

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE
ANTROPOLOGÍA SOCIAL**



**“BANCOS COMUNALES: ESTRATEGÍAS E IMPACTOS
SOCIO-ECONOMICOS DEL FOMENTO COOPERATIVO DE
AHORRO Y CREDITO MICROFINANZAS- PRISMA EN
DISTRITO DE SAMUGARI – VRAEM, 2015”**

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ANTROPOLOGÍA SOCIAL**

Bachiller : Cangana Yaroniza, Aurelio

Asesor : Lic. Córdova Gavilán, Roberto

AYACUCHO – PERU

2016

DEDICATORIA

*A mis padres, Prof. Artemio
Cangana Huillcahuari y Digna
Janampa Cahuana, quienes
siempre me dieron la fortaleza
y el apoyo para no desfallecer
en culminar la tesis que
acredita esta meta, mediante el
otorgamiento del título en
Antropología social que
constituye una de las metas
más importantes en mi vida,*

AGRADECIMIENTO

A mis amigos Felipe Romani Allpacca y Ronald B. Ochoa De la Peña por apoyarme con sus experiencias académicas y laborales en estos temas.

A mis compañeros de aula Efraín Gómez Gutiérrez y Gaudencio CCorimanya Allpacca por acompañarme y aconsejarme en los momentos de esta tarea emprendida.

A mis profesores de Antropología Social en principio al Lic. Córdova Gavilán, Roberto y Filomeno Peralta Izarra por entregar y compartir su sapiencia intelectual.

A la Universidad mi alma mater por acogerme y formarme una identidad San Cristobalina.

A la COOPAC MFP, especialmente al economista Flavio Oré Cahuana por brindarme información incondicional, oportuna y acogerme en la actividad laboral en dicha entidad financiera.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE	4
ÍNDICE DE CUADROS	6
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I	9
MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	9
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	9
Formulación del problema	10
1.2. OBJETIVOS:	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos.....	10
1.3. JUSTIFICACION	11
1.4 MARCO TEÓRICO	11
1.4.1 Antecedentes de la Investigación.....	11
1.4.2 Teorías y/o enfoque antropológico.....	18
1.4.3 Términos Conceptuales.....	20
1.5. HIPOTESIS	21
1.6. DISEÑO METODOLÓGICO	22
1.6.1 Nivel de investigación.....	22
1.6.2 Método.....	22
1.6.3 Universo	23
1.6.4 Muestra	23
1.6.6 Técnicas de investigación	23
CAPÍTULO II	25
GENERALIDADES DEL DISTRITO DE SAMUGARI	25
2.1. UBICACIÓN	25
2.2. LIMITES	26
2.3. POBLACIÓN	27
2.3.1. Dinámica Poblacional.	27
2.3.2. Situación económica del distrito de Samugari.	28
2.4. PROCESO HISTÓRICO	30
2.4.1. Samugari y la Influencia de La Época Colonial.....	31
2.5. RECURSOS	39
2.5.1. Relieve.....	39
2.5.2. Clima.....	39
2.5.3. Precipitación y temperatura.....	40
2.5.4. Flora y fauna.....	40
2.5.5. Festividades.....	41
2.6. ACCESO A SERVICIOS	41
2.6.1. Servicio de Educación.....	41
2.6.2. Servicio de salud.....	42
2.6.3. Servicio de saneamiento básico	43
2.6.4. Servicio de fluido eléctrico	43
2.6.5. Acceso a programas sociales	43

2.6.6. Acceso a vías de comunicación	43
2.6.7. Acceso a internet y Banco de la Nación.....	44
CAPÍTULO III.....	45
RESULTADOS Y DISCUSION.....	45
3.1. RESULTADOS	45
3.2. DISCUSIÓN	59
3.2.1. <i>El discurso cooperativista. La captación del cliente y la inversión de los microcréditos.</i>	62
3.2.2. <i>Los impactos de los microcréditos en las relaciones familiares y sociales.</i>	68
3.2.3. <i>Los impactos económicos de los microcréditos.</i>	71
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MICROFINANZAS PRISMA (COOPAC MFP).....	31
A. RESEÑA HISTÓRICA	31
A.1. Actividad económica.....	32
A.2. Estructura de Cartera.....	33
A.3. Producto bandera	35
a. Los Bancos Comunales.....	35
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA	76
ANEXOS	78
ANEXO 1.....	79
<i>Instrumentos de Investigación.....</i>	79
ANEXO 2.....	83
<i>Información adicional institucional</i>	83
a. Misión.....	83
b. Visión.....	83
c. Valores Institucionales.....	83
ANEXO 3.....	84
<i>Fotografías</i>	84

ÍNDICE DE CUADROS

CASOS

Cuadro 1. Población total del distrito, por centro poblado.	27
Cuadro 2. Producción por hectáreas de Cacao y Café según población.	28
Cuadro 3. El número de alumnos, docentes e instituciones de los tres niveles en el distrito de Samugari.....	42
Cuadro 4. Procedencia de socio según zona Urbano-Rural.	46
Cuadro 5. Distribución de los socios por sexo.	46
Cuadro 6. Edad del socio.	47
Cuadro 7. Grado de instrucción de los socios.	48
Cuadro 8. Situación civil del socio.....	48
Cuadro 9. Actividad a la que se dedica el socio.	49
Cuadro 10. Razón porque pertenece a la COOPAC MFP.	50
Cuadro 11. Razón por la que decidió formar parte de un Banco Comunal.	50
Cuadro 12. Medio por el cual se informó de los Bancos Comunales.	51
Cuadro 13. ¿Brindó el socio todos los requisitos cuando se lo pidió el asesor de crédito? 51	
Cuadro 14. Tiempo que trabajan los socios con la COOPAC MFP.	52
Cuadro 15. Grado de fracaso del Socio en alguna actividad económica.	53
Cuadro 16. Destino del último crédito solicitado de la COOPAC MFP.	53
Cuadro 17. Acuerdo con su pareja para solicitar Microcréditos.	54
Cuadro 18. Reacción del Socio al no poder pagar su cuota.....	54
Cuadro 19.....	55
Cuadro 20. Opinión acerca de su respectivo Banco Comunal (ACPD)	55
Cuadro 21. Opinión sobre los socios Morosos en su ACPD.	56
Cuadro 22. Situación emocional de los Socios en su ACPD.	56
Cuadro 23. Disposición a quedarse en su Banco Comunal.....	57
Cuadro 24. Situación económica actual con respecto al pasado.	57
Cuadro 25. Razón por la que ha cambiado su situación económica.	58
Cuadro 27. Situación actual de los bienes del Socio respecto hace 10 años.....	59

INTRODUCCIÓN

Abordar el tema de los Bancos Comunales, significa conocer la diversas formas y maneras, de cómo especialmente a mujeres, acceden a los diversos montos de crédito, bajo una perspectiva de ampliar sus actividades económicas. En ese sentido los Bancos Comunales están generando impactos positivos, es el caso de estudio en el Distrito de Samugari, donde se evidencian impactos como: una diversificación en sus actividades económicas, nuevos ingresos económicos que mejoran la calidad de vida de las socias, evidenciados en la alimentación, educación, vivienda y vestimenta, dentro de algunos aspectos. Pero paradójicamente en los últimos años se observa impactos negativos porque ya no están cumpliendo los propósitos de los Bancos Comunales.

La presente investigación trata de responder cuales son esos factores, que conllevan a esta población femenina al cometido de impactos negativos, que por cierto son perjudiciales tanto para la situación económica como para las relaciones familiares y sociales. En esta situación se plantea la siguiente interrogante, Cómo los discursos para captar clientes y los impactos socio económico de los microcréditos ocasionan morosidad en los socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari.

En ese orden se formula interrogantes, cómo los discursos de la cooperativa microfinanzas PRISMA para captar socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari, utilizan diversas estrategias, para acoger a los socios, pero la ausencia de una capacidad de inversión, origina el deterioro de las relaciones familiares y sociales de los socios que se encuentran en morosidad y finalmente cómo deviene la situación económica de los socios morosos.

Dentro de dicho escenario, se circunscribe la investigación, para analizar los discursos orientados a captar clientes y los impactos socio- económico de los microcréditos que ocasionan morosidad en los socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari.

Así mismo se propone analizar las relaciones familiares y sociales de los socios que se encuentran en morosidad ante estos Bancos Comunales en el distrito de Samugari.

La investigación se divide en tres capítulos estructurados, la primera referida al marco teórico y metodológico, que engloba los aspectos académicos. Dentro de ello se puede apreciar la metodología empleada como también las teorías que respaldan dicha investigación. El capítulo segundo presenta los aspectos generales del distrito de Samugari como su ubicación geográfica, las actividades: económicas, la organización política y social. Y el tercer capítulo aborda, los lineamientos generales de la entidad financiera (COOPAC MFP). En ella se resaltan el rol de los Bancos Comunales que han beneficiado a diversas familias samugarinas pero el asesoramiento incorrecto y monitoreo insuficiente por parte de la entidad financiera y la inadecuada inversión de microcréditos de los socios han generado impactos negativos socioeconómicos, afectando las relaciones familiares y sociales, la aplicación de los instrumentos de investigación arroja resultados alarmantes, observándose la pérdida de sus bienes materiales con un 50% y la incomodidad que sienten los socios morosos dentro del grupos con un 37%. Este hecho, fue el motivo de la investigación.

Para la aplicación de esta investigación, se acudió a fuentes de información, como libros, tesis, instituciones financieras, expedientes actuales y pasados de los Bancos Comunales, información de socios de diferentes Bancos Comunales y otros documentos y archivos.

Como toda investigación presenta dificultades y limitaciones, esta no fue ajena. Se ha tropezado con un sinfín de contrariedades, pero que a la final se supo sobresalir y mantener la calma, y producto de ello es este presente investigación.

Lo más importante de las conclusiones es que los Bancos comunales vienen a ser una de las herramientas crediticias adecuadas para la inclusión financiera de las familias en las zonas rurales y urbanas, pero la mala administración y monitoreo de ellos, conlleva a las familias a una crisis económica y social.

Mis agradecimientos a todas las personas, que con su apoyo moral, aliviaron e incentivaron en la culminación del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Durante las últimas décadas se observa, en la mayoría de los países denominados del tercer mundo elevados índices de pobreza, siendo uno de ellos el Perú. Ante ello surge una nueva estrategia de trabajo que va dando ciertos resultados en la población económicamente vulnerable, se denominan microcrédito empotrados en los Bancos Comunales, orientados a lograr el desarrollo de personas (especialmente mujeres) denominadas emprendedoras a través de la oferta de microcréditos.

Los Bancos Comunales son estrategias crediticias ejercidas por entidades financieras privadas como Prisma y asociativas como Juan pablo II y San Pedro de Andahuaylas en el distrito de Samugari, que otorgan créditos a través de grupos que son denominados como Bancos Comunales que invierten en comercio y producción fundamentalmente. Existen diversas "instituciones microfinancieras"¹ (Cooperativas de ahorro y crédito, ONGs), que trabajan con estrategias mediante los Bancos Comunales.

Estas instituciones a través de sus objetivos económicos institucionales elaboran un discurso estructurado para ampliar su red de socios y crecer en su cartera crediticia pero los agentes o trabajadores están canalizando de mala forma la metodología de los Bancos Comunales con la finalidad de captar socios ya que ello repercute en su remuneración. Son las mujeres que producto de la experiencia con los Bancos Comunales acogen en sus propias percepciones de las ventajas de los Bancos Comunales y

¹ Véase Microcréditos para combatir la pobreza. *Una introducción a los conceptos básicos de microfinanzas como instrumento alternativo para la financiación del desarrollo* pág. 57

consecuentemente se aprecia un impacto que repercute en la familia, su economía y sus bienes materiales.

Pero también a su vez muchas de ellas llegan a la condición de la morosidad, porque no utilizaron los créditos de manera eficiente y rentable.

Formulación del problema.

- ¿Cómo la presencia de instituciones privadas a través de los socios bajo los Bancos Comunales han posibilitado el desarrollo socioeconómico de los socios y a su vez ha ocasionado la presencia de socios morosos, afectando en sus entornos familiares y sociales en la capital del distrito Palmapampa y anexo Iribamba - VRAEM 2015?

Preguntas secundarias.

- ¿Cómo utilizan las estrategias la cooperativa micro finanzas PRISMA para captar socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari – VRAEM 2015?
- ¿Cómo se ocasiona el deterioro de las relaciones familiares y sociales de los socios que se encuentran en morosidad de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari - VRAEM 2015?
- ¿Cómo afecta la situación económica de los socios que se encuentran en morosidad de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari - VRAEM 2015?

1.2. OBJETIVOS:

Objetivo General

- Analizar las estrategias que utilizan para captar clientes y los microcréditos que ocasionan morosidad en los socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari - VRAEM 2015.

Objetivos Específicos

- Analizar los discursos de la cooperativa microfinanzas PRISMA para captar socios de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari– VRAEM 2015.

- Analizar las relaciones familiares y sociales de los socios que se encuentran en morosidad de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari - VRAEM 2015.
- Describir la situación económica de los socios que se encuentran en morosidad de los Bancos Comunales en el distrito de Samugari - VRAEM 2015.

1.3. JUSTIFICACION

El presente estudio responde a la necesidad de evidenciar los cambios socioeconómicos a través de los microcréditos y a la vez explicar la morosidad en los socios de los Bancos Comunales del Distrito de Samugari – VRAEM. Este tema abordado es tratado y estudiado por las ciencias económicas, pero en razón de que no existen todavía muchos estudios enfocados desde la perspectiva de las ciencias sociales, específicamente desde la Antropología. La relación directa con las poblaciones económicamente desfavorecidas, se pretende mostrar un marco donde los distintos discursos de organizaciones micro financieras repercute en la configuración de conceptos acerca de los Bancos Comunales de las socias.

Producto de la experiencia con los Bancos Comunales ellas muestran sus propias percepciones, y consecuentemente estas percepciones es producto de un impacto generados en su cambio económico, que en esta investigación me aproximaré a, demostrar que las mujeres socias han caído en mora producto de la inadecuada inversión de los microcréditos, y estas a la vez generaron un impacto a nivel familiar, social y económica.

1.4 MARCO TEÓRICO

1.4.1 Antecedentes de la Investigación

Para abordar el tema de la economía es necesario presentar una conceptualización “La economía se halla “incrustada” o “empotrada” en el resto de las instituciones sociales, de modo que no es posible un análisis independiente de los aspectos económicos. Antes bien, lo económico y lo social se hallan indisolublemente unidos en toda las sociedades”. (Gómez, 2004, pág. 04). Tal como cita Gómez la postura de K. Polanyi, para estudiar el tema es

necesario ahondar la parte económica, porque el objeto de estudio de la investigación se encuentra también en lo social.

Diversos antropólogos han estudiado la economía en diferentes culturas como M. Herkovits, R. Firth en su obra "Economía Primitiva de los Maories", R. Burling en su obra "Teoría de la maximización y la Antropología Económica" así como los clásicos, B. Malinowsky que muestra la organización de una cultura en su obra "Los Argonautas del Pacífico Occidental", cada uno de ellos con sus respectivos planteamientos teóricos y enfoques. Teniendo a estos referentes, la investigación se enmarca en los cambios económicos experimentados desde los Bancos Comunes.

Para iniciar y tener el concepto de la economía en general es necesario tener una concepción básica, Molina en su discusión teórica, argumenta que la economía, "es la ciencia de la escasez; la unidad de análisis es el individuo actuando racionalmente para satisfacer sus necesidades y maximizar sus medios escasos..." (Molina, 2004, pág. 08)

Por este enunciado podemos mencionar que la economía es imprescindible para el estudio de una cultura o sociedad, porque la Antropología tiene el privilegio de hacer un análisis histórico y etnográfico, Gómez en su estudio de las teorías de M. Mauss menciona:

Se fijó en lo que denominó "hecho social total", de suerte que, a su juicio, la economía estaba fundida con el resto de la cultura, hasta el extremo de que no era posible separarla de otras manifestaciones. (Gómez, 2004, pág. 02).

La Antropología Económica (creador del título Herkovits), se ocupa de estudiar los mismos fenómenos en distintas sociedades.

Teniendo en cuenta estos enunciados, Al abordar el tema de los Bancos Comunes (B.C. en adelante) a través de los microcréditos, hoy en día tienen un papel importante en la economía de las personas (especialmente mujeres) emergentes de las condiciones económicas precarias. Los B.C. en un inicio comenzaron como programas rurales, para aliviar, la situación de la pobreza. La historia de los B.C. se remonta a 1976 en Bangladesh cuando el profesor

economista Muhamad Yunus, decidió iniciar un banco al cual llamo "Grameen Bank" (banco de aldea) (Yunus, 2006, pág. 97) . La experiencia demostró que se podía prestar dinero a personas pobres, especialmente mujeres, sin acceso a créditos bancarios, además que estas personas devolvían puntualmente el dinero prestado y mejoraban sus condiciones de vida. Se probó, además, que la garantía física del préstamo, podía ser reemplazada por la presión de los compañeros del grupo.

