiene el objetivo de reducir los niveles de morosidad.

Las cooperativas de ahorro y crédito en América Latina y el Caribe son muy importantes en el financiamiento de las actividades del sector microempresario. Aún sus actividades no son muy representativas o no sobrepasan el 6 % del promedio total de activos del sistema financiero. Las cooperativas de ahorro cubren los segmentos no incluidos en el sistema bancario tradicional, lo que mejora la inclusión financiera. A través de ellas se financian actividades productivas y comerciales predominadas por los microempresarios.

En el 2011, el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos presenta una investigación (Cuasquer 2011) sobre las finanzas y microcrédito en América Latina, a través de un estudio de casos en Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. Se realizaron consultas a las cooperativas de crédito que financiaban a los microempresarios de cada país y se analizó su intervención.

En Ecuador, se consultó a 70 cooperativas sobre las operaciones de microcrédito que brindaban a sus clientes, y se observó que la mitad tiene como producto de captación al microahorro dentro de sus ofertas al público.

En México, se hizo la consulta a 35 entidades financieras, y se halló que solo la mitad promueve la cultura del ahorro entre los socios y el 60 % de las cooperativas realizan operaciones de microcrédito con sus socios.

En El Salvador, se realizan operaciones de microcrédito y microseguros con sus socios. Además, tienen al microahorro como producto de captación, por lo que se deduce que existe una buena cultura de ahorro. Asimismo, la gran mayoría de las cooperativas ofrece capacitación a los socios, lo que ayuda a generar compromiso entre ellos.

En Colombia, el 90 % de las entidades consultadas realizan operaciones de microcrédito con sus asociados. Se evidencia una tendencia a incursionar en nuevos productos del mercado de las microfinanzas como microahorros, ofrecido por el 60 % de los consultados, microseguros (50 %), tarjeta de débito (60 %) y capacitación (50 %).

En Paraguay, las cooperativas ofrecen una amplia gama de productos financieros a los microempresarios, destacándose el microcrédito y el microahorro en su modalidad tradicional, las tarjetas de crédito (con las que operan el 78 % de los consultados). Las cooperativas que son accionistas de una compañía de seguros ofrecen, además, microseguro. La capacitación y

asistencia técnica son ofrecidas en menor grado; no existe mucho interés en estos servicios por ser considerados muy costosos para las instituciones consultadas.

Para el caso peruano, hay una evolución de las microfinanzas desde la década de 1990, con el crecimiento de las microempresas, que brindaban ocupación al 74 % de la población económicamente activa (PEA) y en un contexto de estabilización económica el PBI creció en 4,7 % anual (entre el año 90 y 98) y la disminución progresiva de la inflación condujo a una reforma financiera y recuperación del ahorro. Lo menciona Felipe Portocarrero Maisch en su libro “Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas” (2003), donde a partir de la experiencia de las cajas municipales se considera importante financiar la capitalización de las Pymes rurales, se tiene una mirada de viabilidad de los productos activos y pasivos, en este último caso se consideran los tipos de depósitos, diversificación de las líneas de crédito, bonos, certificados de depósitos y otros.

Así también un estudio desarrollado por el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social describe la experiencia de los grupos de autogestión e inversión (GAAC), el cual describe una serie de iniciativas para fomentar una mayor inclusión financiera en las usuarias del programa Juntos como el envío de mensajes de texto informativo y motivador de la cultura del ahorro. Busca promover el desarrollo de la cultura del ahorro en comunidades con nulo o muy limitado acceso a sistemas financieros, contribuyendo así en el mediano plazo a un mayor conocimiento, autosuficiencia e inclusión financiera (Carrasco 2017).

2. Origen de las Unica

Existen más de 5 millones de pobres alrededor del mundo, que son miembros de grupos de ahorro y crédito auspiciados de manera directa e indirecta por organizaciones internacionales, la gran mayoría está en Africa (Ledgerwood y Rasmussen 2011). Las *rotating and savings credit associations* (Rosca por sus siglas en inglés) y las asociaciones de ahorro y crédito acumulativo (ASCA) son los modelos de ahorro que dieron origen a las Unica. Las Rosca son grupos de entre 15 y 25 individuos autoseleccionados que se reúnen regularmente para realizar sus aportes de ahorro, los mismos que son luego acumulados y asignados según diferentes reglas. El capital acumulado en cada momento se asigna rotativamente entre todos los miembros por medio de una licitación o sorteo. El ciclo termina cuando a todos los miembros les ha tocado recibir el fondo acumulado una vez, pero el grupo puede empezar otro ciclo inmediatamente, convirtiéndose en una actividad permanente.

Tanto las Rosca como las ASCA se sustentan en la confianza y en los lazos previos entre los miembros del grupo autoseleccionado. En el caso de las ASCA, lo importante es que los prestatarios devuelvan el préstamo con sus intereses para garantizar los ahorros de los miembros. La eficacia de este instrumento se basa, principalmente, en las sanciones sociales que operan si una persona no participa confiablemente. El gran límite que enfrenta este tipo de operación radica en los bajos montos de ahorro y crédito generados.

3. Unica

El Banco de desarrollo de América Latina (CAF) se encuentra apoyando en el desarrollo de servicios financieros para la población rural de bajos ingresos en el Perú y otros países de la región. Uno de esos programas es el Prider, que viene funcionando desde el año 2005, promovido por la Cofide en el ámbito rural del Perú y que tiene como elemento clave la formación de las Unica basadas en la fortaleza de los grupos combinando servicios de crédito con ahorro.

Las Unica son un mecanismo de servicios microfinancieros con un alto potencial para contribuir a la superación de sus socios y socias por medio del ahorro, manejar del riesgo o diversificando las capacidades productivas de sus participantes.

La metodología del programa consiste en la identificación de grupos potenciales interesados en conformar una Unica, los cuales quedan a cargo de los monitores del programa. Estos van identificando las necesidades del grupo y los capacitan en el manejo del ahorro y crédito, y de las cuentas financieras del grupo con el fin de buscar la mejora de las condiciones de vida de las familias de zonas rurales en situación de pobreza.

3.1. Criterios de intervención para conformar la Unica

- Población en situación de pobreza monetaria (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI])
- Población ubicada mayormente en el ámbito rural
- Nulo o escaso acceso al sistema financiero
- Población con índice de desarrollo humano (IDH) < 0,6
- Producción a nivel de subsistencia y bajos niveles de competitividad
- Débil empoderamiento de la mujer

Las Unica se forma por decisión de los socios que deciden conformarlas, usualmente entre 10 y 30 familias, y funcionan en ciclos anuales, los que parten de un compromiso individual de un nivel de ahorro obligatorio que deben aportar los socios en cada sesión, usualmente mensuales, las cuales son registradas a manera de acciones de cada Unica. Las Unica se manejan de manera autogestionaria y sus miembros o socios se reúnen mensualmente para realizar los aportes para la compra de acciones, evaluar las solicitudes de crédito, desembolsar los préstamos y cobrar las cuotas de los préstamos vigentes. La participación de los socios en estas sesiones es obligatoria y la ausencia supone una falta que es sancionada con multas.

El dinero de los accionistas es utilizado para realizar préstamos a los propios asociados. Estos préstamos son de duración flexible y generan un interés de entre 3 y 5 % mensual, que produce utilidades que luego son repartidas proporcionalmente entre los socios. Las Unica suelen repartir las utilidades de las operaciones financieras entre los asociados al final de cada ciclo/año, momento en el cual ellas también pueden retirar parte de sus acciones o reinvertirlas.

La idea básica de estos grupos es la de ir acumulando ahorros paulatinamente, lo que luego de un tiempo se convierte en un capital que el grupo usa para atender las necesidades financieras, fundamentalmente de sus socios.

Una variable para medir el éxito de las Unica es el ratio de morosidad. Por ello, si la morosidad es alta, esto afectaría todos los demás ámbitos de operaciones de ahorro y crédito.

Es así que el presente estudio realizará una investigación con metodología mixta, cuantitativa-cualitativa para evaluar los niveles de morosidad de las Unica de la región Ica, con el fin de determinar cuáles serían los factores económicos, sociales y culturales que influirían en el éxito de las Unica.

3.2. Morosidad

Se define la morosidad como la lentitud o demora en el cumplimiento de un compromiso dentro de un lapso establecido previamente. Esto, en el mundo económico y financiero, es una falta de puntualidad o retraso en cumplir un objetivo, un pago o en la devolución de una deuda.

Las IMF en el Perú han mostrado bajos niveles de morosidad y esto ha sido señalado como un signo de su éxito. Es así que un elevado número de créditos en condición de retraso o de no pago

constituye una de las principales causas de la insolvencia y descapitalización, lo que finalmente atenta contra la solidez y sostenimiento de los grupos de ahorro en el largo plazo.

La morosidad es un indicador comúnmente usado en los riesgos de crédito por las instituciones financieras.

Ledgerwood (1999) señala que los elevados niveles de morosidad ocasionarán altos gastos de seguimiento y monitoreo, afectando la liquidez de la institución financiera.

Dentro de una Unica, la recuperación y cancelación de la cartera de crédito con mora se realiza de acuerdo con las siguientes disposiciones, salvo indicaciones o acuerdos pactados por la Unica:

- 1) El deudor entra en proceso de recuperación cuando la mora cumple sesenta (60) días. Es en este momento que se reportan los valores de morosidad en los informes financieros del programa.
- 2) El plazo máximo para cancelar el crédito vencido no podrá excederse de seis (06) meses. En caso se venciera el plazo máximo otorgado por el comité de recuperación, se podrán ejecutar las garantías, en favor de la Unica.

3.3. Determinantes económicas, sociales y culturales

Las determinantes económicas, sociales y culturales son el conjunto de variables que determinan el nivel de morosidad de las socias y socios que conforman los grupos de ahorros comunales.

Bremetch, investigador peruano, identificó como determinantes sociales de la morosidad: la ocupación, el nivel de instrucción y la carga familiar. Los determinantes económicos los relacionó con la experiencia crediticia, la experiencia en la actividad y la condición económica declarada (Bremetch 2014).

W. Céspedes (2015), en su investigación, concluyó como factores determinantes de la morosidad bajo tres dimensiones: económica, social y cultural. Señaló como factores económicos causantes de la morosidad: los bajos ingresos de los negocios y la mala administración; como factores sociales: la enfermedad, robo, accidentes o imprevistos generadoras de incumplimiento de pago; también se identificó que en ocasiones los clientes morosos son justamente amigos o familiares de las personas responsables de la evaluación de los créditos. Los factores culturales se atribuyen a los valores éticos (Céspedes 2015).

