

**CARACTERIZACION SOCIOECONOMICA DE LA
CARTERA DE CREDITO PARA LA EVALUACION DEL
SISTEMA INFORMATIVO DE BANCOR.**

Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar
al título de Ingeniero Agrónomo en el Grado
Académico de Licenciatura.

Presentado por:

Fernando Raúl Solano Cabrera

301090

Zamorano-Honduras
Diciembre, 1998

El autor concede a Zamorano permiso
para reproducir y distribuir copias de este
trabajo para fines educativos. Para otras personas
físicas o jurídicas se reservan los derechos de autor.

Fernando Raúl Solano C.

Fernando Raúl Solano Cabrera

Zamorano-Honduras
Diciembre, 1998

DEDICATORIA

A mí Dios por haberme dado la sabiduría y las fuerzas para llegar a obtener este triunfo.

A la Virgen del Guayco, por haberme ayudado a cumplir mis metas y nunca dejarme solo en el duro camino recorrido.

A mis padres, Fernando y Dolores, por el inmenso esfuerzo realizado para que yo haya podido realizar mis estudios, y la confianza y amor dadas a través de estos años.

A mis hermanos Ramiro y Jessica, por el amor que me han dado, y todas las muestras de cariño en todo momento, que me ayudaron a tomar fuerzas en los momentos más difíciles y me incentivaron a superarme cada día y saber que siempre voy a tener una familia que espera con ganas el día de mi regreso.

A mi gorda bella.

A mis abuelos.

A todas las cosas buenas que existen en el mundo, y nos dan razones para querer ser mejor cada día.

“Nadie de podrá hacer frente en todos los días de tu vida; como estuve con Moisés, estaré contigo, no te dejaré, ni te desampararé. Solamente esfuérsate y sé muy valiente , para cuidar de hacer conforme a toda la ley que mi siervo Moisés te mandó, no te apartes de ella ni a diestra ni siniestra, para que seas prosperado en todas las cosas que emprendas.”

Josué 1:5,7

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por la sabiduría y fuerza que me ha dado, en todo momento, y dejarme saber a través de sus milagros que hay un Dios tan grande y bondadoso que nunca nos desampara.

A mis padres y hermanos por toda la confianza puesta en mí, y todo ese amor que es el que me ayudó a cada día tratar de ser mejor y querer superarme.

A toda mi familia por haber sido un ejemplo de unión, esfuerzo y amor.

A Carla, por todo el tiempo, paciencia y amor que dieron a mi vida nuevas metas y que hicieron de este trabajo y este triunfo una realidad.

Quiero dar un agradecimiento especial a la familia Sosa Rivas. Melida, Luzma, Lidia Erika, y la señora Lidia, por haber sido más que unas amigas y haberse convertido en mi familia en El Salvador. Ya saben que siempre tendrán en mí a un hijo y un hermano en quien confiar y que las va querer y recordar para toda la vida.

A Fernando por su gran esfuerzo, dedicación y tiempo invertido en la realización de este trabajo y por haberse convertido un amigo que me apoyó en todo momento.

Al profesor Miguel Avedillo, por sus consejos e ideas que ayudaron a concretar este trabajo, pero en especial por haberme dado el ejemplo de que sólo hay una manera de hacer las cosas y es hacerlas bien desde un comienzo.

A mis compañeros PIA, que de alguna forma compartieron conmigo los momentos de más suspenso en mi vida.

A mis amigos por siempre Byron, Raúl, Rafael, Toño, Pepo, Christian, Riky, Enrique, Enrique M., Rodrigo y en especial a Marina por todo el apoyo brindado a través de todo este tiempo, y haberme enseñado a valorar las verdaderas amistades.

A todas las personas que siempre confiaron en mí, y me supieron dar todo mi apoyo.

A todo el personal de BANCOR, por haberme permitido realizar mi investigación.

A todo el personal de economía que ayudó a realizar mi trabajo y me dio su apoyo en cada momento.

A la E.A.P. por haberme formado como profesional y darme algo más que una carrera... una vida.

AGRADECIMIENTO A PATROCINADORES

Agradezco a mis padres por haber confiado en mí, y haberme dado la oportunidad de ser alguien, demostrando que con amor todo es posible, aún en los momentos más difíciles.

Agradezco al proyecto de Investigación en Políticas Agrícolas y Base de Datos (AID, PL-480), por haber financiado mi proyecto especial.

RESUMEN

Solano, F 1998. Caracterización Socioeconómica de la Cartera de Crédito para la Evaluación del Sistema Informativo de BANCOR. Proyecto Especial del programa de Ingeniero Agrónomo, Zamorano, Honduras. 87 p.

La dificultad de los pobladores del sector rural para conseguir financiamiento se hace cada vez más evidente es por esto que es necesario crear herramientas de crédito y ahorro que se ajusten a la características de estos pobladores con el fin de promover el desarrollo e incentivar el trabajo en este sector del país. El presente estudio posee como objetivo evaluar las características socioeconómicas de los clientes y aquellas relacionadas con el crédito que da Bancos Comunales Rurales (BANCOR), que pueden afectar el pago del crédito y por consecuencia su total recuperación. La información se obtuvo de los formularios que maneja la sucursal de BANCOR Danlí. Para el análisis de la información se utilizó análisis comparativo (ANDEVAS y pruebas de medias), análisis de asociación (correlación, pruebas X^2 y regresión) y análisis descriptivo para comparar las diferentes políticas de crédito y evaluar la información recibida. Para realizar el análisis comparativo se elaboró el INDICE DE MORA (días de atraso multiplicados por el dinero atrasado), el cual sirvió para determinar la respuesta del cliente ante el pago del crédito. Los resultados de los análisis indican que características como el género, la edad, la posesión de tierras, la zona donde vive, la cantidad de tierras que posee, el tiempo que lleva de residir en la zona, su experiencia con créditos pasados, la forma de pago de la deuda, y el monto prestado afectan de manera significativa la respuesta del cliente ante su obligación con BANCOR. Existe relación entre algunas de las características del cliente que pueden afectar el pago a tiempo del crédito. Con el análisis de regresión se demostró que las características que BANCOR toma para evaluar el comportamiento de los clientes no son suficientes y que se necesitan indicadores que expliquen mejor la posible respuesta que se tendrá del cliente. Con respecto a las políticas que maneja BANCOR se encontraron algunas diferencias con respecto a las de otra institución de financiamiento en la zona, lo cual indica que el manejo que da BANCOR a sus préstamos es limitado y puede ser mejorado. En la evaluación de la información recibida se encontraron deficiencia en cada uno de las etapas del crédito, y se presentaron posibles indicadores que ayudarán al encargado de BANCOR, a manejar mejor la información y obtener datos que expresen mejor el comportamiento del cliente a través del tiempo.

Palabras claves: Bancos Comunales, caracterización de la cartera, financiamiento rural, INDICE DE MORA, recuperación de la cartera.

COMO AFECTAN LAS CARACTERISTICAS DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES AL PAGO DE SUS DEUDAS?

La importancia del sector rural para los países en desarrollo, se hace cada vez más evidente, es así, que los gobiernos están canalizando más recursos hacia dichos lugares para ayudar a su desarrollo, y mejorar la calidad de vida de sus pobladores.

Los usuarios de los servicios financieros en el sector rural, presentan diversidad de características las cuales los diferencian y hacen que su comportamiento para cumplir obligaciones como el pago de sus deudas sean diferentes.

Esto fue demostrado en un estudio realizado en Zamorano en conjunto con una institución financiera del sector rural Bancos Comunales Rurales (BANCOR).

La investigación se llevó a cabo en la regional de BANCOR ubicada en Danlí Departamento de El Paraiso, en donde se estudiaron los clientes que conformaban la cartera de crédito del año 1996- 1997.

Para la evaluación de las características que más afectaban el pago de los créditos se procedió a agrupar las características de los clientes en cinco categorías que eran aquellas relacionadas con: la condición financiera del cliente, la cantidad de bienes que tenían, el comportamiento en grupo del cliente, las características personales de cada cliente, y las características directamente relacionadas con el crédito que da BANCOR.

Para tener una medida que cuantificará el comportamiento del cliente y su respuesta al pago del crédito, se uso un indicador llamado INDICE DE MORA, que representaba los días de atraso del cliente en pagar su crédito por el monto de dinero atrasado.

Los resultados del estudio muestran que características como el género del cliente, la edad, la cantidad de tierras que posee, la zona donde vive, la experiencia del cliente en haber tenido créditos anteriores al de BANCOR, la forma de pago de la deuda y el monto del préstamo, afectan de manera significativa al pago del crédito.

Con esto se detectó ciertas características de los clientes que pueden afectar el pago del crédito, sin embargo, también se llegó a la conclusión de que las principales razones para el fracaso de las instituciones financieras en el sector rural, es la falta de información que ayude a evaluar el comportamiento de los clientes y den mejores indicadores de su desempeño a través de todo el proceso crediticio.

Con una buena información que exprese el verdadero comportamiento de los clientes y sus posibles respuestas al pago del crédito, las instituciones que prestan servicios financieros en el sector rural pueden asegurar la recuperación de sus créditos y llegar a una sostenibilidad.

CONTENIDO

	Portadilla.....	i
	Autoría.....	ii
	Páginas de firmas.....	iii
	Dedicatoria.....	iv
	Agradecimientos.....	v
	Agradecimientos a patrocinadores.....	vi
	Resumen.....	vii
	Nota de Prensa.....	viii
	Contenido.....	x
	Indice de Cuadros.....	xiii
	Indice de Figuras.....	xv
	Indice de Anexos.....	xvii
1	INTRODUCCION.....	1
1.1	OBJETIVO GENERAL.....	2
1.2	OBJETIVOS SECUNDARIOS.....	2
1.3	LIMITACIONES DEL ESTUDIO.....	2
1.4	CONTENIDO DEL TRABAJO.....	2
2	REVISION DE LITERATURA.....	4
2.1	PROBLEMÁTICA DEL SECTOR RURAL EN LOS PAISES EN DESARROLLO.....	4
2.1.1	Perfil del sector rural en Latinoamérica.....	5
2.1.2	Antecedentes de los servicios financieros en el sector rural de Honduras.....	6
2.1.2.1	Mercados financieros de Honduras.....	6
2.1.2.2	La cartera de crédito agropecuaria en Honduras.....	7
2.1.2.3	Composición de la cartera de crédito para el sector rural.....	8
2.1.3	Opciones para encontrar los servicios financieros.....	8
2.2	EL CREDITO RURAL.....	9
2.2.1	Metas del crédito rural.....	10
2.2.2	Variables que componen la actividad financiera.....	11
2.2.3	La tasa de interés.....	11
2.2.3.1	La tasa de interés ofrecida a las personas del sector rural.....	11
2.2.4	El ahorro.....	12
2.2.4.1	El ahorro en el sector rural.....	12
2.3	LA RED BANCOR EN HONDURAS.....	12
2.4	MANEJO DE LA CARTERA.....	13

2.4.1	Contabilidad para pérdidas de créditos.....	13
2.4.2	Riesgo del crédito.....	14
2.4.3	Alcance y distribución de la cartera.....	14
2.4.4	Supervisión del crédito.....	15
2.4.5	Análisis del impacto del proyecto.....	15
3	METODOLOGIA.....	16
3.1	DESCRIPCION DE BANCOR Y SUS ZONAS DE INFLUENCIA.....	16
3.1.1	Ubicación del estudio.....	16
3.1.2	Clientes sujetos a estudio.....	16
3.1.3	Cobertura de la cartera de BANCOR.....	17
3.2	RECOLECCION DE LA INFORMACION.....	17
3.2.1	Información primaria.....	17
3.2.2	Información de la cartera.....	18
3.2.3	Variables estudiadas.....	18
3.2.4	Categorización de las variables para el análisis estadístico.....	19
3.3	METODOLOGIA DEL ANALISIS.....	19
3.3.1	Procesamiento de la información.....	19
3.3.2	Análisis comparativo.....	19
3.3.3	Análisis de relación.....	20
3.3.4	Comparación de políticas.....	22
3.3.5	Evaluación de la información recibida.....	22
4	RESULTADOS Y DISCUSION.....	27
4.1	DISTRIBUCION Y ALCANCE DE LA CARTERA DE CREDITO.....	27
4.1.1	Características personales de los clientes.....	27
4.1.2	Bienes de los clientes.....	31
4.1.3	Comportamiento en grupo de los clientes.....	34
4.1.4	Estado financiero de los clientes.....	36
4.1.5	Características relacionadas con el crédito.....	37
4.2	ANALISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERISTICAS DE LOS CLIENTES QUE AFECTARON AL PAGO DEL CREDITO.....	39
4.2.1	El género del cliente.....	41
4.2.2	Edad del cliente.....	42
4.2.3	La experiencia crediticia del cliente.....	42
4.2.4	La posesión de tierras como factor que afecta al pago del crédito.....	43
4.2.5	Número de manzanas de tierras que posee cada cliente como factor que afecta el pago del crédito.....	43
4.2.6	Zona donde vive el cliente.....	44
4.2.7	Tiempo de vivir en la zona.....	45
4.2.8	Forma de pago de la deuda.....	45
4.2.9	Monto otorgado.....	46

4.2.10	Factores combinados que afectaron significativamente el pago del crédito.....	47
4.2.11	Factores que no afectaron de manera significativa el pago del crédito.....	47
4.2.12	Factores que en conjunto no afectaron el pago del crédito.....	48
4.3	ANALISIS DE RELACION ENTRE LAS DIFERENTES CARACTERISTICAS DE LOS CLIENTES.....	48
4.3.1	Relación del nivel del ingreso de los clientes con las otras características cuantitativas.....	48
4.3.2	Relación del plazo de los préstamos con las otras variables.....	51
4.3.3	Relación del monto prestado con el valor total de los bienes.....	52
4.3.4	Relación del nivel de gastos de los clientes con el INDICE DE MORA y el valor total de los bienes de los clientes.....	52
4.3.5	Relación del valor total de los bienes con el INDICE DE MORA.....	52
4.3.6	Nivel de asociación de las características del cliente con el monto de los créditos.....	53
4.3.7	Nivel de asociación de las características del cliente con el monto de los créditos.....	53
4.3.8	Nivel de asociación de las características del cliente con el plazo de los créditos.....	54
4.3.9	Nivel de asociación entre las características de los clientes y las formas de pago de los créditos.....	55
4.3.10	Determinación de un INDICE DE MORA mediante el estudio de las características de los clientes.....	56
4.4	COMPARACION DE POLITICAS DE CREDITO DE BANCOR CON OTRA INSTITUCION FINANCIERA.....	56
4.5	EVALUACION DEL SISTEMA DE INFORMACION.....	59
4.5.1	Puntos críticos del proceso crediticio.....	60
4.5.2	Información del patrimonio del prestatario.....	62
4.5.3	Información de la empresa y su desempeño.....	63
5	CONCLUSIONES.....	66
6	RECOMENDACIONES.....	68
7	BIBLIOGRAFIA.....	69
8	ANEXOS.....	71

INDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
1.	Contribución del sector agrícola a los indicadores económicos, Honduras.....	5
2.	Crédito agrícola según fuentes de financiamiento 1991.....	6
3.	Desarrollo de la cartera de créditos agropecuarios (1970-1987).....	7
4.	Destino de préstamos agropecuarios (en porcentaje del total de préstamos otorgados a la agricultura).....	8
5.	Zonas de alcance de la cartera de crédito de BANCOR, Departamento de El Paraíso, Honduras 1997.....	17
6.	Descripción de los grupos de las variables bajo estudio.....	18
7.	Explicación del cálculo del INDICE DE MORA.....	24
8.	ANDEVA para las principales características de los clientes.....	40
9.	Medias del valor que se obtuvo por género, ante el pago del crédito.....	41
10.	Prueba de medias SNK entre los diferentes niveles de edades de los clientes.....	42
11.	Medias de los clientes que han recibido crédito y de los que no han recibido crédito.....	43
12.	Medias de la cantidad de personas que tenían tierras propias y las que no poseían tierras propias.....	43
13.	Prueba múltiple de medias SNK, para la variable número de manzanas que cada cliente posee.....	44
14.	Prueba múltiple de medias SNK para la zona donde vive cada cliente, (considerando tres calidades de tierras para cultivo).....	44

15.	Prueba múltiple de medias SNK para la variable tiempo en la zona.....	45
16.	Prueba múltiple de medias SNK, para la variable forma de pago....	46
17.	Prueba múltiple de medias SNK, para la variable monto del préstamo.....	47
18.	Correlaciones entre las variables cuantitativas del estudio.....	49
19.	Asociación entre el destino del crédito y el género del cliente (frecuencias observadas).....	53
20.	Asociación entre el monto del crédito y la ocupación del cliente (frecuencias observadas).....	54
21.	Asociación entre el género del cliente y la forma de pago de la deuda (frecuencias observadas).....	55
22.	Comparación de políticas de crédito de dos instituciones financieras.....	57
23.	Principales deficiencias en la recolección de información durante el proceso crediticio.....	61
24.	Indicadores que ayudarán a medir el comportamiento del cliente con relación al crédito.....	63
25.	Principales indicadores para medir el rendimiento del negocio y el impacto que puede tener el crédito sobre la actividad destinada....	64

INDICE DE FIGURAS

Figura		Página
1	Asociación entre las características de los clientes.....	21
2	Metodología para la realización del estudio.....	26
3	Distribución de la cartera de crédito por edades de los clientes.....	28
4	Distribución del número de hijos como carga económica por cliente de BANCOR.....	28
5	Distribución de la cartera de crédito por géneros.....	29
6	Distribución de los clientes de BANCOR por niveles de educación.....	29
7	Distribución de las ocupación de los clientes de BANCOR.....	30
8	Distribución de la cartera de crédito por el estado civil de sus clientes.....	30
9	Distribución del número de clientes que han recibido capacitación.....	31
10	Antigüedad de los clientes de BANCOR con servicios financieros.....	31
11	Distribución de la cartera de crédito por la posesión de tierras de sus clientes.....	32
12	Número de manzanas que posee cada cliente de BANCOR.....	33
13	Distribución del valor total de los bienes de los clientes de BANCOR.....	34

14	Número de clientes que pertenecen a alguna organización campesina.....	34
15	Tiempo de pertenecer a alguna organización campesina (en años)...	35
16	Caracterización de la cartera de crédito por zona productiva.....	35
17	Distribución de la cartera de crédito por nivel de ingresos anuales de sus clientes.....	36
18	Distribución del nivel de gastos anuales de los clientes (en Lempiras).....	37
19	Distribución de los montos de préstamos de la cartera de crédito (en Lempiras).....	37
20	Distribución de la cartera de crédito por plazo de los préstamos.....	38
21	Distribución de la cartera por el destino de los préstamos.....	38
22	Forma de pago de los créditos de la cartera	39
23	Histograma de la distribución del INDICE DE MORA en la cartera de BANCOR.....	41
24	Relación entre el nivel de ingresos y gastos de los clientes.....	50
25	Relación entre el nivel de ingreso de los clientes y el plazo pedido.....	51
26	Relación entre el nivel de gastos de los clientes y el valor total de los bienes.....	52

INDICE DE ANEXOS

Anexo		Página
1	Fichas de información del cliente.....	72
2	Cálculo detallado de los intervalos para la caracterización de la cartera.....	76
3	Base de datos para la caracterización de la cartera de crédito.....	77

1. INTRODUCCION

La economía de los países en desarrollo se ve cada vez más afectada por los constantes cambios que se dan en el ámbito mundial tanto económicos como políticos. Sin embargo las personas que más sufren los efectos de estos cambios, son los pobladores del sector rural, debido a la poca canalización de recursos. Esto a su vez afecta de gran manera a la economía de los países latinoamericanos, debido a que es en este sector donde se concentran la mayor cantidad de personas y es allí donde se encuentran los principales sistemas productivos como la agricultura que es la base de la economía en estos países.