La misión principal: "es contribuir al desarrollo integral y sostenible de la población de menores recursos, principalmente mujeres emprendedoras impulsando e innovando Bancos Comunales, a través del fortalecimiento de las instituciones asociadas". (PROMUC, 2008, pág. 07). Si bien es cierto no es vasto los trabajos de investigación acerca de estos temas desde la Antropología, existen postulados desde la perspectiva económica que se aproximan a la Antropología, y cabe señalar:

"un Banco Comunal es una organización formada por un grupo de personas para solicitar a la ONG créditos individuales pero con garantía colectiva. Vale decir créditos con garantía solidaria según el cual si uno de los miembros no cumple con los compromisos pactados todos tienen que responder. Y en caso se trate de socios nuevos responde quien avaló su incorporación". (Aliaga, 2003, pág. 13).

En relación al número de socios conformado en un Banco comunal es variable y depende de las estrategias internas que rige en cada institución (cooperativas, ONGs, empresas financieras). Los B.C. no solo son organizaciones ligadas exclusivamente a créditos y ahorros sino también a los desafíos de desarrollar el liderazgo y autoempleo en su localidad. En el informe PROMUC menciona: "los Bancos Comunales son pequeñas organizaciones económica locales constituidas principalmente por mujeres que inician con la prestación de servicios microfinanzas y permiten asumir el desafío de empoderamiento, liderazgo y autonomía en el entorno local" (PROMUC, 2008, pág. 12).

Teniendo en cuenta estas referencias, se puede señalar que los Bancos Comunales constituyen pequeñas organizaciones con fines económico y

sociales conformados mayormente por mujeres, basados en la garantía solidaria donde consiguen microcréditos y generan ahorros, donde el número de socios depende de cada organización (cooperativa u ONGs) que la asesore, y con este medio logran alcanzar una educación financiera², un liderazgo, autoempleo y reconocimiento de sus derechos. También cabe señalar que los Bancos Comunales son “instituciones populares” y una forma de expresión de Justicia Social, aunque no existen teorías que las explique estos conceptos, se le atribuye así porque es una organización estructurada, con diferentes roles y funciones en su interior y está legitimada por una autoridad local (en este caso el Juez).

SANCHEZ (2013) realizó un estudio en la zona de Alicante-España de tipo correlacional, la muestra fue toda la ciudad de Alicante, según él, la inmigración local ha ocasionado el desempleo y marginalidad y que la destacan del resto de los municipios. Para contrarrestar este fenómeno pretende mostrar una propuesta de desarrollo para esta zona, su estudio pretende observar una alternativa de financiación fundamentada en la solidaridad y la participación cuyo objetivo primordial es el fomento del emprendedurismo: la banca comunal. Los resultados estadísticos descriptiva son sus instrumentos para comprobar el nivel de desempleo. En los hallazgos realizados la población de alicante presenta un desborde de inmigración y la salida a estos fenómenos sociales es la propuesta de desarrollo de Bancas Comunales.

OROSCO (2007) por su parte, investigó el impacto económico que está causando los Bancos Comunales a través de los microcréditos. Donde se puede apreciar las ventajas que ofrecen y las perspectivas de los socios los bancos comunales han generado muchos impactos positivos, y en el caso de Guatemala, se han evidenciado con un estudio de impacto, mejoras en la calidad de vida de las socias, medida en términos de alimentación, educación, vivienda y vestimenta, por mencionar algunas áreas.

De otro lado, SANCHEZ (2011) realizó la incidencia de los Bancos Comunales en la región de San Martín a través de Manuela Ramos y CrediMujer. El informe es de tipo correlacional. La muestra estuvo conformada por familias, donde estas

² Véase, “Tesis: Propuesta de modelo de Banca Comunal para la inclusión financiera y el desarrollo de comunidades rurales”. Pág.: 27

familias están patentando cambios a nivel personal, familiar y en relación al negocio. Los instrumentos utilizados para demostrar estos impactos son los registros de los testimonios expresadas por las mujeres de esta región. Los hallazgos evidenciados son los resultados de los Bancos Comunales, que prestan servicio en forma de microcréditos.

Así mismo, ARRASCUE Y VILLEGAS (2014) investigaron la pobreza en que se sumerge el país, para neutralizar propone una inclusión financiera y el desarrollo de las comunidades rurales a través de los Bancos Comunales. El diseño de la investigación es de tipo correlacional. La muestra es de 127 pobladores del distritito de Cujillo con un nivel de confianza de 97 % y un margen de error de 3%. Los instrumentos utilizados fueron las entrevistas personales, observaciones y recolección de testimonios. Se halló que el modelo de banca comunal es una de las herramientas más adecuadas para la inclusión financiera de las comunidades rurales, según el análisis de las cuatro instituciones pioneras en la aplicación de banca comunal.

La presencia de estos Bancos Comunales están forjando cambios económicos en muchas familias de la zona del VRAEM, así como también en otros departamentos y países, especialmente con personas de escasos recursos económicos que tienen las ganas de sobresalir e inmiscuirse en el sendero del desarrollo.

Para que estas organizaciones (los Bancos Comunales) puedan trabajar en su totalidad deben ser asistidos por empresas que conocen estos temas. La Cooperativa de ahorro y Crédito Microfinanzas Prisma (en adelante COOPAC MFP), es una de las instituciones ubicadas en esta zona que asiste mediante microcréditos y fortalecimiento de capacidades mayormente a mujeres microcomerciantes y pequeños agricultores. Para que estas personas acepten trabajar con estas instituciones en este caso la COOPAC MFP, tienen que conocer sus discursos plasmados en las políticas, normas y programas institucionales.

Es necesario dejar en claro que el concepto de discurso, se utiliza desde diversas disciplinas y enfoques. El análisis del discurso es un campo de estudio muy complejo y necesariamente multidisciplinaria, hasta el momento no existe un paradigma dominante de concepto sobre el discurso, pero se hará una

aproximación tomando conceptos desde la Antropología como: Foucault, Bourdieu entre otros. Howarth en su discusión de conceptos de Foucault menciona "el concepto de discurso incluye en su marco de diferencia todo tipo de prácticas sociales y políticas, así como instituciones y organizaciones" (Howarth, 2008, pág. 125).

La COOPAC MFP como institución expresa un discurso estratégico que busca ser legitimado por las personas, donde mencionan que los Bancos Comunales son una alternativa de desarrollo, donde les brinda microfinanzas dentro de ello ofrecen servicios como: microcréditos, microseguros, micropensiones, microleasing, asimismo como estrategia realizan capacitaciones para fortalecer las capacidades en educación financiera, cultura de ahorro entre otros. La COOPAC MFP en un primer contacto con las personas inicia con sensibilizaciones y capacitaciones acerca de la pro de los Bancos Comunales, seguidamente coadyuva con la formación de socios y registros ante el Juez. Ya obtenido el total de socios prosiguen con el servicio de microcréditos a mejores tasas e intereses según la COOPAC MFP.

Para que las personas acepten esos discursos tienen que ser moldeado en su actitud, su forma de pensar y sentir, Manzano menciona acerca de esto: "Los discursos constituyen tal vez la herramienta más persuasiva para conseguir modelar actitudes, es decir, formas de pensar, sentir y actuar" (Manzano, 2005, pág. 02), teniendo en cuenta este argumento, el discurso que muestra la institución es aceptado por la población que quieren pertenecer a los Bancos Comunales.

Producto de la aceptación del discurso co aplicación de diversas estrategias las personas asumen un concepto negativo y positivo de los Bancos Comunales a través de los servicios de microcréditos, esas configuraciones deviene de la percepción, porque la experiencia desde los Bancos Comunales han influido en la expresión de sus interrelaciones entre las empresas microfinanzas y el socio. El concepto de percepción se define como: "la imagen mental que se forma con la ayuda de la experiencia y necesidades, resultado de un proceso de selección, organización e interpretación de sensaciones. La percepción de los individuos es subjetiva, selectiva y temporal". Mientras que Luz Vargas indica:

“Desde un punto de vista antropológico, la percepción es entendida como la forma de conducta que comprende el proceso de selección y elaboración simbólica de la experiencia sensible, que tienen como límites las capacidades biológicas humanas y el desarrollo de la cualidad innata del hombre para la producción de símbolos”. (Vargas, 1994, pág. 48)

Un proceso importante en la percepción es el reconocimiento y para ello Vargas menciona “el reconocimiento es un proceso importante involucrado en la percepción; porque permite evocar experiencias y conocimiento previamente adquiridos a lo largo de la vida...” (Vargas, 1994, pág. 49). El reconocimiento es un hecho notable, porque las personas aceptan el impacto económico que han generado los Bancos Comunales en sus vidas personales y familiares. El conocimiento previo adquirido a lo largo de la experiencia con los Bancos Comunales, los socios han logrado aceptar a la COOPAC MFP como su aliado para obtener su estabilidad económica.

El impacto socioeconómico de los microcréditos que la COOPAC MFP, es el resultado de la experiencia de los socios con los Bancos Comunales (ACPD- “Asociación Comunal Pro Desarrollo” en adelante), el impacto es la magnitud del beneficio que recibe los socios según los objetivos que esta Cooperativa busca alcanzar. Respecto al impacto: “...puede definirse como influencia o efecto dejados en alguien o en algo por causa de cualquier acción o actividad...” (Garriga, 2006, pág. 09).

Los impactos socio económicos pueden ser según el resultado de la investigación tanto positivos como negativos. Las relaciones familiares y sociales son aspecto imprescindibles para entender los verdaderos impactos que están generando los microcréditos ofrecidos por la cooperativa, pero esto va depender mucho de la administración de la institución y compromiso de los clientes.

Las relaciones familiares son indispensables para el buen funcionamiento de los ACPDs, porque la comunicación entre los miembros de una familia especialmente entre los matrices de la familia (padre y madre), permite que los

microcréditos solicitados si cayese en mora sea solucionado entre la pareja, pero muchas veces se resquebraja cuando solicita sólo uno de ellos, y allí inicia los problemas familiares y las relaciones sociales.

1.4.2 Teorías y/o enfoque antropológico

Es imprescindible una teoría antropológica para que esta investigación se legitime como tal. Una teoría general para explicar el estudio propuesto es la antropología económica, ya que la Antropología Económica analiza el comportamiento económico de los seres y organizaciones, utilizando métodos etnográficos, lo que ha generado la interpretación de las ideas económicas a la luz de los hallazgos etnográficos.

Fue fundamental, hacer uso de la teoría economía social de mercado (ESM), dentro del contexto de la globalización para poder conocer la finalidad de las competencias y búsqueda de la libertad económica que implica la liberación de la iniciativa individual, el espíritu de empresa y las innovaciones que, según la teoría moderna, son las fuentes más importantes de la productividad y el crecimiento económico. Por otra parte, en este discurso el término de justicia social implica la búsqueda en el plano económico la igualdad de oportunidades para el despliegue de los propios talentos y se basa en la solidaridad con el resto de los ciudadanos.

Para Alfred Müllen-Armack la **economía social de mercado** se sustenta:

“...en la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa. En casos específicos, requiere compensar o corregir posibles excesos o desbalances que puede presentar el sistema económico moderno basado en mercados libres, caracterizado por una minuciosa y extensa división del trabajo y que, en determinados sectores y bajo ciertas circunstancias, puede alejarse de una competencia funcional”. (Rivadeneira Frisch, 2009, pág. 16)

La Economía Social de Mercado tampoco puede ser entendida como un simple compromiso entre la libertad y la justicia social, en el que la libertad se subordina

a la justicia y viceversa. Por el contrario, ambos valores se complementan. (Resico, 2007, pág. 109).

En ese sentido la economía social de mercado es un orden social, económico y político integrado, que se caracteriza por tener una política económica de mercado, y al mismo tiempo una política social que regula a la primera, lo que se configura además como su mayor diferencia frente al neoliberalismo. El ordoliberalismo nacido desde las escuelas de Friburgo coadyuva con el ordenamiento en un mundo de competencia de mercados. Dicho esto la Cooperativa de Ahorro y Crédito Microfinanzas Prisma, es un ente que labora pro desarrollo de las comunidades, donde busca la integración de la población menos favorecida a la dinámica económica que enrumba el país bajo políticas establecidas y pactadas entre sus consumidores (socios pertenecientes a la COOPAC MFP).

Esta expresión es importante para las instituciones se apoyan en ella para captar mayor demandantes, el papel que representan las prácticas e ideas sociales significativas que muestran la Cooperativa de Ahorro y Crédito Micrifinanzas PRISMA (COOPAC MFP) hacia los socios que conforman los Bancos Comunales. La teoría del discurso analiza. "...de qué manera los significados o discursos configuran la comprensión que las persona tienen de sus propios roles sociales y cómo influyen en sus actividades políticas." (Howarth, 2008, pág. 125).

Otra teoría que permite explicar acerca de los bancos comunales es la economía solidaria, se define como:

"...el conjunto de actividades de producción, distribución y consumo que contribuyen a la democratización de la economía gracias a compromisos ciudadanos solidarios tanto a escala local como global...la economía social propone la maximización de la cooperación en los intercambios en el mercado, superando los desafíos de la competitividad." (Ortiz, 2010, pág. 09)

En la organización de estas asociaciones (Bancos Comunales), hay una democratización de la economía cuando éstas se apoyan incondicionalmente tanto económica y moralmente, hay una cooperación y los temas de

competitividad están rezagados ya que los grupos son solidarios, donde cada paso es proporcional a los demás.

Así los Bancos Comunales permitirán mejorar el bienestar económico, calidad de vida y desarrollo integral de las personas, y además disminuye el asistencialismo provocando una verdadera inclusión económica.

1.4.3 Términos Conceptuales

La economía en su concepto general se define como la ciencia de la escasez; la unidad de análisis es el individuo actuando racionalmente para satisfacer sus necesidades y maximizar sus medios escasos. La antropología económica analiza el comportamiento económico de seres y organizaciones, utilizando métodos etnográficos, lo que ha generado la interpretación de las ideas económicas a la luz de los hallazgos etnográficos.

El término de Microfinanzas es “la provisión de servicios financieros (microcréditos, microseguros, microleasing, micropensiones) hacia hogares con bajos recursos” (Arrascue, 2014, pág. 16). Los Microcréditos: son servicios financieros que consiste en proporcionar pequeños créditos a favor de los más necesitado, pero aquello que son capaces de devolver el capital e interés.

En ese sentido, Bancos comunales son pequeñas organizaciones con un fin económico y social, conformados mayormente de mujeres, basados en la garantía solidaria donde consiguen microcréditos y generan ahorros, donde el número de socios depende de cada organización (cooperativa u ONGs) que la asesore, y con este medio logran alcanzar una educación financiera, un liderazgo, autoempleo y reconocimiento de sus derechos. También cabe vacilar que los Bancos Comunales son “instituciones populares” y una forma de expresión de Justicia Social, aunque no haya teorías que las explique sobre estos conceptos, se le atribuye así porque es una organización estructurada, con diferentes roles y funciones en su interior y está legitimada por una autoridad local.

Discurso, en un concepto más general se definiría como la totalidad relacional de secuencias significativas, que incluye en su marco de referencia todo tipo de prácticas sociales y políticas, así como institución y organización. El Doble

discurso, es una deformación o perversión entre un rol prescrito y el desempeño que un actor realiza del mismo; es decir, que es producto de una distorsión de la relación entre lo institucionalizado con lo que alguien concretamente realiza.

Percepción. Proceso cognitivo de la conciencia que consiste en el reconocimiento, interpretación y significación para la elaboración de juicios en torno a las sensaciones obtenidas del ambiente, físico y social.

Impacto se define como influencia o efecto dejados en alguien o en algo por causa de cualquier acción o actividad

Cooperativa. "Es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada" (Sanchez, 2007, pág. 01).

La economía solidaria es el conjunto de actividades de producción, distribución y consumo que contribuyen a la democratización de la economía gracias a compromisos ciudadanos solidarios tanto a escala local como global la economía social propone la maximización de la cooperación en los intercambios en el mercado, superando los desafíos de la competitividad y la Educación Financiera es un proceso de Desarrollo de habilidades y actitudes, que mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permite a las personas tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

1.5. HIPOTESIS

- La estrategia en captación de socios y el tipo de inversión de los microcréditos inicialmente contribuyó al desarrollo socio-económico de la comunidad; posteriormente ha afectado la situación económica, las relaciones familiares y sociales en los socios en situación de morosidad ante los Bancos Comunales en el distrito de Samugari.