Sharma y Zeller ofrecen importantes lecciones sobre algunas variables que se deben tener en cuenta para asegurar el éxito de un programa de crédito solidario, sobre la base de evidencia para Bangladesh y Madagascar², como son el tamaño del grupo, el monto del préstamo, la diversificación de la cartera y la existencia de lazos sociales.

Así mismo se encontró, en el mismo estudio, que las determinantes del pago en los préstamos grupales fueron:

- i. Tamaño del grupo, es decir mientras mayor sea el tamaño del grupo, probablemente más imperfectos sean los flujos de información entre los miembros, aumentando la probabilidad de incumplimiento.
- ii. Monto del préstamo: Por lo general, a mayor monto es más difícil cumplir las obligaciones del préstamo ante la eventualidad de que falle la actividad principal financiada.
- iii. Diversificación del portafolio de actividades del grupo de crédito: La diversificación de las actividades económicas realizadas por el grupo reduce la covarianza entre los ingresos de sus miembros, lo que a su vez hace más probable cubrir la deuda de otro miembro. Como resultado es una menor tasa de mora.
- iv. Interrelaciones sociales dentro del grupo: En grupos mejor conectados socialmente, es para que la información fluya mejor y más rápido, habiendo un menor riesgo moral asociado a “garantizar” a un socio que no cumple con sus pagos. Cabe resaltar, que son los factores culturales los que pueden volverse importantes en casos de sanciones a parientes, vecinos o comuneros pares.
- v. Nivel de racionamiento de crédito: Cuando el racionamiento sea alto, es probable que el monto del préstamo sea cada vez menos importante, ocasionando que no se considere al prestamista como un socio a largo plazo. Por tanto, un excesivo racionamiento del monto, reduciría los incentivos para cumplir con el cronograma de pagos propuesto.

Galarza (2000), en las conclusiones de su estudio menciona las lecciones de los casos exitosos de los grupos solidarios, considerando relevante la: selección crucial para asegurar el pago, monitoreo de pares, lazos sociales, reportes de los prestatarios y la imagen de seriedad y permanencia de la organización prestamista es importante. (Galarza 2002).

² Los casos analizados en Bangladesh fueron el Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), la Association for Social Advancement (ASA) y el Rangpur Dinajpur Rural Service (RDRS). En Madagascar, se seleccionó una muestra de clientes de seis programas de crédito: ODR-GCV Paddy Banks, ACCS, Kobama, Fifata, Malto y CIDR.

También es necesario hacer énfasis en las interrelaciones sociales dentro del grupo, los cuales se encuentran mejor conectados socialmente, se espera que la información fluya mejor y más rápido; por tanto, se esperaría un menor riesgo moral asociado con garantizar a un socio que es incapaz de cumplir los requerimientos de pago. Sin embargo, los factores culturales pueden volverse importantes cuando se convierten en una dificultad social para imponer sanciones a los parientes o vecinos o comuneros pares, y así diluir el proceso de obligación de pago. Por otro lado, también existe la posibilidad de que un miembro o socio incumpla sus pagos si los demás también lo hacen o simplemente no quiere pagar porque sabe que los demás cubrirán su deuda (Galarza 2002).

Capítulo III. Metodología

1. Descripción

La metodología aplicada será cualitativa de tipo investigación acción. Para la aplicación de la metodología se han definido seis pasos.

1.1.Paso 1: Pregunta de investigación

Se formuló una pregunta de investigación para dirigir y guiar la búsqueda y análisis de la información. Asimismo, la pregunta de investigación tomó en cuenta la Política de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030.

Tabla 1. Pregunta de investigación

Unidad	Pregunta de investigación
Unica	¿Cuáles son los determinantes de la morosidad de las Unica del Departamento de Ica?

Fuente: Elaboración propia

1.2.Paso 2: Revisión de fuentes de información de Prider

Se identificaron las principales fuentes de información del estudio para la evaluación de la morosidad en las Unica durante el periodo 2016-2017, así como las fuentes bibliográficas para el diagnóstico situacional de la morosidad en una etapa inicial.

- Informe financiero de las Unica de Ica, durante el periodo diciembre 2016 - setiembre 2017
- Bases de datos de las Unica de Ica
- Relación de socias y socios que integran las Unica de Ica
- Estudios de investigación de las Unica en el Perú

1.3.Paso 3: Establecimiento de criterios de inclusión y exclusión

Incluyó aquellas Unica que estuvieron activas durante el periodo diciembre 2016 - setiembre 2017, que se encuentran en el departamento de Ica. Como criterio de exclusión, se consideró excluir aquellas Unica con un periodo de funcionamiento de menos de un año.

1.4.Paso 4: Identificación de las determinantes de la morosidad

Tomando como referencia las investigaciones revisadas sobre los determinantes de morosidad en la banca comercial, cajas de ahorro, Edpymes y cooperativas de ahorro y crédito, se ha procedido a agruparlos en tres bloques: económicos, sociales y culturales. Asimismo, en el caso de los determinantes económicos, para el análisis, se han subdividido en determinantes macroeconómicos y microeconómicos.

El propósito de esta agrupación es poder evaluar cada variable, debido a que algunas variables, por su dimensión, no determinarían la morosidad en una figura comunitaria como la Unica.

Tabla 2. Determinantes económicos, sociales y culturales de la morosidad

Tipo de determinante		Unidad de análisis	Priorizado para el estudio
Determinantes económicos			
Macroeconómicos	Ciclo de la actividad económica	Depresión, recuperación, auge, recesión	
	Nivel de endeudamiento de los prestatarios	Incremento del tipo de cambio, devaluación ³	
Microeconómicos ⁴	Liquidez de los agentes (familias) (Brookes <i>et al.</i> 1994, Davis 1992)	Disminución del ingreso disponible	
		Elevada tasa de interés activa de los créditos (hipotecarios y de consumo)	X
		Incremento del nivel de desempleo	
	Política crediticia	Política crediticia expansiva ⁵	
	Colocaciones	Estructura de la cartera de colocaciones ⁶	
	Eficiencia operativa	Adecuada selección de créditos	
Sistema de vigilancia y recuperación de créditos			

³ Pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras.

⁴ Factores que afectan el comportamiento de la morosidad de la cartera de créditos de una institución financiera relacionado con las políticas de manejo y estrategias de participación en el mercado de cada entidad.

⁵ Puede ir acompañada de un relajamiento en los niveles de exigencia a los solicitantes, lo que eleva la posibilidad de enfrentar problemas de selección adversa, y el consiguiente incremento de los niveles de morosidad (Clair 1992, Solttila y Vihriala 1994, Saurina 1998). No obstante, una expansión no implica necesariamente mayores niveles de mora.

⁶ La entidad que asume diferentes niveles de riesgos a través de distintas estructuras de la cartera de inversiones crediticias. Si se concentran las colocaciones en créditos y sectores de elevado riesgo, es probable que enfrente mayores niveles de morosidad, que aquellas que diversifican el riesgo.

	Garantías ⁷	Garantías	
	Competencia del mercado crediticio	Poder de mercado ⁸	
	Experiencia crediticia	Con/sin experiencia crediticia	X
	Experiencia productiva	Con/sin experiencia productiva	X
	Monto del préstamo	Por encima/por debajo de las acciones de los socios	X

Tipo de determinante	Unidad de análisis	Priorizado para el estudio
Determinantes sociales		
Nivel educativo	Primaria, secundaria, superior no universitario, superior universitario, no definido	X
Ocupación	Agricultor, asistente, comerciante, ama de casa, operario, estudiante, técnico, otros.	X
Imprevistos	Gastos no planificados	X
Familiaridad	Parentesco familiar	X
Número de integrantes de la Unica	Número de integrantes de la Unica	X
Edad	Edad de los prestatarios	X
Determinantes culturales		
Valores éticos	Responsabilidad	X

Fuente: Instituto de Estudios Peruanos 2004 y Walter Céspedes 2015. Elaboración propia.

1.5.Paso 5: Definición de variables de investigación

La metodología aplicada será cualitativa de tipo investigación acción. Para la aplicación de la metodología, se definen las siguientes variables:

- a) Variable dependiente: nivel de morosidad
- b) Variable independiente: determinantes económicas, sociales y culturales

Nivel de morosidad (Mendiola 2015): Para identificar los niveles de morosidad se tomará en cuenta la referencia de los ratios que se utilizan para las cajas rurales. Según la bibliografía, la meta ideal es mantener la tasa de morosidad por debajo del 5 % del total de préstamos pendientes.

Por ello, a continuación se ha estructurado la variable en tres niveles:

- a) Sin morosidad 0 %
- b) Morosidad intermedia < 5 %
- c) Morosidad alta > = 5 %

Asimismo, los determinantes se han clasificado de acuerdo a su tipo:

⁷ No existe consenso sobre el sentido de la relación entre morosidad y garantías. Algunas teorías afirman que los prestatarios más cumplidos están dispuestos a aportar más garantías (Padilla y Requejo 1998)

⁸ Las entidades con elevado poder de mercado pueden estar dispuestos a aceptar créditos más riesgosos porque en el futuro esa mayor morosidad puede ser compensada cobrando una tasa de interés más alta a sus clientes (Petersen y Rajan 1995).

Determinantes económicos:

- a) Tasa de interés activa
- b) Experiencia crediticia
- c) Experiencia productiva
- d) Monto del préstamo

Determinantes sociales:

- a) Nivel educativo
- b) Ocupación
- c) Imprevistos
- d) Amistad/familiaridad
- e) Tamaño del grupo
- f) Edad
- g) Sexo
- h) Cargo

Determinante cultural:

- a) Valores éticos

1.6.Paso 6: Definición del tipo de análisis de acuerdo al tipo de variable

Las variables seleccionadas, para el presente estudio serán analizadas de forma cuantitativa, cualitativa o mixta, considerando la disponibilidad de información.