Los países latinoamericanos están buscando herramientas que ayuden a solucionar de alguna manera la situación por la que están pasando los pobladores del sector rural. Dentro de estas herramientas que se están proporcionando, se encuentran los instrumentos financieros dirigidos a desarrollar el sector rural. Con esto no sólo nos dirigimos al financiamiento como herramienta, sino también al ahorro como factor de capitalización y de posible capital de inversión de las familias rurales.

El financiamiento parece ser un problema común de las familias rurales, debido a las características que presentan: como son la falta de garantías, un nivel bajo de ingresos, los pocos medios que tienen para mejorar su productividad, lo cual se ve reflejada en la incapacidad de cubrir sus costos.

Si bien el financiamiento, debe de funcionar como una alternativa para impulsar el desarrollo del sector rural, este debe de ser bien comprendido y estudiado, para que sea capaz de ser adaptado a las condiciones de este sector, y pueda ofrecer sus servicios de una manera práctica y efectiva, la cual se pueda mantener a través del tiempo.

El presente trabajo, se encuentra dirigido a estudiar el funcionamiento de una institución financiera, la cual presta servicios a las familias rurales, en donde se pretende evaluar el comportamiento crediticio que ha tenido la institución y sus clientes. Con el objetivo de determinar cuales son las características de los clientes que pueden afectar el pago del crédito y por consiguiente el cumplimiento de obligación.

Para realizar el estudio se procedió a plantear la siguiente hipótesis:

a) Las características sociales, económicas y organizacionales de cada cliente pueden afectar su comportamiento ante el crédito, teniendo una repercusión en la recuperación total de la cartera de BANCOR.

1.1 OBJETIVO GENERAL.

El objetivo general del estudio era conocer las características socioeconómicas relevantes en la recuperación del crédito de BANCOR.

1.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS.

- a) Conocer más a fondo las políticas de crédito de BANCOR.
- b) Estudiar el manejo de la cartera crediticia, su distribución y alcance.
- c) Proporcionar una herramienta que ayude a evaluar el comportamiento de sus clientes ante el pago del crédito.
- d) Dar apoyo técnico para el manejo de la cartera crediticia de BANCOR.

1.3 LIMITACIONES DEL ESTUDIO.

Entre las limitaciones del estudio se encuentran la falta de contacto directo con los clientes, lo cual dificulta conocer la situación de la familia rural, para poder tener un criterio de evaluación más amplio.

Otra de las limitantes encontradas en el estudio fue en lo relacionado a la información, ya que en algunos casos no era suficiente para poder evaluar de mejor manera el comportamiento del cliente y su respuesta al crédito.

La dificultad de utilizar los datos de este estudio a otras regiones o en otras instituciones, se considera una de las principales limitantes del estudio ya que las características evaluadas varían de gran manera de un lugar a otro.

1.4 CONTENIDO DEL TRABAJO.

El siguiente trabajo consta de tres partes principales, las cuales van a ser descritas a continuación:

En el capítulo dos se presenta la revisión de Literatura que da una idea de los principales problemas por los que están pasando nuestros países latinoamericanos, se hace una descripción de los diferentes servicios financieros que se pueden obtener en las zonas rurales y por último se da una introducción a los que es crédito rural, sus principales componentes y problemas.

En el capítulo tres muestra la ubicación del estudio, la manera en que se recolectó la información, las variables estudiadas y la metodología usada para evaluar las características de los clientes que pueden afectar el pago del crédito.

El capítulo cuatro muestra en forma discursiva los resultados obtenidos.

Como parte final del trabajo tenemos las conclusiones y recomendaciones, que es donde se relacionan todos los datos obtenidos, y se muestra lo aprendido con el trabajo.

2. REVISION DE LITERATURA

2.1 PROBLEMATICA DEL SECTOR RURAL EN LOS PAISES EN DESARROLLO.

La mayor parte de los países en desarrollo se han visto afectadas por los constantes cambios que se han producido en el ámbito de la economía mundial. Esto ha traído consecuencias negativas para la calidad de vida de sus pobladores, y a su vez ha inducido a los gobiernos a buscar alternativas que ayuden a solucionar de alguna manera la crisis en crecimiento a la que se enfrentan.

Según el PNUD (1997) en su Informe sobre Desarrollo Humano, en los últimos 20 años más de 100 países en vías de desarrollo han sufrido grandes reducciones en sus niveles de vida siendo aún más graves que los sufridos en la gran depresión de los años 30, y como consecuencia de esto el ingreso de sus pobladores ha bajado a una proporción que no se había experimentado desde hace 30 años.

En relación con los anterior Pommier (1995), menciona que entre los principales obstáculos para el desarrollo de los países latinoamericanos se encuentran: la falta de igualdad en la distribución de tierras, falta de infraestructura, la baja inversión en capital humano, la especulación financiera, la rápida apertura comercial que afecta más a ciertos sectores como es el rural y trae problemas a nivel de familias campesinas, pequeña industria, y otro tipo de actividades artesanales.

Con relación a lo antes expuesto podemos decir que la mayoría de los países en desarrollo basan su economía en el sector agropecuario y este a su vez se encuentra localizado en las regiones rurales de dichos países. Uno de los problemas o debilidades que impide el crecimiento tanto económico como social es la falta de expansión del sector agrícola debido al bajo apoyo a las áreas rurales que es donde se realizan estas actividades. Una forma de lograr el desarrollo es a través de la provisión de crédito que ayude a incentivar la capitalización de las fincas.

Sin embargo, otro de los factores determinantes para el desarrollo del sector rural es la dificultad que tienen para conseguir recursos financieros, ya que las características antes señaladas, aumentan el costo de intermediación y el riesgo de su inversión. Por esta razón, las instituciones que proveen servicios financieros como la banca privada prefieren concentrar sus operaciones en actividades más rentables, por ejemplo en la industria.

2.1.1 Perfil del sector rural en Latinoamérica.

Según Pommier (s.f), en los países en vías de desarrollo se ha visto un aumento de las poblaciones urbanas debido a la migración de la población rural hacia las ciudades, razón por la cual se ha incrementado la pobreza y se amenaza a las sociedades. Esta clase de problemas no van a ser solucionados fácilmente, por lo que se deben atacar desde su origen en las zonas rurales, ya que es allí donde se concentra la mayor parte de los pobladores en los países latinoamericanos y donde se concentran la mayoría de sus recursos.

Por esto, los gobiernos de los países en desarrollo juegan un papel importante en la canalización de recursos hacia el sector rural, en especial, en lo relacionado al crédito y al ahorro, ya que las regiones rurales poseen dificultades para obtener este tipo de servicios siendo parte importante de la economía nacional (Suazo, 1995).

Con respecto a la importancia de este sector para las economías de los países en desarrollo, Velez (1974) menciona que a pesar de las limitaciones que presenta la población rural, esta puede transferir parte considerable de su fuerza de trabajo hacia otros sectores en rápido crecimiento como el industrial.

Tomando en cuenta lo anterior en un estudio realizado por Thorpe y Restrepo (1995), se muestra que Honduras aproximadamente el 60% de población se encuentra en áreas rurales (Cuadro 1) y que el 54% de la fuerza laboral esta involucrada en las actividades agropecuarias, concentrando las exportaciones en productos provenientes de la agricultura aproximadamente en un 82% dándonos una idea de la importancia de este sector a la economía de este país.

Sin embargo, herramientas para el desarrollo como el crédito, en países como Honduras es limitado, como podemos ver en 1991 solo se le destinó el 16% del total de créditos otorgados. Si bien la cantidad de crédito otorgada a este sector es reducida, el aporte del mismo a indicadores macroeconómicos como PIB, es considerable, como por ejemplo en 1991 fue el 28.1% del PIB, lo cual enfatiza la importancia de la zona rural para la economía nacional (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1. Contribución del sector agrícola a los indicadores económicos, Honduras.

Indicador	% Contribución del Sector Agrícola									
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Años										
PIB	28.6	28.5	28.3	28.6	28.1	28.1	28.7	27.1	27.9	28.1
Exportaciones	78.9	75.6	75.6	75.4	81.8	81.9	79.2	73.7	82.9	82.1
	% de población que vive en el sector rural									
Población	63.6	63.0	62.3	61.7	61.7	60.4	60.5	60.6	59.4	58.8
	% de créditos otorgados al sector rural									
Crédito	21.3	22.3	22.9	22.5	21.3	20.9	19.3	19.1	18.5	16.2

FUENTE: Thorpe y Restrepo 1995. El crédito agrícola en el ambiente Centroamericano.

2.1.2 Antecedentes de los servicios financieros en el sector rural de Honduras.

En Honduras y en muchos países latinoamericanos, el crédito rural está dominado fuertemente por el crédito agropecuario (Wattel et al., 1994). Esto nos da una idea del sesgo que tienen las políticas tomadas por el gobierno hacia actividades del campo, lo cual limita otras actividades que pueden ser fuentes de ingresos y que generalmente son realizadas por las mujeres.

A pesar de lo mencionado anteriormente muchas de las personas que viven en el sector rural de Honduras tienen un limitado acceso al crédito formal por diferentes causas. Entre ellas se pueden identificar la falta de garantía en sus préstamos, incertidumbre en sus operaciones que garanticen el cumplimiento de sus obligaciones y una gran dispersión geográfica.

En Honduras existen diferentes entidades de crédito como la banca comercial, los proveedores de insumos, que representan la mayor fuente de financiamiento hacia el sector agrícola, contribuyendo sustancialmente al crecimiento del sector rural (Agüero 1995). Algunas de esas fuentes de crédito se presentan en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Crédito agrícola según fuentes de financiamiento 1991.

Fuente de fondos	Valor (Millones de Lps.)	Porcentaje %
1. Crédito Comercial de Proveedores de insumos	1380.0	61.6
2. Crédito del sistema bancario	717.0	32.0
3. Almacenes generales de depósito	46.0	2.1
4. Organizaciones privadas de desarrollo	60.0	2.7
5. Compañías aseguradoras	12.0	0.5
6. Individuos	25.0	1.1
TOTAL	2240.0	100.0

Fuente: Agüero, 1995. El crédito agrícola en el ambiente Centroamericano.

Sin embargo, el problema principal de las personas del sector rural es la dificultad del acceso al crédito por parte de los habitantes de bajos recursos que realizan actividades muchas veces con baja rentabilidad y en condiciones que no les permiten ser competitivos en un mercado a gran escala. En respuesta a esto tenemos el crédito otorgado por las organizaciones de desarrollo, las cuales en 1991 canalizaron 60 millones de Lempiras (Cuadro 2).

2.1.2.1 Mercados financieros de Honduras. Los mercados financieros rurales están compuestos por entes compradores y vendedores de servicios financieros en el área rural. Los agentes se encuentran divididos en dos categorías: los formales y los informales. Los

agentes financieros formales son aquellos que están regulados por algún tipo de institución monetaria como el Banco Central o la Super Intendencia de Bancos. Los agentes financieros informales son aquellos que no se encuentran regidos por ninguna institución monetaria, y está conformada por instituciones como las cooperativas de ahorro y crédito, prestamistas, proveedores de insumos etc., (Torrico, 1995).

Dale y Graham (1981), mencionan que los mercados financieros rurales de los países latinoamericanos comparten características en común como la creación de instituciones de ahorro y crédito, bancos de desarrollo, cooperativas, etc., que apoyan a las personas del sector rural. Dichas instituciones han sido tomadas con agrado en distintos lugares, sin embargo, rara vez cumplen con su objetivo de brindar facilidades financieras. Por el contrario, son dependientes de fondos externos como donaciones y de los presupuestos del gobierno y de los bancos centrales.

2.1.2.2 La cartera de crédito agropecuario en Honduras. En Honduras se ve una dependencia del sector rural hacia los sistemas financieros, ya que la tercera parte del valor bruto del sector agrícola se encuentra bajo algún tipo de financiamiento (Wattel et al., 1994).

El sistema bancario ha concedido nuevos préstamos por un monto de 4117 millones de Lempiras, de los cuales L. 2811 millones se destinó hacia actividades agrícolas que representa casi el 70% de los préstamos totales (Wattel et al., 1994). Esto es evidencia del incremento del apoyo del sistema financiero hacia el sector rural (Ver Cuadro 3).

Cuadro 3. Desarrollo de la cartera de préstamos agropecuarios (1970-1987)

Tipo de préstamo	1970	1975	1980	1985	1987
Préstamos agropecuarios (miles de millones de Lps. Precios corrientes).	106.1	209.0	369.4	619.7	700
Préstamos agropecuarios (miles de millones de Lps. Precios constantes)	106.1	155.7	172.7	207.4	220.0
Préstamos agropecuarios (% de cartera)	31.1	31.2	27.4	26.2	26.6
Participación de bancos comerciales(%)	43.0	45.0	55.0	60.0	61.0
Préstamos nuevos como % del					
- valor agregado agropecuario	25.0	36.6	26.7	38.9	50.0
- ventas brutas agropecuarias	18.9	26.1	20.1	n.d	33.7
Promedio de vencimiento (meses)	11.0	16.0	15.9	14.4	n.d

Fuente: Calculado con base en R.Webb et al. (1988) y datos del Banco Central de Honduras citado por Wattel et al., 1994.

No hay duda que el sistema financiero se encuentra en un constante cambio, brindando más apoyo a sectores como el agrícola. Sin embargo, este crédito no es canalizado, esencialmente hacia sectores pobres de la economía. Por el contrario, sus beneficiarios han sido grandes compañías y asociaciones como las ganaderas.

2.1.2.3 Composición de la cartera de crédito para el sector rural. La cartera crediticia en Honduras esta conformada principalmente por aquellos créditos concedidos para la ganadería seguido de aquellos créditos usados para cultivos de agroexportación como el café y el banano (Ver Cuadro 4).

Cuadro 4. Destino de préstamos agropecuarios (en porcentaje del total de préstamos otorgados a la agricultura).

Destino	1970	1975	1980	1989
Granos Básicos	9.6	16.5	13.1	9.9
Cultivos de Agroexportacion	37.6	29.8	51.8	32.9
Otros Cultivos	8.9	11.9	10.2	15.5
Ganadería	43.9	41.8	24.9	41.7

Fuente: Ohio State University (1981) y Secretaría de Recursos Naturales (1991) citados por Wattel et al. 1994, Financiamiento rural alternativo.

Como se puede apreciar el Cuadro anterior, la cobertura de sistema financiero para el cultivo de granos básicos es limitada mostrando promedios de servicios financieros por debajo de los demás países en Centro América (Wattel et al.,1994).

2.1.3 Opciones para encontrar los servicios financieros.

Según Pommier (1995) la oferta de servicios financieros se encuentra constituida por:

- La banca pública de desarrollo que presenta una capacidad financiera bien limitada y se encuentra en proceso de quiebra o de privatización.
- La banca comercial o privada, la cual posee sus instalaciones principalmente en las ciudades y concentra la mayor parte de sus actividades en programas de crédito a gran escala y con las normas tradicionales de financiamiento.

- Los proyectos de Desarrollo Rural Integrado (DRI), que entraron en funcionamiento a finales de los años setenta, con el propósito de incrementar la producción y la productividad de las personas del sector rural.
- Las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales hacen su capital por aporte de sus asociados.
- Las organizaciones no gubernamentales (ONG's), las cuales están dedicadas al desarrollo rural.
- Financiamiento a través de comerciantes, el cual posee un alto costo y se otorga basándose en garantías morales, sociales y materiales.

2.2 EL CREDITO RURAL.

El estudio del financiamiento como herramienta para incentivar el desarrollo rural de una nación es uno de los temas más importantes al momento de ejecutar políticas de apoyo. Debido a la función que tiene el crédito para impulsar otras actividades, este es uno de los factores principales de los programas de desarrollo, ya que posee funciones facilitadoras y persuasivas. (Wattel et al., 1994).

Según Pommier (s.f), para que un sistema financiero sea efectivo y útil, las instituciones que lo componen deben dar servicios no solo como negocio, sino mas bien con el fin de contribuir al desarrollo . En otras palabras, el sistema financiero debería de ser orientado a la adaptación de los servicios que ofrecen, a las características de los pobladores del sector rural, para apoyar más eficientemente el mejoramiento de su nivel de vida y crecimiento social.

Gentil y Fournier (1991), enfatizan en que si en verdad se quiere dar respuesta a los problemas que enfrentan lo campesinos, el financiamiento no debe ser limitado ni dirigido a una sola actividad como la agricultura, ya que al dejar que los pobladores del sector rural escojan su objetivo de crédito, se dedican a una gran diversidad de actividades como artesanía, comercio, almacenamiento, etc., que también demandan crédito y pueden ser rentables.

Por otro lado, Teyssier (1993), menciona que un crédito otorgado de manera oportuna con características de reembolso adecuadas y en el momento que se necesita, puede ampliar las posibilidades de fomentar la generación de ingresos, ya que sin un capital inicial no hubiera sido posible.

Sin embargo, el sector rural posee características como son: falta de garantía y el costo de los préstamos, que suele ser muy elevado para ser adoptado por sus pobladores. Estos problemas aumentan la posibilidad de la morosidad, y como consecuencia desfavorecen la actividad financiera.

Es así que a pesar de la demostrada importancia del sector rural como fuerza generadora de ingresos y de trabajo, la oferta del crédito rara vez responde a las necesidades de los pobladores rurales. Esto hace evidente la necesidad de instituciones que además de dar financiamiento, provea servicios como asesoría y apoyo técnico a las actividades de los beneficiarios que son financiados.

2.2.1. Metas del crédito rural.

Según Wattel et al. (1994), el crédito como instrumento de desarrollo persigue ciertas metas como son:

- Incentivar la compra y venta de productos, funcionando como una empresa que otorga crédito a sus asociados para obtener productos que lo ayuden a mejorar su productividad.
- Fomentar la introducción de nueva tecnología o de nuevos cultivos en las zonas rurales.
- Estimular la formación de pequeñas y micro empresas, que den solvencia y solidaridad a las familias rurales.
- Mejorar las condiciones de vida de los pobres.
- Ejercer presión a los pobladores rurales para obtener su colaboración en los diferentes proyectos que se realicen.
- Ayudar a reducir la dependencia de los agricultores y productores del sector rural del crédito informal.

Las metas propuestas van en función de objetivos más específicos, los cuales buscan el desarrollo de los pobladores del sector rural a través del mejoramiento de su calidad de vida.

Debemos mencionar que el crédito como herramienta para proporcionar desarrollo, posee ciertas debilidades, ya que se pueden estar invirtiendo grandes cantidades de dinero en apoyar a los pobladores del sector rural y los resultados no pueden ser los esperados.

Entre las principales causas del fracaso de los programas de crédito se puede mencionar el destino final o real que el campesino le pueda dar al crédito, es decir, personas de bajos recursos utilizan el dinero de los créditos para satisfacer sus necesidades básicas y no en las actividades originalmente planteadas para el destino de los créditos (Wattel et al., 1994).