1.5.1 Variables

- Variables Independiente:
Estrategia
Captación de cliente
Inversión de microcréditos
- Variables Dependiente:
Situación morosa
Situación económica
Relaciones familiares
Relaciones sociales

1.5.2 Indicadores

% de socios que tienen percepciones favorables de los Bancos
Comunales
% de socios que tienen percepciones desfavorables de los Bancos
Comunales
N° de socios en situación de morosidad
N° de socios con problemas económicos
N° de socios con problemas sociales
N° de socios que realizaron inadecuadas inversiones
Microcréditos
Percepciones
Discursos
Impacto

1.6. DISEÑO METODOLÓGICO

1.6.1 Nivel de investigación

El nivel de investigación permitirá identificar los cambios económicos en la vida de las mujeres, a partir de sus propias percepciones, a través de la comparación de dos momentos en el tiempo: la situación económica de los socios antes y después de su participación en los bancos comunales de COOPAC MFP, como también la estrategia que maneja la Cooperativa.

1.6.2 Método

Este estudio, se realiza utilizando la metodología etnográfica desde una comprensión de las estrategias y el impacto, teniendo como base la

participación de las socias de los Bancos Comunales y analizar en forma individual y grupal los cambios a nivel personal y familiar, experimentados a partir de la Cooperativa Microfinanzas PRISMA (COOPAC MFP) en el distrito de Samugari.

1.6.3 Universo

El universo está conformado por 17 Bancos comunales distribuidos entre 10 – 30 socios que hacen un total de 303 socios, pertenecientes a la Cooperativa de Ahorro Crédito Microfinanzas (COOPAC MFP) ubicados en el distrito de Samugari.

1.6.4 Muestra

Como muestra se decidió analizar a 03 Bancos Comunales, 24 de Junio ubicada en el barrio Chontabamba-Palmapampa, Unidos por Samugari ubicado en el Jr. Quinacho S/N-Palmapampa y Unidos por San Cristóbal II ubicada en anexo Iribamba de las cuales conforman 40 socios. Se seleccionó por su antigüedad, número de socios y espacio urbano-rural.

1.6.6 Técnicas de investigación

Encuesta

Esta técnica permitió explorar con mayor profundidad en forma individual, con cada socia de los diferentes bancos comunales sobre los aspectos de: Discurso institucional para captar clientes, los impactos socio-económicos, percepciones y opiniones hacia los resultados de los Bancos Comunales; todo esto, considerando el factor tiempo, relacionado a los momentos anterior y posterior a la participación en la COOPAC MFP.

Observación.

La observación fue una estrategia básica de la investigación, para reunir datos que con precisión, permitiendo observar realidades de la vida personal, familiar y el comercio de la socias entrevistadas, obteniendo

información sobre sus actitudes y comportamientos sobre, discursos y los impactos socioeconómicos de los microcréditos.

Recolección documental

Permitió recoger documentos verídicos para demostrar y constatar las pruebas que se pretende mostrar en esta investigación como: Plan de Desarrollo Comunal (PDC), libros, actas, expedientes, reportes financieros, etc.

CAPÍTULO II

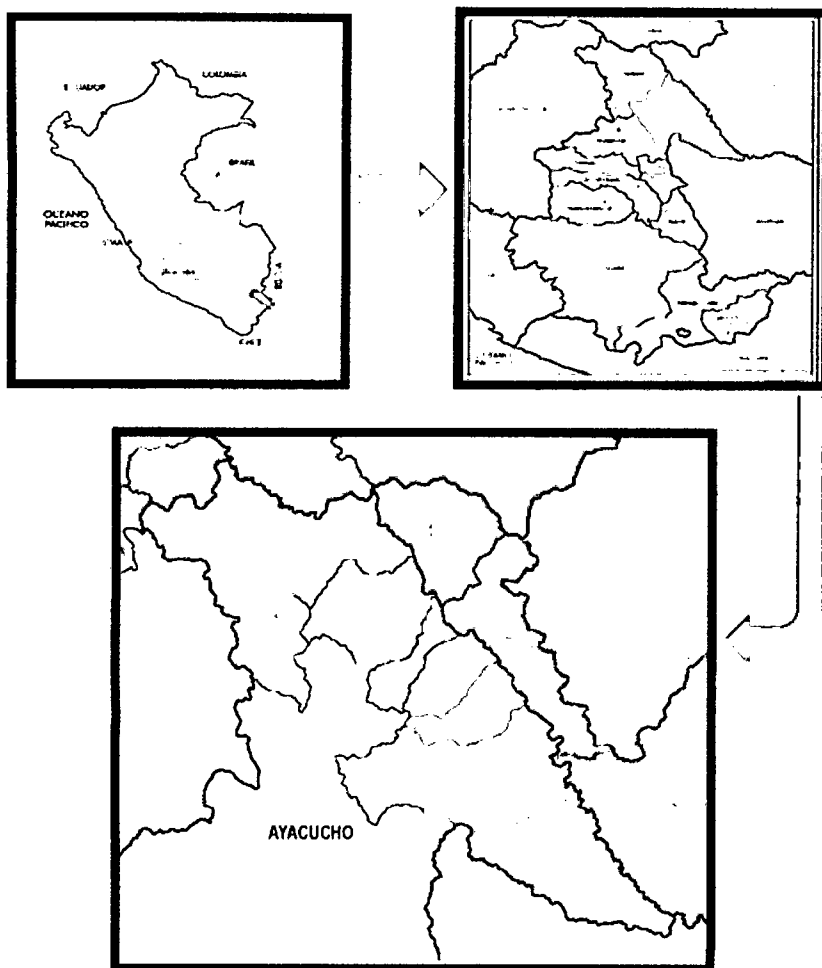
GENERALIDADES DEL DISTRITO DE SAMUGARI

2.1. UBICACIÓN

Samugari conforma uno de los 10 distritos de la provincia de La Mar, del departamento de Ayacucho, se localiza en la selva alta, ubicada al Noreste de la capital del departamento de Ayacucho, teniendo además sectores de pisos altitudinales como Puna. Ubicado a una altitud 810 m.s.n.m. latitud: 12°47'27" Sur, Longitud 73°38'29" Oeste y con una superficie 387.45 Km².

Región	: Ayacucho
Provincia	: La Mar
Distrito	: Samugari
Capital	: Palmapampa

Mapa 1. Ubicación del Distrito de Samugari a nivel Nacional, Regional y Provincial



Fuente. Elaboración propia a partir del PDC la Municipalidad provincial de La Mar 2015.

2.2. LIMITES

Los límites del distrito son:

- Noroeste y Norte limita con el distrito de Santa Rosa,
- Noreste limita con la provincia La Convención del departamento Cusco,
- Sur con el distrito Anco-Prov. de Huanta
- Suroeste y Oeste limita con los distritos de San Miguel y Tambo.

2.3. POBLACIÓN

La distribución de la población a nivel del distrito de Samugari: el 56% del total de la población se encuentra en Palmapampa y sus anexos aledaños; el 24% de la población se encuentra en el centro poblado de Rio Magdalena-Monterrico, el 10.10% en el centro poblado de Cuna de la Pacificación Nacional-Pichiwillca y el 9.90% en el centro poblado de Piriato Sorza.

Cuadro 1. Población total del distrito, por centro poblado.

N°	CENTRO POBLADO	VARONES	MUJERES	TOTAL
1	Pichiwillca	632	590	1222
2	Piriato Sorza	641	586	1227
3	Rio Magdalena	1540	1471	3011
4	Palmapampa	3774	3199	6973
	TOTAL	6587	5846	12,433

Fuente. Tomada del PDC de la Municipalidad Distrital de Samugari 2012-2024

2.3.1. Dinámica Poblacional.

El acontecimiento socio política fue uno de los factores del éxodo de la población hacia localidades más seguras de vida fuera del ámbito distrital; el fenómeno fue masivo y generalizado, trayendo consigo la reducción significativa de la población, el desabastecimiento de alimentos de la zona, la pérdida de capital social y productivo (vianda, chacra y animales) y el caos social y económico, que agudizo la situación de pobreza en la mayoría de las familias.

Este flujo migratorio ha tenido como destino o punto de arribo la capital del distrito de Samugari, en épocas de mayor demanda de mano de obra y a la ciudad de Ayacucho, Lima en búsqueda de mejores ofertas de servicios educativos y mayores oportunidades de trabajo. Quienes migran al Valle del Rio Apurímac, son los pobladores precarios de las zonas andinas, personas que manejan cultivos tanto en la sierra como en la selva y los que se dedican al comercio.

“Mientras persista las carencias, el atraso y la falta de oportunidades para los jóvenes como: trabajo, estudio y una mejor calidad de vida de la población, el abandono temporal y definitivo del campo será permanente. Tal es caso que 5.4% de samugarinos viven permanentemente en otros países de acuerdo al Censo Nacional 2007”. (Samugari, 2012)

2.3.2. Situación económica del distrito de Samugari.

En el distrito de Samugari, el principal fuente de ingreso económico constituye el cultivo de cacao, café y la coca; asimismo los cultivos de maní, achiote, palillo, maíz y frutales; cultivos extensivos en su totalidad.

Cuadro 2. Producción por hectáreas de Cacao y Café según población.

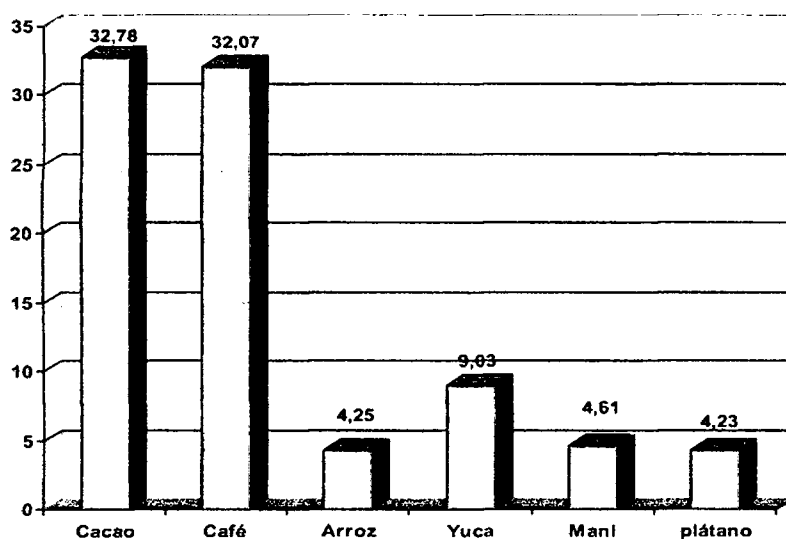
PRODUCTOS POR HECTAREAS	CACAO	CAFÉ
ANEXOS		
Palmapampa	43	0
Balsamuyucc	50	10
Pampahuasi	60	5
San José	50	6
Chontabamba	60	50
Waqaycuna	2.5	33.5
Piriato Zorsa	50	10
Cañapiriato	22	2
Pichiwillca	20	10
Chaupimayo	3	40
Unión Catarata	2.5	51
Canal	15	100
San Cristóbal	2	46
Mirador del Valle	0	37
Iribamba	50	20
Centro Guayaquil	56	4
Pan de Azucar	13	1
Maraycancha	0	0
Pucamarca	0	0
Monterrico	35	0
Monterrico Alta	12	3
San Agustín	20	20
Villa Rica	21.5	21.5
Buenos Aires	90	12
Paquichari	125	25
Sanabamba	16	56
Unión Vista Alegre	71	73
Nueva Jerusalen	35	15.5
Santa Cruzniyucc	26	18.5
Palma de Oro	0	20
San Juan de la Frontera	3.5	34.5
Canto Grande	15	40.5
TOTAL	968	678

Fuente. Documento PDC de la Municipalidad de Samugari 2012-2024.

La producción es baja por diversas razones: 1) Falta de asistencia técnica en el cultivo, 2) Falta de mercado competitivo, 3) El precio del producto es barato, 4) Falta de apoyo de los agricultores por parte de las Instituciones del Estado 5) Los terrenos suelo se encuentran empobrecidos por el abuso de uso de insecticidas, herbicidas, abonos foliares.

Desde 1995, año en el que se produce la crisis económica por la devaluación de la hoja de coca en Samugari y el VRAE, la población de Samugari empieza a valorar el cultivo de cacao y café. Para lo cual se muestra el cuadro de productos cultivados en Samugari.

Gráfico 1. Información de los principales cultivos en el Distrito de Samugari.



Fuente. Documento del Ministerio de Agricultura.2015

Esto evidencia que la actividad agrícola principal, es el cacao y el café, producto de las demandas del mercado nacional, y los productos tradicionales como maní, ajonjolí, frutas cítricas, entre otros están siendo desplazados por estos productos. La actividad agrícola es la fuente principal para sostener la economía familiar. Pero no se aprecia la producción de la hoja de coca, porque el Ministerio de Agricultura prefiere no registrar por ser considerado ilícito.

2.4. PROCESO HISTÓRICO

El pueblo de Palmapampa, actualmente reconocido como capital del distrito y llamado Samugari, en sus inicios, fue un centro poblado de la jurisdicción del distrito de San Miguel. El año exacto de su formación fue en el año 1977, lo que si aseguran los pobladores mayores es que la zona, formó parte de la producción de coca para la cultura incaica, esto porque existen restos arqueológicos en el centro poblado Sirenachayocc (margen derecho del río Apurímac).

Este espacio de Palmapampa cuenta con pisos ecológicos, donde el trueque aún perdura. La producción de papa, chuno y queso de la zona alta se intercambian con los productos del valle para el consumo como: coca, medicinas tradicionales, frutas entre otros.

Su nombre adquiere resonancia cuando incursiona el narcotráfico en los años 80. Palmapampa es uno de los lugares más conocidos a nivel del VRAEM, porque se acentuó con intensidad el narcotráfico. El pueblo no contaba con carreteras afirmadas y la inconexión con las fuerzas del estado, hicieron que Palmapampa sea el boom de la producción de la cocaína, acompañado de fiestas privadas, que reunía cantantes de renombre de esas años, modelos A1. En Palmapampa se producía la cocaína sin escrúpulos y era un mercado abierto a la comercialización de la Pasta Básica de Cocaína (PBC).

Frente a la presencia de las Fuerzas Armadas y el desplazamiento y control, Palmapampa pasa a ser un pueblo despoblado

La imagen que muestra Palmapampa hoy, son secuelas de la influencia extranjera especialmente colombiana, por ejemplo, el parque central es un modelo colombiano, como también nombres de anexos como C.P. Guayaquil.

A pesar de los rezagos ocurridos en Palmapampa producto del narcotráfico, los pobladores están animosos de seguir adelante (aunque no todos), con la agricultura y el comercio.

Este distrito fue creado mediante Ley 295581 el 16 de julio de 2010, en el gobierno de Alan García. Su nombre distrital es Samugari con su capital Palmapampa, que está a 810 msnm y cuenta con 665 viviendas según (Censo 2007) La palabra Palmapampa proviene de dos voces; "palma" y "pampa", en quechua, que quiere decir llanura de palmeras.

2.4.1. Samugari y sus influencias

El espacio físico de Palmapampa está delimitado por los ríos Samugari y Magdalena. Los primeros pobladores fueron nativos Matshiguengas³. El proceso de colonización se inició desde el siglo XIX. Los colonos bautizaron como “Palmapampa” debido a la abundancia de palmeras en la pampa. La colonización se vio alentada con la llegada de migrantes de la sierra empobrecida, especialmente de las alturas como: Tambo y San Miguel.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Microfinanzas PRISMA (COOPAC MFP)

A. Reseña Histórica

La presencia de la organización PRISMA en sus inicios fue una ONG, dedicado eminentemente a los servicios de salud. En 1986 PRISMA forma parte de organizaciones para combatir y asistir enfermedades como la diarrea infantil en Lima Metropolitana.

En 1988 apertura un Centro Materno Infantil llamado Trébol Azul en la ciudad de Lima, esto propagándose por todo el Perú, especialmente en los departamentos considerados en extrema pobreza. En 1990 se dedican a la vigilancia nutricional. Ya alcanzado los objetivos trazados y haber disminuido, asisten a agricultores.

Posteriormente en 1995 con el programa CEAT, ofrecen asistencia técnica a los agricultores para mejorar sus productividades, paralelamente otorgando microcréditos para coadyuvar con la producción.