Tabla 3. Análisis cuantitativo, cualitativo o mixto de las determinantes económicas, sociales y culturales

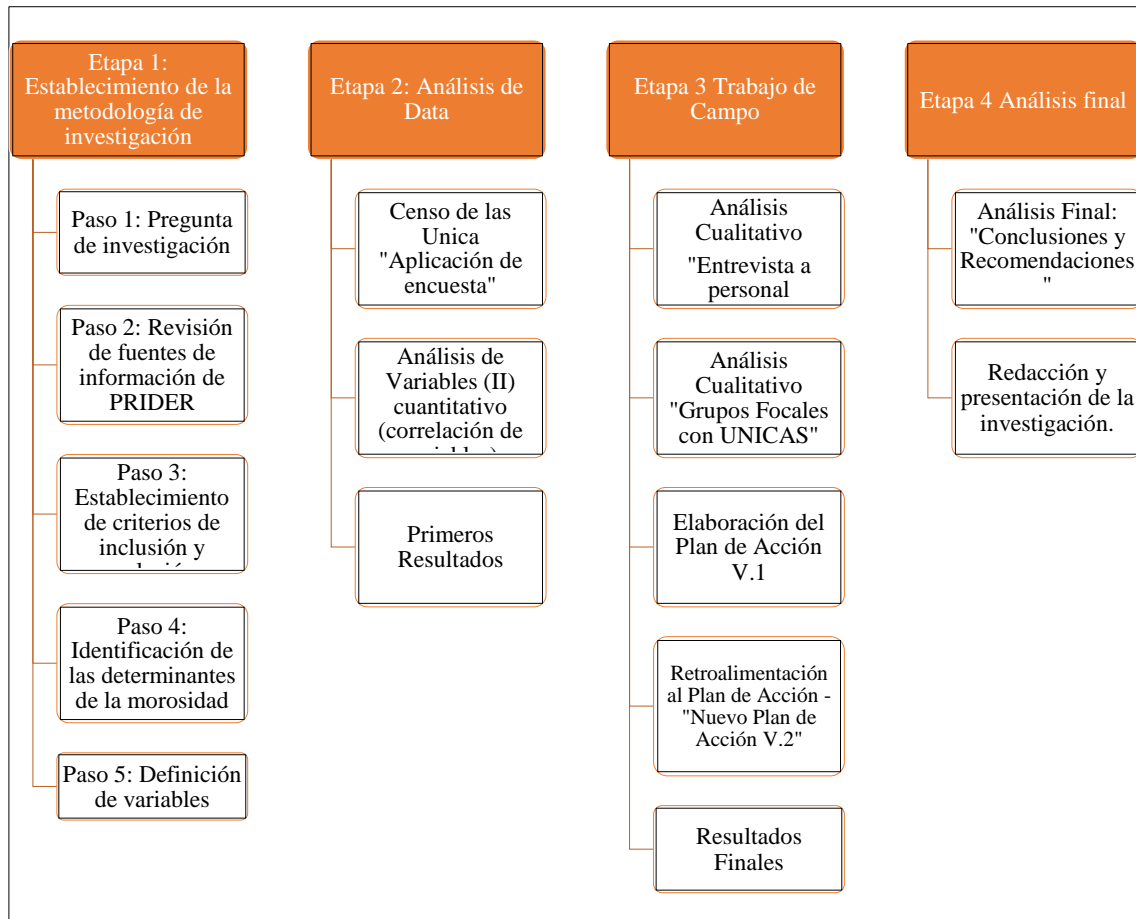
Determinante	Variable específica	Análisis
Económica	Tasa de interés activa	Cuantitativo
	Experiencia crediticia	Cuantitativo
	Experiencia productiva	Cuantitativo
	Monto del préstamo	Cuantitativo
Social	Nivel educativo	Cuantitativo
	Ocupación	Cuantitativo
	Imprevistos	Cuantitativo/cualitativo
	Amistad/familiaridad	Cuantitativo/cualitativo
	Tamaño del grupo	Cuantitativo
	Edad	Cuantitativo
Cultural	Valor ético	Cualitativo

Fuente: Elaboración propia

2. Diseño de investigación

El diseño es observacional de corte transversal y de tipo descriptivo. Está pensado en la intervención técnica y operativa del trabajo de investigación. El desarrollo de la investigación se realizará en cuatro etapas.

Gráfico 4. Etapas de intervención del trabajo de investigación



Fuente: Elaboración propia

2.1. Etapa 1: Establecimiento metodología de investigación

En esta fase se define el tema de investigación y las variables de estudio, a través de los seis pasos señalados.

2.2. Etapa 2: Análisis de data

Con el análisis previo y de acuerdo con la priorización de las variables, en esta etapa se establece la aplicación de un censo a las Unica seleccionadas para el análisis de las variables. Con los

primeros resultados se esbozan conclusiones iniciales, las cuales serán insumos para elaborar la propuesta de plan de acción.

2.3. Etapa 3: Trabajo de campo

Se realizará entrevistas al personal de Prider; coordinador del programa a fin de conocer más de cerca las características y el funcionamiento del Prider en Ica. Como resultado se tendrá un acercamiento a los aciertos y debilidades del programa. Asimismo, en este espacio se compartirán los primeros resultados de la aplicación del censo para su retroalimentación y comentarios.

También se desarrollaron grupos focales con las socias y socios de las Unica, a una muestra de Unica considerando el nivel de morosidad en el que se encuentren (“sin morosidad”, “morosidad media” y “morosidad alta”), se realizará el análisis con una matriz comparativa de los resultados obtenidos, adicional mediante metodología participativa se recibirán sus aportes sobre posibles soluciones para hacer frente al problema de la morosidad.

Con la información cualitativa recibida, ello será insumo para la elaboración del plan de acción en una primera versión.

Posteriormente, se socializará el Plan de acción con los responsables del programa, para su retroalimentación final. Con ello se tendría una última versión del plan de acción y resultados finales de la investigación.

2.4. Etapa 4: Análisis final

Esta etapa consistirá en desarrollar las conclusiones y recomendaciones. Finalmente, se concluirá con la redacción de la investigación.

3. Proceso de recolección de datos

3.1. Instrumentos

Se utilizará las bases de datos proporcionados por el Prider Ica, con información de la morosidad de cada Unica, su ubicación y otros datos adicionales.

Además, se aplicarán las siguientes herramientas:

- Encuesta a los socios y socias de las Unica
- Grupos focales
- Entrevista al coordinador general del Prider Ica y monitores

3.2. Caracterización de la población

El departamento de Ica se encuentra ubicado en la costa sur central, abarcando 21.328 km² de superficie, equivalente al 1,7 % del territorio nacional (INEI 2008).

De acuerdo con el censo del año 2017, la población del departamento de Ica alcanza la cifra aproximada de 850 mil habitantes. Asimismo, se encuentra integrada por cinco provincias: Nazca, Chincha, Pisco, Ica y Palpa.

En ese contexto, se puede señalar algunas características sobre la población que conforma las Unica – Prider:

- Cuenta con 557 usuarias y usuarios, 220 varones y 337 mujeres.
- La edad mínima de la población es de 18 años, con un máximo de 81 años, y la edad promedio es de 41 años.

3.3. Cobertura y alcance

El programa Prider se ha desarrollado específicamente en las provincias de Chincha, Ica y Pisco, donde se han conformado 54 Unica. En ese sentido, la cobertura y alcance del estudio están planificados en el 100 % de las Unica.

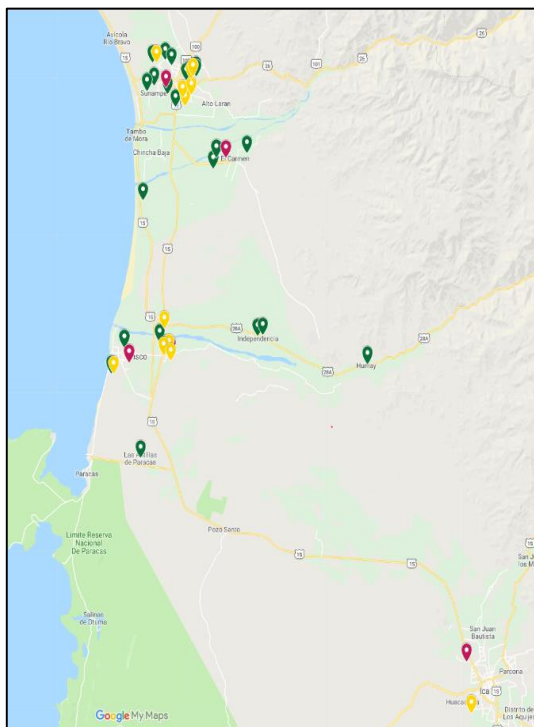
En las tres provincias donde se desarrolla el programa, se alcanzó una cobertura total del 45 % de los distritos. Pisco es la provincia con mayor intervención del programa a nivel distrital.

Tabla 4. Cobertura en las provincias donde interviene el Prider

Provincias	Número de distritos	Número de distritos con Unica	Cobertura
Chincha	11	7	64 %
Ica	14	2	15 %
Pisco	8	7	88 %
Total	33	16	45 %

Fuente: Informe financiero Prider Ica 2016. Elaboración propia.

Gráfico 5. Distribución de las Unica en las provincias de Ica, Pisco y Chincha



Fuente: Elaboración propia.

a. Participantes

Principales actores involucrados:

- 1) Socias y socios de las Unica
- 2) Coordinador general del Prider en Ica
- 3) Monitores de Prider

Capítulo IV. Resultados

1. Cuerpo de análisis

Se analizó los informes financieros del Prider Ica en función a los valores reportados de morosidad de las Unica durante el periodo diciembre 2016 - setiembre del 2017.

De acuerdo con los valores de morosidad reportados mes a mes, se calculó el promedio de morosidad y se ordenaron los valores de menor a mayor. A partir de ello se consideró agruparlos en función a ratios de morosidad para el establecimiento de niveles:

Sin morosidad (0 %, color verde), morosidad intermedia (< 5 %, amarillo) y morosidad alta (>= 5 %, rojo).

En el análisis inicial de las fuentes de información se identificó a un total de 54 Unica, de las cuales 36 no presentaban morosidad, 13 presentaban morosidad intermedia y 5 presentaban morosidad alta.