Otro gran problema de los proyectos crediticios es la dificultad que se tiene al medir el verdadero impacto del crédito en las familias campesinas.

2.2.2. Variables que componen la actividad financiera.

Entre las principales herramientas que los sistemas financieros utilizan para manejar su actividad crediticia y de ahorro, esta la tasa de interés que en casos como la banca de desarrollo suelen ser demasiado altas, debido a que operan con grandes costos de transacción.

Ante esto existen organizaciones como ONG's, y otras que dan servicios crediticios, a personas de bajos recursos y con capacidad productiva baja, proporcionándoles servicios con tasas de interés razonables y propiciando el ahorro con una tasa favorable a sus interesados.

2.2.3 La tasa de interés.

Gitman (1997), hace mención que la tasa de interés es el rendimiento requerido, el cual representa el costo del dinero, que un demandante debe de pagar al proveedor de algún servicio. Cuando se entrega fondos como préstamos el costo de prestar es la tasa de interés.

Pommier (1994), indica que el brindar servicios financieros, implica un costo, debido a las diferentes transacciones que surgen de esta actividad. Si bien el dar crédito a personas del sector rural no debe de verse desde un aspecto estrictamente de negocio, el dinero prestado se debe de recuperar y se debe de obtener una ganancia que cubra los costos del préstamo, para evitar una descapitalización de la institución que hace dicha transacción.

Gentil y Fournier (1991), indican que se debe llegar a un sistema que permita un equilibrio de las actividades entre el ahorro y el crédito, y este debe de estar de acuerdo con las necesidades y las posibilidades de sus clientes, es decir una tasa activa que permita la recuperación del costo del préstamo y una tasa pasiva que sea atractiva para los ahorrantes.

Esto nos indica la necesidad de proporcionar servicios financieros a las personas del sector rural, que además de generar ganancias para asegurar la sostenibilidad de la institución financiera, brinde una oportunidad de lograr una mejor calidad de vida de sus beneficiarios.

2.2.3.1 La tasa de interés ofrecida a las personas en el sector rural. Según Pommier (s.f), las familias del sector rural al momento de obtener un crédito pagan tasas de interés muy altas, las cuales son solicitadas por la banca comercial, por usureros o algún tipo de institución crediticia.

Esta alta tasa de interés a la que se enfrenta la familia del sector rural, muchas veces limita el acceso al crédito, ya que produce descapitalización de las familias de bajos recursos pérdidas de lo que han obtenido con su trabajo.

2.2.4. El ahorro.

Gentil y Fournier (1991), proponen que la apropiación de un sistema financiero por parte de sus clientes, se inicia del aporte que éstos presten para la formación del capital del Banco, además esta contribución tiende a fortalecer la confianza de los clientes en la institución.

Pommier (1995), sostiene que no existe futuro para los sistemas financieros sin que no haya una base de ahorro sólida entre los solicitantes; sin embargo, el sector rural es afectado por la falta de empleos, la inflación y la recesión económica. Estos factores hacen un poco irreal la suposición que el sistema financiero rural se puede capitalizar desde un principio con el ahorro de sus participantes.

2.2.4.1 El ahorro en el sector rural. Según Pommier (s.f), las familias rurales, muestran cierto interés por ahorrar, con el fin de mantener seguros sus recursos, creando un colchón de seguridad que les permita afrontar cualquier situación adversa que se le presente. Y también para poder invertir sus recursos.

Las necesidades que enfrentan las familias rurales son bien entendidas, y es por esto que el acceso al ahorro formando una conciencia previsora, preventiva y organizada puede contribuir a mejorar su calidad de vida, ya que con la capitalización continua se puede llegar a asegurar su estabilidad en la sociedad y mejorar su capacidad de respuesta ante las presiones de la economía cambiante.

2.3 LA RED BANCOR EN HONDURAS.

Como medida de respuesta de las necesidades de los pobladores del sector rural el Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH), ha trabajado en la búsqueda de alternativas para proveer de servicios financieros que sean adaptables y viables a través del tiempo (Pommier, 1997).

Con la ayuda de la Unión Europea, SECPLAN aprobó en abril de 1995 el proyecto de Bancos Comunales Rurales presentado por el COCOCH, el cual provee servicios de ahorro y crédito a las personas del sector rural.

BANCOR, es una institución que presenta nuevas alternativas para proveer servicios financieros, basando su sostenibilidad en la capacidad de ahorro y el crédito de sus participantes.

Entre los objetivos de BANCOR está el promover el desarrollo del sector rural fomentando la moral y la buena fe de sus participantes, ya que otorgan créditos con solo la solvencia moral de sus clientes. Esto es solventado con el apoyo de un grupo solidario que debe de cumplir con ciertos requerimientos para ser aceptados en el proceso crediticio.

Otra de las características es que el monto a ser entregado no va a ser mayor a 4500 Lempiras (330 dólares) ¹y no será menor 500 Lempiras (40 dólares), con un plazo mínimo de pago de dos meses y uno máximo de 12 meses, la tasa de interés es de 5% mensual y de 60% anual. Los clientes de BANCOR al recibir el crédito se ven en la obligación de ahorrar mientras tengan la deuda, dando un porcentaje establecido del préstamo (10%). En la actualidad BANCOR lleva prestando servicios financieros durante dos años, y cuenta con tres sucursales localizadas en Santa Barbara, El Paraíso, y Choluteca.

2.4 MANEJO DE LA CARTERA.

Según Solano (1998), el manejo de la cartera crediticia de un Banco, posee muchos puntos a considerar, como la capacidad administrativa, el control que todo acreedor debe de hacer a su cartera de crédito y sobre sus activos de riesgo.

La cartera crediticia de un Banco esta compuesta por muchos factores, que pueden traer inestabilidad o inseguridad en su funcionamiento. Entre estos factores tenemos como uno de los más importantes, la pérdida de activos o pérdida del dinero que la institución esta canalizando hacia sus clientes. Esto hace recalcar la importancia de llevar una contabilidad que registre posibles pérdidas de créditos y de poseer políticas bien pronunciadas que prevean estos problemas asegurando la recuperación de toda su cartera.

2.4.1 Contabilidad para pérdidas de crédito.

Solano (1998) indica que en el estudio de la división de normas de auditoria de Ecuador hacen mención de la importancia que posee el llevar una contabilidad para pérdidas de créditos, ya que en los bancos se debe mantener una reserva adecuada para cubrir pérdidas de crédito.

El mantenimiento de la reserva es responsabilidad de la administración de la entidad financiera y debe contemplar esto basándose en todos los factores de riesgo que puedan afectar la cobrabilidad de la cartera de préstamos. La reserva es estimada en base a juicios subjetivos del administrador responsable y esto podría dificultar al momento de hacer su control.

¹ Tasa cambiaría de 13.50 Lps. Por dólar.

2.4.2 Riesgo del crédito.

Uno de los principales factores a considerar en el momento de otorgar créditos es el riesgo que se puede correr al momento de entregar el dinero, ya que no hay seguridad en la recuperación total del préstamo, por no conocer bien la capacidad del prestatario de poder cubrir su obligación. Esto enfatiza la importancia de evaluar bien las características de los clientes, el mercado en el que se desea invertir y las políticas que poseen para asegurar su sostenibilidad y evitar su descapitalización.

Existen riesgos adicionales a la capacidad y disposición del individuo a pagar el préstamo por ejemplo:

- Podría ser que la garantía solidaria no sea 100% representativa del cliente o que el banco no puede proveer el control necesario para asegurar el cumplimiento de sus responsabilidades.
- El riesgo de concentración, es decir, si los créditos son aplicados a actividades con problemas económicos, podría traer consecuencias desfavorables para la recuperabilidad del préstamo.
- Riesgo del país, es decir, si el país se encuentra en una crisis económica y social esto será desfavorable para la entidad prestataria, debido a que se encontraría en una inseguridad de recuperar su inversión. En este punto se deben de considerar las políticas del gobierno local y extranjero que afecten directamente al país.
- El riesgo por prestar a funcionarios del banco que no ofrecen suficiente garantía.
- Tanto el riesgo administrativo como el operacional, son factores que pueden afectar la cartera de préstamos, ya que al iniciar un desembolso de debe tener un juicio y integridad de parte de la Administración que provea seguridad en las actividades de recuperabilidad de los préstamos. Por otro lado, al desembolsar los fondos se debe de tener cuidado en seguir los procedimientos adecuados y estipulados por la entidad financiera.

2.4.3 Alcance y distribución de la cartera.

Otro de los puntos importantes en el manejo de la cartera de crédito es el alcance que esta posee, ya que debe de establecerse como parte de las políticas de la institución a donde se quiere llegar con sus créditos, es decir, definir bien el área de trabajo.

La distribución de la cartera de crédito no debe estar orientada a cumplir una actividad común, como se ha visto en el pasado con el crédito rural, ya que a pesar de ser otorgado a personas del sector rural, era dirigido a actividades agrícolas. Lo que se pretende con llevar una distribución de la cartera es definir cuales son las actividades que presentan mayor riesgo.

2.4.4 Supervisión del crédito.

Uno de los factores de éxito en la recuperabilidad del crédito se encuentra en la manera en que las personas encargadas supervisen un préstamo dado, para así poder llevar un control de la actividad que se está financiando, y, además, poner en al tanto de la administración aquellos préstamos que pueden ser problema.

La supervisión abarca el seguimiento continuo a través de visitas periódicas a los prestatarios para constar que la garantía solidaria se mantiene, y no existen factores que pueden afectar el cumplimiento de la obligación del cliente con la institución.

2.4.5 Análisis del impacto del proyecto.

El análisis del impacto abarca los efectos económicos y sociales que ha producido el préstamo en las personas que lo han adquirido, es decir, como ha afectado el crédito sobre el nivel de vida de los habitantes del sector rural, será su efecto positivo y dará capitalización a sus usuarios o las consecuencias son negativas, y no se justifica todo el proceso que requiere el otorgamiento del crédito.

Otro de los intereses es ver como va el proceso crediticio en relación con las políticas de la institución y como se podrían mejorar dichas políticas.

3. METODOLOGIA

En este capítulo se presenta la metodología usada para recopilar, procesar y analizar la información obtenida.

3.1 DESCRIPCION DE BANCOR Y SUS ZONAS DE INFLUENCIA.

Como se mencionó en el capítulo anterior, BANCOR es una institución sin fines de lucro, que presta servicios al sector rural desde hace dos años, en los cuales ha tenido a su cargo la función de proveer servicios financieros como ahorro y crédito a sus clientes.

Los bancos rurales se han popularizado en la zona rural, debido al alto crecimiento económico del mismo, características climáticas de la zona y factores sociales que le dan alto potencial para el desarrollo.

3.1.1 Ubicación del estudio.

El siguiente estudio se realizó en la sucursal de BANCOR, ubicada en Danlí, Departamento de El Paraíso. Dicha regional consta de una oficina atendida por su gerente regional, el cual es el encargado de ofrecer todos los servicios financieros y de llevar el control de los mismos.

3.1.2 Clientes sujetos a estudio.

Para el estudio, se seleccionó y utilizó la información de los clientes de BANCOR que conformaban la cartera crediticia correspondiente al año 1997. Se consideró únicamente a los clientes cuyos plazos ya se habían vencido y como consecuencia, ya debían de tener canceladas todas sus deudas.

Para el estudio se utilizó datos de 148 clientes que eran los que tenían la información más completa y necesaria para el trabajo, a pesar de que la cartera estaba conformada por 151 clientes. Los tres que no se tomaron en cuenta no contenían la información completa ni bien documentada, lo cual dificultaba el procesamiento de la misma. Debemos anotar que esta información fue recolectada por BANCOR, a través de fichas personales de cada uno de sus clientes.

3.1.3 Cobertura de la cartera de BANCOR.

Para el período 1997-1998, la institución cubrió zonas conformadas por 15 aldeas, en las cuales se encontraban diferentes organizaciones campesinas como ANACH y CNT, distribuidas en los municipios de Danlí, San Matías, El Paraíso (Cuadro 5).

Cuadro 5. Zonas de alcance de la cartera de crédito de BANCOR, Departamento del El Paraíso, Honduras 1997.

Municipio	Aldeas
Danlí	Magelar Chichicaste Poteca Chichimora Jutiapa Obraje El Cigupate El Benque San Diego Río Abajo
San Matías	Guayacán Casa Quemada Santa Rosa
El Paraíso	La Unión El Benque

Fuente: Preparado por el autor, mediante entrevista directa con el encargado de la regional de BANCOR² (Danlí).

3.2 RECOLECCION DE LA INFORMACION.

3.2.1 Información primaria.

Para recolección de este tipo de información se recurrió a fuentes tanto de la institución, como de personas fuera de ella. Específicamente, se obtuvo información de los libros de políticas de BANCOR y entrevistas directas con los representantes de la institución como son el Gerente General, la Administradora y el gerente regional. Las fuentes externas de información están constituidas en su mayoría por entrevistas directas con personas de otras instituciones. Esta información fue básica para poder comprender el proceso crediticio de BANCOR, sus objetivos y su manera de trabajo.

² Tabora, M. 1998. Zonas de alcance de la cartera de crédito. BANCOR, Danlí. (Comunicación Personal).

3.2.2 Información de la cartera.

Para el estudio de la cartera crediticia se utilizaron las diferentes fichas que mantenían la información de cada cliente. A continuación se detalla las fichas usadas para el estudio (Anexo 1):

1. Ficha de inscripción de cada cliente.
2. Ficha de solicitud del crédito.
3. Ficha de control de préstamos.
4. Libro de verificación del crédito.

3.2.3 Variables estudiadas.

Para la realización de este trabajo se seleccionaron las variables más importantes de cada ficha, que podrían afectar la respuesta ante el crédito de cada cliente. Se tomó en cuenta que el sistema que posee BANCOR para dar crédito esta basado en las garantías solidarias y comunitarias de cada cliente. Se clasificó a las variables de acuerdo a los grupos de características tal como se presentan en las fichas de información (Ver Cuadro 6).

Cuadro 6. Descripción de los grupos de las variables bajo estudio.

Grupos a los cuales se le asignó las variables del estudio.	Variable
Características personales de cada cliente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Edad 2. Número de hijos de hijos. 3. Género. 4. Educación. 5. Estado civil. 6. Ocupación actual. 7. Capacitación. 8. Ha recibido crédito con otra institución anteriormente.
Bienes de los clientes.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Posee tierra (Si/ No). 2. No de Manzanas de tierra para cultivo. 3. Posee vivienda (Si/No). 4. Valor total de los bienes (incluyendo maquinaria, vivienda, ganado).
Comportamiento de grupo de cada cliente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se encuentra organizado. 2. Tiempo de estar organizado. 3. Zona donde vive. 4. Tiempo de vivir en la zona.

Cuadro 6. Continuación.

Variables que representan la condición financiera del cliente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos. 2. Gastos. 3. Saldo entre ingresos y egresos. 4. Costos de producción.
Variables relacionadas con el crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Monto prestado. 2. Destino del crédito. 3. Plazo del crédito. 4. Forma de pago.

Fuente: Realizado por el autor.

3.2.4 Categorización de las variables para el análisis estadístico.

Una vez ya clasificadas las variables en las categorías, se procedieron a agrupar tanto variables cuantitativas como los atributos³, para determinar intervalos representativos con cada uno de ellos.

Para la elaboración de dichos intervalos se calculó la media y la desviación estándar de cada variable. Luego se restó una desviación estándar de la media para obtener la parte del rango que representaría la zona baja del mismo. Para obtener la parte alta del rango, a la media se le sumó una desviación estándar. De esta manera se obtuvieron tres rangos que distribuye los datos de tal manera que se ajusten a la distribución normal, es decir que se asume que las diferentes categorías tienen una distribución normal (Anexo 2).

3.3 METODOLOGIA DEL ANALISIS.

3.3.1 Procesamiento de la información.

Una vez obtenida toda la información se procedió a procesarla, en una base de datos realizada en el programa Excel para Windows y que posteriormente se transfirió a un ambiente Fox-Pro para DOS, para que el encargado de la regional de BANCOR pudiera utilizarla. Esta misma base de datos ayudó a organizar la información para luego analizarla en el Programa Estadístico S.A.S versión 6.0 para Windows, y en el programa SPSS versión 7.

3.3.2 Análisis comparativo.

Antes de realizar el análisis comparativo se procedió a caracterizar la cartera de crédito para el período 1997-1998. Esto se hizo con el objetivo de tener una idea más amplia del alcance y la distribución de la cartera que maneja BANCOR.

³ Son características que no son medibles, sin embargo para el estudio se les dio valores de números reales.

Para el análisis comparativo se creó una variable respuesta, llamada “INDICE DE MORA”. Este índice se definió como la cantidad de dinero que cada cliente se atrasó multiplicada por el número de días de atraso. De esta manera, este indicador da una idea de la magnitud del atraso de cada cliente con respecto al crédito (Cuadro 7).

Posteriormente se realizó un Análisis de Varianza (ANDEVA) para encontrar la variabilidad producida por las características de los clientes sobre el índice de mora. Con esto se quería probar la hipótesis planteada en el capítulo introductorio, que expresa, que ciertas características de los clientes pueden afectar su comportamiento ante el pago del crédito.

El modelo probabilístico para la hipótesis del estudio fue el siguiente:

$$Y = \mu + \tau_1 + \dots + \tau_n + \varepsilon \quad [1]$$

Donde:

“ Y ” valor esperado, representa el “Índice de Mora”

“ $\tau_1 \dots \tau_n$ ” son cada una de las características de los clientes.

“ ε ” Es el error que se puede producir en la investigación.

Las características de los clientes van estar representadas por las variables asociadas al crédito y al cliente (Ver Cuadro 6).

La otra parte del análisis comparativo está compuesta por las pruebas de medias. Dicha prueba se usó para aquellas características que fueron significativas en el ANDEVA, y poseen mas de dos niveles. Por ejemplo la variable “niveles de ingreso” que consta de tres rangos.

El propósito de realizar la prueba de medias fue encontrar el rango que obtuvo en promedio el mayor o menor índice de mora. Para el estudio se usó la prueba S-N-K (Student-Newman-Keuls), en donde se comparan las medias máximas y mínimas y si se encuentran diferencias significativas se continúa hasta que la amplitud de las medias no es significativa.

3.3.3 Análisis de relación.

El análisis de relación se dividió en dos partes. La primera de ellas está conformada por un análisis de correlación, en donde se consideraron variables cuantitativas como son: el nivel de ingresos, el plazo del préstamo (en meses), el monto prestado, el nivel de gastos de los clientes, el número de manzanas que cada cliente posee, el valor total de los bienes y se incluyó el INDICE DE MORA, para evaluar cuales eran las características que tenían alguna relación con el índice.

El objetivo del análisis de correlación es determinar la medida en que las características de los clientes están asociadas o varían conjuntamente. Como ya se determinaron las características que más influyen sobre el pago del crédito (en el ANDEVA), ahora se pretende probar como las características de los clientes están asociadas entre si, para así poder determinar que variables que influyen sobre el pago del crédito tienen relación con otras características del cliente.

La hipótesis planteada en esta parte es:

$$H_0: \rho=0 \quad [2]$$

La cual expresa que no existe relación entre ninguna de las características de los clientes.

Para el estudio se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, ya que es una medida que expresa la relación lineal que puede haber entre dos variables⁴; por ejemplo y y x . Este coeficiente está representado por el símbolo r . Un valor de $r=0$ expresa que no hay relación, mientras que un valor $r = 1$ indicará un alto grado de correlación. El signo de r indica la dirección que va a tener la asociación.