Luego en 1998 se instaura con el programa UCHIZA los servicios de Microcréditos, para pequeños agricultores y microcomerciantes. A partir de este año presta los servicios de microcréditos. El VRAEM no era ajeno. Si bien es cierto en sus inicios, específicamente en el Distrito de Ayna - Santa Rosa, se proporcionaban asistencia en salud y en agricultura. Con el transcurrir de los años en algunos lugares del VRAEM se inició a formar Bancos Comunales a través de capacitaciones, sensibilizaciones y charlas. Los primeros Bancos

³ Véase el PDC de la Municipalidad Distrital de Samugari 2012-2024

Comunales se formaron en Pichari, Santa Rosa y Palmapampa; de allí se amplió a los centros poblados y anexos.

En 2014, en el mes de mayo cambia de razón social, PRISMA que hasta el momento fue una ONG, pasa a ser Cooperativa de ahorro y crédito, registrado en la FENACREP y supervisado por la SBS.

Actualmente la mayoría de las familias del VRAEM se benefician de los servicios que otorga la COOPAC MFP, a través de los microcréditos individuales y Bancos Comunales o también conocido como ACPD. "Microcrédito significa proveer a familias pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a comenzar o expandir un negocio pequeño" (Roberts, 2003, pág. 4).

A través de los Bancos Comunales se otorgan microcréditos paralelamente se da asistencia en capacitaciones de gestión de negocios, salud y educación a personas con menos ingresos económicos.

A.1. Actividad económica.

La Cooperativa es una personería jurídica sin fines de lucro de derecho privado que se rige por la Ley General de Cooperativas. La denominación social es COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MICROFINANZAS PRISMA, pudiendo usar la denominación abreviada de COOPAC MICRO FINANZAS PRISMA, en forma indistinta, siendo su modalidad de usuarios y de calidad abierta.

Funciona una de sus agencias denominada San Francisco-VRAEM en el Jr. 28 de julio N° 328, en Ayacucho, desde esta agencia abarcan por todo las zonas del VRAEM. El plazo de duración de la cooperativa es indefinido y su responsabilidad está limitada a su patrimonio la responsabilidad de sus socios a las aportaciones suscritas.

Esta Cooperativa es una entidad crediticia tiene por objeto fomentar el ahorro en sus diversas modalidades entre sus socios, y la utilización de fondos comunes para otorgar préstamos y brindar otros servicios conexos y complementarios a su actividad principal compatibles con la legislación vigente a sus asociados. Asimismo, están facultadas para desarrollar actividades de desarrollo social y cultural a favor de sus socios y la comunidad.

La COOPAC MFP cuenta con el importante respaldo de instituciones financieras como ALTERFIN de Bélgica, ETIMOS de Italia, KIVA de Estados Unidos y PROMUC de Perú.

Foto N°01. Equipo logístico agencia San Francisco – VRAEM.



Fuente. Registro fotográfico del área de Imagen y Publicidad COOPAC MFP.2015

Los objetivos de la Cooperativa son:

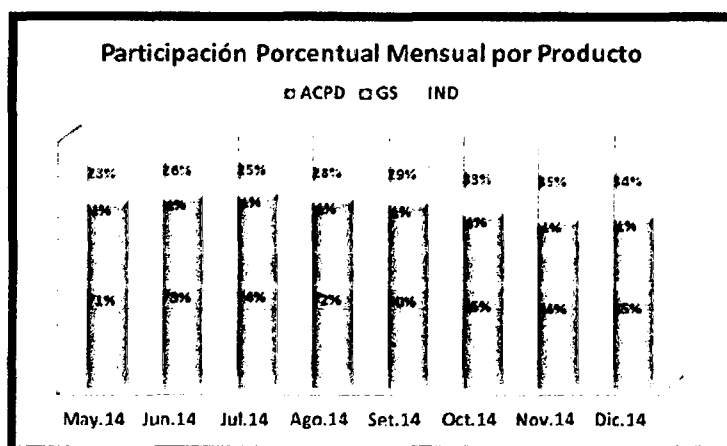
1. Promover el desarrollo económico y social de sus socios, mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua sin fines de lucro.
2. Fomentar la educación cooperativa.
3. Estimular el ahorro entre sus socios.
4. Brindar a sus socios los servicios que requiera de acuerdo de acuerdo a sus necesidades.
5. Participar en la integración cooperativa a nivel local, regional y nacional
6. Promover la igualdad de género desde la dirección al más alto nivel.

A.2. Estructura de Cartera.

La Organización COOPAC MFP tiene dos carteras principales de crédito, uno en la metodología de Banco Comunal (ACPD) y otro de Crédito Individual. Adicionalmente, con una participación mínima y en descenso, se tiene un producto en la modalidad de Grupo Solidario.

La estructura de la cartera de crédito es dinámica y en los últimos meses se observa un incremento en la participación de los créditos individuales; sin embargo, la presencia de bancos comunales siempre ha sido mayor, siendo un producto bandera; cabe mencionar que por decisión política la participación de estos créditos no debe ser menor a 60% dentro de la estructura de cartera de la institución.

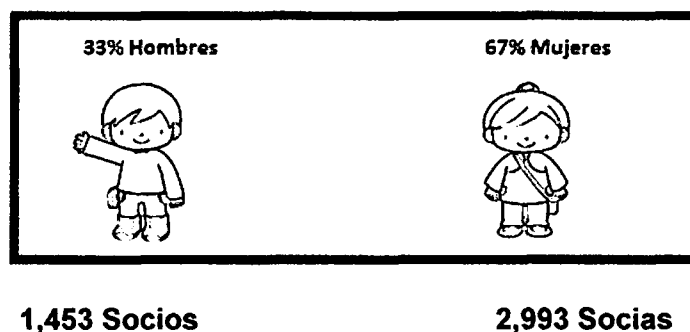
Gráfico 1. Participación de los socios mensual por producto en porcentajes.



Fuente, Memoria Institucional de COOPAC MFP 2014.

Las socias y los socios son el principal activo de la organización. Desde el inicio de operaciones de la COOPAC MFP, en mayo 2014, se han inscrito un total de 4,520 socios. La mayor cantidad de ellos se concentran en la agencia de San Francisco, alcanzando el 48%; las agencias de Pucallpa y Pichari tienen 31% y 19%, respectivamente y apenas 2% del total en Sede Central.

Gráfico 2. Número y porcentaje de socios por género que integran la COOPAC MFP hasta el año 2014.



Fuente. Memoria Institucional de COOPAC MFP 2014.

en caso que una o más socias no puedan cumplir con el pago de la misma, el grupo debe responder saldando la deuda. Por ello, el Banco Comunal debe contar con una caja de emergencia, generada por medio de actividades (rifas, kermes, coca pallapacuy, etcétera) que utilizarán en caso de tener que hacer efectiva la garantía solidaria. El hecho que el ahorro se tenga que usar para pagar deudas de socias que incumplen, genera malestar en el grupo, por lo que ellas mismas se encargan de ejercer la presión necesaria para lograr el pago pendiente.

La finalidad de la COOPAC MFP es generar la cultura de ahorro y que ayuda a que las socias en el futuro dispongan de recursos que les permitan contar con un capital propio y eventualmente prescindir del crédito.

Organización interna de los Bancos Comunales

Cada mes, hay reuniones de las socias en donde se reúnen para coleccionar los ahorros que se han programado y realizar el pago de los intereses y del capital cuando corresponda. Participa un asesor de crédito de intermediario, con voz pero sin voto en las decisiones que se tomen dentro del Banco Comunal.

Durante las reuniones también se aprovecha para tener otro tipo de actividades, las que pueden ser de capacitación, intercambio de experiencias o recreación. Se celebran cumpleaños, o días especiales como el día de la madre y otras actividades que fomentan la cohesión del grupo. Las reuniones generalmente se realizan en la casa de algún socio, en locales alquilados y aunque pudieran ser incluso al aire libre.

El grupo se rige por un reglamento que se elabora en consenso, allí se indican las responsabilidades de cada miembro de la Junta Directiva, cómo actuar en caso de retraso en algún pago, sanciones que se prevén por incumplimiento, multas que se aplican por no asistir o llegar tarde a las reuniones, por mencionar algunos ejemplos. En algunos grupos aplican las multas, incluso al asesor cuando infringe el reglamento.

Culminación del ciclo del préstamo.

Cuando termina el ciclo (período por el cual fue concedido el crédito), la Junta

Directiva debe presentar los registros e informes al día, así como una recomendación sobre la continuidad de las socias en un ciclo siguiente. Se pueden admitir nuevas socias o separar algunas que no cumplieron a cabalidad con las expectativas del grupo, como también los que deseen incorporarse, deben estar presentes para el inicio del nuevo ciclo previamente aceptadas por la asociación.

Requisito para acceder al microcrédito en el Banco Comunal:

- Formar Banco Comunal nueva mínimo con 10 integrantes, en caso de no pertenecer a ninguno o presentarse a la reunión pactada ante todo los socios del Banco Comunal con finalidad de aprobar su ingreso.
- Entregar documentos de garantía simple.
- Establecer fecha para la asamblea.
- Acudir a las reuniones pactadas.
- Solicitar microcrédito a todos los miembros del Banco Comunal, especificando el destino del préstamo.
- Todos los socios de Banco Comunal deberán tomar la decisión de: si se otorga o no, el crédito mediante una votación entre los asistentes.
- Toda información mencionada anteriormente, deberá de quedar plasmada en el acta que se levante de la reunión de Banco Comunal.
- El tesorero hará entrega oficial del préstamo al beneficiado.
- Se programará la próxima sesión de Banco Comunal, determinando la cantidad que el beneficiario del crédito deberá abonar a su cuenta.

Principales Ventajas para la formación de un Banco Comunal

- Es un medio eficiente para superar las restricciones enfrentadas por las personas de escasos recursos.
- No se exige garantías prendaías, la garantía es solidaria entre todos los miembros del Banco Comunal, pero eso si se pide DNI, copia de recibo agua o luz para ubicar la dirección domiciliaria.
- Potencia a los clientes hacia el auto-administración, en crédito y ahorro.
- Refuerza la solidaridad y mecanismos de apoyo.
- Impulsa la autoestima y seguridad individual de los personas.

Principales Desventajas para la formación de un Banco Comunal

- Desconfianza entre los miembros que integran el Banco Comunal.
- Falta de seguimiento en el proceso de Banco Comunal.
- Mal uso de los créditos otorgados en el Banco Comunal.

2.5. RECURSOS

2.5.1. *Relieve*

El Valle presenta un relieve generalmente accidentado y en proceso de erosión; se inicia desde las orillas del río Apurímac, hasta las cumbres de los cerros que colindan con el valle. Presenta pendientes que oscilan entre los 40° y 70°; formando quebradas amplias, estrechas, y laderas pronunciadas.

En general, existe un alto grado de dificultad para la construcción y especialmente para el mantenimiento de las carreteras y caminos vecinales; situación que está dada por las características del relieve y los materiales que lo conforman, zonas boscosas con suelos deleznable; por las distancias existentes entre los centros poblados; y por qué la mayoría de los caminos vecinales recorren áreas de pendientes que van desde los 40° hasta los 60°, caracterizadas como onduladas y con derrumbes en época de lluvias, ocasionado generalmente por la fragilidad de sus suelos en proceso de erosión.

2.5.2. *Clima.*

El distrito de Samugari presenta un clima predominante húmedo tropical. De acuerdo a la clasificación de Pulgar Vidal encontramos cinco regiones: quechua, suni o jalca, puna, janca y selva alta. (Pulgar Vidal, las ocho regiones naturales 1940).

- Quechua: Suelos con limitaciones de pendiente con pocas áreas favorables para la producción agropecuaria. Cultivos representativos: maíz, trigo, cebada, papa, arvejas, frutales como palta, manzana, durazno.
- Suni o Jalca: Suelos superficiales con limitaciones de pendiente y clima. Estaciones marcadas de estiaje y húmeda. Cultivos representativos: papa, olluco, mashua, avena.

- Puna: Grandes variaciones de temperatura entre el día y la noche. Presencia de gramíneas forrajeras como el ichu en proceso de degradación por el sobrepastoreo.
- Janca: No apto para la producción agropecuaria. Presencia de cuerpos hídricos lenticos.
- Selva Alta: zonas de ceja de selva propia del VRAE

2.5.3. Precipitación y temperatura

La temperatura oscila entre 19°C a 35°C en la margen izquierda del río Apurímac y en las partes altas del distrito tiene la tendencia a disminuir. La lluvia es un elemento estabilizador del ambiente sofocante. La precipitación pluvial anual supera los 750 mm. Samugari-Palmapampa como parte del VRAE conforma un pequeño bolsón isofluvial dentro de la región.

2.5.4. Flora y fauna

Dentro del potencial eco turístico en el distrito de Samugari podemos la presencia de una biodiversidad

En los territorios del anexo de Sanabamba, San Cristóbal, Mirador del Valle, Mankuriari y los territorios de la parte sierra del Distrito de Samugari encontramos una variedad de flora y fauna silvestre y por otro lado las lagunas de las partes altas del distrito de Samugari, los cuales constituyen el potencial eco turístico y económico del distrito. El cual se detalla a continuación: en flora encontramos los árboles madereros como cedro, nogal, roble amarillo, quinacho, diablo rojo y otros, en fauna encontramos otorongo, puma, tigrillo, oso negro, venado, cerdo del monte, mono maquisapa y otros animales más pequeños y en cuanto a la riqueza mineral encontramos a las lagunas de 2 riachuelos como río Magdalena y río Puncu que unifica toda la población, cuenta con lagunas en las partes altas de la localidad como laguna de Magdalena que tiene una extensión de 1 Km de diámetro que está a 3000 metros sobre el nivel del Mar, laguna Caballuchayoc que se encuentra en la ceja de Caballuyoc con una extensión de 120 metro de diámetro y también hay otras lagunas pequeñas.

Por otro lado, se encuentran las Cataratas de San Cristóbal y la comunidad Nativa de Mankunriari hermosas cataratas que constituyen el potencial eco turístico del distrito.

2.5.5. Festividades

Desde 1960 se viene conmemorando la fiesta patronal de la **Virgen del Carmen**; el día central es el 16 de julio de cada año; hoy esta fiesta patronal lo realizan simultáneamente con el aniversario de la creación política del distrito de Samugari que es el 15 de julio. Existe mucha concurrencia de la población Samugarina y turistas nacionales en este festejo tradicional. Esta es la fiesta patronal más antigua del distrito de Samugari.

En 1974 surge la fiesta patronal de **San Martín de Porres**; desde ese año se viene festejando el 03 de noviembre de cada año; esta fiesta se festeja inmediatamente después de la fiesta de todos los santos.

Posteriormente en 1992 surge la fiesta patronal de señor de **Quinuapata**, siendo la tercera fiesta patronal que se festeja cada año el 14 de setiembre.

2.6. ACCESO A SERVICIOS

2.6.1. Servicio de Educación.

El acceso a la educación del distrito se focaliza en la parte urbana (Palmapampa). Se accede a todos los niveles de educación (inicial, primaria y secundaria). De acuerdo al diagnóstico actual, la infraestructura educativa e implementación de las instituciones con recursos humanos y módulos educativos es mejor en comparación de las instituciones educativas de los anexos y centros poblados del distrito, lo cual se debe mejorar y descentralizar la inversión en la educación del distrito de Samugari.

En la educación de nivel primario, de acuerdo al diagnóstico distrital se encuentra instituciones educativas unidocentes como en Centro Guayaquil y Nueva Jerusalén, estas deficiencias de personal docente son problemas de muchos años que se sigue viendo en el distrito. Lo que se debe lograr es revertir esta situación, trabajando organizada e integradamente toda la población del distrito.

La currícula educativa no se adecúa a las características socio económicas del distrito. Los bajos ingresos y el poco interés que tienen a la educación de sus hijos por parte de los padres de familia han dado origen a la deserción escolar e inasistencia.

La creación y el sostenimiento de la institución educativa “José de la Torre Ugarte” el año 2008 en el anexo de Canal, y la institución educativa “Santa María Magdalena” el año 2011 en el anexo de Paquichari, ambas de alguna manera descentralizan la educación en el distrito de Samugari.

En el caso de los centros educativos a nivel rural no cuentan con infraestructura adecuada, tienen aulas deterioradas, mobiliario deteriorado, sin servicios higiénicos. Estos centros no tienen material pedagógico aparente para la enseñanza. Los profesores en esta zona no tienen vivienda adecuada ni comodidades para la enseñanza. Toda esta inestabilidad e incomodidad se debe superar con fines de mejorar la calidad educativa.. Esto evidencia la situación de exclusión e inequidad de la educación en estas áreas rurales.

Las instituciones educativas del distrito de Samugari tienen como órgano intermedio a la Red Educativa del Distrito de Samugari, quienes en coordinación con la UGEL La Mar y Dirección Regional de Educación de Ayacucho vienen fiscalizando las instituciones educativas del distrito de Samugari.