Tabla 5. Promedio del valor de la morosidad de las Unica del departamento de Ica (diciembre 2016 - setiembre 2017)

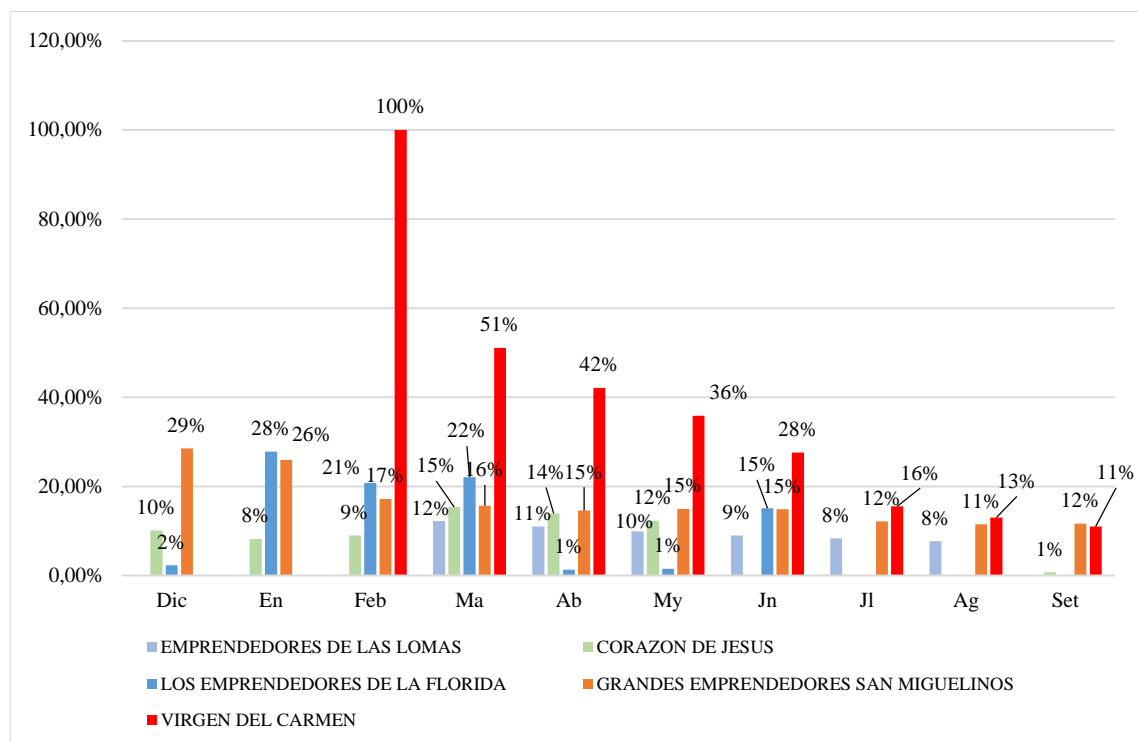
Unica	Promedio
Los Guerreros	0,00 %
Alfa y Omega	0,00 %
Emprendedores Sunampinos	0,00 %
Virgen de la Asunción	0,00 %
Jesús es mi fortaleza	0,00 %
Socios Unidos	0,00 %
Familias Unidas	0,00 %
Los Emprendedores de San Miguel	0,00 %
Unidos por el Progreso	0,00 %
Los Emprendedores Exitosos	0,00 %
Familias Exitosas	0,00 %
Virgen del Rosario de Yauca	0,00 %
Camino al éxito	0,00 %
El camino del éxito	0,00 %
Beatita de Humay	0,00 %
Santa Ana	0,00 %
El buen pastor	0,00 %
Unidos por un futuro mejor	0,00 %
Jireh	0,00 %
Los emprendedores exitosos de Pisco	0,00 %
Nuestra Señora de Guadalupe	0,00 %
Emanuel	0,00 %
Proyectando un futuro exitoso	0,00 %
Vecinos en acción	0,00 %

Unica	Promedio
Apícola de Independencia	0,00 %
Los emprendedores de la Villa	0,00 %
Santísima Virgen del Rosario de Yauca	0,00 %
Rumbo al éxito	0,00 %
02 de Junio	0,00 %
Media Luna	0,00 %
Trabajando por un futuro mejor	0,00 %
Huayabo corazón	0,00 %
Los emprendedores de Antillas	0,00 %
Amigos emprendedores	0,00 %
La esperanza de surgir con Cristo	0,00 %
Señor de Locumba	0,00 %
Sembradores al ciento por uno	0,05 %
Buscando un futuro mejor	0,08 %
Ahorrando para el futuro	0,53 %
El futuro en nuestras manos	0,58 %
La Viña Exitosa de Yeshua	0,60 %
Presta mas	0,61 %
Emprendedores de vista alegre	1,25 %
Formando un futuro mejor	1,43 %
Virgen de La Candelaria	1,64 %
Dios es Amor	1,78 %
Familias unidas de Pisco	2,09 %
Jóvenes en busca del éxito	3,49 %
Amigos Unidos	3,78 %
Emprendedores de Las Lomas	5,82 %
Corazón de Jesús	6,96 %
Los Emprendedores de la Florida	9,08 %
Grandes emprendedores San Miguelinos	16,69 %
Virgen del Carmen	29,61 %

Fuente: Informes financieros (diciembre 2016 - setiembre 2017). Elaboración propia.

Asimismo, en el análisis de los informes financieros, se identificaron 5 Unica; Emprendedores de las Lomas, Corazón de Jesús, Los Emprendedores de la Florida, Grandes Emprendedores San Miguelinos y Virgen del Carmen, con los mayores niveles de morosidad. Esta es una constante en el reporte mes a mes, desde diciembre de 2016 hasta setiembre de 2017.

Gráfico 6. Unica con promedios altos de morosidad (diciembre 2016 – setiembre 2017)



Fuente: Informes financieros Prider Ica 2017. Elaboración propia.

2. Resultados cuantitativos

Para el análisis de los resultados cuantitativos, en relación a las determinantes de la morosidad identificadas, se procedió al análisis de la información de la “Encuesta para los socios de las UNICA” que se aplicó a modo de censo.

Por lo antes mencionado, se identificaron las variables que serían parte del análisis.

Tabla 6. Identificación de las determinantes para el análisis cuantitativo

Determinantes Económicas	Determinantes Sociales
Tasa de interés activa	Nivel educativo
Experiencia crediticia	Ocupación
Experiencia productiva	Imprevistos
	Familiaridad/lazo
	Edad
	Tamaño de grupo
	Sexo
	Cargo

2.1. Determinante económico

- Tasa de interés activa

La tasa de interés activa mensual de las 54 Unica de Ica es en promedio 5 %. Solo las Unica “Amigos Unidos” y “Huayabo Corazón” tienen tasas activas mensuales de 10 %. Estos valores son comparados con las tasas de interés activa anual promedio de las empresas bancarias, financieras, cajas municipales, cajas rurales y Edpyme.

Tabla 7. Tasas de interés activa anual promedio

Entidad	Tasa activa
Unica	5 % mensual 79 % anual
Empresa bancaria	43,84 %
Empresa financiera	36,37 %
Caja municipal	71,28 %
Caja rural	40,96 %
Edpyme	54,37 %

Fuente: Reporte de SBS al 20-09-2018. Elaboración propia.

- Experiencia crediticia

Las 54 Unica fueron divididas en función al nivel de morosidad que presentaban, a partir de ello se analizó si la experiencia crediticia con alguna entidad financiera (banco, financiera, caja municipal, caja rural, cooperativa) podría tener alguna relación con la morosidad. Sin embargo, los resultados muestran que no es una condicionante, debido a que la mayoría no tiene experiencia crediticia y esto se repite en los tres niveles de morosidad establecidos.

Tabla 8. Experiencia crediticia de las Unica y su relación con el nivel de morosidad

Nivel de morosidad	Con experiencia crediticia %	Sin experiencia crediticia %	Total
Sin morosidad	14,5	85,5	100
Morosidad intermedia	16,2	83,8	100
Morosidad alta	16,3	83,7	100

Fuente: Elaboración propia

- Experiencia productiva

Se analizó si la experiencia productiva podría influir en la morosidad de los socios de las Unica.

Los resultados muestran que la experiencia productiva se presenta de forma similar en los tres grupos conformados; el grupo “sin morosidad” con 78 %, “morosidad intermedia” con 77 % y aquellos con “morosidad alta” con 78 %.

Tabla 9. Relación entre el nivel de morosidad y la experiencia productiva de las Unica

Nivel de morosidad	Con experiencia productiva %	Sin experiencia productiva %	Total
Sin morosidad	78,69	21,31	100
Morosidad intermedia	77,70	22,30	100
Morosidad alta	78,05	21,95	100

Fuente: Elaboración propia

2.2. Determinante social

En el caso de las determinantes sociales, para las variables de: nivel educativo, ocupación, edad, género y cargo en las UNICA, se aplicó una regresión logística ordenada, con el fin de modelar la probabilidad de ocurrencia de la morosidad en función de las variables independientes.

Tabla 10. Identificación de las variables dependientes e independientes para el análisis de regresión

Variable dependiente	Variable Independiente
Morosidad 1 Sin Morosidad 2 Morosidad Intermedia 3 Morosidad Alta	Nivel educativo (1=Primaria, 2=Secundaria, 3=Técnico, 4=Superior) Ocupación (1=Agricultor, 2=Albañil, 3=Ama de casa, 4=Comerciante, 5=Criador 6=Estudiante, 7=Operario, 8=Técnico, 9=Artesano) Edad Género (1=Masculino, 2=Femenino) Cargo (1=Tiene Cargo, 2=No tiene cargo)

Tabla 11. Regresión Logística Ordenada

Ordered logistic regression		Number of obs = 529				
Log likelihood = -409.55227		LR chi2(16) = 39.08	Prob > chi2 = 0.0011			
		Pseudo R2 = 0.0455				
morosidad	Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
niveleduca						
1	.7513111	.5618925	-0.38	0.702	.1734686	3.254008
2	1.523191	.5152249	1.24	0.213	.7849324	2.955809
3	.4817549	.3168966	-1.11	0.267	.1327116	1.748813
4	2.949821	1.694611	1.88	0.060	.956749	9.094804
ocupacin						
1	.1234371	.0984866	-2.62	0.009	.0258404	.5896478
2	2.10295	3.516626	0.44	0.657	.0793268	55.7491
3	2.11e-06	.001209	-0.02	0.982	0	.
4	.6240393	.275945	-1.07	0.286	.2623117	1.484589
5	.6963402	.8734626	-0.29	0.773	.0595809	8.138346
6	1.319243	2.205817	0.17	0.868	.0497839	34.95914
7	2.605772	2.124551	1.17	0.240	.5271456	12.88078
8	8.077827	13.75299	1.23	0.220	.2871259	227.2567
9	3.63e+11	3.43e+16	0.00	1.000	0	.
a5_edad	.9979451	.007025	-0.29	0.770	.9842709	1.011809
2.a3_genero	1.539278	.3088213	2.15	0.032	1.038826	2.280822
2.b5_carg_~a	1.180838	.2414669	0.81	0.416	.7909156	1.762993
/cut1	.9914098	.3702149			.2658019	1.717018
/cut2	2.835685	.3983568			2.05492	3.61645

Fuente: Elaboración propia

Sobre las variables identificadas, en la tabla X, se aplicó una regresión logística ordenada. Donde los coeficientes mayores a 1 significan mayor probabilidad de ocurrencia y menores a 1, lo contrario.

El modelo sugiere, que para el caso de Nivel educativo los niveles 2 y 4 (Secundaria y Superior) tienen mayor probabilidad de aumentar el nivel de morosidad.