Con respecto a las variables cualitativas, se elaboró un análisis Ji Cuadrado (X^2), para así poder ver el grado de asociación entre dichas variables, al igual que se usó este análisis para ver el nivel de asociación de las variables cuantitativas con las cualitativas. Para este análisis se siguió el esquema que se presenta en la figura 1. En donde se abrevian las principales relaciones existentes entre las características de cada cliente y las que representan al crédito.

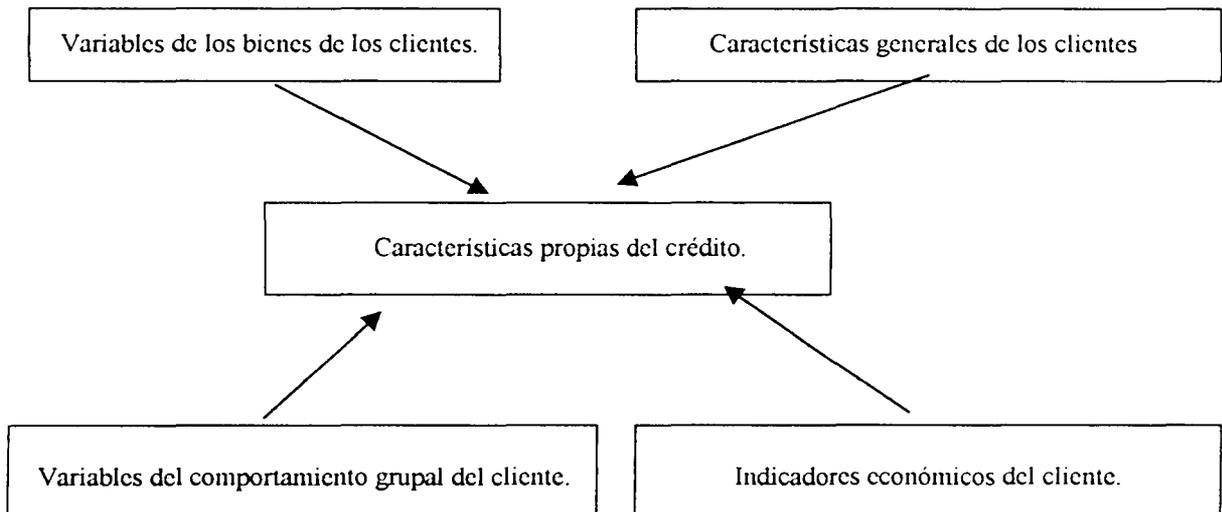


Figura 1. Asociación entre las características de los clientes.

⁴ Características cuantitativas del cliente.

La segunda parte del análisis de relación está conformada por una regresión múltiple, con la cual se pretendió obtener un modelo de predicción de un índice de mora a partir de las características del cliente.

En la regresión se incluyeron todas las características cuantitativas del cliente y aquellas características que pueden tomar dos valores como por ejemplo el género del cliente que solo puede tomar valores de uno y dos (variables DUMMY).

La ecuación esperada está representada por:

$$Y^{\wedge} = \bar{y} + b_1 (X_1 - \bar{X}_1) + \dots + b_n (X_n - \bar{X}_n) \quad [3]$$

Donde la Y^{\wedge} (Y esperada), se define en función de todas las variables cuantitativas del cliente y las variables que sólo toman dos valores.

3.3.4 Comparación de las políticas.

Para el análisis de las políticas se escogieron las principales relacionadas con el crédito de BANCOR, y se compararon con las de otra institución que lleva ya algún tiempo ofreciendo servicios financieros a las familias rurales de Honduras. La institución que sirvió como punto de comparación es FINCA INTERNACIONAL (Fundación Integral Campesina). Se escogió a FINCA, ya que es una institución que lleva varios años prestando servicios en Honduras y ha demostrado ser una empresa que presta servicios importantes al desarrollo de la región rural de Honduras.

El objetivo de este análisis fue verificar la utilización de las políticas de BANCOR que están relacionadas con el crédito y obtener en forma descriptiva, las principales ventajas y desventajas de la forma de funcionar de BANCOR.

3.3.5 Evaluación de la información recibida.

El objetivo principal de la evaluación de la información recibida es determinar las fortalezas y debilidades de la información que maneja BANCOR.

Para la evaluación de la información proporcionada por BANCOR, se procedió a separar el proceso crediticio en cuatro etapas que son:

- Etapa de pre-concesión del crédito.
- Durante la concesión del crédito.
- En la etapa del uso del crédito.
- Al final del crédito.

En cada una de estas etapas se describieron las principales razones por la falta de información. Las razones comprenden datos omitidos, datos perdidos, datos mal llenados, datos imprecisos.

Para justificar la evaluación se propondrá nuevas medidas que se puedan tomar en el futuro, cada uno de estos indicadores van a estar relacionados con:

- El prestamista y su situación económica.
- El destino que se le va a dar al crédito.

Cuadro 7. Explicación del cálculo del INDICE DE MORA.

<p>Ciente con pagos atrasados Nombre del cliente: Pascual González Préstamo número: 005 Monto solicitado: 2500 L. Forma de pago: mensual. Plazo: 10 meses.</p>	<p>Ciente sin atraso Nombre del cliente: Hilda Cruz. Préstamo numero: 001 Monto solicitado: 1500 L. Forma de pago: al vencimiento. Plazo: 3 meses.</p>
<p>Fecha de otorgamiento del crédito: 10/ 02/ 97</p>	<p>Fecha de otorgamiento del crédito: 10/ 02/ 97</p>
<p>Fecha de recuperación planeada: (pagos mensuales) 10/03/97333.33 10/04/97333.33 10/05/97333.33 10/06/97333.33 10/07/97333.33 10/08/97333.33 10/09/97333.33</p>	<p>Fecha de recuperación planeada: 10/05/97</p>
<p>Fecha de pago real del cliente: 10/03/97333.33 10/04/97333.33 10/05/97333.33 10/06/97333.33 15/07/97333.33* 10/08/97333.33 10/09/97333.33</p>	<p>Fecha de pago real del cliente: 10/05/97</p>

Cuadro 7. Continuación...

Índice de Mora: (dinero atrasado* días de atraso).	Índice de Mora: (dinero atrasado* días de atraso).
Índice del cliente: 2 días * 333.33 = 666.66	Índice del cliente: 0
Este índice indica que el cliente Pascual González, se atrasó dos días ya que al cliente se le da un plazo de tres días después de la fecha de pago como gracia para que se atrase. Después de esos tres días comienza a contar la mora.	Este índice indica que el cliente Hilda Cruz, fue puntual en el pago del crédito. Por lo que tiene un INDICE DE MORA igual a cero.

* Muestra los días atrasados.

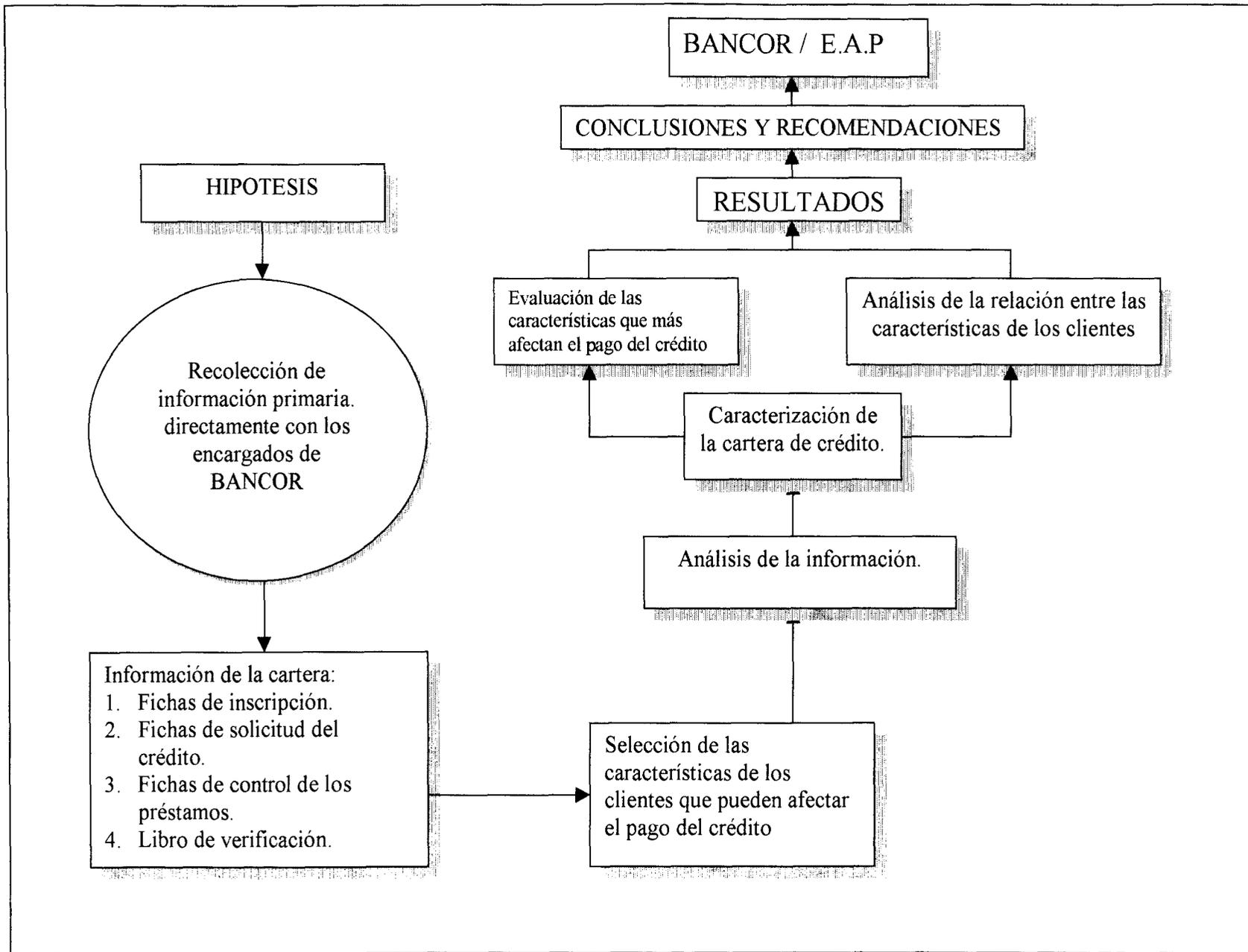


Figura 2. Metodología para la realización del estudio

4. RESULTADOS Y DISCUSION.

La presentación de los resultados y discusión se divide dos partes. La primera parte es la caracterización de la cartera de BANCOR, y consiste en una descripción de cada una de las características que presentaron los clientes de BANCOR para luego ser analizadas. La segunda parte consiste en el análisis y discusión de los resultados obtenidos mediante el uso de diferentes herramientas estadísticas.

4.1. DISTRIBUCION Y ALCANCE DE LA CARTERA DE CREDITO

Debido a la naturaleza del crédito de BANCOR, su alcance no se limita a un sector productivo de la economía con es el agrícola, sino que también provee servicios para otras actividades como el comercio, la pequeña industria y otras, que ayudan al desarrollo del sector rural.

Para ver el alcance y distribución de la cartera de crédito, se agruparon las variables del estudio en las siguientes categorías:

1. Características personales de los clientes.
2. Bienes de los clientes.
3. Comportamiento de grupo de los clientes.
4. Estado financiero de los clientes.
5. Características relacionadas con el crédito.

4.1.1. Características personales de los clientes.

La cartera de crédito de BANCOR, cubre edades de sus clientes comprendidas entre 19 y 77 años. La mayor parte de sus clientes se encuentra en el rango de 34 a 57 años. Con esto se da la oportunidad de incentivar el trabajo, el desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de las personas que ya están fuera de poder trabajar como jornaleros o en otra actividad que demande ser joven para poder cumplirla. También da la oportunidad de desarrollo a aquellas personas mayores de 50 años que poseen una amplia experiencia y se pueden desenvolver como empleadores. Debemos anotar que la cartera de BANCOR constituida por 148 clientes posee 10 datos perdidos con relación a la edad de sus clientes. (Ver Figura 3).

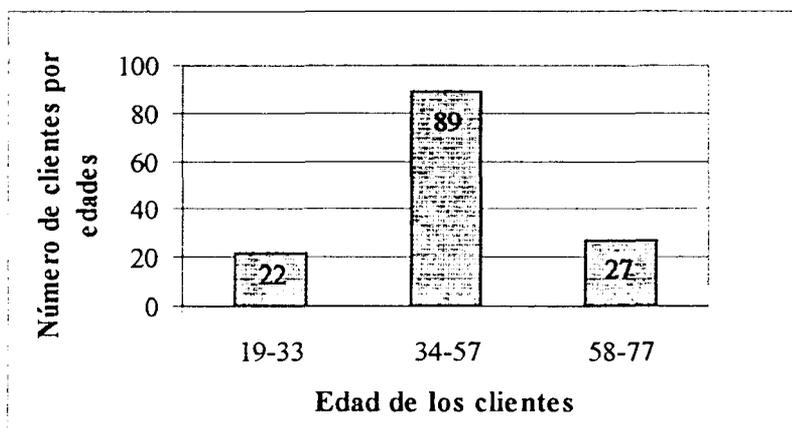


Figura 3. Distribución de la cartera de crédito por edades de los clientes.

Para el estudio se tomó en cuenta el número de hijos por familias, debido a que eran considerados como carga económica para el padre de familia. Esto debido a que es una fuente de gastos que puede ser un factor que afecta al pago del crédito.

Como se puede ver en la Figura 4 el número de hijos por familia varió desde cero hijos hasta 10 hijos por cliente, mostrando en promedio que la mayoría de los clientes poseen una carga económica que va desde tres a siete hijos por familia. BANCOR en sus fichas de inscripción no cuentan con datos de 27 clientes que presenten el número de hijos que poseen.

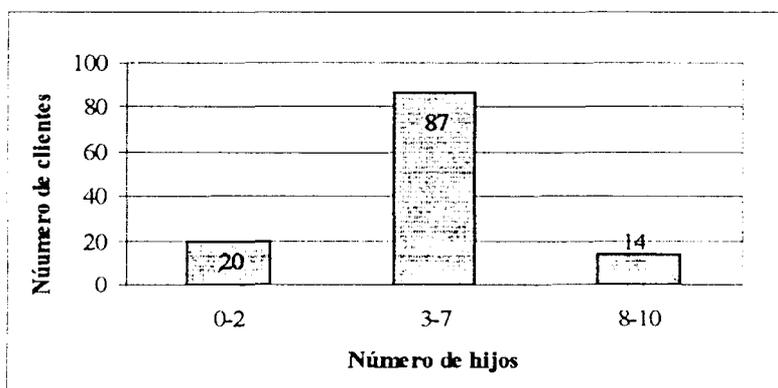


Figura 4. Distribución del número de hijos como carga económica por cliente de BANCOR.

Para el período 1997-1998 BANCOR, dio préstamos a 123 hombres y 25 mujeres, lo cual representa una proporción aproximada de cinco créditos otorgados a hombres por cada crédito otorgado a mujeres. Una medida de la captación del crédito y de la ayuda que este

podría dar a la familia rural, es la cantidad de crédito que se otorga a la mujer de dicho sector, debido a que así se incentiva el desarrollo de actividades que no son practicadas por el hombre y brinda la oportunidad de introducir a la mujer en el proceso productivo de la economía (Ver Figura 5).

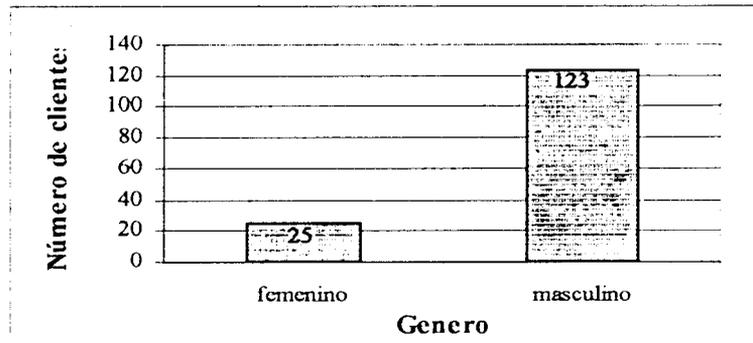


Figura 5. Distribución de la cartera de crédito por géneros.

Con respecto a la educación de sus clientes, la cartera de crédito de BANCOR, presenta en su mayoría una escolaridad solo de nivel primario, representando casi el 70 % de los clientes con este nivel de educación. La proporción de los clientes que no tienen ninguna preparación formal es baja (apenas el 22% de los clientes) y la parte de la cartera que posee preparación secundaria no llega a ser representativo, tan solo uno de los 148 clientes posee ese nivel de educación. Al realizar el trabajo se encontró que en las fichas habían nueve clientes que no presentaron datos del nivel de educación que poseen (Ver Figura 6).

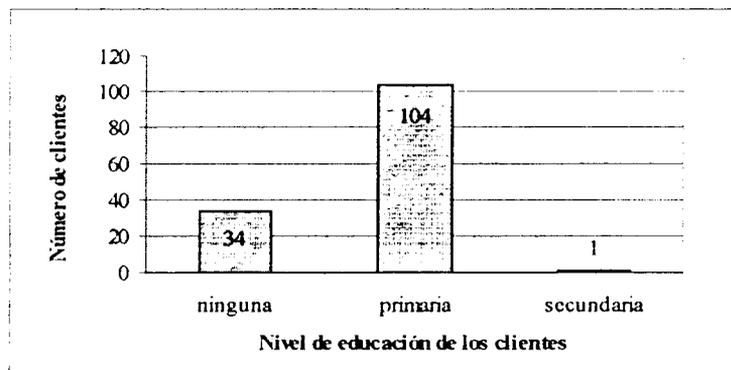


Figura 6. Distribución de los clientes de BANCOR por niveles de educación.

En relación con las actividades que realizan los clientes de BANCOR, se puede observar en la Figura 7 que la mayor parte de ellos se dedican a las actividades agrícolas (77% de los clientes) y el resto se dedican a actividades como la carpintería, el comercio y otras

como la educación y capacitación. Durante la investigación se encontró que no hay datos de nueve clientes con respecto a su ocupación.

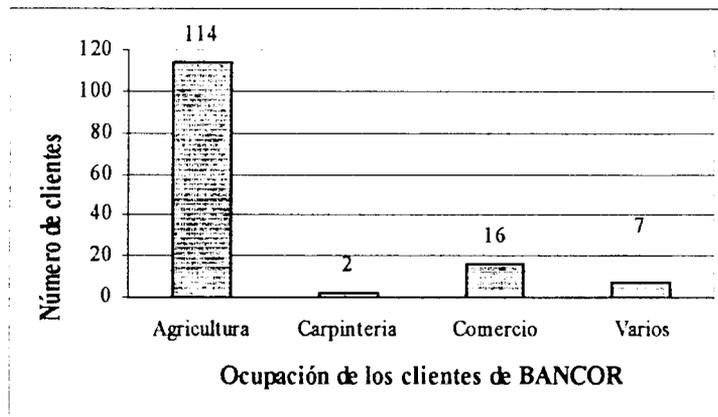


Figura 7. Distribución de las ocupaciones de los clientes de BANCOR.