A continuación el reporte de la red distrital de las instituciones educativas de nivel inicial, primario y secundario y la cantidad de docentes y alumnos en todo el distrito de Samugari.

Cuadro 3. El número de alumnos, docentes e instituciones de los tres niveles en el distrito de Samugari.

	INICIAL	PRIMARIA	SECUNDARIA	TOTAL
Alumnos	500	2023	939	3462
Docentes	21	113	55	189
Instituciones Educativas	13	16	05	34

Fuente. Documento PDC de la Municipalidad distrital de Samugari 2012-2024.

2.6.2. Servicio de salud.

En 1980, con el apoyo de la Fundación Amazónica de Gran Bretaña, conducido por el señor Julián Lathan se crea el puesto de salud de Palmapampa, actualmente con una infraestructura moderna y equipada viene prestando servicio a todo el distrito de Samugari como centro de salud. Próximo a convertirse en un hospital de apoyo de Samugari.

La brecha de hijos por mujer en el distrito de Samugari es de 04 a 05 hijos, con una esperanza de vida de 71 años en promedio. El piso ecológico correspondiente a la zona favorece sobre todo la presencia de enfermedades respiratorias y digestivas.

Extensión de uso de los servicios de Salud, en el distrito de Samugari se atendió para el año 2010 un 34%, lo que refleja que la población no accede regularmente a los servicios de salud. Por la distancia y los costos económicos.

2.6.3. Servicio de saneamiento básico

Este servicio no ofrece agua potable ni sistema de desagüe en los lugares aledaños al centro del pueblo, es alarmante tal situación ellos solo toman agua entubada que pelagra sus salud en plena selva tropical resultado a ello en su mayoría sufren con enfermedades estomacales y desnutrición aguda y crónica. Afectando principalmente a la niñez, que viven en condiciones vulnerables.

2.6.4. Servicio de fluido eléctrico

Actualmente casi en su totalidad, la población del distrito de Samugari cuentan con el servicio del fluido eléctrico, procedente de la central hidroeléctrica Mantaro. Los lugares que carecen de ella, son aquellas que se ubican en pequeños caseríos o chacras alejadas a los centros poblados.

En temporada de lluvia, sobrellevan los apagones del fluido eléctrico, dejándolos días e incluso semanas sin electricidad, existe un malestar de la población.

2.6.5. Acceso a Programas Sociales

El distrito de Samugari cuenta con diferentes programas sociales. De las cuales, la mayoría de las poblaciones se beneficia de ellas. Entre ellas tenemos:

- Programa vaso de leche
- Programa juntos
- Programa pensión 65
- Programa Cuna Mas
- Beca 18.
- Otros.

Estos Programas Sociales en cierta medida alivian la situación de pobreza, pero continúa el estado de abandono y desamparo de la población en total.

2.6.6. Acceso a vías de comunicación

En la década de los 70-80 se construye la carretera de Santa Rosa-Palmapampa. Con el fin de articular y ofrecer los productos al mercado. En noviembre de ese mismo año inicia sus actividades en Palmapampa el grupo terrorista Sendero Luminoso, ocasionando destrucción y despoblamiento hacia otros lugares.

Posteriormente en 1990 se construyó el aeródromo de Palmapampa, inaugurándose el 30 de agosto de ese mismo año se mantuvo en operativo por casi cuatro años, durante ese tiempo operaron las empresas aéreas TAAPSA, Aerocondor. Estas líneas aéreas facilitaron el transporte de pasajeros y productos.

Actualmente los centro poblados cuentan con trochas carrozables sin excepción, cada una de ellas con respectivo mantenimiento anual. Muchos de estos en temporada de lluvia sufren un conjunto de deterioro que perjudica el traslado rápido de sus productos, muchas veces dejando incomunicados.

Para el presente cuentan con un expediente para la apertura de una carretera de Samugari-San Miguel, pero falta aprobar en el MEF. Esto con la finalidad de conectar con las comunidades alto andinas del distrito de Samugari.

2.6.7. Acceso a internet y Banco de la Nación

De acuerdo a las nuevas exigencias de una sociedad móvil el centro poblado de Palmapampa hace uso del internet, móvil y TV cable, aspectos imprescindibles para la comunicación e información actual, que influye en la niñez y la juventud principalmente. Sin embargo muchos centros poblados aun no tienen acceso a este tipo de servicios. Por la distancia en que se encuentran

En 2011 con gestión de las autoridades y población samugarina se apertura el **Banco de la Nación** en Palmapampa, capital del distrito de Samugari que hasta el momento brinda este servicio. Gracias a este acceso la economía samugarina fluye y se previene los asaltos ocurridos en las carreteras.

CAPÍTULO III

3.- RESULTADOS Y DISCUSION

3.1. RESULTADOS

Una vez aplicado los instrumentos de investigación se procedió a realizar el tratamiento correspondiente para el análisis de los mismos, por cuanto la información que arroja permite llegar a las conclusiones y demostrará la hipótesis planteada.

A fin de conocer los discursos y estrategias para captar clientes, mediante los microcréditos en los entornos sociales y familiares se realizaron diversas preguntas a los socios que conforman los Bancos Comunales, llegando a los siguientes resultados:

Cuadro 4. Procedencia de socio según zona Urbano-Rural.

Procedencia de socio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
	Zona Rural	16	40,0%	40,0%
Válidos	Zona Urbana	24	60,0%	60,0%
	Total	40	100,0%	100,00

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Según el cuadro se puede apreciar que la ubicación de los socios un 60% se encuentran en la capital del distrito de Samugari en la zona de Palmapampa, en razón que en lugar se encuentra y se concentran las actividades económicas negocios, servicios y venta de insumos agrícolas. Mientras un 40% se encuentran ubicadas en las partes rurales como: pichiwillca, zorsa e Iribamba, para invertir en uso de mano de obra y ampliación de su frontera agrícola.

Cuadro 5. Distribución de los socios por sexo.

Masculino / femenino		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
	Femenino	34	85,0%	85,0%
Válidos	Masculino	6	15,0%	15,0%
	Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

De acuerdo a este cuadro resalta en proporción mayoritaria, el acceso del sexo femenino en una proporción de 85% de 34 mujeres, que acuden a esta entidad crediticia para poder invertir en negocios y en la agricultura, esto significa que estas mujeres haciendo uso de estas capitales buscan nuevos emprendimiento y por lo tanto mejorar la situación familiar, mientras que solamente el 15% que representan a 6 varones a esta entidades financieras esto quiere decir que en buena cuenta utilizan en mayor porcentaje las mujeres para sus perspectivas económicas.

Cuadro 6. Edad del socio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
19	1	2,5	2,5	2,5
21	4	10,0	10,0	12,5
Válidos 24	7	17,5	17,5	30,0
26	1	2,5	2,5	32,5
27	6	15,0	15,0	47,5
28	2	5,0	5,0	52,5
31	8	20,0	20,0	72,5
37	5	12,5	12,5	85,0
42	4	10,0	10,0	95,0
56	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Por el observado en el cuadro se puede apreciar, de acuerdo a la edad de los socios una tendencia hacia a esta fuentes financieras a partir de los 27 años hasta los 38 años. Esto quiere decir que estos socios dentro de esa edad promedio, tratan de realizar algún tipo de inversión en la perspectiva de que puedan ser sujetos de crédito y puedan cumplir con sus compromisos adquiridos con las financieras. Eso no significa que en etapas anteriores a esta edad no existan socios, si acuden pero en menor proporción, o también pasado de los limites pero como se vuelve a recalcar la frecuencia es mínima.

Cuadro 7. Grado de instrucción de los socios.

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Analfabeto	9	22,5%	22,5%
Primaria	18	45,0%	45,0%
Válidos Secundaria	11	27,5%	27,5%
Superior	2	5,0%	5,0%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Por el cuadro se puede deducir que el mayor porcentaje con un 45% que representa a 18 de socios, presentan primaria completa, en este grupo se puede explicar este hecho, en razón de que al margen de su grado educativo tienen perspectivas de mejorar su situación económica familiar, o sea el grado de educación en este sector no es impedimento para poder realizar actividades de orden económico. De otro lado un 27% que representa a 11 socios manifestaron tener el grado de educación secundaria y dentro de ello acuden a estas entidades crediticias para poder mejorar su situación económica. En conclusión se puede señalar que las mujeres con grados de educación primaria muestran mayor madurez y responsabilidad por la misma vida que afrontan, mientras que en el sector de grupo de socios con nivel de secundaria se puede señalar que son inferiores porque en cierta medida constituye matrimonios jóvenes.

Cuadro 8. Situación civil del socio

Situación civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Conviviente	28	70,0%	70,0%
Válidos Separado(a)	8	20,0%	20,0%
Casado(a)	4	10,0%	10,0%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En la encuesta realizada para este rubro se puede apreciar en relación al estado civil de los socios que resalta de manera desproporcionada la existencia de familias en situación de convivencia en 70% esto significa, que en estas familias la presión social del matrimonio no cuenta porque para ellos, esta unión informal en cierta medida los formaliza en la percepción de ello como familia y de esa manera se desenvuelven en su entorno social, e inclusive la cooperativa para el acceso a préstamos solamente establece como requisito la convivencia de estas parejas. Y solamente en una proporción de 10% manifestaron estar como matrimonio reconocidos que es una cantidad pequeña que no repercute en el distrito de Samugari. Y de otro lado se encuentran familias en condición de separados por la desestabilización económica.

Cuadro 9. Actividad a la que se dedica el socio.

Actividad económica		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Comercio	15	37,5%	37,5%
	Agricultura	21	52,5%	52,5%
	Servicio	3	7,5%	7,5%
	Empleado	1	2,5%	2,5%
	Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

De acuerdo a la tabla se puede decir que en mayor porcentaje de los socios el 52.5% se dedican a la agricultura, esto quiere decir que estos socios invierten en la reproducción de las actividades agrícolas de cacao, café, frutas, en la perspectiva de mejorar su situación económica. De otro lado en una proporción de 37.5% se encuentra las actividades comerciales como: tiendas de abarrotes, vestidos, y en una tercera dimensión se encuentran en un 7.5% las actividades de servicios como restaurante, hotelerías, medio de transporte y finalmente en un mínimo porcentaje 2.5% acuden como socios a la cooperativa empleados públicos.

Cuadro 10. Razón porque pertenece a la COOPAC MFP.

Causas de pertenencia a los Bancos Comunales	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Ingresar a un banco comunal	24	60,0%	60,0%
Válidos Necesidad de préstamo	13	32,5%	32,5%
Beneficio de microseguros	3	7,5%	7,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Según el cuadro se puede notar que acceden en una proporción de 60% para obtener ventajas económicas de acuerdo a los depósitos de ahorro del grupo de ahorristas que los utilizan para otorgar préstamos a otros socios el cual se cubren en un 100% le otorgan beneficios totales. De otro lado en 32.5% de socios acuden solamente para cubrir sus necesidades económicas. Y también en una proporción de 7.5% acuden a la coop para obtener beneficios de los microseguros que consisten en obtener beneficios personales y familiares como en casos de fallecimientos enfermedades riesgos naturales.

Cuadro 111. Razón por la que decidió formar parte de un Banco Comunal.

Razón por la que forma parte de un Banco Comunal	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Ahorrar	16	40,0%	40,0%
Préstamo rápido	7	17,5%	17,5%
Válidos Necesidad de préstamo	4	10,0%	10,0%
Generar Utilidad	13	32,5%	32,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

De acuerdo a la tabla podemos deducir que existe un motivo mayoritario expresado en un 40% que se involucran en los bancos comunales para ahorrar en la perspectiva de que formando grupo de socios puedan

realizar préstamos a otros socios del cual obtienen ventajas económicas. Luego en un 32.5% se insertan en estos bancos comunales para generar utilidades donde bajo el depósito a plazo fijos y en un tercer orden el 17% acuden a los Banco Comunales para tener acceso a préstamos rápidos el cual en cierta medida cubre sus necesidades personales y familiares del momento.

Cuadro 12. Medio por el cual se informó de los Bancos Comunales.

Medios por el cual se informó sobre los Bancos Comunales	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Por la COOPAC MFP	14	35,0%	35,0%
Por familiares	17	42,5%	42,5%
Por vecinos	9	22,5%	22,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En primer orden se encontró con el 42.5% de 17 socias lograron informarse de los Bancos Comunales a través de sus familiares directos, ya sea padres, hijos, sobrinos, etc. el 35% de 14 familias que fueron informados mediante avisos radiales, trípticos, volantes, promociones de estos bancos comunales que incluyeron para que puedan inscribirse como socios. Luego en un tercer orden en un 22.5% que significa 9 personas manifestaron conocer a esta entidad crediticia mediante los vecinos quienes proporcionaron las ventajas de este medio.

Cuadro 13. ¿Brindó el socio todos los requisitos cuando se lo pidió el asesor de crédito?

¿Brindó los requisitos?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
SI	19	47,5%	47,5%
No	21	52,5%	52,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En esta 19 encuestados que significa 47.5% proporcionaron información real de acuerdo a su situación socioeconómica, motivo por el cual calificados como socios sujetos de crédito, de otro lados 21 personas que conforman 52.5% proporcionaron información no acorde a su propia realidad familiar, distorsionando su ingreso económico, sus propiedades entre otros con el fin de tener acceso al crédito. Pero en proceso estos socios se convierten en socios morosos porque no pueden los cubrir los préstamos recibidos en razón de que rebasa a su capacidad económica. por lo tanto pierden credibilidad económica para posteriores préstamos.

Cuadro 14. Tiempo que trabajan los socios con la COOPAC MFP.

Tiempo en COOPAC MFP	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
1	1	2,5%	2,5%
2	6	15,0%	15,0%
3	5	12,5%	12,5%
Válidos 5	8	20,0%	20,0%
7	9	22,5%	22,5%
10	11	27,5%	27,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Según este cuadro se puede generalizar la permanencia de estos socios en los Bancos Comunales dentro de un promedio de 8 a 11 años, esto tiene su explicación en los siguiente, estos socios en buena cuenta se han beneficiado de la ventajas económica de estos bancos comunales por lo tanto esta permanencia prolongada de varios años garantizan su continuidad y permanencia de esto bancos comunales.

Cuadro 15. Grado de fracaso del Socio en alguna actividad económica.

Respuestas: Si / No		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
	Si	24	60,0%	60,0%
Válidos	No	16	40,0%	40,0%
	Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

De acuerdo a este cuadro se puede señalar que d 24 personas que constituyen 60% consideran como cualquier actividad económica que existen riesgos de fracaso como: los desastres naturales en la agricultura, en la ciudad los robos, deudas sin pagar, enfermedades personales, viajes imprevistos y otros ocasionando en estos socios su descapitalización económica. Mientras que 16 personas que conforman 40% manifiestan no sentir los peligros de su riesgo en su inversión.

Cuadro 16. Destino del último crédito solicitado de la COOPAC MFP.

Destino de los Microcréditos		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Mantenimiento de parcela	9	22,5%	22,5%
	Incremento de Mercadería	8	20,0%	20,0%
	Adquisición de electrodomésticos	12	30,0%	30,0%
	Viaje	7	17,5%	17,5%
	Construcción de vivienda	1	2,5%	2,5%
	Matrimonio	3	7,5%	7,5%
	Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Este cuadro permite explicar que aparte de los préstamos para agricultura y comercio y servicios como los principales, existen otros gastos que significan el accesos a bienes de uso y de consumo como es el caso de adquirir electrodomésticos, viajes, y el gasto en actividades sociales

como la realización de matrimonios, que son dineros sin retorno que a su vez cubrieron necesidades del momento.

Cuadro 17. Acuerdo con su pareja para solicitar Microcréditos.

¿Acordaron con su conyugue para solicitar los microcréditos?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Si	19	47,5%	47,5%
Válidos No	21	52,5%	52,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Según el cuadro anterior se aprecia, que los socios para solicitar crédito de la cooperativa el 52.5% no acordaron con su pareja y el 47.5% si acordaron para solicitarlo.

Cuadro 18. Reacción del Socio al no poder pagar su cuota.

Reacción del socio al no poder pagar sus cuotas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Recurre a la cuenta interna del BC	10	25,0%	25,0%
Válidos Se presta del vecino y/o familiar	14	35,0%	35,0%
Se presta de otra cooperativa	13	32,5%	32,5%
Se esconde y/o viaja	3	7,5%	7,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En el cuadro anterior se aprecia, que la mayoría de los socios reaccionan al no poder pagar su cuota acudiendo a un familiar o vecino con un 35%, se prestan de otras cooperativas el 32.5%, recurren a la cuenta interna de los Bancos Comunales el 25% y se esconden o viajan con el propósito de huir a la deuda el 7.5% de los prestatarios.