El modelo sugiere que las ocupaciones 2, 7, 8 y 9 (albañil, operario, técnico y artesano) tienen mayor probabilidad de aumentar el nivel de morosidad.

El modelo sugiere que a mayor edad, hay una menor probabilidad de aumentar la morosidad.

El modelo sugiere que las mujeres (género=2) tienen mayor probabilidad de aumentar la morosidad que los varones.

El modelo sugiere que las personas con algún cargo en la UNICA (cargo=1) tiene mayor

probabilidad de aumentar la morosidad.

Tabla 12. Efectos marginales de la educación

	niveleduca	1	2	3
1	0	0.687	0.241	0.072
2	1	0.743	0.202	0.055
3	2	0.596	0.301	0.104
4	3	0.816	0.147	0.037
5	4	0.442	0.378	0.180

Fuente: Elaboración propia

Fila; 1: sin morosidad, 2: morosidad intermedia, 3: morosidad alta

Se realizó el respectivo análisis, enfocándonos en el grupo con morosidad alta.

El cuadro muestra que la probabilidad de estar en morosidad alta (3) es de 5.5% para las personas con nivel primario, 10.4% para las personas con nivel secundario, mientras que es del 18% para las personas con nivel superior.

- Imprevistos

Se analizó con qué frecuencia los socios realizan gastos no planificados, entendiéndose como gastos por eventos o situaciones imprevistas que no se encuentran dentro del presupuesto mensual de un hogar, como la salud, las emergencias, entre otros. La frecuencia de los imprevistos se distribuyó según el nivel de morosidad. Sin embargo, es necesario complementar la revisión de esta variable mediante el análisis cualitativo.

Tabla 13. Frecuencia de Imprevistos de acuerdo al nivel de morosidad de las Unica

Nivel de morosidad	Frecuencia				
	Siempre	A veces	Nunca	No sabe/No responde	
Sin morosidad	33	309	5	19	
Morosidad intermedia	10	128	2	8	
Morosidad alta	4	37	0	2	
Total	47	474	7	29	557

Fuente: Elaboración propia

- Familiaridad

Se evaluó la conformación de las Unica, y se halló que un grupo importante estaba conformado por familiares. Esta variable se relacionó con el nivel de morosidad para identificar su asociación.

Las 36 Unica sin morosidad tienen en promedio un 14,4 % de parentesco familiar. Mientras que las Unica con una morosidad intermedia y alta presentan un 40,6 % y 39,6 %, respectivamente, de parentesco familiar.

Tabla 14. Parentesco familiar promedio de acuerdo a los niveles de morosidad

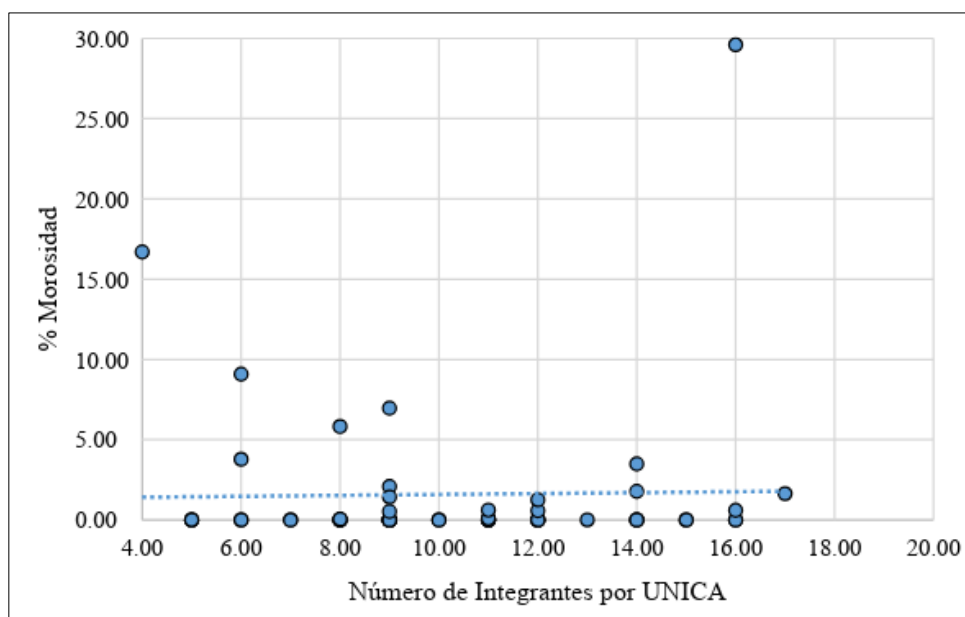
Nivel de morosidad	Parentesco familiar %
Sin morosidad	14,4
Morosidad intermedia	40,6
Morosidad alta	39,6

Fuente: Elaboración propia

- Tamaño del grupo

La relación entre el número de integrantes de las Unica y la presencia de morosidad fue analizada. Los resultados muestran una correlación débil entre las variables con un $r=0,02$, con rangos de integrantes muy amplia para cada nivel de morosidad.

Gráfico 7. Relación entre el número de integrantes de las Unica y la morosidad



Fuente: Elaboración propia

2.3. Determinantes culturales

- Valores éticos

Los valores éticos, como la responsabilidad asumida para el cumplimiento del préstamo realizado y la gratitud de las socias y socios se analizarán en la sección cualitativa.

3. Resultados cualitativos

3.1. Grupos focales

De acuerdo con lo descrito en la metodología de investigación, para el desarrollo de los grupos focales se visitó 10 Unica ubicadas en los distritos de Chíncha Alta, Sunampe, Alto Larán y Túpac

Amaru Inca.

Asimismo, se coordinó la visita con los monitores del programa, quienes convocaron a los socios de la Unica.

Tabla 15. Distribución de grupos focales aplicados a las Unica de Ica

Nivel de morosidad	Nombre	AA.HH./PP.JJ.	Distrito
Sin morosidad	Alfa y Omega	AA.HH. San Agustín	Chincha Alta
	Guayabo Corazón	Av. Los Jazmines N° 100	Sunampe
	Los Guerreros	PP.JJ. Túpac Amaru Zona B	Chincha Alta
	Santa Ana	AA.HH. Santa Ana S/N	Alto Larán
Morosidad intermedia	Amigos Unidos	Habilitación Urbana Simón Bolívar - Chincha	Chincha Alta
	Buscando un Futuro Mejor	Ampliación Urbana Simón Bolívar Mz F Lote 20 - CHINCHA ALTA	Chincha Alta
	El futuro en nuestras manos	Calle Yahuarllaca MZ I - Pisco	Túpac Amaru Inca
	Presta Más	AA.HH. San Agustín_Mz V_Lote 17	Chincha Alta
Morosidad alta	Emprendimiento Las Lomas	CC.PP. Las Lomas	Túpac Amaru Inca
	Corazón de Jesús	Psj. Corazón de Jesús_Huayabo	Sunampe

Fuente: Elaboración propia

Se aplicó una batería de preguntas a los participantes, las cuales se recogieron en matrices comparativas para el análisis cualitativo.

El análisis de la matriz comparativa de aquellas variables, consideradas como determinantes de la morosidad., muestran los siguientes resultados:

- Los montos otorgados en préstamos estaban por encima de las acciones del solicitante.
- Los imprevistos presentados, en su mayoría, se deben a casos de salud. Es decir, los socios han presentado casos de enfermedad que han influido en el cumplimiento de los préstamos.
- La familiaridad, como variable analizada en los grupos focales, no resultó influyente, debido a que describían que desde que participan en las reuniones de socios, separaban el aspecto familiar para que no influya negativamente en el funcionamiento de la Unica.
- El valor ético señalado por los socios es la responsabilidad y la unión de sus integrantes para emprender iniciativas.

Tabla 16. Matriz comparativa para el análisis de cualitativo de las Unica

Determinantes	Criterios de comparación	Sin morosidad				Morosidad intermedia				Morosidad alta	
		Alfa y Omega	Guayabo Corazón	Los Guerreros	Santa Ana	Amigos Unidos	Buscando un Futuro Mejor	El futuro en nuestras manos	Presta Más	Emprendimiento Las Lomas	Corazón de Jesús
Sociales	Imprevistos	-	Casos de salud	Casos de salud	Casos de salud.	Casos de salud	Casos de salud	Por casos de salud.	Casos de salud.	Casos de salud	Casos de salud y arreglos del hogar.
Económicas	Monto del préstamo	Se inició de menos a más.	Solo dar préstamo de acuerdo a la cantidad de acciones.	Los préstamos se dieron de acuerdo a las acciones del socio.	Se dieron préstamos por encima de la capacidad de pago.	-	Se dieron préstamos por encima de las acciones.	El tamaño del préstamo en función de las acciones.	Se dieron préstamos por encima de las acciones.	No se consideraba un monto mínimo.	Solicitan préstamos mayores a sus acciones.
Cultural	Valores éticos	Responsabilidad y unión de los socios.	Responsabilidad de los socios.	Unión	Hay compromiso por cumplir con los pagos.	Personas que no están interesada en pagar.	Responsabilidad	Sensibilidad social	Respeto entre todos.	No hay interés o voluntad de pagar.	Unión y confianza.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Matriz comparativa de lecciones aprendidas de una muestra de Unica

Criterios	Sin morosidad				Morosidad intermedia				Morosidad alta	
	Alfa y Omega	Guayabo Corazón	Los Guerreros	Santa Ana	Amigos Unidos	Buscando un Futuro Mejor	El futuro en nuestras manos	Presta Más	Emprendimiento Las Lomas	Corazón de Jesús
Lecciones aprendidas	Escalar progresivamente en los aportes de los socios.	Iniciar los préstamos con montos pequeños. Ceñirse al estatuto. Dar préstamo a personas comerciantes.	Una vez cancelada la penalidad, se debe reanudar los préstamos.	Prestar a personas conocidas.	Retirar a las personas con morosidad. Escoger a personas que generen ingresos.	La base es la confianza.	Préstamos considerando acciones. Valores y principios para crecer.	Retirar a las personas con morosidad. Reglas claras. Referencia de otras personas. Dar préstamo en función a su capacidad.	Evaluar antecedentes financieros. Iniciar con préstamos pequeños.	Retirar a las personas que no cumplen. Conocer a los socios.