La cartera de crédito de BANCOR presenta clientes que en su mayoría son casados o poseen algún tipo de compromisos como es la unión libre (119 clientes), y solo 19 clientes son solteros o no poseen ningún tipo de relación formal que lo ligue a una persona. La cartera de BANCOR, en sus datos no presentó la información de 10 de sus clientes con respecto a su estado civil (Ver Figura 8).

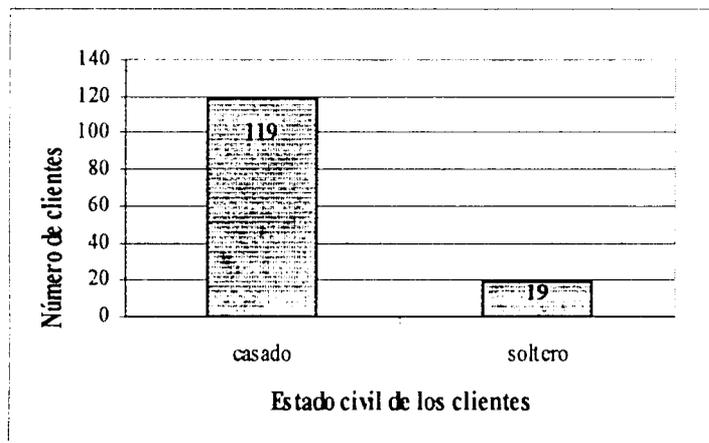


Figura 8. Distribución de la cartera de crédito por el estado civil de sus clientes.

BANCOR presenta 71 clientes que han recibido algún tipo de capacitación en manejo de hortalizas, administración y contabilidad y 68 no han recibido ningún tipo de

capacitación. En los datos proporcionados por BANCOR no se encontraron aquellos que mostraran si nueve de los clientes habían recibido capacitación (ver Figura 9).

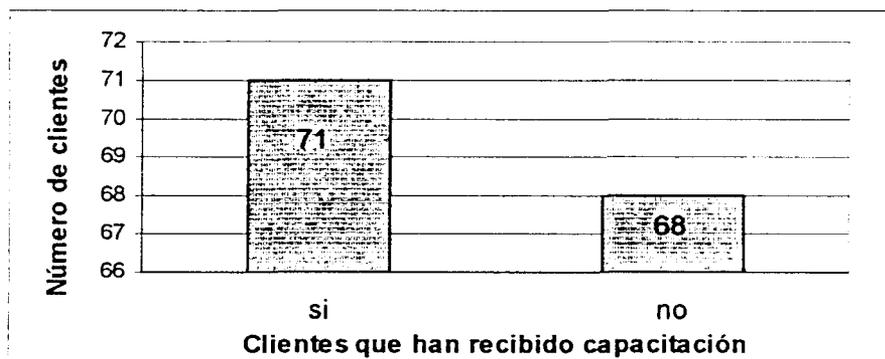


Figura 9. Distribución del número de clientes que han recibido capacitación.

Los usuarios de los servicios financieros de BANCOR presentan en su mayoría poco contacto con transacciones financieras antes de la experiencia adquirida con esta institución. Apenas el 28% de los clientes han tenido anteriormente obligaciones crediticias de algún tipo, ya sea con instituciones financieras (por ejemplo BANADESA), o con intermediarios y/o prestamistas. En la investigación no se encontró datos de 10 clientes que muestren su experiencia con servicios financieros anteriores a los dados por BANCOR (Ver Figura 10).

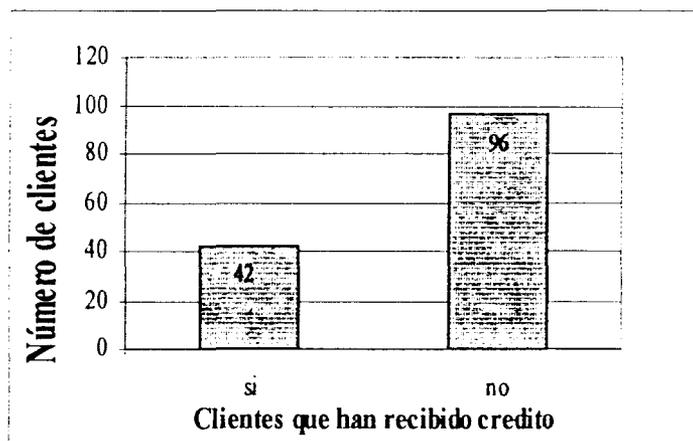


Figura 10. Antigüedad de los clientes de BANCOR con servicios financieros.

4.1.2 Bienes de los clientes.

Como se puede observar en la Figura 11 la cantidad de clientes que poseen tierras propias en la cartera crediticia representa el 75 % del total, estas tierras fueron obtenidas

por herencias de sus familiares o por procesos de la reforma agraria que se dio en Honduras hace algunos años.

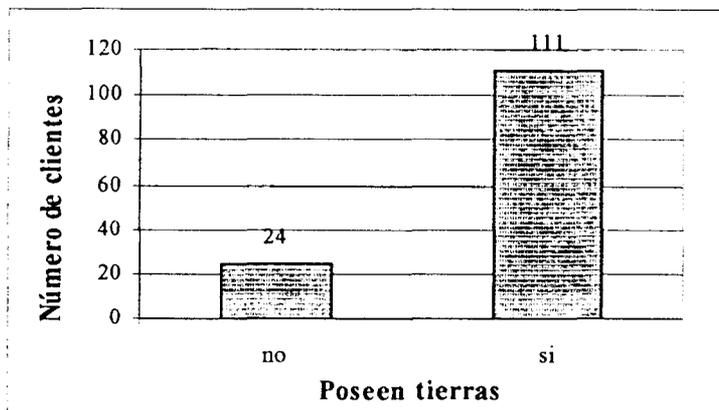


Figura 11. Distribución de la cartera de crédito por la posesión de tierras de sus clientes.

La cartera de crédito de BANCOR presenta en su mayor parte clientes que poseen tierras propias y el porcentaje de clientes que no tiene tierras propias está representado solamente por personas que trabajan en actividades como el comercio y la agricultura en tierras prestadas o alquiladas. En el estudio se encontró que faltan datos de 13 de sus clientes que muestren su posesión de tierras.

En vista que la cartera de crédito de BANCOR fue en su mayor parte destinada a actividades agrícolas, se tomó la variable cantidad de manzanas para cultivo que posee el cliente como un indicador de la capacidad productiva que posee y el efecto en su aptitud ante el crédito.

Los clientes de BANCOR, poseen áreas de terreno que varían entre menos de una manzana hasta 10 manzanas, siendo ésta la mayor área de tierra que se encuentra en los clientes de BANCOR. De la distribución anterior de áreas podemos decir que solo una minoría (10% de los clientes) posee la cantidad más alta de manzanas, y que en general la mayoría posee áreas de cultivos entre dos tercios de manzana y 4.5 manzanas. Al realizar el estudio la información proporcionada por BANCOR, no contaba con datos de 15 clientes en lo relacionado a la cantidad de tierras que poseen (Ver Figura 12).

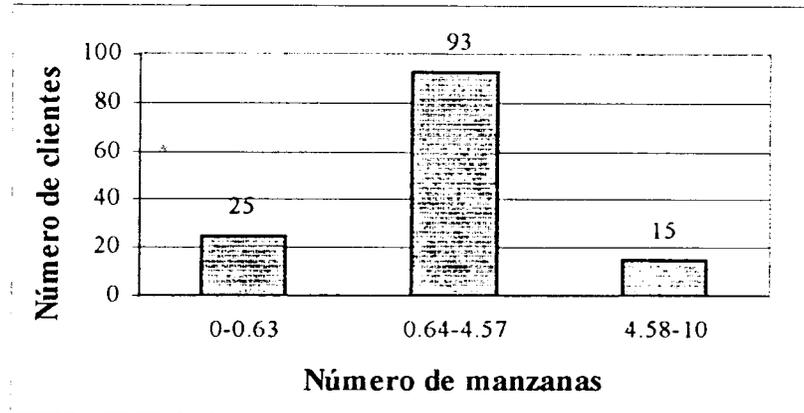


Figura 12. Número de Manzanas que posee cada cliente de BANCOR.

La mayoría de los clientes de BANCOR poseen vivienda propia. De las 148 personas que conformaban la cartera de crédito, solo 14 no tenían, ya que vivían con sus padres o algún familiar. El poseer vivienda en conjunto con tierra para cultivos, puede ser un factor determinante que afecte la capacidad del cliente para responder ante su obligación crediticia y esto se considera como un elemento que da una idea de la garantía que el usuario puede dar al momento de recibir un crédito.

Para la cuantificación del total de bienes que cada cliente de BANCOR posee se contabilizó el valor de cada uno de estos como son: el precio de la tierra, el valor de la maquinaria y equipo y la cantidad de ganado por cliente. También se sumó la inversión para actividades comerciales como la venta en pulperías.

La distribución del valor de los bienes de los clientes varía desde cero ⁴ Lempiras hasta L. 150000, lo cual indica que en la cartera de BANCOR existen clientes que tienen altas posibilidades de cubrir los créditos con el valor de sus bienes y hay una minoría que no podrían hacer frente a los préstamos con la cantidad de bienes que poseen. No se encontraron datos de 11 de los clientes que muestren el valor total de los bienes (ver Figura 13).

⁴ Persona con cero en el valor total de sus bienes, son aquellas que aún viven con sus familiares.

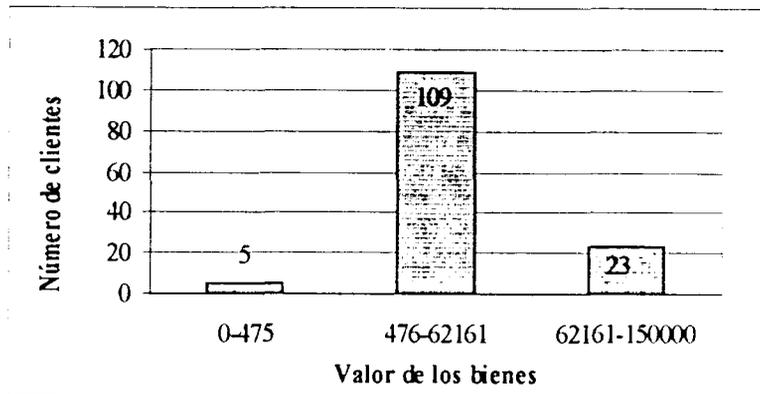


Figura 13. Distribución del valor total de los bienes de los clientes de BANCOR.

4.1.3 Comportamiento de grupo de los clientes.

Como podemos observar en la Figura 14, El 77% de los clientes de BANCOR, pertenecen a alguna organización campesina, como ANACH y cNT. Mientras que el 16 % de los clientes no se encuentran organizados. En la información recibida no se encontraron datos de nueve clientes que indiquen si pertenece o no a una organización campesina.

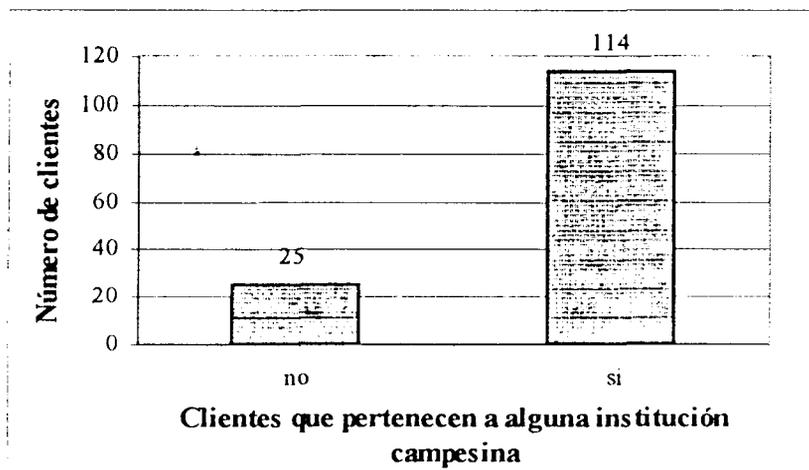


Figura 14. Número de clientes que pertenecen a alguna organización campesina.

En promedio, los clientes de BANCOR han pertenecido a algún tipo de organización campesina entre 4 y 15 años. Apenas el 16% de las personas han formado parte de alguna organización por menos de 3 y más de 16 años. BANCOR no presentó datos de 50 clientes que indiquen el tiempo que llevan organizados (Ver Figura 15).

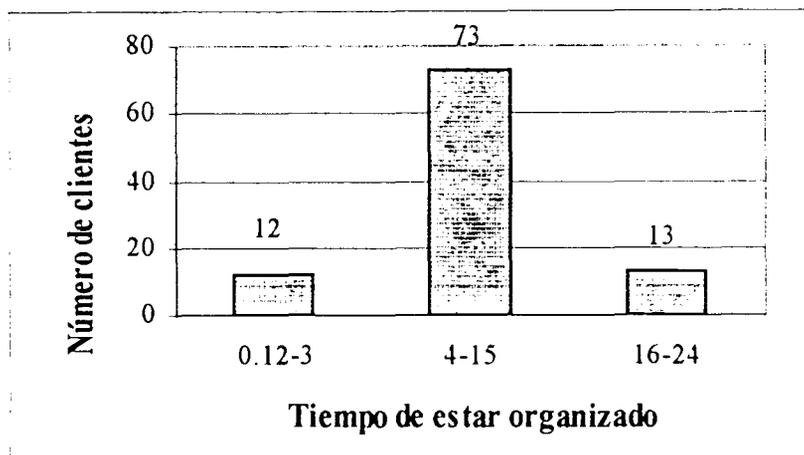


Figura 15. Tiempo de pertenecer a alguna organización campesina (en años).

Las zonas que han recibido crédito de BANCOR fueron clasificadas de acuerdo a la calidad de la tierra que poseen. Como apreciamos en la Figura 16 la distribución de los clientes que han recibido crédito y viven en zonas con una excelente calidad de tierra representan el 25% de total, el 31% de los clientes poseen tierras que son buenas para la agricultura, y el 30% de los clientes poseen tierras que son malas para desarrollar prácticas agrícolas.

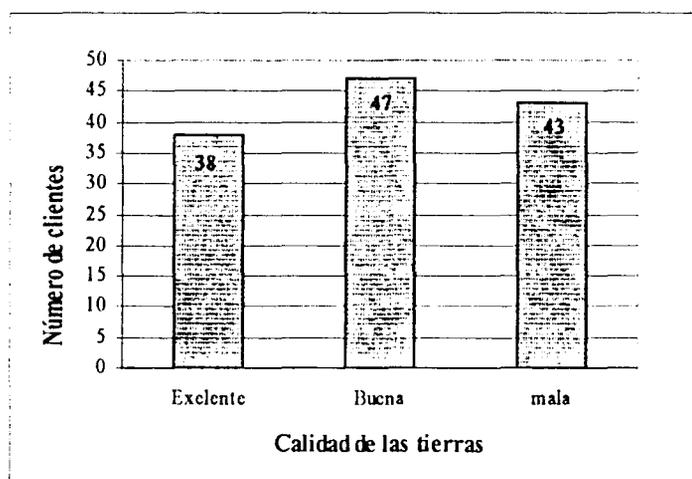


Figura 16. Caracterización de la cartera de crédito por zona productiva.

La clasificación de las zonas por la calidad de tierras se realizó basándose en sus producciones, es decir zonas con altas producciones se clasificaron como excelentes, zonas con suelos arenosos y zonas de bajas producciones se clasificaron como malas. En los registros proporcionados por BANCOR, no se encontraron los datos para 20 clientes en esta variable.

Tomando en cuenta que en el crédito que otorga BANCOR, solo pide garantías solidarias, se consideró el tiempo de vivir en la zona como una variable que puede afectar el pago del crédito. Los clientes de BANCOR, presentan tiempos de estadía en alguna zona desde un mes hasta 77 años, lo cual puede ser un indicador de que al tener más tiempo una persona de vivir en la zona podría estar más apta para el crédito.

4.1.4 Estado financiero de los clientes.

En promedio los clientes de BANCOR presentaron niveles de ingresos entre 5000 Lempiras hasta 62799 Lempiras anuales. Como se puede observar en la Figura 17 los niveles de ingreso varían desde 2400 Lempiras para el que menos percibe hasta 216000 Lempiras los que más ingresos tienen.

En la variable están representados todos los ingresos de los clientes, por conceptos como: ingresos por venta de productos de su cosecha, ingresos por venta en sus pulperías, etc. En los datos proporcionados por BANCOR no se encontraron datos de 15 clientes que expresaran el nivel de ingresos.

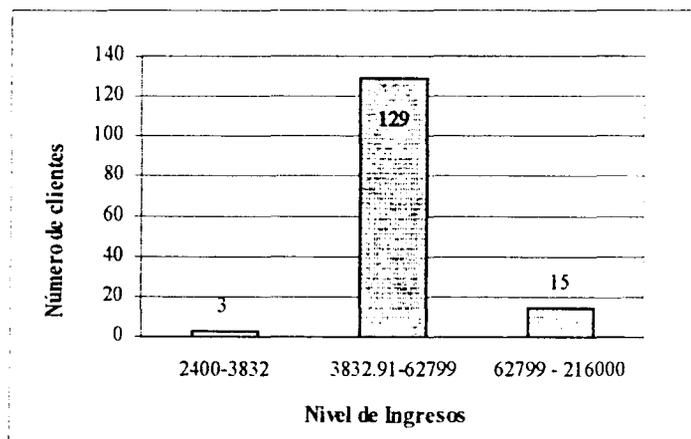


Figura 17. Distribución de la cartera de crédito por nivel de ingresos anuales de sus clientes (en Lempiras).

Los usuarios de los servicios que presta BANCOR, presentan en promedio niveles de gastos que van desde 740 Lempiras hasta 68700 Lempiras. En esta variable están incluidos los gastos anuales de cada cliente, por conceptos como alimentación, salud, educación, y los costos de producción que algunos de los clientes poseen y que representan salidas de dinero (Ver Figura 18).

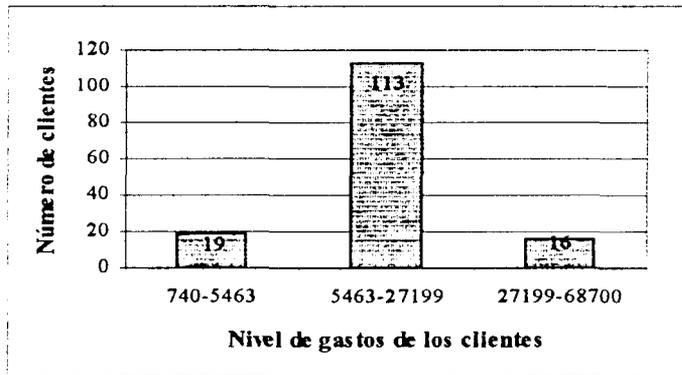


Figura 18. Distribución del nivel de gastos anuales de los clientes (en Lempiras).

4.1.5 Características relacionadas con el crédito.

En 1997, BANCOR otorgó préstamos que van desde L. 500 hasta L. 4500 . La mayoría de los préstamos se realizaron dentro del rango comprendido entre 1795 y 4000 Lempiras que fueron otorgadas a 101 clientes, mientras que cantidades mayores a 4000 Lempiras solo se dieron a 29 personas, y montos por debajo de los 1800 Lempiras a 18 personas (Ver Figura 19).