Cuadro 19.**Reacción de los familiares respecto al retraso de las cuotas del Socio.**

Reacción de los familiares	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Se desentienden	11	27,5%	27,5%
Le apoyan	6	15,0%	15,0%
Válidos Le regañan	17	42,5%	42,5%
Le advirtieron	6	15,0%	15,0%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Se aprecia en el cuadro, la reacción de sus familiares respecto a la cuota que se retrasa, le regañan el 42.5%, sus familiares se hacen los desentendidos con el 27.5%, ya lo habían advertido el 15% y lo apoyan en dicho problema el 15%.

Cuadro 20. Opinión acerca de su respectivo Banco Comunal (ACPD)

Opinión del socio respecto a su Banco Comunal	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Es bueno para ahorrar	14	35,0%	35,0%
Cambia su condición de vida	12	30,0%	30,0%
Válidos Perjudica a los que no saben trabajar	11	27,5%	27,5%
Genera unión	3	7,5%	7,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Las opiniones de los socios acerca de sus respectivos Bancos Comunales, en el cuadro arroja que manifiestan el 35% es bueno para ahorrar, el 30% mencionan que cambian su condición de vida, el 27% manifiesta que perjudica a aquellos que no saben trabajar y el 7.5% manifiestan que genera unión en los socios.

Cuadro 21. Opinión sobre los socios Morosos en su ACPD.

Opiniones sobre los socios morosos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Perjudica al grupo	16	40,0%	40,0%
Son mal vistos	13	32,5%	32,5%
Son criticados	11	27,5%	27,5%
Válidos Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En el cuadro se aprecia, las distintas opiniones de los socios sobre sus pares, que son morosos, mencionan el 40% de los socios morosos perjudican al grupo, el 32.5% son mal vistos y el 27.5% de los socios morosos son criticados.

Cuadro 22. Situación emocional de los Socios en su ACPD.

Situación emocional del socio en su Banco Comunal	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Bien	6	15,0%	15,0%
Incómodo	15	37,5%	37,5%
Preocupado	11	27,5%	27,5%
Normal	8	20,0%	20,0%
Válidos Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

La situación emocional de los socios arroja que el 37.5% se sienten incómodos, el 27.5% los socios están preocupados, el 20% sienten normal y el 15% se sienten bien.

Cuadro 23. Disposición a quedarse en su Banco Comunal.

Disposición a quedarse en su Banco Comunal	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Si	15	37,5%	37,5%
No	22	55,0%	55,0%
No se	3	7,5%	7,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Del total de los socios encuestados se aprecia que el 55% no quieren permanecer en su Banco Comunal, y el 37.5% mencionan que sí y el 7.5% no saben si permanecer o salirse de su Banco Comunal.

Cuadro 24. Situación económica actual con respecto al pasado.

Situación económico actual con respecto al pasado	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Ha mejorado	7	17,5%	17,5%
Sigue igual	14	35,0%	35,0%
Ha empeorado	19	47,5%	47,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En este cuadro se aprecia, la situación económica con respecto al pasado, los socios morosos consideran que ha empeorado con un 47.5%, consideran que sigue igual el 35% y consideran que han mejorado el 17.5%.

Cuadro 25. Razón por la que ha cambiado su situación económica.

Percepción porque cambio su situación económica	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Por comenzar a trabajar con la COOPAC MFP	16	40,0%	40,0%
Mala inversión	9	22,5%	22,5%
Válidos Sufrió robo	3	7,5%	7,5%
Gracias al beneficio de los Bancos Comunales	12	30,0%	30,0%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

Del total de los socios encuestados consideran las razones por la que ha cambiado su situación económica, mencionando con un 40% por haber iniciado a trabajar con la COOPAC MFP, indican que ha cambiado positivamente gracias al beneficio de los Bancos Comunales el 30%, consideran por la mala inversión el 22.5% y sufrió robo con el 7.5%.

Cuadro 26. Cambios que han ocurrido desde que trabaja con la COOPAC MFP.

Impactos socio-económicos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Más parcelas	5	12,5%	12,5%
Incremento de mercadería	3	7,5%	7,5%
Válidos Disminuyó Ganancias	13	32,5%	32,5%
Reducción de parcelas	16	40,0%	40,0%
Separación con su pareja	3	7,5%	7,5%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En el cuadro resalta que los socios encuestados el 40% han reducido sus parcelas, el 32.5% mencionan que disminuyó sus ganancias, el

12.5% indican que aumentaron sus parcelas, el 7.5% indican que incremento en sus mercadería de sus negocios y el 7.5% mencionan que terminaron separándose con su pareja.

Cuadro 27. Situación actual de los bienes del Socio respecto hace 10 años.

Situación de los bienes respecto hace 10 años	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Mejor	8	20,0%	20,0%
Igual	12	30,0%	30,0%
Peor	20	50,0%	50,0%
Total	40	100,0%	100,0%

Fuente. En base a la encuesta aplicada en Octubre, Samugari del 2015.

En este cuadro se nota que los socios consideran que el 50% han empeorado en sus bienes respecto hace 10 años, el 30% considera que sigue igual y el 20% considera que sus bienes materiales han mejorado gracias al trabajo con los Bancos Comunales.

3.2. DISCUSIÓN

En la investigación se ha seleccionado una muestra entre las zonas urbanas y rurales tomando 40 socios de los siguientes Banco Comunales: “24 de Junio (C.P. Palmapampa), Real Chontabamba (C.P. Palmapampa) y Unidos por San Cristóbal II (anexo Iribamba) conformados de 19 a 56 años de edad. Los resultados más relevantes, contrastados con el marco referencial y teórico se muestran a continuación

Se señalan los siguientes resultados en base a los cuadros como resultado de la encuesta aplicada durante la investigación.

En el cuadro 4 muestra que los Bancos Comunales de la Cooperativa de ahorro y crédito Micro Finanzas Prisma está conformado por 60% de socios de la zona urbana y 40% en la zona rural (**Cuadro 4**).

Según el resultado del cuadro citada, se asevera que la mayoría de los socios viven en zonas urbanas, que en este caso corresponde a la capital de

Palmapampa con 24 y 16 socios de la zona rural, esto producto de la entrevista aplicada.

Los Bancos Comunales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Micro Finanzas Prisma, el 85% están conformados de Mujeres y el 15% son varones **(Cuadro 5)**.

Como se observa en el cuadro la mayoría de los Bancos Comunales del distrito de Samugari, están conformado por mujeres y un número reducido de varones, esto por razones de que la cooperativa prioriza a ellas, para contribuir a la disminución de la desigualdad de género e incluirlos en la sociedad como protagonistas principales, para así buscar su independencia económica de la pareja e incluirlos en la política, social y educación a través de sesiones educativas conformados por módulos de participación ciudadana, cultura de ahorro, entre otros.

La presencia de la COOPAC MFP como producto bandera presenta los créditos a través de Bancos Comunales constituye una oferta crediticia. Esta forma de trabajo fue tomado como modelo de otros países (como: Guatemala, Honduras, México, Colombia, Bolivia) y fue tomado como modelo al país de Perú por diversas instituciones una de ellas PRISMA.

Los socios que conforman los Bancos Comunales son de la edad 23 hasta los 40 años de edad, mientras que las edad de 18 a 22 y 41 a 60 es mínima **(Cuadro 6)**.

Una de las políticas internas que maneja la COOPAC MFP, acerca de las edades para ingresar a un Banco Comunal considera a partir de los 18 años de edad y edad máxima de 65 años, esto respecto al último porque, a partir de esta edad la mayoría tienden a ser vulnerables a enfermedades terminales y en estos casos las leyes están a favores de ellos en cuestiones de responder y afrontar sus créditos.

En los Bancos Comunales de Samugari, la mayor cantidad de socios están conformados por jóvenes y adultos. Esto demuestra que hay presencia de jóvenes y adultos en muchos de los Bancos Comunales, porque la mayor población del distrito de Samugari está conformada por jóvenes y adultos.

El grado de instrucción de los socios en su mayoría como muestra el cuadro 7, el 45% son de nivel primaria, el 27.5% de nivel secundario, el 22.5% son analfabetos y el 5% de nivel superior **(Cuadro 7)**.

Según el cuadro citado se confirma, que el nivel de instrucción no implica para pertenecer a un Banco Comunal por el cual la presencia de socios en los Bancos Comunales mayormente está con instrucción de nivel primario. Como también se observa el número de socios en condición de analfabeto quedan en pocos porcentajes, muchos de ellos porque aún le falta actualizar su DNI y otros que lamentablemente no fueron beneficiados con los programas de alfabetización lanzados por los diferentes gobiernos de turno.

Pero el grado de instrucción si implica pero no determina para ocupar cargos en la Junta Directiva de la ACPD, especialmente el cargo de Presidente y Tesorero porque ellos firman diferentes documentos de contrata con la cooperativa y en algunos casos el Secretario, pero aunque hay analfabetos que figura en su DNI con huella digital, pero que si saben leer y escribir.

En el cuadro se muestra que el 70% de los socios aún permanecen conviviendo, el 20% son separados y el 10% son casados **(Cuadro 8)**.

El cuadro confirma, que el mayor porcentaje de socios son convivientes, esto porque es importante para la garantía solidaria, en este caso sería la re-garantía, porque el titular sería un garante dentro del grupo y su conviviente un re-garante.

La situación conyugal es imprescindible en la actividad y el buen funcionamiento de los Bancos Comunales, porque una de las características es la garantía solidaria, es decir si un socio del grupo no paga se hace responsable los demás, pero a veces esto no funciona en algunos Bancos Comunales, porque hay socios "conchudos" que se desentienden y lo único que resulta es perjudicar al grupo. Es por ello a la hora de firmar las contratas se exige firmar al conviviente para así lograr mayor garantía con la finalidad, si el titular no paga su conviviente lo hará.

La actividad económica de los socios en su mayoría, se dedican a la agricultura con el 52.5%, productos principales como: coca, cacao, café, frutas cítricas, entre otros, se dedican al comercio o negocio el 37.5%, se dedican al servicio como: servicio de transporte, grabaciones y

filmaciones, entre otros el 7.5% y se ocupa ser empleado tanto estatal y particular el 2.5% (**Cuadro 9**).

La agricultura es la actividad principal de los socios que la conforman los Bancos comunales, seguida por el comercio. Gracias a estas dos actividades económicas la COOPAC MFP ingresa a esta zona con la finalidad de captar ahorros, generar la cultura de ahorro, formar asociaciones con la finalidad de obligarlos a ahorrar dentro del grupo, administrarla mas no intervenir y otorgar microcréditos a los pequeños agricultores y pequeños comerciantes.

El cacao y el café son los productos principales, mientras la coca a pesar de ocupar grandes extensiones de tierras no la consideran como producto legal, porque se presta al narcotráfico, pero no se puede negar que es un elemento principal para el agricultor.

3.2.1. El discurso cooperativista. La captación del cliente y la inversión de los microcréditos.

Constituye un aspecto importante los discursos y estrategias hacia el acceso del mercado crediticio, es un medio de apoyo económico, donde la mayoría de las cooperativas e instituciones financieras se deben a ella, pues el socio pasa a ser un aspecto fundamental dentro de ellos.

“Analizar los discursos que circulan en nuestra sociedad se ha constituido en un objetivo importante y en una clara tendencia de las Ciencias Sociales y Humanas” (Moebio, 2011). Es por ello en esta investigación se pretende analizar los discursos de la COOPAC MFP para captar socios, y si éstas van repercutiendo de manera positiva y negativa. La cooperativa mencionada es una de tantas que trabajan en el VRAEM, pero es una de ellas, que se legitima y es reconocida por los pobladores y a la vez que posee una gran cantidad de socios, esto gracias al discurso que presenta para captar socios.

Los discursos presentados de la COOPAC MFP ante los clientes es la inclusión financiera mediante el acceso a los Bancos Comunales que en sus estrategias ofrecen servicios en fortalecimiento de capacidades como educación financiera, servicios de los microseguros.

En los siguientes cuadros citados se demostrará y analizará los discursos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Microfinanzas Prisma (COOPAC MFP) para poder captar socios y consecuentemente formar grupos.

Las razones por el cual los socios pertenecieron a la COOPAC MFP, decidieron formar porque querían ingresar a un Banco Comunal el 60%, tenían la necesidad de préstamo el 32% y querían los beneficios de los microseguros como: Desgravamen y Vida el 7.5% (**Cuadro 10**).

La COOPAC MFP para dar servicios crediticios, presenta como producto bandera a los Bancos Comunales, e ingresa a las familias presentando un discurso de la institución, incidiendo que los Bancos Comunales serán un medio para sobresalir de las dificultades económicas y sociales.

En el cuadro 11 se aprecia, la mayor cantidad de socios que ingresaron a los Bancos Comunales con la finalidad de ahorrar, esto corrobora que la población ingresa a la cooperativa no por prestar servicios de microcréditos sino para ahorrar y ganar buenos porcentajes de utilidad de su ahorro. Los Bancos Comunales actualmente son considerados por la población como un medio para ahorrar y generar más utilidad a partir de los intereses que ponen al capital que manejan en la cuenta interna de sus ahorros y así ganar más dinero. Entonces la razón de encontrar el número de socios en la cooperativa es porque es uno de las tantas instituciones por no decirlo única en Samugari que trabaja con Bancos Comunales.

También se observa en el cuadro 11, de los 40 socios entrevistados 13 tienen la necesidad de préstamo. Pero lo que sigue es sorprendente, ya que el 7.5% del total decidió pertenecer a la cooperativa por los beneficios de los microseguros como: el Desgravamen y Vida.

El Desgravamen es el seguro que cubre el monto de crédito otorgado, y si es que fue pagando algunas cuotas se le devuelve el monto pagado al beneficiario del titular, que previamente fue registrada en el formato de beneficiarios. El seguro de vida es la razón fundamental para que los socios hayan decidido formar parte de la cooperativa. Según la información proporcionada los beneficiarios del titular accedieron a los microseguros de vida. Los montos son variados y depende del crédito solicitado.

Pero muchas veces los socios confunden el microseguros de vida con el seguro de Salud, porque en la investigación etnográfica se observa que los socios concurren a la oficina consultando a dónde acudir para tratar enfermedades como la gripe, lesiones, etc.

Dicho cuadro muestra las razones por el cual los socios formaron parte de un Banco Comunal, y la mayoría decidieron formar con el 40% por querer ahorrar, el 32.5% por la razón de generar más utilidades de sus ahorros en sus respectivos Bancos Comunales, 17.5% por querer sacar préstamo rápido y el 10% porque tenían la necesidad de préstamo **(Cuadro 11)**.

El fomento al ahorro es la razón principal para decidir formar parte de un Banco Comunal según el cuadro 11, genera más utilidades y la finalidad de ahorro tienen relación porque mientras ahorra cualquier monto de dinero, estos generarán utilidades, mientras el monto sea mayor, mejor serán las ganancias, entonces se puede deducir de los 40 entrevistados 29 están en los Bancos Comunales por los beneficios que los Bancos Comunales proporcionan.

Pero no todos deciden ingresar a los Bancos Comunales por el tema de ahorro y las utilidades de estas, sino también por la necesidad de créditos tal como indica la cuadro 11. Pero en el siguiente dato de igual forma se observa, los socios acudieron a los Bancos Comunales con la finalidad de acceder a los microcréditos rápidos.

De los 40 socios entrevistados 7 están por pretender créditos instantáneos. Esto consiste en que los socios aprueban dar dinero en la asamblea mensual a socios internos (personas que pertenece a un Banco Comunal) y externos (personas que no pertenece a los Bancos Comunales), de la cuenta interna.

La promoción y difusión de los discursos de la COOPAC MFP en los diferentes Centros Poblados está repercutiendo en la aceptación de la cooperativa por parte de los clientes, es por la cual muchos de ellos fueron convencidos para solicitar microcréditos. De los 40 entrevistados 9 mencionan haberse convencido porque la COOPAC MFP no exigen garantías y 2 de ellos se convencieron por la publicad en la radio y volantes. Cabe mencionar también de los 40 entrevistados, 12 se convencieron porque trabaja con Bancos Comunales. Es decir fueron convencidos por los beneficios que proporcionan los Bancos Comunales.

Los socios se informaron de los Bancos Comunales por sus familiares con el 42.5%, se informaron de la existencia por la difusión de la cooperativa el 35% y se informaron por sus vecinos el 22.5% (Cuadro 12).

La difusión de la COOPAC MFP en cierta manera va generando resultados, porque de los 40 entrevistados, 14 se informaron por la misma cooperativa, mientras que 28 personas se informaron por sus familiares y vecinos. Los impactos que van generando los Bancos Comunales en la población, va configurando ideas positivas y negativas, que al pasar el tiempo van dejando en el pensamiento colectivo, de la existencia de los Bancos Comunales.