Fuente: Elaboración propia

3.2. Entrevistas

En el contexto de la evaluación de resultados, se entrevistó al coordinador general del Prider del departamento de Ica, Sr. Miguel Medina, quien describió el funcionamiento de las Unica y los casos de morosidad presentados. “Desde el monitoreo se ha identificado los casos de morosidad, socias y socios que han dejado de pagar durante tres meses para reportarlos como socios con mora [...] Si bien son pocos los casos de morosidad, desde el programa se han tomado medidas para evitar la elevación de la morosidad y reducirlas [...] Contamos con filtros, como formatos de compromiso de todas las socias y socios, formatos para avales de los prestatarios, así como el desarrollo de visitas domiciliarias para conocer las causas [...] A veces por un tema cultural, los socios no pagan realizan sus pagos, ocasionando la mora” (Medina 2018).

A fin de conocer si esta situación se replicaba en otra región del país, se conversó con el coordinador general del Prider departamento de Ayacucho, el Sr. Ligier Cáceres Rufino, quien describió lo sucedido en las Unica de la región “Existen grupos familiares donde las mamás no les cobran a sus hijos, es más se molestan si le cobran al hijo, entre hermanos tampoco se cobran. Las Unica deben estar conformadas por mínimo dos familias, al existir otras familias, vecinos permite que ejerzan presión lo que ocasionaría sostenibilidad” (Cáceres 2018).

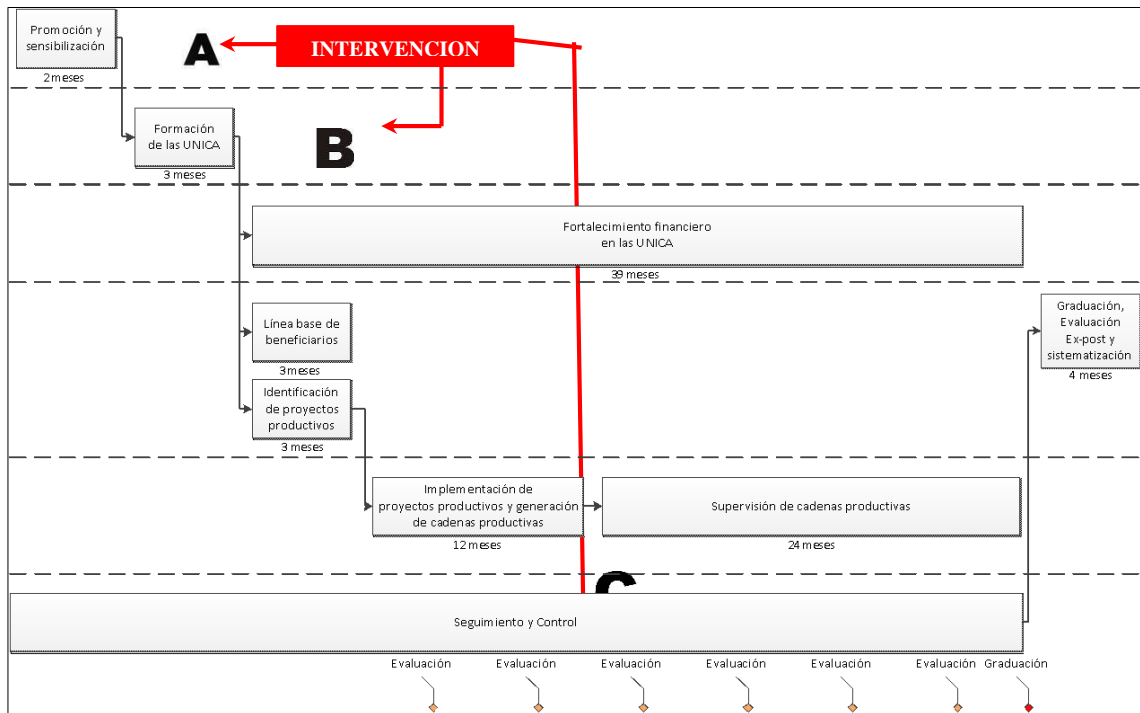
Capítulo V. Gestión de arreglos institucionales

1. Rediseño del modelo existente

1.1. Rediseño institucional

El planteamiento de intervención sobre la estructura del programa se enfocará en la primera etapa correspondiente a promoción y sensibilización (A). Durante el proceso de formación de las Unica (B) y seguimiento (C) se verificará el cumplimiento de las nuevas recomendaciones adscritas al plan de acción.

Gráfico 8. Intervención sobre el modelo existente de la Unica



Fuente: Elaboración propia

2. Formulación del plan de acción

En el marco de intervención del Prider, se implementó las Unica en el departamento de Ica desde el año 2013, con el objetivo de contribuir con la reducción de la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico.

Se analizó la morosidad de las Unica, distribuyéndola en grupos con “alta morosidad”, “morosidad media” y “sin morosidad”, ante la preocupación por el incremento de la morosidad y los efectos negativos en el funcionamiento de las Unica, se analizó las variables económicas, sociales y culturales que influyen en las Unica de la región Ica.

A partir de los resultados, se debe considerar los “montos de los préstamos”, “imprevistos” y los “valores éticos” de los socios como determinantes que tendrían influencia en la presencia de morosidad.

3. Definición del problema

Las variables económicas, sociales y culturales de los socios influyen en la presencia de morosidad en las Unica de la región Ica. Por tanto, es necesario formular un plan de acción, que permita evaluar la implementación de las determinantes de la morosidad en las UNICA de Ica.

4. Justificación de la propuesta

A fines del 2017, se evaluó el nivel de morosidad de las Unica del departamento de Ica, y se encontró que el 33 % (18) de las Unica presentaban niveles de morosidad: “morosidad media” y “morosidad alta”.

A partir de la intervención cualitativa, “entrevistas” y “grupos focales”, de la investigación se conocerán aquellos factores económicos, sociales y culturales que influyen en el establecimiento de la morosidad. En consecuencia, los insumos recogidos serán insumos para la elaboración del plan de acción.

El plan de acción es un instrumento de asistencia técnica para uso del personal de Prider y la Junta directiva de las Unica de la región Ica.

La aplicación del plan de acción permitirá:

- La disminución del riesgo ex-post de los créditos, y con ello evitar la baja de las Unica.
- Contribuir en la mejora del proceso de formación y seguimiento de las Unica.

5. Objetivos del plan

5.1. Objetivo general

- Contribuir a la disminución de la morosidad de las socias y socios de las UNICA de la Región Ica.

5.2. Objetivos específicos

- Establecer recomendaciones basadas en las determinantes económicas, sociales y culturales de la morosidad de las Unica del departamento de Ica
- Formular acciones concretas que se deberían desarrollar en las fases de formación y seguimiento de las Unica, que contribuyan a la disminución de la morosidad

5.3. Población objetiva

- Socios de las Unica de la zona en intervención del programa
- Coordinador general del programa en la zona
- Monitores del programa

6. Resultados

Los resultados presentados a continuación corresponden al análisis de información cualitativo de las Unica del departamento de Ica.

Tabla 18. Propuesta de acciones para la reducción de la morosidad de las Unica del departamento de Ica

Determinante	Propuesta
Económica	1.- Tasa de Interés Activa Actualmente las UNICA de Ica trabajan con una tasa de 5% mensual, si bien es una tasa pequeña, evaluar la variación de la misma ante periodos largo de préstamos (6 o 12 meses). 2.- Monto del préstamo El monto que la Unica decida otorgar en préstamo a las socias y socios debe guardar concordancia con el valor de las acciones que tiene el solicitante.

Determinante	Propuesta
Social	<p>3.- Nivel educativo Evaluar el nivel educativo de los socios, en ese sentido se sugiere no dar por hecho que a mayor nivel educativo no se den casos de morosidad.</p> <p>4.- Ocupación Las ocupaciones más riesgosas o con mayor probabilidad de presentar morosidad son aquellos que se dedican a la albañilería, operarios, técnicos y artesanos.</p> <p>5.- Imprevistos Los imprevistos analizados en los grupos focales dan cuenta que las socias y socios que tienen retrasos en sus pagos, son ocasionados por “problemas de salud” que afectan a la/el socia/socio o algún familiar cercano (esposo o hijas e hijos). En ese sentido se propone la afiliación a algún tipo de seguro de salud.</p> <p>6.- Edad Evaluar la edad de los integrantes de las UNICA, debido a que se ha identificado que a mayor edad hay una menor probabilidad de morosidad.</p> <p>7.- Cargo en las UNICA Socios con cargo, tienen mayor probabilidad de presentar casos de incumplimiento. En ese sentido, se sugiere que los cargos sean asumidos en función al liderazgo, como fuente de un mayor control del cumplimiento sobre los demás miembros.</p>
Cultural	<p>Valores éticos La responsabilidad, unión, compromiso y confianza, son los valores que se busca como referencia de los prestatarios antes de otorgar los créditos.</p>

Fuente: Elaboración propia

7. Otros stakeholders

Tabla 19. Análisis de stakeholders

Grupos de interés	Oportunidades	Amenazas	Posibles acciones
Dirigentes de las comunidades	Son líderes con credibilidad en las comunidades. Su apoyo en la propuesta de implementación de las Unica permitirá tener la confianza de los pobladores.	-	A través de las reuniones comunales, los dirigentes permitirán dar a conocer la propuesta a las familias de la comunidad sobre el Prider.
Representantes de organizaciones sociales de base	Las representantes de comedores populares o vasos de leche de la zona de intervención, al ser líderes reconocidas por la comunidad, permitirán dar a conocer la propuesta de las Unica.	-	A través de las organizaciones sociales de base, se podrá difundir la propuesta de las Unica, lo que generará mayor interés entre las familias.
Gobiernos subnacionales	-	Existe un desinterés de parte de las autoridades locales, debido a que no es su prioridad trabajar temas de ahorro y crédito.	-
Cooperación internacional	A través de los organismos internacionales se podrá financiar o cofinanciar los programas de apoyo.	-	- Intervención del Prider en aquellas zonas donde opera la cooperación internacional.

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones y recomendaciones

1. Conclusiones

- Las determinantes económicas, sociales y culturales influyen en el nivel de morosidad de las UNICA del departamento de Ica.
- Respecto a las determinantes económicas, con el análisis cualitativo se desprende, que la tasa de interés activa y el monto del préstamo influyen en la morosidad de las UNICA.
- Respecto a las determinantes sociales las variables influirían en la morosidad son el nivel educativo, la ocupación, la edad, el sexo, el cargo en las UNICA y la familiaridad. Sugiriendo que aumenta la probabilidad de morosidad en aquellos con nivel educativo secundaria y superior, aquellos con ocupación de albañilería, operario, técnico y artesano, aquellos que tienen algún cargo en las UNICA y una mayor probabilidad en mujeres. Por otro lado, también se sugiere que a mayor edad hay una menor probabilidad de morosidad.
- Continuando con las determinantes sociales, en el análisis cualitativo se atribuyen la morosidad a los imprevistos referidos a casos de salud del socio o algún familiar de línea directa ocasionan retraso en el pago de las cuotas.
- Respecto a las determinantes culturales, con el análisis cualitativo los valores éticos relacionados con la responsabilidad, unión, compromiso y confianza son aquellos que los socios y socias consideran como indispensable para el funcionamiento de las UNICA.