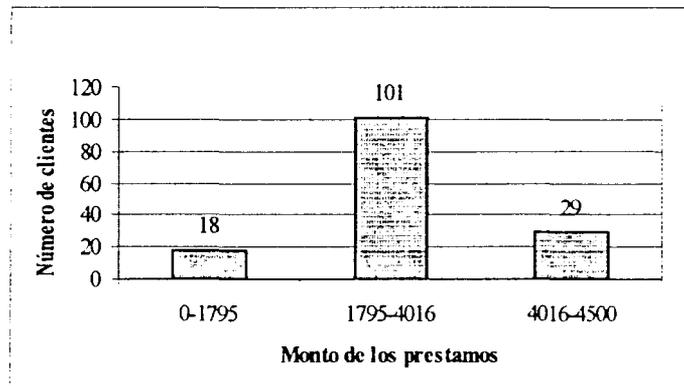


Figura 19. Distribución de los montos de préstamos de la cartera de crédito (en Lempiras).

Los préstamos concedidos para el año 1997- 1998, se otorgaron en plazos que van desde 3 meses a 12 meses. Como se observa en la Figura 20, del total de la cartera de crédito se dieron 62 créditos de 6 a 8 meses, 44 créditos con un plazo de 3 a 5 meses y 42 con plazo de 9 a 12 meses (Ver Figura 20).

La importancia de esta variable radica en la capacidad de BANCOR para poder recuperar sus créditos. A pesar de que sus objetivos principales son dar financiamiento a personas de bajos recursos y ayudar al desarrollo de la zona rural de Honduras, no deben

descuidarse de los principios de cualquier institución financiera, que es la de llegar a la sostenibilidad y tener una buena rentabilidad.

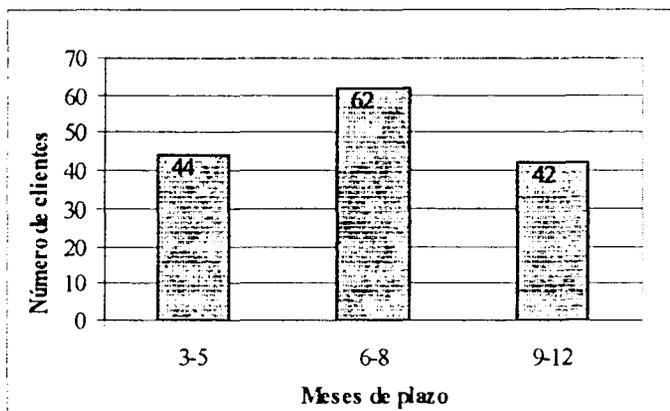


Figura 20. Distribución de la cartera de crédito por plazo de los préstamos.

La cartera de crédito de BANCOR para el periodo 1997-1998, en su mayoría fue destinada al uso e implementación de prácticas agrícolas. Podemos observar que 87% de los préstamos son para uso agrícola, y apenas el 11% son destinados para otros fines como el comercio.

Los préstamos que fueron destinados a la agricultura, en su mayoría se usaron para el cultivo de granos básicos, aunque también fueron destinados para el cultivo de hortalizas, y cultivos perennes como el café (Ver Figura 21).

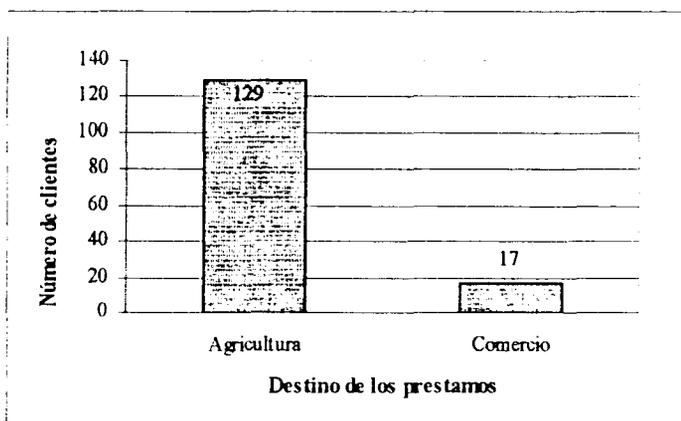


Figura 21. Distribución de la cartera por el destino de los préstamos.

Los créditos fueron otorgados en cuatro tipos de forma de pago. De los 148 créditos otorgados, 19 se pactaron a 2 cuotas, 20 con pagos mensuales, uno con pago trimestral, y 108 pagaron al vencimiento.

La forma de pago de los créditos varió debido a la finalidad que se le daba al crédito. Por ejemplo en el caso de los créditos agrícolas, la mayoría se pagaron al vencimiento, y los que eran destinados al comercio casi todos se pagaban mensualmente (Ver Figura 22).

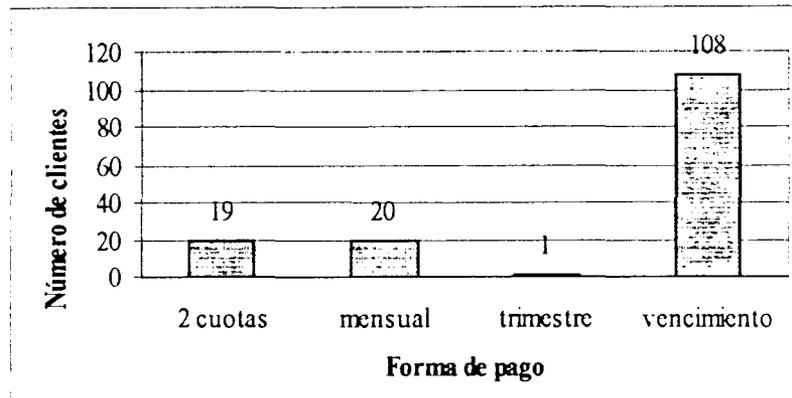


Figura 22. Forma de pago de los créditos de la cartera.

4.2 ANALISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERISTICAS DE LOS CLIENTES QUE AFECTARON AL PAGO DEL CREDITO.

El objetivo de esta sección es probar la hipótesis planteada en el estudio, que expresa que ciertas características de los clientes afectan su comportamiento ante el pago del crédito. Otro de los objetivos es estudiar la relación entre las características de los clientes, que pueden ser factores que determinen el comportamiento del cliente hacia el pago de su deuda.

Mediante el análisis comparativo se pudo determinar cuales eran las características de los clientes que más influenciaban al pago del crédito. Para poder cuantificar la respuesta del cliente ante el pago del crédito se procedió a usar el INDICE DE MORA, como variable respuesta y las características de cada cliente como fuente de variación.

Como se puede ver en la Figura 23, el índice de mora no presenta una distribución normal en la cartera de BANCOR, sin embargo esto muestra un amplio número de clientes que no han tenido ningún atraso al momento de pagar sus créditos porque su índice resulto ser cero.

En el Cuadro 8 se muestran los resultados del Análisis de Varianza (ANDEVA), en donde el INDICE DE MORA, es nuestra variable respuesta y las características de los clientes son las fuentes de variación.

Cuadro 8. ANDEVA para las principales características de los clientes.

FUENTES DE VARIACION	GRADOS DE LIBERTAD	PROBABILIDAD
Sexo	1	0.2297*
Estado civil de cliente	1	0.6191
Nivel de estudios del cliente.	2	0.8900
Zona donde vive.	2	0.2017*
Ocupación actual del cliente.	3	0.4961
Se encuentra organizado.	1	0.4163
Posee tierras.	1	0.0099*
Posee vivienda.	1	0.5315
Ha recibido crédito.	1	0.0014*
Ha recibido capacitación.	1	0.3782
Destino del crédito.	1	0.7266
Forma de pago de la deuda.	3	0.0121*
Edad del cliente.	2	0.1174*
Tiempo que lleva en la zona.	2	0.0131*
Carga económica.	2	0.7670
Número de manzanas que posee.	2	0.0637*
Valor total de los bienes.	2	0.4469
Gastos totales al año.	2	0.6339
Saldo entre egresos e ingresos.	2	0.7252
Monto prestado	2	0.1038*
Plazo del préstamo.	2	0.9071
Ingresos de los clientes.	2	0.5354
Zona * Plazo	3	0.1971*
Zona * Forma de pago.	2	0.1562*

$R^2 = 0.592272$

C. V. = 251.1173

$\alpha = 0.25$

* Afectó de manera significativa al INDICE DE MORA.

Indice de Mora

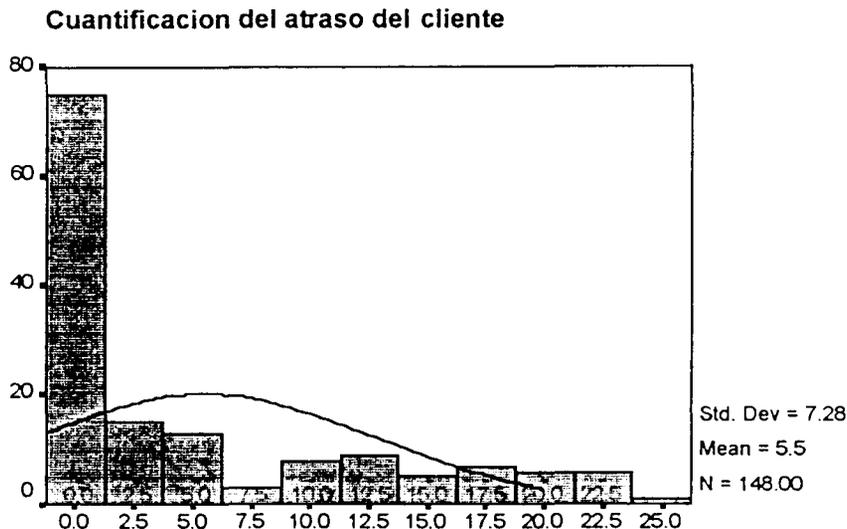


Figura 23. Histograma de la distribución del INDICE DE MORA en la cartera de BANCOR.

4.2.1.El Género del cliente.

Si bien la mayor parte de los clientes de BANCOR en Danlí son hombres, las mujeres en promedio resultaron ser mejores al momento de pagar el crédito ($P=0.2297$). Lo anterior sugiere que la institución podría promover sus servicios financieros para captar más clientes del género femenino. Como podemos observar en el Cuadro 9, las mujeres presentaron un promedio casi seis veces menor al de los hombres en el índice de mora.

Cuadro 9. Medias del valor que se obtuvo por género, ante el pago del crédito.

Género	Número de Clientes	Media del Índice de Mora
Masculino	123	146076
Femenino	25	25175

Convendría manejar una diversidad de clientes más alta en la cartera de crédito, ya que así además de estimular el desarrollo de un sector que puede sobresalir, como son las

mujeres del sector rural, se mantendría un equilibrio en el manejo de la cartera de crédito y se mejoraría el manejo de los recursos como el dinero prestado de BANCOR, ya que haría mas eficiente la recuperación de los créditos.

4.2.2 Edad del cliente.

Se encontraron diferencias significativas, entre las edades de los clientes y su respuesta ante el pago del crédito ($P=0.1174$). Las edades que mejor respondieron ante el pago del crédito fueron las comprendidas en el rango entre 34 y 57 años, las cuales en promedio presentaron una respuesta casi 50% menor al promedio presentado por las edades entre 58-77 años. Esto nos indica que las personas mayores de los 60 años, pueden no ser tan efectivos ante su respuesta al crédito.

Si bien en el análisis de varianza, se encontró diferencias significativas, entre las edades de los clientes, al momento de hacer la prueba de separación de medias para las edades de los clientes no se encontraron diferencias que fueran significativas a una $P=0.25$ (Ver Cuadro 10) Esto se pudo deber a la rigurosidad de la prueba. Sin embargo no debemos descartar la posibilidad del efecto de la edad al pago de la deuda de los clientes.

Cuadro 10. Prueba de medias SNK entre los diferentes niveles de edades de los clientes.

Edades	Número de Clientes	Medias de Indice de Mora
19 – 33	17	105940
34 – 57	61	91220
58 – 77	19	183330

Nivel de significancia $P= 0.25$

4.2.3 La experiencia crediticia del cliente

Como factor determinante para el pago de su obligación, la experiencia que posee el cliente en haber manejado créditos anteriormente afecta de manera altamente significativa ($P=0.0014$) su compromiso con la institución. La mejor respuesta presentada por personas que han recibido crédito ante su pago de la deuda, se observa en el Cuadro 11, mostrando una media casi ocho veces menor para aquellos clientes que alguna vez manejan algún tipo de financiamiento antes del adquirido con BANCOR.

Cuadro 11. Medias de los clientes que han recibido crédito y de los que no han recibido crédito

Ha Recibido Crédito	Número de Clientes	Medias
Si	29	17808
No	68	151945

Nivel de significancia $P=0.0014$

4.2.4 La posesión de tierras como factor que afecta el pago del crédito.

La mayor parte de los clientes de BANCOR poseen tierras, adquiridas por procesos como la reforma agraria, herencia y algunos por compra. Una de las características que más afectaron el pago del crédito, fue la cantidad de tierras que tenían las personas. La posesión de la tierras fue otro de los factores que influyó en el cumplimiento de esa actividad aunque como podemos ver en el Cuadro 12, en promedio las personas que mejor pagaron el crédito fueron aquellas que no eran dueñas de tierras para cultivo ($P=0.25$).

Esto puede ser respaldado con la primera parte de los resultados en donde se muestra que personas que no poseen tierras propias se dedican al comercio o a la agricultura en tierras alquiladas o prestadas.

Cuadro 12. Medias de la cantidad de personas que tenían tierras propias y las que no poseían tierras propias.

Poseen tierras	Número de Clientes	Medias del Indice de Mora
Si	81	127647
No	16	31829

Nivel de significancia $P= 0.25$

4.2.5 Número de manzanas de tierras que posee cada cliente como factor que afecta el pago de la deuda.

Al realizar el análisis de varianza (Cuadro 8), el número de manzanas de tierra por cliente afectó de manera significativa ($P=0.0637$) sobre la respuesta que es el índice de mora. Esto indica que la diferencia en la cantidad de tierra que la gente pueda tener para cultivar algún producto hace una diferencia de los mismos ante su respuesta al pago del crédito.

Al hacer la prueba de medias con una $P=0.25$, no se encontró diferencias marcadas del efecto que hay entre tener o no tener manzanas de tierras o tener 10 manzanas de tierras y su respuesta ante el pago del crédito. En el Cuadro 13 se observa que los mejores pagadores son aquellos que poseen mayor cantidad de tierras, mostrando un promedio casi nueve veces menor del índice de mora al de aquellos que mostraron el promedio más alto, que no fueron los que tenían menor cantidad de tierras.

Cuadro 13. Prueba múltiple de medias SNK, para la variable número de manzanas que cada cliente posee.

Número de Manzanas por Cliente.	Número de Clientes	Medias del Índice de Mora
0 - 0.63	17	108939
0.64 - 4.50	68	129669
4.50 - 10	12	14938

Nivel de significancia $P= 0.25$

Las personas que presentaron el promedio más bajo del índice de mora fueron los que tenían áreas de tierras mayores a cuatro manzanas. Esta diferencia se pudo deber a que, los clientes al tener mayor cantidad de tierra disponible podían sembrar más teniendo mayores producciones y así cubrir sus deudas de manera más eficiente.

4.2.6 Zona donde vive el cliente.

Otra de las características que afectó al pago del crédito, fue la zona donde viven los clientes ($P=0.2017$). Debido a que la mayor parte de la cartera de crédito de BANCOR, fue otorgada para actividades agrícolas la calidad de las tierras fue factor determinante para el pago del crédito.

Si bien la zona donde vive el cliente afectó su comportamiento ante el pago del crédito, no era necesario poseer tierras de excelente calidad para responder mejor a sus obligaciones, ya que como se muestra en el Cuadro 14, personas con tierras buenas resultaron ser las mejores pagadoras ($P=0.25$), mientras que aquellas que tenían la calidad de tierra más mala, fueron las que más se tardaron en pagar sus obligaciones.

Cuadro 14. Prueba múltiple de media SNK para la zona donde vive cada cliente, considerando tres calidades de tierra para cultivo.

Calidad de Tierra por Zona	Número de Comunidades	Medias del Índice de Mora
Excelente	29	110072
Buena	40	21389
Mala	28	242896

Nivel de significancia $\alpha= 0.25$

4.2.7 Tiempo de vivir en la zona.

Esta característica está ligada a la zona donde vive cada cliente, ya que esta variable considerada como fuente de variación muestra un efecto sobre el pago del crédito altamente significativo ($P=0.0131$). Esto puede deberse a varias razones como por ejemplo un mejor conocimiento de la zona y sus condiciones climáticas y sus relaciones sociales con las demás personas.

Esto último se hace mención ya que el crédito de BANCOR es concedido de manera solidaria y para poder ser otorgado el cliente debe de reunir a un grupo de personas, que por tener un mayor reconocimiento en la comunidad puede hacer reaccionar de una manera más responsable al cliente ante el pago del crédito.

Al realizar la prueba de medias (Cuadro 15), se encontró diferencias significativas ($P= 0.25$) en cada tiempo de residencia en alguna de las zonas. Esto sugiere que las personas que habían permanecido menor tiempo en alguna de las zonas eran las que en promedio presentaban un índice de mora más alto. De esta manera se puede demostrar que para poder conceder créditos, y en especial en el caso de BANCOR, trabaja con crédito solidario, es necesario tomar en cuenta cierto tiempo de permanencia en la zona.

Cuadro 15. Prueba múltiple de medias SNK para la variable tiempo en la zona.

Tiempo de Vivir en la Zona (años).	Número de Clientes	Media del Índice de Mora
0 - 16	10	278768
16 - 42	18	86356
42 - 73	69	116805

Nivel de significancia $P= 0.25$

4.2.8 Forma de pago de la deuda

Debido a las características del crédito que BANCOR ofrece, la forma de pago de las deudas son pactadas de acuerdo a la conveniencia de cada cliente y sus posibilidades de pago. En otras palabras, se busca la mejor forma de pago para no afectar la economía del cliente ni de la institución, al momento que el cliente cancela su deuda.

BANCOR, en su mayor parte concede préstamos para actividades agrícolas a pesar de ser una institución que ofrece servicios para el desarrollo del sector rural. Esta es una de las razones por la que casi el 45% de los préstamos son otorgados para pagarlos al vencimiento del plazo, debido a que el agricultor puede pagar su deuda hasta el momento que obtiene ingresos por la venta de sus cosechas.

Al realizar el análisis de varianza se encontró diferencias altamente significativas ($P=0.0121$), en la forma del pago de la deuda. Esto nos indica la importancia que tiene la forma en que el cliente escoja pagar su deuda, ya que esta influirá en su índice de mora.

Al momento de recuperar el préstamo, las personas que respondieron con más eficiencia fueron aquellas a las cuales se les cobró el préstamo trimestralmente ($P=0.25$), aunque debemos notar que para nuestro caso solo se contaba con un solo cliente que pagó de esa forma. Debido a la falta de datos para poder decir que la mejor forma de pago fue la trimestral, tomamos al pago mensual como el mejor y el más eficiente al momento de recuperar el crédito, ya que aunque el índice no resultó ser cero, se mostró bajo (Ver Cuadro 16).

Cuadro 16. Prueba múltiple de medias SNK, para la variable forma de pago.