De todos los gráficos analizados se puede deducir, que el discurso que presenta la COOPAC MFP hacia los pobladores de Samugari, está siendo legitimado y muchos de los pobladores mismos se encargan de difundirlo, de la existencia de la cooperativa. Entonces la cooperativa con el discurso de los beneficios de los Bancos Comunales y los servicios financieros como: microseguros, microcréditos va captando socios en los diversos centros poblados que pertenece al distrito de Samugari.

Es política en esta organización la captación del cliente, para el buen funcionamiento de los Bancos Comunales, de lo contrario perjudicaría al grupo como también a la cooperativa, porque en el mercado financiero se busca alcanzar la mora cero. Los asesores de crédito en este aspecto asumen un rol importante, porque ellos son encargados de analizar los ingresos y egresos como también el balance patrimonial de cada socio.

La inversión de los microcréditos influye en la economía familiar, y la mala inversión de ella resquebrajaría su dinámica económica familiar. Producto de la mala captación del cliente y la inversión inadecuada de los microcréditos generan socios que no pueden cumplir las demandas financieras, conllevándolos más adelante a retrasarse en sus cuotas a la cual se las denomina "mora".

La presencia de socios morosos, no es ajena a la COOPAC MFP, actualmente tiene que afrontar con esta dificultad que afecta a los clientes, a los bancos

comunales y a la cooperativa. La reducción de éstos mayormente dependerá de las buenas evaluaciones que hacen los asesores de crédito.

En los siguientes cuadros citados se discutirán, el desenvolvimiento de los asesores de crédito e identificar el porqué de la mala captación de los clientes, como también el destino de la inversión de los microcréditos.

El número de socios que cumplieron con entregar los requisitos solicitados por su respectivo asesor de créditos, el 52.5% no entregaron y el 47.5% si otorgaron sus requisitos pedidos por el asesor de crédito **(Cuadro 13)**.

En el cuadro 13 se deduce de los 40 socios entrevistados 21 no llegaron a cederle los requisitos solicitados y 19 que si lo hicieron. Ahí reside el problema fundamental para corroborar la incorrecta captación del cliente por parte de los asesores de crédito, porque en la evaluación que pide la sede central (oficina principal-Lima) exigen cumplir estándares asignadas. La remuneración de los asesores de crédito depende del número socios captados y créditos colocados, y allí está el problema, mientras el asesor de créditos busca ampliar su número de clientes, el socio mayormente busca alcanzar los créditos solicitados o ingresar solo a los Bancos Comunales, se descuida si el socio va cumplir las demandas que requiere la financiera.

Se constata de los 40 socios encuestados, 11 socios van trabajando 10 años con la cooperativa, así pasando a ser los socios más antiguos, 9 socios que van trabajando entre los 6 a 8 años, 8 socios van trabajando entre 4 a 5 años, 5 socios van trabajando 3 años, 6 socios van trabajando 6 años y 1 socio va trabajando 1 año **(Cuadro 14)**.

Se puede notar en el cuadro 14, son muchos años que los pobladores de Samugari han ido trabajando con los Bancos Comunales, unos supieron conllevar y aprovechar mientras que otros devinieron en socios con riesgos, por no comprender el uso de los créditos.

Los años que van trabajando los socios con la cooperativa desde sus Bancos Comunales, demuestra que si repercute en su economía familiar.

De los encuestados, los socios fracasaron alguna vez en su actividad económica con el 60% y aún no conoce el fracasa en su actividad económica el 40% (**Cuadro 15**).

Los socios en algún momento de su vida conocieron el fracaso en su actividad económica, haciendo una relación con el cuadro 15 con la 16, se asevera que los socios recientes que están 5 a 1 año, fueron vulnerables al fracaso en su actividad económica, la razón es porque los asesores crédito de hace 5 años trabajan sin convicción y análisis crediticios.

Mientras que los socios que van trabajando más de 5 años, saben conllevar el trabajo dentro de los Bancos Comunales, porque según las informaciones recogidas los anteriores asesores, tenían a la voluntad de trabajo, como: asistiendo a toda las reuniones, cumpliendo las sesiones educativas, dinámicas recreativas, organización pro fondos para la cuenta interna y realizando trabajos comunitarios.

El destino del último crédito solicitado de la COOPAC MFP, el 30% de los prestatarios destinaron a la adquisición de electrodomésticos, el 22.5% destinaron al mantenimiento de sus parcelas, el 20% destinaron al incremento de su mercadería, el 17% destinaron sus crédito para viajes de urgencia o viajes de sus hijos hacia sus estudios académicos, el 7.5% destinaron a matrimonios, cumpleaños o fiestas de compromiso y el 2.5% destinaron para la construcción y refacción de sus viviendas (**Cuadro 16**).

Según el cuadro citado se afirma que los socios han invertido de forma inadecuada el microcrédito otorgado a la adquisición de electrodomésticos, matrimonios y viajes, lo cual estas inversiones conllevan a los impactos negativos tanto en las relaciones sociales, familiares y económicas.

Haciendo un análisis, se puede señalar que muchos de estos microcréditos están siendo destinados al narcotráfico, porque se ha observado la eficiente y puntualidad del pago de sus cuotas, y de repente se ve el retraso de sus cuotas y en el peor de los casos, se informan que dichos socios están en las cárceles de algún departamento (dejo allí como una interrogante para futuras investigaciones).

El destino de los microcréditos influye bastante, para el sostenimiento del préstamo solicitado, caso contrario la mala o la inadecuada inversión de estos conlleva al fracaso de la actividad económica o a la dinámica económica familiar y terminando en impactos negativos que ocasiona en las relaciones familiares, sociales y su economía.

3.2.2. Los impactos de los microcréditos en las relaciones familiares y sociales.

Los socios para solicitar crédito de la cooperativa, el 52.5% no acordaron con su pareja y el 47.5% si acordaron para solicitar los microcréditos **(Cuadro 17)**.

El éxito de las mejores relaciones familiares, está en la comunicación, esto se confirma con la tabla 18, de los 40 entrevistados 21 no acordaron solicitar microcréditos con su pareja, muy aparte de los 8 socios que viven separados. En la investigación etnográfica se observó que muchos de los esposos o convivientes están en desacuerdo o se desentienden de las acciones que van realizando sus parejas, porque predomina el machismo, donde las mujeres dicen, que su labor está en el espacio del hogar como: cocinar, lavar, limpiar, atender al esposo y a los hijos.

En mucho de los casos hay mujeres que lograron su independencia económica del esposo y terminaron siendo felicitados por ellos hasta incluso siendo parte de los Bancos Comunales.

De los socios encuestados, la mayoría de los socios reaccionan al no poder pagar su cuota acudiendo a un familiar o vecino para enmendar dicha deuda con un 35% del total, el 32.5% se prestan de otras cooperativas, el 25% recurren a la cuenta interna de los Bancos Comunales y el 7.5% se esconden o viajan con el propósito de huir a la deuda **(Cuadro 18)**.

Las reacciones que optan los socios en situaciones críticas al no poder pagar sus cuotas, es un indicador de la sostenibilidad que manejan ante las situaciones difíciles. Muchos terminan endeudándose más y pocos los que saben solucionarlo.

En el cuadro 18 se aprecia, que ante estas situaciones de no poder pagar su cuota, deciden prestarse del vecino o de otras cooperativas, que al final siguen

endeudándose hasta terminar arruinados económicamente y muchas veces familiar y socialmente. Otro de los casos, es que recurren al préstamo de la cuenta interna de los Bancos Comunales, porque si llegas a convencer a un integrante del grupo y más, te respaldaran y avalaran para otorgarle el crédito que es, sin muchos requisitos e instantáneos. En casos extremos muchos de ellos fingen haber viajado o se esconden de los asesores de crédito.

La reacción de sus familiares respecto a la cuota que se retrasa, que le regañan el 42.5%, sus familiares se hacen los desentendidos el 27.5%, ya lo habían advertido el 15% y lo apoyan en dicho problema el 15% **(Cuadro 19)**.

De acuerdo al cuadro citado se constata que es un claro ejemplo de la unión familiar ante situaciones difíciles. En este caso esta figura muestra el inicio de los posibles conflictos familiares, porque al no poder pagar una de sus cuotas o varias los prestatarios titulares en este caso las madres de familia terminan siendo regañadas por sus conyugues y los hijos mayores. También se constata casos como el desentendimiento de sus conyugues, que no es otra cosa más de no apoyarle, mientras que a otros, le advirtieron del posible hecho.

Hay muchos dichos una de ella "la unión hace la fuerza", de los 40 entrevistados seis los apoyaron en solucionar. Estas familias son las que perviven y apuestan la inversión de sus dineros en los Bancos Comunales.

Las opiniones de los socios acerca de sus respectivos Bancos Comunales, manifiestan que es bueno para ahorrar el 35%, mencionan que cambian su condición de vida el 30%, manifiesta que perjudica a aquellos que no saben trabajar el 27% y manifiestan que genera unión en los socios el 7.5% **(Cuadro 20)**.

Las opiniones acerca de sus respectivos Bancos comunales es muy variado, el detalle principal es que el cuadro 20 coadyuva a la autoevaluación de su situación personal dentro de sus grupos. 14 socios mencionan que los Bancos Comunales es buenos para ahorrar, 12 que cambia las condiciones de vida, 11 mencionan que perjudica al que no sabe trabajar 3 mencionan que genera unión entre ellos, porque la convivencia mensual hizo que se conocerán cada vez mejor.

Indirectamente los socios mencionaron que permanecen en sus Bancos Comunales por querer ahorrar y no prestar servicios de microcréditos de la COOPAC MFP.

Las distintas opiniones de los socios sobre sus pares que son morosos, mencionan que perjudican al grupo el 40%, son mal vistos el 32.5% y de los socios morosos son criticados el 27.5% (**Cuadro 21**).

Las relaciones de convivencia familiar es significativo para convivir en armonía entre los pares, lo contrario sobrelleva a las persona a una crisis objetiva y subjetiva y a tomar decisiones fatales en el peor de los casos. En el cuadro 21 se aprecia que los socios morosos perjudican el devenir del grupo, mientras que otros mencionan que son mal vistos y hasta muchas veces criticados. No es necesarios estar en el grupo de los morosos o del otro lado (socios cumplidos), las respuestas mayormente fue la misma reproducción de palabras que dicen el pensamiento colectivo, es decir los morosos mismo mencionan de un supuesto moroso.

La situación emocional de los socios que se sienten incómodos son el 37.5%, los socios están preocupados el 27.5%, sienten que están normal el 20% y sienten que están bien el 15% (**Cuadro 22**).

De acuerdo al cuadro 22 se constata el impacto que van generando los microcréditos en las relaciones sociales de los socios morosos. Muchos de ellos no quieren quedarse por la razón de sentirse incomodos producto de los rumores y hasta enfrentamientos entre los socio mismos. Y un número de socios sienten estar preocupado por la misma razón que sus pares lo tildan y de los 40 entrevistados 14 mencionan que se sienten bien y normal.

Del total de los socios encuestados, en el gráfico anterior se aprecia que el 55% no quieren permanecer en su Banco Comunal, y el 37.5% mencionan que sí y el 7.5% no saben si permanecer o salirse de su Banco Comunal (**Cuadro 23**).

Producto del fracaso en la inversión de los microcréditos otorgados han repercutido en las relaciones familiares y sociales. Muchos de los socios en estado de morosidad, no quieren permanecer en sus grupos, así lo constata el cuadro 23, de los cuarenta encuestados veintidós ya no quieren permanecer en

el grupo, mientras que tres socios no saben y los 15 socios restantes aun quieren seguir trabajando en los Bancos Comunales.

Las relaciones sociales es importante para la convivencia en la sociedad, hubo casos extremos donde los socios morosos para evitar las deudas y el qué dirán de sus vecinos familiares, entre otros, vendieron todo sus bienes materiales desaparecieron, y solo se oye rumorear que están viviendo en Ayacucho, Lima y otras ciudades.

3.2.3. Los impactos económicos de los microcréditos.

La situación económica con respecto al pasado, los socios morosos consideran que ha empeorado con un 47.5%, consideran que sigue igual el 35% y consideran que han mejorado el 17.5% (**Cuadro 24**).

Los impactos generados de los microcréditos han cambiado tanto positivo o negativamente, a continuación se corrobora como va su situación económica de los socios de los Bancos Comunales, en el cuadro 24 se observa que en mayor porcentaje su situación económica ha empeorado con respecto a los que han mejorado., mientras 14 socios indican que su situación económica permanece igual. Contrastando con el cuadro 16, la inadecuada inversión de los microcréditos terminó empeorando su situación económica, y como arroja el cuadro 23, muchos de ellos ya no quieren permanecer en su respectivo banco Comunal.

Del total de los socios encuestados consideran las razones por la que ha cambiado su situación económica, mencionando con un 40% por haber iniciado a trabajar con la COOPAC MFP, indican que ha cambiado positivamente gracias al beneficio de los Bancos Comunales el 30%, consideran por la mala inversión el 22.5% y sufrió robo el 7.5% (**Cuadro 25**).

La razón por la que cambio su situación económica, los socios afirman desde que empezaron a trabajar con la entidad financiera, como arroja el cuadro 25 la inadecuada inversión condujo al cliente a endeudarse.

Mientras 12 de los cuarenta encuestados mencionan, cambios favorables por los beneficios que ofrecen la COOPAC MFP y los Bancos Comunales. Y 03 socios señalan que su situación económica cambio a consecuencia de los robos. Las

garantías de seguridad al momento de entregar el microcrédito aprobado son carentes, porque después de salir de la agencia, el socio es vulnerable a sufrir robos en el camino a su centro Poblado. En su mayoría se entrega el dinero en San Francisco (primera agencia VRAEM) individualmente, porque si la Junta Directiva lleva el monto total del préstamo el riesgo al fracaso sería mayor. La apertura de cuenta en el Banco de la Nación no permite a asociaciones por conceptos de lavado de dinero o en todo caso el proceso de trámite es burocrática, es por ello que muchos llevan efectivos en sus bolsillo, mientras que un reducido de socios depositan en sus cuentas.

Estos problemas mencionados en el párrafo anterior se van solucionando conjuntamente con la COOPAC MFP, porque casos de esta índole se repite a cada año, y especialmente en fechas festivas.

Los socios encuestados mencionan que han reducido sus parcelas el 40%, mencionan que disminuyó sus ganancias el 32.5%, indican que aumentaron sus parcelas el 12.5%, indican que incremento en sus mercadería de sus negocios el 7.5% y mencionan que terminaron separándose con su pareja el 7.5% (**Cuadro 26**).

El fracaso en la inversión de los microcréditos han generado impactos económicos en los socios morosos, producto de ellos actualmente su situación económica se encuentran en quiebre. El cuadro 26 ratifica lo mencionado, de los cuarenta entrevistados 16 mencionan que sufrieron reducción de parcelas, es decir si antes sembraban y cosechaban cacao en 2 hectáreas, hoy producto de sus deudas vendieron una parte para subsanarlas, esto en el caso de la agricultura. Mientras 13 socios mencionan, que sus ganancias han disminuidos, porque se ven obligados a reducir en la adquisición de su mercadería. 8 socios indican que sí, influyeron positivamente los microcréditos tanto en la agricultura como el aumento de sus parcelas y el incremento de su mercadería en el comercio. Y en lo social, afirman desde que trabajaron con la COOPAC MFP, han sufrido cambios como la desintegración familiar.

Los socios encuestados consideran que han empeorado en sus bienes respecto hace 10 años con 50%, considera que sigue igual el 30% y considera que sus bienes materiales han mejorado gracias al trabajo con los Bancos Comunales el 20% (**Cuadro 27**).

El uso de bienes materiales es indispensable para el sostenimiento económico en las familias, tener viviendas, parcelas y negocios asegura el futuro de sus vástagos. En el cuadro 27 se observa, la pérdida de sus bienes producto de los endeudamientos tanto con la COOPAC MFP, otras entidades financieras y la cuenta interna de los Bancos Comunales, pérdida de bienes como: sus parcelas, viviendas, electrodomésticos, vehículos, etc. Muchas veces son incautados o son revendidos por los mismos socios morosos para subsanar sus deudas.