2. Recomendaciones

- Las Unica de Ica reciben de parte del Prider un componente educativo muy valioso; sin embargo, los socios no pueden utilizar el historial crediticio registrado en los libros contables, lo cual acredita el comportamiento financiero de cada socio para acceder al sistema financiero formal. Se sugiere que Cofide emita un registro oficial del historial crediticio de cada socio, afín de que pueda servir como documento formal al momento en que los socios se acerquen a solicitar alguno de los productos de las entidades financieras.
- La confianza es la clave en el microcrédito, ya que es uno de los valores en los que se basa el modelo de las Unica. Se sugiere que sobre la base de la confianza se promueva la misma entre los socios a través de técnicas.
- Se recomienda incluir como requisito para los socios el estar afiliado a algún seguro de salud.
- Se recomienda evaluar los montos que se prestan, de preferencia iniciar con préstamos pequeños que no sobrepasen las acciones, para que en caso de que suceda la morosidad se puedan cobrar con el valor de las acciones.

Bibliografía

Bauchet, J., Marshall, C., Starita, L. y Thomas, J. (2011). Últimos hallazgos de evaluaciones aleatorias de microfinanzas. *Accesso to Finance Forum Reports by CGAP and Its Partners*, 4-5.

Bremetch, T. (2014). *Determinantes socioeconómicos de la morosidad en entidades micro financieras: caso de las Agencias Puno y El Sol de la Caja Arequipa*. Puno: Universidad Nacional del Altiplano.

Carrasco, M., Del Granado, A., Delgado, N. y Velasco, C. (2017). *Grupos de autogestión e inversión en el marco del Programa JUNTOS*. Lima: Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social.

Céspedes, W. (2015). *Factores Determinantes de la morosidad en la financiera Edyficar en el distrito de Sorocuco – Cajamarca: una propuesta de políticas y mecanismos para dismiuirlo*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca.

Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (2015). *Estrategía Nacional de Inclusión Financiera*. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas.

Cuasquer, H. y. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica. Estudio de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*. CEMLA.

Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. (2017). *Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano*. Lima.

Galarza, F. (2002). *El Crédito Solidario, el Colateral Social y la Colusión*. Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.

Gutierrez, A. (2004). *Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2008). *Censo Nacional 2007 XI de Población y VI de Vivienda*. Lima: INEI.

Mendiola, A. A. (2015). *Sostenibilidad y rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú*. Lima: Esan.

Naciones Unidas (2015). *Informe del grupo interinstitucional y de expertos sobre los indicadores de los objetivos de desarrollo sostenible*. Consejo Economico y Social.

Patiño, O. (2008). Microcrédito. Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Escuela de Administración de Negocios*, 2-18.

Superintendencia de Banca y Seguros [SBS] (2011). *Información financiera de la banca múltiple, Empresas financieras y Empresas de arrendamiento financiero*. Lima: SBS.

Zapata, D. (2009). *Caracterización de las variables determinantes del riesgo en el microcrédito rural*. Medellín.

Anexos

ENCUESTA PARA LOS SOCIOS DE LAS UNICAS

Muchas gracias por su colaboración, sus respuestas serán usadas para evaluar los resultados obtenidos de PRIDER Ica y seguir mejorando en la implementación del programa.

A. DATOS GENERALES

- A.1 Nombre y apellido
- A.2 Edad A.3 Género
- A.3 Número de DNI
- A.4 Fecha de nacimiento
- A.5 Ubigeo por centro poblado

B. RELACIÓN CON EL PROGRAMA

B.1. ¿Es usted socio de una UNICA?

SI 1 NO 2

B.2 Si es socio de la UNICA, ¿Cuál es la UNICA a la que pertenece?

B.3 Explique por favor cuál fue su motivación de entrar a la UNICA

B.4 ¿Desde qué fecha es Usted socio? (fecha en número)

Mes Año

B.5 ¿Usted tiene actualmente algún cargo directivo dentro de la UNICA?

SI 1 NO 2

B.6.1 Si tiene algún cargo directivo, ¿Cuál es el cargo (ejemplo, presidente, tesorero...)?

Presidente	1
Secretario	2
Tesorero	3
Vocal	4
Junta de vigilancia	5
Pertenece al comité de créditos	6
Pertenece al comité de recuperaciones	7
Otro(indique)	8

B.7 ¿Cuáles fueron los principales cambios en su hogar gracias al programa?

	Antes del programa		Después del programa	
	SI	NO	SI	NO
Acceso a préstamo	1	2	1	2
Acceso a ahorro	1	2	1	2
Planificación del gasto	1	2	1	2
Confianza a servicios financieros	1	2	1	2
Negocio propio	1	2	1	2
Ampliar o remodelar su casa	1	2	1	2
Otros 1(indicar)	1	2	1	2
Otros 2(indicar)	1	2	1	2

C. ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Planificación de ingresos

C.1 ¿Usted planifica sus gastos de manera regular?

SI 1 NO 2

C.2 ¿Con qué frecuencia hace gastos no planificados? Se entiende como gasto no planificado a gastos por eventos o situaciones imprevistas que no se encuentran dentro del presupuesto mensual de un hogar, como salud, emergencias entre otros. (Única opción)

Frecuencia	Código
Siempre	1
A veces	2
Nunca	3
No sabe/No responde	99

C.3 Si tuviera que hacer un gasto por monto mayor a lo que gana, ¿Cómo lo pagaría? Suponga que no tiene un préstamo con su UNICA

	Respuesta		Si es más de una (ordene)
	SI	NO	
Préstamo de la UNICA	1	2	
Con sus ahorros	1	2	
Reduciendo otros gastos	1	2	
Con un adelanto de sueldo	1	2	
Con un préstamo de familiares, amigos, conocidos	1	2	
Con tarjeta de crédito o préstamo de una institución financiera	1	2	
Vendiendo o empeñando bienes/propiedades /animales	1	2	
Otro (Indique)			

Conocimiento financiero

C.4 Supongamos que Usted ahorra s/. 100.00 a una tasa de interés de 5% al mes. Si a Ud. no le cobran ninguna comisión, ¿Cuál es la ganancia por intereses al final del mes? () No sabe/No responde ().

C.5 Si el capital social de la UNICA es de 900 soles y luego se incorpora un nuevo socio comprando 10 acciones de 10 soles, ¿Cuál es el porcentaje o participación dentro de la UNICA del nuevo socio?

100%	1
1%	2
10%	3
No sabe/no responde	99

Puntos de atención financieros

C.6 ¿A cuánto tiempo de distancia se encuentra de los siguientes lugares... y cómo se traslada...?

Tipo de entidad	Tiempo	Unidad(minutos)	No sabe	Traslado(a pie, transporte público o privado)	No existe
UNICA a la que pertenece					99
Banco privado más cercano					99
Banco de la Nación más cercano					99
Caja municipal o rural más cercana					99
Cooperativa más cercana					99

Ahorros

C.7 Tiene ahorros dentro de la UNICA, no se considera ahorro a la compra de acciones.

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta C.9

C.8 ¿Cuál es el principal motivo por el que mantiene ahorros? Seleccione tres de las opciones y ordénalas por importancia siendo 1 la primera opción y 3 la última opción.

	Orden
Para imprevistos o emergencias	
Para eventos especiales (viajes, etc.)	
Para iniciar un negocio propio	
Para acumular recursos para la vejez	
Para educación en un futuro	
Para salud	
Ampliación o mejora de vivienda en un futuro	
Compra de vivienda en un futuro	
Otro(especifique)	

C.9 ¿En cuales otras instituciones Ud. mantienen ahorros? (puede marcar más de 1 opción)

Banco 1

Financiera 2

Caja municipal 3

Caja rural 4

Cooperativa 5

Ninguno- ¿Por qué no tiene ningún ahorro? 6

C.10 En su opinión y con la experiencia de pertenecer a la UNICA ¿Cuál es la principal ventaja de tener ahorros en las UNICAS y no en instituciones financieras? Se entiende por instituciones financieras a bancos privados, cajas municipales, cooperativas, entre otros.

Inspira más confianza	1
Manejo de ahorro más flexible	2
Mayores ganancia por interés	3
Otras(Indique)	4

Créditos y préstamos

C.11 ¿Algunas vez ha pedido un préstamo a su UNICA?

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta C.14

C.12 ¿Cuál es el principal beneficio de la UNICA al solicitar un préstamo?

La tasa de interés que cobran	1
Que le dan el monto solicitado	2
No le cobran comisiones o mantenimiento	3
Flexibilidad de pagos	4
Menos requisitos documentarios	5
Cercanía de la UNICA	6
Mayor confianza	7

C.13 ¿Cuál fue el motivo principal para solicitar un préstamo de la UNICA? (única opción)

Reparaciones o ampliaciones de inmuebles	1
Educación	2
Compra de vehículo	3
Pago de deudas	4
Compra de artefactos	5
Iniciar o expandir un negocio	6
Capital de trabajo	7
Salud	8
Otro ¿Cuál?	9

D.7 ¿Cuántos dormitorios en total tiene la vivienda? Se considera dormitorio al espacio construido específicamente para descanso del miembro de familia. ()

D.8 El material predominante en los techos es:

Concreto armado	1
Madera	2
Tejas	3
Planchas de calamina, fibra de cemento o similares	4
Caña o estera con torta de barro	5
Estera	6
Paja, hojas de palmera, etc.	7
Otro material (especifique)	8

D.9 ¿Cuál es el combustible que usan en el hogar para cocinar sus alimentos?

Electricidad	1
Gas (GLP)	2
Gas natural	3
Kerosene	4
Carbón	5
Leña	6
Otro(especificar)	7
No cocinan	8

D.10 Ahora quisiera preguntarle sobre algunos artículos que pueden tener los miembros de su hogar.

	SI	NO	Si su respuesta es SI, ¿cuántas?
¿Tiene una cocina a gas su hogar?	1	2	-
¿Tiene una radio su hogar?	1	2	
¿Tiene un TV a color su hogar?	1	2	
¿Tiene una refrigeradora o congeladora su hogar?	1	2	
¿Tiene un auto o una camioneta su hogar?	1	2	

E. DESARROLLO PRODUCTIVO

Para sector comercio

E.1 ¿En la última semana, trabajó en un negocio propio y/o pequeño emprendimiento?