Forma de Pago de la Deuda	Número de Clientes	Medias del Índice de Mora
Pago mensual	16	32315
Pago en 2 cuotas	12	546565
Pago trimestral	1	0
Pago al vencimiento	68	55484

Nivel de significancia $P=0.25$

Debemos anotar que la forma de pago que posee en promedio el índice más alto fue aquella que se pactó para ser cancelada en dos cuotas. La primera de ellas se pagaría a mediados de la cosecha y la otra parte al final de las cosecha y también se les otorgaría un excedente sobre el monto pedido a mediados de la cosecha. No obstante, esta forma de pago fue la que nunca pudo recuperar el crédito.

Al momento de elegir la forma de pago que más convenga, se debe de tener en cuenta aquella que sumada a otras características del cliente como el sexo, la edad y otras, tengan un efecto positivo sobre el pago de la deuda y produzcan su rápida recuperación.

4.2.9 Monto otorgado del préstamo.

BANCOR como institución crediticia ofrece montos de los préstamos que van desde los 500 Lempiras hasta un máximo de 4500 Lempiras. En el análisis de varianza se encontró que la cantidad de dinero otorgada a cada cliente afectaba de manera significativa al índice de mora ($P=0.1038$). En otras palabras, nueve de cada 10 veces se tendrá variación en la recuperación del crédito por la cantidad de dinero que se le otorgue al cliente.

Cuadro 17. Prueba múltiple de medias SNK, para la variable monto del préstamo.

Monto Otorgado (Lempiras)	Número de Clientes	Medias del Índice de Mora
500 - 1800	12	86585
1800 - 4000	66	104420
4000 - 4500	19	153578

Nivel de significancia $P= 0.25$

Al realizar la prueba de medias no se encontró diferencias que mostraran cual fue el monto dado a los clientes que más favoreciera el pago del crédito ($P=0.25$), lo cual nos indica que otorgar préstamos con montos entre 500 Lempiras a 4500 Lempiras no se encuentran diferencias al momento de recuperar el crédito. Sin embargo, se debe tener en cuenta que el monto otorgado en conjunto con otras variables afectan de manera significativa la capacidad del cliente y su respuesta ante la obligación con la institución (Ver Cuadro 17). Como consecuencia la distribución de los montos de los créditos debe ser realizada de manera que el cliente pueda cumplir a tiempo con el pago de su deuda, y que no afecte la liquidez de la institución.

4.2.10 Factores combinados que afectaron significativamente el pago del crédito.

Debemos de tener en cuenta que factores como la zona donde vive el cliente y el plazo del crédito afectaron de manera significativa el índice de mora de cada cliente ($P=0.1971$) Esto se pudo deber a que factores como una zona con excelente calidad de la tierra para cultivo en conjunto con un plazo adecuado, dependiendo del ciclo de cultivo, fueron factores que favorecieron a que el cliente tenga un menor índice de mora.

También debemos mencionar que una zona adecuada para el cultivo en conjunto con una adecuada forma de pago (por ejemplo al final de la cosecha para los créditos agrícolas y mensual para los comerciales), favorece a que el cliente haga frente a sus obligaciones de una mejor manera ($P=0.15612$), siendo más eficiente en el pago del crédito.

4.2.11 Factores que no afectaron de manera significativa el pago del crédito.

Al momento de otorgar un crédito, todas las características de los clientes son importantes, sin embargo, para el caso de BANCOR, y específicamente hablando de la cartera correspondiente al año 1997-1998, no se encontró efecto directo de características como: el estado civil del cliente, nivel de educación, ocupación actual, nivel de organización, la posesión de vivienda, si ha recibido capacitación, el destino del crédito, el número de hijos, los gastos totales al año, el nivel de ingresos, y el plazo del préstamo. Estas variables no fueron significativas a una P menor a 0.25, por lo cual se tomaron como no significativas (Ver Cuadro 8).

Cuadro 18. Correlaciones entre las variables cuantitativas del estudio.

	Indice de Mora	Valor. De los bienes	No. de Manzanas	Gastos	Monto	Plazo	Ingresos
Ingresos	-0.07367 0.3752	0.16423 0.0551*	-0.09169 0.2957	0.37911 0.0001*	0.18199 0.0274*	-0.12644 0.1270*	1.0000 0.0000
Plazo	0.27302 0.0008*	-0.19259 0.0242*	0.07881 0.3672	-0.09197 0.2663	0.00236 0.9773	1.0000 0.0000	
Monto	0.08807 0.2871	0.13031 0.1291*	0.06562 0.4530	0.03045 0.7134	1.0000 0.0000		
Gastos	-0.13206 0.1096*	0.24611 0.0037*	-0.03151 0.7189	1.0000 0.0000			
No. de Manzanas	-0.02751 0.7532	-0.06137 0.4862	1.0000 0.0000				
Valor total de los Bienes	-0.13268 0.1222*	1.0000 0.0000					
Indice de Mora	1.0000 0.0000						

r= número superior.

P= número inferior.

* Significativos para el estudio.

Si el nivel de los ingresos netos del cliente es alto, la cantidad de bienes que tendrá será considerable, y se podrían tomar como algún tipo de garantía para respaldar el crédito.

Debemos de tener en cuenta que a niveles altos de ingresos también se tienen niveles altos de gastos ($P = 0.0001$), y a un nivel de relación un tanto alto ($r = 0.37911$), lo que denota la importancia de un estricto control de los usuarios, ya que el hecho de que tenga niveles altos de ingresos no implica que pueda responder a todas sus obligaciones, debido a los gastos que realiza, ya que también son altos.

Esto también nos da la pauta para poder tomar en cuenta a personas de bajos recursos que a pesar de tener ingresos bajos poseen niveles de gastos menores, lo cual puede indicar que podrían responder de manera eficiente al crédito de BANCOR ya que equilibran sus gastos con sus ingresos tienen un mayor ingreso neto.

Como podemos observar en la Figura 24 la relación que presentan los ingresos del cliente con sus egresos es alta. Esto está demostrado por la alta concentración de puntos, y la dirección (pendiente) de línea nos indica que la relación es directa.

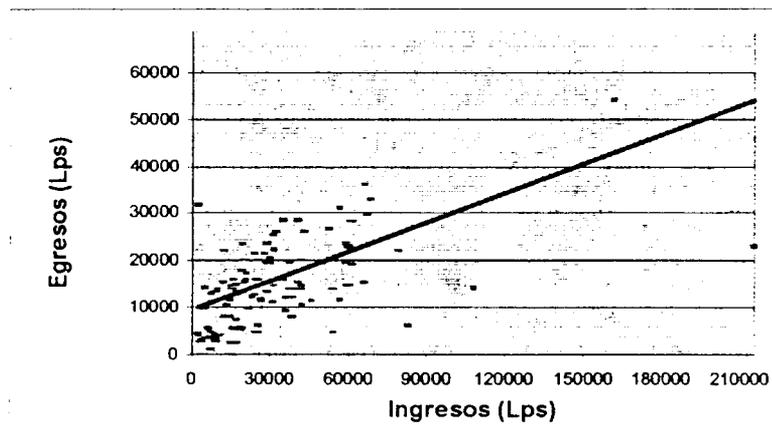


Figura 24. Relación entre el nivel de ingresos y gastos de los clientes.

Con relación a los créditos concedidos, personas que tienen ingresos bajos, solicitan cantidades de dinero no tan altos ($r = 0.18199$, $P = 0.0274$), lo que nos indica que solo a dos personas de 100 se les otorgó montos altos (mayores a L 2500) de dinero teniendo ingresos bajos. Esto a su vez indica que el manejo de la cartera en este sentido fue bien llevado, y el riesgo de perder el dinero no fue tan alto.

El plazo al que se otorgó el crédito posee una relación inversa con el nivel de ingresos de los clientes ($r = -0.12644$, $P = 0.1270$), lo que nos indica que personas con niveles altos de ingresos fueron capaces de cubrir sus deudas en menor cantidad de tiempo (ver Figura 25).

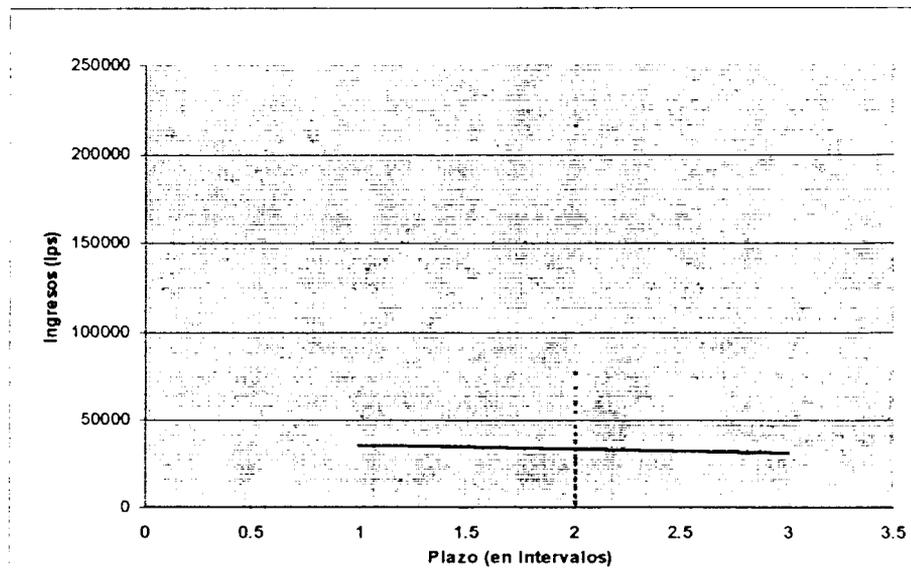


Figura 25. Relación entre el nivel de ingreso de los clientes y el plazo pedido.

Aunque la relación del nivel de ingreso con el nivel de gastos de los clientes es positiva, las personas con más altos niveles de ingresos cancelan sus créditos en menor cantidad de tiempo y poseen mayor cantidad de bienes que podrían servir como garantía para poder responder al financiamiento y viceversa en el caso de personas de bajos ingresos. Esto indica como se debe de manejar el crédito para poder llevar la cartera al día con los pagos.

4.3.2 Relación de plazo del préstamo con las otras variables

El plazo del préstamo se encuentra directamente relacionado con el índice de mora ($r = 0.273202$, $P = 0.0008$), lo que indica que a mayor plazo otorgado para el pago del crédito, mayor es el índice de mora. Si bien el plazo al que se da el crédito es pactado basándose en la conveniencia del cliente, reducir el número de meses del mismo, para aquellos clientes con características de más riesgo, podría disminuir el índice de mora.

Lo anterior puede ser sustentado con la relación inversa que se encontró entre el plazo del crédito y el valor de bienes que tiene el cliente ($r = -0.19259$, $P = 0.0242$), lo que muestra que a mayor plazo de crédito menor cantidad de bienes. Esto resulta en un indicador del riesgo para la institución ya que el dinero prestado a mayor plazo tiempo genera más cantidad de intereses, y las posibles garantías de cliente son mínimas para poder cubrir su deuda.

4.3.3 Relación del monto prestado con el valor total de los bienes

Las variables “ monto del préstamos” “y” valor total de los bienes ” presentaron una relación directa que no fue tal alta entre características como el monto que solicitan los clientes con el valor total de sus bienes ($r = 0.13031$, $P= 0.1291$). Esto indica que a mayor monto pedido como préstamo, cada cliente posee mayor cantidad de bienes, y esto ayuda a cubrir en cierta manera el riesgo de pérdidas de los créditos ya que se tiene una base para pensar que los clientes pueden tener mas bienes que los pueden usar como garantías para poder responder al crédito.

4.3.4 Relación del nivel de gastos de los clientes con el INDICE DE MORA y el valor total de los bienes de los clientes

La mayor parte de los clientes de BANCOR que presentaron niveles bajos de egresos, tenían un índice de morosidad más alto ($r = -0.13206$, $P = 0.1096$). El nivel de gastos de los clientes presenta una relación directa con el valor total de los bienes que fue altamente significativa ($r = 0.24611$, $P= 0.0037$), lo cual indica que personas con más gastos tenían mas bienes, y esto sugiere que las personas han invertido en la compra de bienes que los respalden (ver Figura 26).

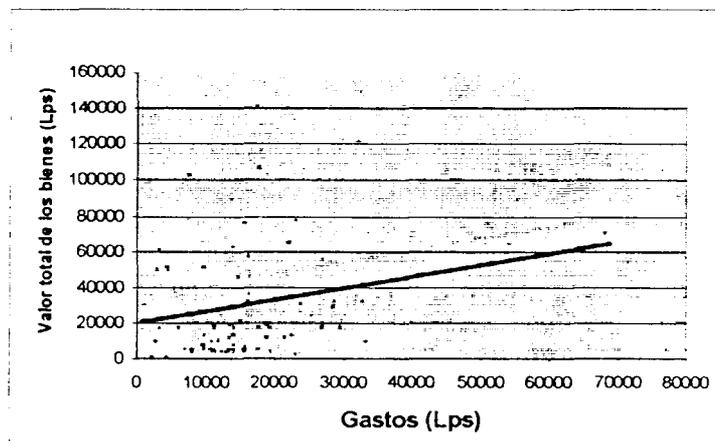


Figura 26. Relación entre el nivel de gastos de los clientes y el valor total de los bienes.

4.3.5 Relación del valor total de los bienes con el índice de mora

En los clientes de BANCOR, se observó una relación indirecta entre el valor total de sus bienes y el índice de mora ($r = -0.13268$, $P= 0.1222$). Esto puede deberse a que los clientes con mayores bienes tenían un mejor respaldo para poder cubrir la deuda, ya que sus bienes podrían ser usados como garantías o como forma de pago.

4.3.6 Nivel de asociación de las características del cliente con el destino de los créditos

Para esta parte del estudio se dividieron los destinos de los créditos en dos categorías: la agricultura y el comercio. Una característica personal de los clientes que presentó cierto nivel de relación con el destino del crédito fue el género. Como se puede observar en el Cuadro 19, la mayor parte de los hombres ocuparon el crédito en actividades agrícolas y las mujeres lo destinaron al comercio. Esto se pudo verificar con el coeficiente exacto de Fisher que presentó un alto grado de significancia $P= 0.0001$.

Cuadro 19. Asociación entre el destino del crédito y el género del cliente (frecuencias observadas).

Género	Destino del Crédito		Total
	Agricultura	Comercio	
Femenino	11	14	25
Masculino	118	3	121
Total	129	17	146

$X^2=57.688$, $P<0.0001$, Coeficiente exacto de Fisher= 0.532

Del análisis comparativo se obtuvo datos que indicaban que las mujeres en promedio, respondían mejor ante su obligación con la institución, sin embargo podemos observar que BANCOR, presta servicios al sexo femenino en una cantidad casi cinco veces menor del que da a los hombres. Esto en cierta manera afecta negativamente a la institución, ya que si prestara servicios a mujeres obtendría mejores remuneraciones por los mismos. Sumado a esto, el comercio hasta cierto punto es una actividad que presenta menos riesgo que la agricultura, ya que no depende de condiciones no controlables como el clima, lo cual aseguraría la recuperación total de los créditos.

De la relación anterior, podemos concluir que BANCOR, debe incentivar más la participación de la mujer en sus programas, ya que así obtendrá un nivel global de morosidad más bajo.

Con respecto a la ocupación del cliente y el destino de los créditos, no se encontró un nivel de asociación que sea aceptable, es decir que nada tiene que ver el hecho de que el cliente ocupe la mayor parte de su tiempo en actividades comerciales y el destino que le dio al crédito dado por BANCOR.

4.3.7 Nivel de asociación de las características del cliente con el monto de los créditos

Al realizar la prueba de X^2 para determinar la relación existente entre monto del préstamo con la ocupación del cliente se encontró una asociación altamente significativa¹

¹ Para el análisis de asociación se usó tablas de dos por dos, para la prueba de ji cuadrado, y el coeficiente exacto de Fisher para ver la significancia.

($P=0.007$), lo que indica que personas dedicadas a la agricultura tienden adquirir en su mayoría préstamos mayores a los 2500 Lempiras, y las personas dedicadas al comercio en su mayoría solicitan préstamos bajo los 2500 Lempiras (ver Cuadro 20).

Aunque la agricultura de manera bien llevada sea rentable, el nivel de riesgo que presenta es alto, razón por la cual un seguimiento oportuno a estos préstamos puede evitar pérdidas de dinero. Por otro lado el incentivo para actividades como el comercio puede traer mejor estabilidad a la cartera de BANCOR, disminuyendo la morosidad de los clientes.

Cuadro 20. Asociación entre el monto del crédito y la ocupación del cliente (frecuencias observadas).

Ocupación Actual del Cliente	Monto del Préstamo (L).		Total
	500 – 2500	2500 - 4500	
Agricultura	43	69	112
Comercio	18	9	27
Total	61	78	139

$X^2 = 7.062$, $P=0.007$.

En la cartera de BANCOR, se observa que los hombres han adquirido en su mayoría préstamos mayores a 2500 Lempiras y las mujeres tienden más a pedir préstamos inferiores a los L. 2500 ($P= 0.001$).

Con respecto a la actividad crediticia que el cliente haya tenido se nota que aquellos que anteriormente han manejado créditos son los que piden las cantidades mayores de los préstamos ($P= 0.001$ usando el Coeficiente de Cramer's), esto puede deberse a que la experiencia con créditos pasados de los clientes los lleva a tomar mejores decisiones sobre el uso de los créditos y las cantidades que le sale rentable manejar.

Otra de las características que presenta la cartera de BANCOR, fue que personas de mayor edad adquirían préstamos más altos ($P= 0.049$ en prueba exacta de Fisher), esto pudo deberse al mayor criterio que podían tener los clientes de los beneficios del crédito y su mejor capacidad productiva, adquirida con el tiempo.

4.3.8 Nivel de asociación de las características del cliente con el plazo de los créditos

Con respecto al plazo de los préstamos, la cartera de BANCOR, presentó plazos entre los tres y los 12 meses, siendo el plazo mas corto preferido por las mujeres, y plazos intermedios de seis a ocho meses, preferidos por los hombres ($P = 0.001$ con el coeficiente de Cramer's V) .Esto pudo deberse a que como los hombres adquirían créditos en su mayor parte para actividades agrícolas, estos tenían que esperar hasta el

final de sus cultivos para poder pagar los créditos, contrario a las mujeres que se dedican más a actividades como el comercio que es remunerado en menor tiempo.

Las personas que anteriormente han recibido crédito, en su minoría manejan plazos mayores a los ocho meses. Esto se puede deber en parte a que sus experiencias pasadas al tener créditos de largo tiempo, sus experiencias con el manejo de las tasas de interés han sido desfavorables. Mientras que aquellos clientes que nunca han manejado créditos varían sus créditos en plazos que van desde los seis a los 12 meses ($P=0.053$, usando el coeficiente de Cramer's V).

Los clientes que tenían calidad de tierras excelentes y buenas escogieron en su mayor parte préstamos que van de seis a ocho meses, mientras que aquellos clientes que poseen calidad de tierras malas escogen en su mayoría plazos de los préstamos que van desde los nueve meses hasta los 12 meses. Esto se puede deber a que las características de sus suelos no dejan tener períodos productivos que sean eficientes y alargan el periodo del cultivo ($P = 0.0001$ determinado por el coeficiente de Cramer's V).