CONCLUSIONES

1. Los Bancos Comunales constituyen una estrategia crediticia de las instituciones privadas y asociativas orientada a la inclusión financiera de las familias en los espacios rurales, en sus inicios en Samugari dio resultados favorables pero actualmente la deficiente administración y falta de monitoreo, ocasiona socios morosos afectando en una crisis económica y social.
2. El discurso inclusivo de la COOPAC MFP impacta en la población de Samugari e induce a pertenecer a un Banco Comunal con la finalidad de ahorrar y obtener utilidades, así como hacer préstamos, ventajas que sabiendo utilizarlo, logran el despegue económico de muchas familias y personas. Por dicho impacto se han incorporado numerosas consecuencias sin reunir las condiciones necesarias por lo que han fracasado en sus préstamos.
3. El fracaso en la inversión de los microcréditos repercute en el resquebrajamiento de las familias, mediante la frecuencia en las discusiones entre las parejas, agresiones verbales y así como en la desestructuración. De otro lado, ante la sociedad estos socios sufren la presión social, siendo criticados por los demás socios y vecinos, convirtiéndose en irresponsables sociales.
4. La situación económica de los socios han empeorado a comparación de años anteriores debido a la ausencia de una política de asesoramiento permanente, para la inversión de los microcréditos en consecuencia han perdido sus bienes materiales, la disminución al acceso de consumos básicos, disminución en la productividad agrícola, disminución de ganancias en el negocio y el resquebrajamiento en la dinámica de la economía familiar.

RECOMENDACIONES

1. Ante el deseo e iniciativa de la población Samugarina por superarse y buscar mejores condiciones de vida, deben ser asistidos con mayor interés a través de los Bancos Comunales por parte de estas instituciones financieras. Utilizar el modelo de Banco Comunal para mejorar la calidad de vida y desarrollo integral de las personas, deben ser monitoreados consecutivamente por quienes la asesoran.
2. Las estrategias de la COOPAC MFP para captar clientes debe estar acompañada con la convicción e intención de mejorar sus condiciones de vida, encaminándolos a un desarrollo socioeconómico sostenible.
3. El rol que cumple los asesores de crédito en la captación de clientes para el otorgamiento de microcréditos deben ser con el rigor del bienestar de los socios que conforman la COOPAC MFP, para reducir socios morosos y evitar problemas como las relaciones familiares y sociales
4. Optimizar la evaluación y monitorear, la inversión de los microcréditos para reducir la tasa de morosidad y prevenir los problemas económicos que generan pérdidas en su ingreso económico, enfocando y priorizando a la educación financiera.

BIBLIOGRAFÍA

- ALIAGA, L. (2003). *MICROCREDITOS Y DESARROLLO COMUNITARIO interfaces en la experiencia de Bancos comunales ubicados en el cono norte Lima Metropolitana*. Lima: Edic. Alternativa.
- Alicia María, M. C. (2009). *Communal Banks: its organization and operation*. Mexico: Edic. Itson.
- ARRASCUE, V. (2014). *Propuesta de Modelo de Banca Comunal para la Inclusión Financiera y el Desarrollo de Comunidades Rurales*. Chiclayo-Perú. Edic. UCSTM.
- GARRIGA, E. (2006). *Impacto Social: Un modelo a base de capacidades*. departamento de Política de Empresa de EADA Business School.
- GÓMEZ, E. (2004). Antropología Económica. En K. Polanyi, *Introducción a la Antropología Social y Cultural* (pág. 04). Barcelona-España: Edic. Open course Ware.
- HOWARTH, D. (2008). *La Teoría del Discurso*. Lima-UNMSM: Edic. Taller de estudios Políticos.
- MANZANO, V. (2005). *Introducción al análisis del Discurso*. Buenos Aires-Argentina.
- MAZZOLA, C. (2000). *El doble Discurso como práctica Institucional, Un análisis desde Pierre Bourdieu*. Universidad Nacional de San Luis-Argentina: Edic. Fundamentos en Humanidades.
- MOEBIO, C. (2011). Por qué y cómo hacer análisis de Discurso. En P. Santander, *Discurso y crítica social* (págs. 207-224). Santiago-Chile: Edic. RECS.
- MOLINA, J. L. (2004). *Manual de Antropología Económica*. Buenos Aires-Argentina: Edic UAB..
- ORTIZ, H. (2010). *Hacia Un Enfoque De Desarrollo Humano, Integral*. Lima-Perú: Edic. CEAS/CELAM.
- PROMUC. (2008). *Los Desafíos de los Bancos Comunales en el Perú- Lima*.

- RESICO, M. F. (2007). *La Economía Social de Mercado. Una opción de organización económica para Latinoamérica*. Buenos Aires-Argentina: Edic. ULDC.
- RIVADENEYRA Frisch, J. (2009). *ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO*. Quito-Ecuador: Edic.Fundación Konrad Adenauer (FKA).
- ROBERT, A. (2003). *El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico*. Buenos Aires-Argentina: Edic. UCA.
- SAMUGARI, M. D. (2012). *Plan de Desarrollo Concertado 2012-2024*. Samugari-La Mar-Ayacucho-Perú.
- SANCHEZ, A. (2007). *Información Estadística de las Cooperativas en el IV Censo Nacional Económico 2008*. Lima.
- VARGAS, L. M. (1994). *Sobre el concepto de Percepción*. Mexico: Edic. Alteridades.
- YUNUS, M. (2006). *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona-España: Edic. Paidós Ibérica.

ANEXOS

Anexo 1

Instrumentos de Investigación



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
CUELA DE FORMACION PROFESIONAL DE ANTROPOLOGIA SOCIAL



N°.....

Sr/Sra. Le pido colaborar con la investigación que vengo realizando sobre los "BANCOS COMUNALES: DISCURSOS E IMPACTOS SOCIO-ECONOMICOS EN EL DISTRITO DE SAMUGARI – VRAEM, 2015". Sus respuestas son anónimas y respetaremos la privacidad de la información proporcionada.

CUESTIONARIO

- 1.-Dirección (Ubicación).....
- 2.-Sexo.....
- 3.- Edad.....
- 4.- Grado de instrucción.....
- 5.- Situación conyugal.....
- 6.- ¿Cuál es tu actividad económica?
 - a. comercio
 - b. agricultura
 - c. servicio
 - d. empleado
 - e. otros (.....)
- 7.- ¿Por qué decidiste pertenecer como socio a la COOPAC MFP?
.....
- 8.- ¿Por qué decidiste formar parte de un Banco Comunal?
.....
- 9.- ¿Qué fue lo que te convenció para que solicites microcrédito de la cooperativa MFP?

.....
10.- ¿Cómo te enteraste de los bancos comunales o Asociación Comunal Pro Desarrollo-ACPD?

.....
11.- ¿Cuando el asesor de créditos le pidió los requisitos para solicitar microcrédito y pertenecer a los Bancos Comunales, le brindó todo?

Si ()

No ()

12.- ¿Hace cuánto tiempo trabajas con la COOPAC MFP?

.....
13.- ¿Alguna vez fracasaste en tu actividad económica?

Si ()

No ()

14.- ¿A qué destinaste tu último préstamo solicitado de la COOPAC MFP?

.....
15.- ¿Al solicitar los microcréditos desde tus Bancos Comunales, lo hiciste acordando con tu pareja?

Si ()

No ()

16. ¿Qué has hecho el día que no has podido pagar tu cuota?

.....
17. ¿Qué hacen tus familiares (padres, hermanos e hijos) respecto a las cuotas que te retrasas?

.....
18. ¿Qué opinas de tu Banco Comunal (ACPD)?

.....
19. ¿Qué opinas de los socios morosos en tu ACPD?

.....
20. ¿Cómo te sientes en tu Banco Comunal?

21. ¿Te quieres quedar aún en tu Banco comunal (ACPD)?

- a. Si
- b. No
- c. No se

22. ¿Tu situación económica actual ha?

- a. mejorado
- b. igual
- c. empeorado

23. ¿Por qué crees que ha cambiado tu situación económica?

.....

24. ¿Cuáles son los cambios que han ocurrido desde que trabajaste con la COOPAC MFP?

.....

25.- ¿Respecto a hace 10 años, como considera su situación de sus bienes materiales (chacras, lotes, electrodomésticos, etc.) e inmateriales (educación de sus hijos)?

- a. Mejor que antes.
- b. Igual que antes.
- c. Peor que antes.



"BANCOS COMUNALES: DISCURSOS E IMPACTOS SOCIO-ECONOMICOS EN EL DISTRITO DE SAMUGARI – VRAEM, 2015".

GUÍA DE OBSERVACIÓN

ASPECTOS GENERALES

- Departamento.....
- Provincia.....
- Distrito.....
- Centro Poblado (Ubicación).....
- Banco Comunal (ACPD).....

DISCURSO

- 1.- Políticas internas de la COOPAC MFP.
- 2.- reglamento para captar socios.
- 3.- Manual para formar Bancos Comunales.
- 4.- Información de las experiencias de los asesores de crédito.
- 5.- Distintas narrativas de los socios acerca de los Bancos comunales.

IMPACTO EN LAS RELACIONES SOCIALES Y FAMILIARES

- 6.- Número de familias para observar el nivel de desintegración.
- 7.- Problemas a nivel familiar.
- 8.- Problemas a nivel personal.
- 9.- Situación emocional ante los demás socios.
- 10.- Opinión de los socios acerca de los socios morosos.
- 11.- Situación de comunicación con sus vecinos.

IMPACTO EN LO ECONÓMICO

- 12.- Buscar la relación de morosos en SENTINEL.
- 13.- Seguimiento a la puntualidad de sus cuotas.
- 14.- Antes y después de su inmueble.
- 15.- Antes y después de los ingresos económicos.
- 16.- Revisión de sus expedientes pasados para corroborar el balance de su patrimonio económico.
- 17.- Otros.

Anexo 2

Información adicional institucional

a. Misión

Brindar servicios financieros y no financieros integrados a la población con menos oportunidades para fortalecer sus capacidades y promover su desarrollo social y económico en forma sostenible.

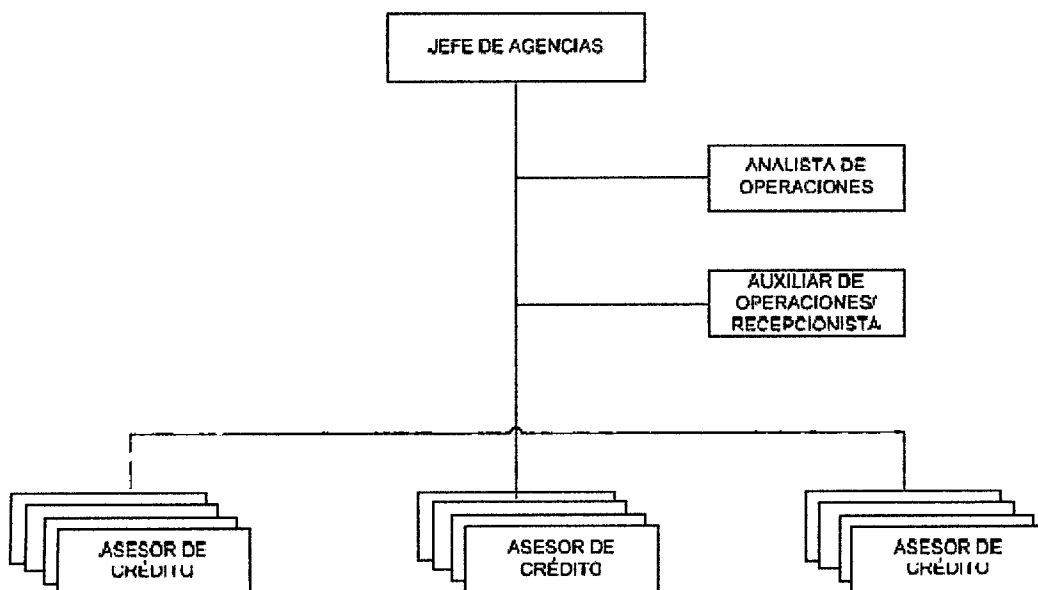
b. Visión

Ser una institución líder en las microfinanzas rurales sostenibles.

c. Valores Institucionales

- *Atención transparente, respetuosa y dedicada al socio*
- *Profesionalismo*
- *Integridad*
- *Creatividad e innovación*
- *Equipo para el trabajo*
- *Solidaridad*

d. Organigrama de la COOPAC MFP agencias



Anexo 3

Fotografías

FOTO N° 1

Socios de la Asociación Comunal Pro Desarrollo (ACPD) "24 de Junio", después de la reunión con su Asesor de Crédito y la entrevista realizada el 16/11/2015.



Nota. Registro fotográfico durante la investigación aplicada

FOTO N° 2

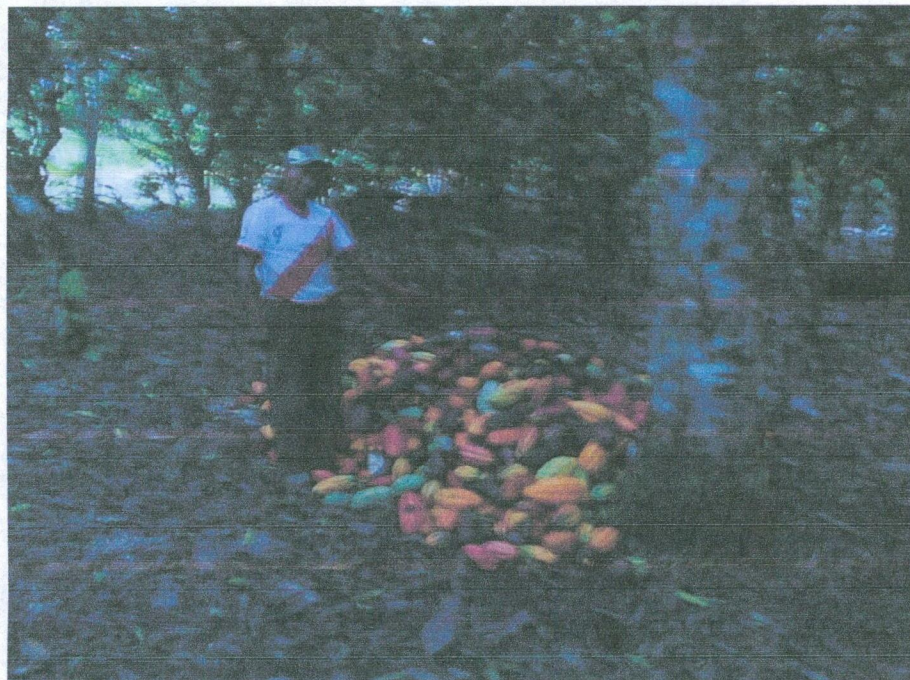
Socios de la ACPD “Real Chontabamba”, después de su reunión mensual para el cobro de sus cuotas y la entrevista realizada a alguno de ellos. 17/11/2015



Nota. Registro fotográfico durante la investigación aplicada

FOTO N° 3

Socio P.L. Zósimo de la ACPD “Unidos por San Cristóbal II”, entrevistado en su principal actividad económica el 18/11/2015



Nota. Registro fotográfico durante la investigación aplicada

FOTO N°4

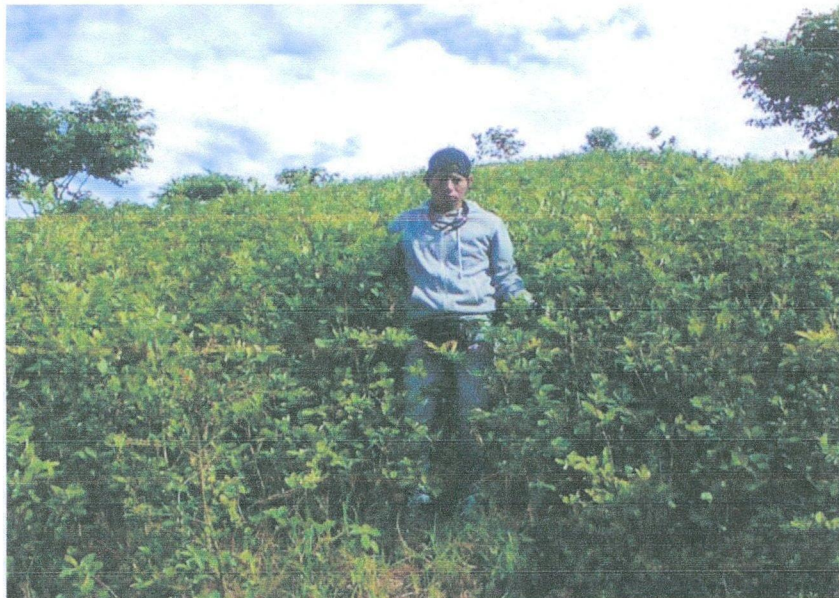
Socia Y.Q. Lorenza de la ACPD “Unidos por San Cristóbal II”, entrevistado en su principal actividad económica el 18/11/2015



Nota. Registro fotográfico durante la investigación aplicada

FOTO N° 5

Uno de los principales productos agrícolas en el Distrito de Samugari, rumbo a aplicar las entrevistas 17/11/2015.



Nota. Registro fotográfico durante la investigación aplicada