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta E.11 (página 10)

E.2 ¿Cuál es el tipo de actividad comercial?

E.3 Indique por favor las ventas diarias promedio del negocio. ()

E.4 ¿Tiene trabajadores a tiempo completo o parcial que laboral actualmente en su negocio? ¿Cuántos?

(Excluyéndose)

SI 1 NO 2

E.4.1 Número de trabajadores de su negocio

E.5 ¿Su negocio es formal (tiene RUC comercial)?

SI 1 NO 2

E.5.1 ¿En su negocio dan normalmente comprobante de pago como factura o boleta?

SI 1 NO 2

E.5.2 Si su negocio no es formal ¿Cuál es el principal motivo por no formalizarse?

E.6 ¿En el 2017, ha solicitado un préstamo para su negocio y/o pequeño emprendimiento a través de la UNICA?

SI 1 NO 2

E.7 ¿Cuáles son los motivos más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento para su negocio y/o pequeño emprendimiento? Puede marcar más de una opción

Aumento de capital de trabajo	1
Ampliar su negocio	2
No tiene suficiente liquidez	3
Otro (especifique)	4

E.8 A comparación de bancos o entidades financieras, ¿Cuál es el principal beneficio que percibe de la UNICA para su negocio o emprendimiento? Puede marcar más de una opción.

La tasa de interés que cobran	1
Que le dan el monto solicitado	2
No le cobren comisiones o mantenimiento	3
Flexibilidad de pagos	4
Menos requisitos documentarios	5
Cercanía de la UNICA	6
Otro(indique)	7

E.9 ¿Participó en la feria de emprendimiento organizado por PRIDER en el año 2017?

SI 1 NO 2

Para sector agropecuario

E.10 ¿En la última semana, se dedicó a una actividad agrícola o pecuaria?

SI 1 NO 2

Si su respuesta es NO pasar a la pregunta E.32 (página 15)

E.11 Indique por favor cuantas parcelas (divisiones) tiene en su dominio:

E.12 Indique la extensión total de sus parcelas (en hectáreas):

Parcela 1	
Área total (en hectáreas)	
Área destinada a cultivos (en hectárea)	
Parcela 2	
Área total (en hectáreas)	
Área destinada a cultivos (en hectárea)	
Parcela3	
Área total (en hectáreas)	
Área destinada a cultivos (en hectárea)	

E.13 Indique la condición de su terreno agrícola (en hectáreas):

	Hectáreas
1. Propio(ha):	
1.1 ¿Con título de propiedad? (1=SI ,2=NO)	
2. Alquilado (ha)	
3. Familiar (ha)	
4. Posesión (ha)	
5. Otros (ha) Indicar cuáles	

E.14 En 2017 ¿cuánto ha sido tu producción total, precio en chacra y rendimiento de los siguientes productos agropecuarios? Indicar las unidades de medida

Productos	Producción total en 2017 (tonelada)	Precio en chacra (soles)	Rendimiento (Tm/Ha)
MAIZ			
YUCA			
ALGODÓN			
ALFALFA			
OTROS 1(indique)			
OTROS 2 (indique)			
OTROS 3 (indique)			

E.15. Respecto al ingreso agrícola anual indique el porcentaje que procede de los siguientes productos:

Producto	MAIZ	YUCA	ALGODÓN	ALFALFA	OTROS 1	OTROS 2	OTROS 3
Ingreso (%)							

E.16. ¿Cuántos trabajadores con jornal completo y cuántos con medio jornal ha tenido en 2017 (todo el año)?

	medio jornal	jornal completo (día completo)
Número de personas contratadas		

E.17. ¿Cuál es el salario por día del trabajador de medio jornal (soles /día) y de jornal completo (soles/día)?

medio jornal (jornal soles/día)	jornal completo (jornal soles/día)

E.18. Frecuencia con el que recibe asistencia técnica al año

Ninguna	1
Una vez al año	2
Dos veces al año	3
Tres o más	4
Mensual	5
No recuerda/No sabe	6

E.19 ¿De dónde recibe asistencia técnica? (coloque una X)

UNICA	1
Municipalidad (indique cuál)	2
Gobierno regional (indique cuál)	
Gobierno central(indique cuál)	
Vendedor de productos agroquímicos	4
ONGs (Indicar cuál)	5

E.20. ¿Recibe información de los precios finales que ponen los intermediarios en el mercado?

SI 1 NO 2

E.21. ¿Cuánto le costaría actualmente sembrar una nueva hectárea de...? (soles)

Productos	soles
MAIZ	
YUCA	
ALGODÓN	
ALFALFA	
OTROS 1(indique)	
OTROS 2 (indique)	
OTROS 3 (indique)	

E.22. ¿Cuánto es la ganancia aproximada por una hectárea en el cultivo de...? (Soles/año)

Productos	soles
MAIZ	
YUCA	
ALGODÓN	
ALFALFA	
OTROS 1(indique)	
OTROS 2 (indique)	
OTROS 3 (indique)	

E.23. ¿Cuánto es el ingreso mensual total de la unidad familiar (soles/mes) (unidad familiar: todos los que viven en la misma casa y comen de la misma olla)?: ()

E.24. Del total del ingreso mensual de la unidad familiar, indique el origen (soles/mes):

	soles/mes
Ingreso agrícola (por la venta de los productos de la chacra)	
Ingreso por trabajo no agrícola (especifique)	

E.25. ¿Cuánto calcula que gasta al año por transporte de sus productos agrícolas?

E.26 ¿En el 2017, ha solicitado un préstamo para su chacra a través de la UNICA?

SI 1 NO 2

E.27 Utilizó el préstamo que obtuvo para: (puede marcar más de una opción)

Comprar insumos agropecuarios(fertilizante, vacunas, etc)	1
Pagar mano de obra (pago a jornaleros)	2
Asistencia técnica	3
Alquiler de maquinaria (agrícola y/o pecuaria)	4
Compra de terrenos agrícolas	5
Compra de ganado	6
Otro	7
No lo utilizó para actividad agropecuaria	8

E.28. ¿Cuáles son los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar préstamo para su chacra en una entidad financiera? (puede marcar más de una opción)

Tasas de interés	1
Plazos de pago	2
Documentación solicitada	3
Confianza en la entidad	4
Recomendaciones de terceros	5
Beneficios que otorga la entidad	6

E.29. A comparación de bancos o entidades financieras, ¿Cuál es el principal beneficio que percibe de la UNICA para financiar la producción agrícola en su chacra? (única opción)

La tasa de interés que cobran	1
Que le dan el monto solicitado	2
No le cobren comisiones o mantenimiento	3
Flexibilidad de pagos	4
Menos requisitos documentarios	5
Cercanía de la UNICA	6
Mayor confianza	7

Para sector servicios y otros

E.30 En última semana, ¿Trabajó para otra persona, empresa u organización aparte de los negocios familiares?

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta E.37 (página 16)

E.31 En última semana, ¿cuántos días trabajó para esa persona, empresa u organización?

E.32 En última semana, En promedio, ¿cuántas horas por día dedicó a este trabajo?

E.33 ¿Obtuvo algún pago en efectivo por el trabajo para esa persona, empresa u organización?

SI 1 NO 2

E.34 ¿Cuál fue el monto total del pago obtenido por el trabajo para esa persona, empresa u organización?

E.35 ¿Usted realiza labores domésticas en el hogar, como cocinar, limpiar y cuidar de los niños, enfermos, o ancianos?

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta E.40

E.36 En la última semana, ¿cuántos días realizó estas labores domésticas?

E.37 En última semana, en promedio, ¿cuántas horas por día dedicó a las labores domésticas?

Estudios

E. 38 ¿Se dedica a estudios escolares u otros estudios?

SI 1 NO 2

Si la respuesta es NO pase a la pregunta E.42 (página 17)

E. 39 En los últimos 7 días, ¿aproximadamente cuántos días y cuántas horas por día pasó estudiando (asistiendo a clases y haciendo tareas)?

Actitudes hacia el emprendimiento

E.40 ¿Qué tan de acuerdo está con cada una de las siguientes afirmaciones?

		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	No precisa
E.41.1	Usted siempre tiene nuevas ideas y soluciones	1	2	3	99
E.41.2	Usted persiste hasta que todos sus planes estén cumplidos	1	2	3	99
E.41.3	En todas sus actividades, siempre usted está buscando mejorar	1	2	3	99
E.41.4	El éxito que obtiene en la vida depende sólo de usted	1	2	3	99
E.41.5	Usted tiene metas profesionales o laborales	1	2	3	99
E.41.6	Usted revisa sus metas en la vida cada cierto tiempo	1	2	3	99
E.41.7	Usted cree que el Gobierno debería darle oportunidades	1	2	3	99
E.41.8	Usted tiene que conseguir una meta cada día para sentirse satisfecho(a)	1	2	3	99
E.41.9	A usted le molesta que los demás le digan qué hacer	1	2	3	99

F. PERCEPCIÓN DEL PROGRAMA

F.1. Califique los servicios que le ofrece PRIDER

Excelente 5

Muy bueno 4

Bueno 3

Malo 2

Muy malo 1

F.1.1 ¿Por qué?

F.2 A su criterio, califique el grado de satisfacción en los siguientes aspectos del programa:

	Excelente.....5 Muy Bueno....4 Bueno.....3 Malo.....2 Muy Malo.....1
Acceso a financiamiento	
Confianza en el grupo	
Asociatividad	
Asistencia técnica	
Emprendimiento	
Otro(especifique)	

F.3 A su parecer, que recomendaciones tiene sobre el programa

Muchas gracias por su tiempo.

Nota Biográfica

Paola Albornoz Hung

Nació en Lima, el 25 de abril de 1971. Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Ricardo Palma. Cursó el Diplomado sobre Gestión del Talento Humano en la Universidad de Piura y la Maestría en Gestión de la Inversión Social en la Universidad del Pacífico. Cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector público en la dirección y gestión de programas de apoyo a la micro y pequeña empresa, así como de inclusión financiera a nivel rural y urbano. Ha trabajado diez años en el sector financiero privado. Actualmente, desempeña el cargo de Analista de Servicios Empresariales de la Gerencia de Desarrollo e Innovación en Cofide.

Lucia Teofilinda Huaman Diaz

Nació en Lima, el 09 de octubre de 1987. Licenciada en Nutrición (quinto superior) por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Cuenta con 7 años de experiencia laboral en Desarrollo y Seguimiento de programas sociales. Ha trabajado 5 años en el sector privado y 2 años de experiencia en el sector público. Actualmente desempeña el cargo de Analista de Seguimiento en Primera Infancia y Adolescencia en la Dirección de Seguimiento del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social.