4.3.9 Nivel de asociación entre las características y las formas de pago de los créditos.

Las personas dedicadas a la agricultura prefieren pagar sus créditos al vencimiento del plazo, mientras que los clientes dedicados al comercio muestran una ligera tendencia a pactar la forma de pago en cuotas mensuales ($P = 0.003$, indicado por la prueba exacta de Fisher). Esto se explica ya que clientes dedicados a la agricultura deben de esperar hasta el fin del período productivo para poder obtener recursos financieros y así hacer frente a sus obligaciones.

En el estudio se observa que las mujeres prefieren pagar sus créditos de forma mensual, y que los hombres tienden a pagar más al vencimiento. Esto se debe al uso que le dan a los créditos ya que como los hombres invierten sus créditos en actividades agrícolas, esto los obliga a pagar sus deudas al final del cultivo ($P=0.000$, usando la prueba exacta de Fisher),(Ver Cuadro 21).

Cuadro 21. Asociación entre el género del cliente y la forma de pago de la deuda (frecuencias observadas).

Género del cliente	Forma de pago del crédito.		Total
	Mensual	vencimiento	
Femenino	16	9	25
Masculino	29	94	123
Total	45	103	148

$P=0.0001$, $X^2 = 16.044$.

4.3.10 Determinación de un INDICE DE MORA mediante el estudio de las características de los clientes.

La función que se obtuvo fue la siguiente:

$$Y = -435235.27 + 48139.40 X_1 + 38602.82 X_2 + 143128.15 X_3 - 27559.0589 X_4 - 732.65344 X_5 - 359.666 X_6 - 0.39 X_7 - 4.21 X_8 + 0.30 X_9 + 16.00 X_{10} + 31223.74 X_{11} \quad [4]$$

Donde:

Y= ÍNDICE DE MORA

X1 = Género del cliente

X2 = Posee tierras

X3 = Ha recibido crédito

X4 = Ha recibido capacitación

X5 =Tiempo en la zona

X6 = Número de manzanas que posee

X7 = Valor total de los bienes

X8 = Nivel de gastos de los clientes

X9 = Nivel de ingresos de los clientes

X10= Monto del préstamo

X11= Plazo del préstamo

La ecuación [4] se obtuvo para tratar de predecir el INDICE DE MORA, sin embargo el ajuste de los datos al modelo es bajo, presentando un $R^2 = 0.1197$ y una $P = 0.2215$, lo cual nos indica que el modelo no es lo suficientemente representativo por lo cual no se recomienda usarlo para tratar de predecir el nivel de mora del cliente.

Sin embargo se puede tomar en cuenta las características implicadas en el modelo al momento de dar el crédito, ya que han sido estudiadas y junto con la experiencia del gerente regional pueden llevar a mejorar la eficiencia del crédito, en cuanto a recuperación del dinero se refiere. También debemos saber que características que no han sido tomadas en cuenta pueden afectar el índice de mora y dar una mejor explicación del modelo.

4.4 COMPARACION DE POLITICAS DE BANCOR CON OTRA INSTITUCION FINANCIERA.

A continuación se presenta una comparación de políticas de dos instituciones financieras que trabajan en el sector rural.

Para comparar las diferentes políticas se escogió la Fundación Integral Campesina (FINCA) ya que es en una institución que lleva varios años trabajando en Honduras en el área rural prestando diferentes tipos de servicios financieros, y dando apoyo a las personas que con visión y voluntad de trabajo han logrado superarse. El desempeño de FINCA en Honduras ha sido bueno y duradero a través de tiempo.

A continuación en el Cuadro 22 se resumen las principales políticas relacionadas al crédito, de ambas instituciones, para luego hacer su análisis.

Cuadro 22. Comparación de políticas de crédito de dos instituciones financieras.

Descripción de la Política.	BANCOR¹	FINCA²
Metas del Crédito	Crédito para actividades rentables y diversificada. Pueden ser agrícolas y no agrícolas.	Crédito para impulsar actividades rentables que ayuden al desarrollo de la región.
Destinatarios	Hombres y mujeres del sector rural que pertenezcan a una organización campesina y que no estén organizados (solo el 10% de los créditos).	Mujeres y hombres del sector rural que tengan algún tipo de negocios y ganas de superación. Personas comprendidas en edades de 18 a 65 años. En la regional de Danlí mas del 90% de los créditos han sido otorgados a mujeres.
Plazo de los Créditos	Plazo mínimo 3 meses. Plazo máximo 12 meses.	Plazo mínimo 4 meses. Plazo máximo 12 meses.
Tasa de Interés.	5% mensual 60% anual.	3.33% mensual. 39.96% anual.
Montos de los Préstamos.	Monto mínimo 500 lempiras. Monto máximo 4500 lempiras.	Monto mínimo 500 lempiras. Monto máximo 30000 lempiras.
Formas de Pago.	Mensual, Final del plazo, Trimestral, Bimensual.	Semanal, Mensual, Quincenal.
Garantías.	Garantía solidaria, con respaldo de garantes.	Garantías dependiendo del préstamo.
Nivel de Ahorro.	10% del total de préstamo.	10% del total del préstamo.
Capacitación.	Se da capacitación al inicio del crédito, mas relacionado con tópicos de manejo de fichas que maneja BANCOR, y sobre la información general de lo que es BANCOR, y todas las obligaciones que debe de cumplir el cliente.	Se presta servicios de capacitación sobre temas como educación, administración, contabilidad, todo esto para poder llevar sus negocios.
Seguimiento.	Visitas periódicas por parte del gerente de la regional.	Visitas semanales de capacitadores y promotores.

Fuente: Ordoñez 1995, Diseño de las Políticas de Financiamiento de un Banco Comunal. Y datos tomados por el autor por medio de entrevista directa con el encargado de FINCA.

¹ De acuerdo con el reglamento de BANCOR.

² Zambrano M. 1998. Políticas de Financiamiento. FINCA. Comunicación personal.

En lo que respecta a las metas del crédito, ambas instituciones poseen características similares, ya que se dirigen hacia actividades rentables que ayuden al desarrollo. Sin embargo, FINCA posee una orientación más relacionada con microempresas, es decir, a actividades comerciales que sean rentables, y por el contrario, BANCOR, se dirige hacia el crédito agrícola.

Los beneficiarios de los créditos son similares en ambos. Si embargo, BANCOR, trabaja más con personas del sector rural que pertenezcan a alguna organización campesina, mientras que FINCA, se dirige a personas del sector rural que posean cualquier tipo de negocios, desde venta de tortillas hasta pulperías a mayor escala.

El plazo de crédito que maneja BANCOR, es similar al de FINCA. Esto puede ser por las características que los clientes poseen, ya que son personas que se dedican a actividades de alto riesgo y el dinero no puede ser entregado a plazos muy altos.

La tasa de interés que maneja BANCOR es alta ya que en comparación con la que ofrece FINCA, es casi el doble tanto para préstamos mensuales como anuales. Debemos tener en cuenta que aunque BANCOR presta dinero a tasas de interés altas, el crédito lo da de manera oportuna y rápida.

El monto de los préstamos varía entre ambas instituciones, ya que si bien el monto mínimo que ambas manejan es igual, el monto máximo difiere bastante, ya que FINCA, da créditos hasta de 30000 lempiras, mientras que BANCOR, maneja como monto máximo L. 4500. La manera en que FINCA otorga el dinero es por ciclos, es decir, que cada cliente cumple cierto tiempo manejando diversas cantidades de dinero, y se le va elevando la suma poco a poco. Esta es una ventaja que presenta FINCA, con respecto a BANCOR, ya que algunas veces si realmente se quiere dar solución a situaciones en que viven la personas del sector rural, se necesita invertir una cantidad de dinero alta. Esto es igual para ciertos negocios que necesitan de inversiones altas para poder sobrevivir y ser rentables a través de tiempo.

Las garantías, que pide BANCOR son netamente solidarias, sin embargo, esta puede ser una deficiencia ya que el riesgo que es alto, y la posibilidad de descapitalización aumenta con cada crédito que se da. Contrario a esto FINCA, otorga los créditos con garantías prendarias, es decir, que para cada crédito el cliente debe de tener una garantía que los respalde y esta dependerá del monto prestado. Con respecto a este punto, debemos señalar que la utilización de garantías es una manera de crear un compromiso mayor del cliente con la institución y de obligarlo a cumplir su deuda.

Las formas de pagos que manejan ambas instituciones son similares en lo que respecta a pagos mensuales, sin embargo en algunos casos FINCA, trabaja con pagos semanales, que aumenta la seguridad de recuperación de los créditos, debido a la capitalización inmediata de la institución.

La cantidad de ahorro que ambas instituciones exigen es el 10% sobre los créditos. Esto es una manera de impulsar la capitalización de los clientes y de ayudarlos a guardar dinero para futuras situaciones en que se encuentren. El ahorro, como es sabido, es una de las principales herramientas para impulsar el desarrollo de las familias rurales, sin embargo, exige disciplina el ahorrar una porción de los ingresos cada cierto tiempo. Este es uno de los hábitos fundamentales que pretenden desarrollar estas instituciones en las personas beneficiarias de sus créditos.

Con respecto a la capacitación, BANCOR ofrece charlas informativas sobre el manejo de sus fichas relacionadas con el crédito. También abarca tópicos sobre la institución, sus metas y sus objetivos. En su lugar FINCA, ofrece servicios de capacitación sobre temas como administración y contabilidad que ayuden al buen manejo de los negocios para los cuales se ha dado crédito.

La importancia de este tipo de servicios es evidente en cualquier sistema de crédito, ya que son temas de importancia que ayudan a incrementar la eficiencia en el manejo de los créditos. Para reforzar esta idea podemos citar que instituciones tan grandes como FINCA, poseen sus propios capacitadores, además del encargado de la oficina a nivel regional. Si bien BANCOR, cuenta con un encargado a nivel regional, este no es suficiente para poder cubrir todas las necesidades de sus clientes, ya que es necesario mas personal de apoyo que refuerce las áreas débiles que tiene BANCOR, como la falta de una capacitación mas personalizada y dirigida a cubrir tópicos que ayuden a mejorar el comportamiento crediticio de los clientes.

Como último punto, tenemos a la calidad del seguimiento que se le da al crédito, es decir la manera en que ambas instituciones lleva el control de sus prestamistas. En el caso de BANCOR, las visitas no son tan frecuentes debido a que solo una persona se encarga de esto y la cantidad de clientes que tiene es alta. FINCA, posee promotores y personas especializadas que son las encargadas de hacer la verificación mensual, lo cual ayuda a que el contacto con el cliente sea máximo y el control del crédito sea mejor.

4.5 EVALUACION DEL SISTEMA DE INFORMACION.

BANCOR, como institución crediticia debería tener su sistema de información bien documentado y al día, ya que así, se aseguraría la recuperación de sus créditos y llevando un estricto control del funcionamiento de sus préstamos. En otras palabras se debería llevar al día la información mas relevante de sus clientes, para así poder controlar su comportamiento relacionado con el crédito.

4.5.1 Puntos críticos del proceso crediticio.

A continuación se detallan las principales etapas llamadas “puntos críticos” del crédito, en donde se debe hacer un estricto control de la información para así poder controlar todo el proceso crediticio de manera efectiva.

“Puntos críticos” del proceso crediticio:

- **Etapas de pre-concesión del crédito:** incluye la etapa de conocimiento del cliente, la verificación de sus bienes, la estimación de medidas de rentabilidad o de eficiencia productiva.
- **Etapas de concesión del crédito:** En esta etapa se hace énfasis en la presentación de pruebas verificables que garanticen la capacidad del clientes de poder cumplir su obligación. Otro de los puntos que abarca esta etapa es la estimación del riesgo que puede presentar el cliente para la institución, esto es medido con las características antes presentadas y su completa verificación.
- **Etapas del uso del crédito:** como toda actividad crediticia, el financiamiento demanda de un estricto control periódico para poder verificar el uso que se le esta dando al crédito y sus posibles factores de riesgo. Esta etapa es de mucha importancia para BANCOR ya que dicha institución tiene mucha relación con actividades agrícolas, por naturaleza riesgosas, y que demandan un constante monitoreo para poder ser rentables.
- **Etapas final de crédito:** Esta etapa considera el impacto del crédito en los usuarios, y es una de las partes más importantes en todo estudio, ya que comprende la variable respuesta que se le pretende dar al comportamiento del crédito y su impacto en la calidad de vida del prestatario.

Debemos mencionar que cada una de estas etapas posee puntos importantes al momento de recolectar la información y en BANCOR, se pudo detectar deficiencias en la recolección de la información que han traído problemas en la evaluación del crédito y su comportamiento ante el cliente. Las principales fallas encontradas en los datos de la cartera de BANCOR, fueron datos omitidos o no presentados, datos incompletos y datos sin respaldo o imprecisos.

En combinación con las etapas se presentan los puntos deficientes para así poder obtener una idea más clara de los puntos que se deben tomar en cuenta para el futuro.

A continuación en el Cuadro 23 se presentan las principales etapas de evaluación del crédito, sus fallas encontradas, por cada grupo de variables.

Cuadro 23. Principales deficiencias en la recolección de información durante el proceso crediticio.

Deficiencias \ Etapas	Pre-Consección del Crédito	Durante la Concesión del Crédito	Durante el Uso Del Crédito	Impacto del Crédito.
Omisiones	_____	No hay requisitos certificados que comprueben los datos del cliente. (No son llevados por BANCOR).	No llevan las visitas controladas, ni en orden.	Detalle escrito y certificado que describa el impacto del crédito en la calidad de vida del clientes y en su madurez para manejar crediticios.
Información Incompleta	Fichas del crédito con datos faltantes.	Clientes que no cuentan con la verificación de campo	_____	_____
Información Imprecisa.	Fichas llenadas sin respaldo legal. Falta de papeles por parte de los clientes.	Falta de verificación exhaustiva y certificada. Control registrado para manejo de BANCOR.	_____	_____

Fuente: Datos obtenidos por el investigador durante el trabajo.

Como podemos observar en el Cuadro 23, BANCOR, posee deficiencias grandes en su sistema de información. Esto se debe en parte por el poco personal que posee la regional de Danlí, donde todas las actividades se realizaban por su gerente. Sin embargo, debemos de tomar en cuenta que la información con la que se maneja el crédito es de vital importancia para poder asegurar su total recuperación.

Al estudiar la información del prestatario que debería ser usada, encontramos que no llevan registros formales de sus clientes que luego puedan ser revisados y estudiados para evaluar el comportamiento del mismo. Información tan sencilla como fotocopias de las cédulas de identidad partidas de nacimiento y demás documentos que demuestren los datos generales de los clientes pueden ser de gran importancia para el evaluador al momento de revisar el comportamiento del cliente y su sentido de pago del crédito. Esta información será útil para corroborar la autenticidad de los datos del cliente.

Se observó que al momento de llenar las fichas personales (etapa pre-consección), no concuerdan ciertos datos con los que se obtienen después en el momento de dar el crédito. Esto puede deberse a la falta de datos verificables como la partida de nacimiento, su constancia de estar organizado, etc.

Un problema similar se observa al momento de revisar los papeles durante el período que se le dio el crédito, ya que algunos clientes no contaban con la información recopilada durante la verificación de campo. Sin embargo, es importante hacer énfasis en este punto ya que la verificación de campo es uno de las etapas más críticas para poder recolectar datos de como esta siendo utilizado el crédito y sus futuras fuentes de riesgo.

Debido a la gran cantidad de clientes que posee BANCOR, una sola persona no se da abasto para cubrir todas las necesidades que implica el dar crédito, y esto se observa en la falta de visitas periódicas a todos los clientes por parte de algún encargado. Si bien se hacen visitas a los clientes estas, no son suficientes ni se lleva un registro que las certifique y le dé validez a la labor realizada.

Uno de los puntos más importantes de cualquier proyecto de crédito es la medida del impacto que este tiene en alguna comunidad o en donde se este realizando el proyecto. BANCOR no cuenta con esta medición ya que no se pudo detectar ningún indicador que refleje el cambio que ha dado el crédito.

Debemos tomar en cuenta que todas estas mediciones deben de estar relacionada directamente con el crédito y su impacto en las actividades de los clientes. Como punto en contra a esta indicación tenemos que el personal de BANCOR, es limitado, y la cantidad de trabajo que posee no hace que esta persona pueda desarrollar todas las actividades propuestas.

4.5.2 Información del patrimonio del prestatario.

A continuación se presenta algunos indicadores que pueden ayudar a manejar mejor la información de BANCOR. En conjunto con los posibles indicadores se presentan el tipo de información que se requiere y la persona que puede proveerlo.

Es necesario llevar un estricto control de la información relacionada con el crédito ya que así se pueden detectar posibles interferencias o problemas que podrían afectar el comportamiento del cliente ante su responsabilidad.

Debemos mencionar que para el estudio no se contó con información certificada del valor total del patrimonio del prestatario, sino que se tenían estimaciones. Sin embargo, la necesidad de esta información certificada² es evidente ya que así se contaría con una medida real del patrimonio del cliente.

Una manera de medir la evolución del crédito puede ser tomando el aumento en el patrimonio del cliente a través del tiempo que dura el crédito. Si bien esta pueda no ser una medida directa del impacto del crédito, es una manera de ver la evolución del cliente durante la etapa que trabaja con el crédito (Ver Cuadro 24).

² Información con respaldo legal.

Cuadro 24. Indicadores que ayudaran a medir el comportamiento del cliente con relación al crédito.

Etapas Tipo de Información.	Pre-Concesión Del Crédito	Durante la Concesión del Crédito	Durante el Uso Del Crédito	Impacto del Crédito.
Verbal	Datos generales del cliente.**	Datos proporcionados por vecinos y conocidos.**	_____	_____
Escrita.	Informe detallado de sus bienes y pertenencias.*	Información certificada, como escrituras de la casa y de la tierra.*	Facturas por compra de bienes. (Relacionado con el crédito).*	Reporte del encargado mostrando con datos verificables el incremento de los bienes de los clientes.**
Directa (visita)	Reporte detallado de verificación de los bienes.**	_____	Reportes detallados de la actividad relacionada con el crédito.**	_____

* Datos proporcionados por el cliente.

** Datos proporcionados por el encargado de la regional.

4.5.3 Información de la empresa y su desempeño.

La importancia de evaluar la evolución del negocio para el cual va a ser invertido el dinero se ve reflejada en la estimación de la capacidad de pago del cliente. De esta manera se puede detectar con tiempo las posibles dificultades que pueda tener el prestatario para responder a su obligación.

Otra de las justificaciones que se le da a la evaluación del crédito es que la institución otorga préstamos para incentivar el desarrollo del prestatario, pero si se llega a detectar que el crédito en lugar de ayudar al desarrollo, esta incentivando la descapitalización de los clientes, se esta teniendo un impacto negativo y contrario a las metas de BANCOR.

A continuación se presentan algunos indicadores que pueden ayudar a medir el comportamiento de la empresa o actividad que se este realizando. Para la distribución de los principales indicadores se consideraron las dos principales actividades para las cuales son destinandos el crédito proporcionado por BANCOR, y así medir el cambio que ha tenido el negocio del cliente con la influencia del crédito.

Cuadro 25. Principales indicadores para medir el rendimiento del negocio y el impacto que puede tener el crédito sobre la actividad destinada.

Etapas Actividad	Pre-Concesión Del Crédito	Durante la Concesión del Crédito	Durante el Uso Del Crédito	Impacto del Crédito.
Agrícola.	<ul style="list-style-type: none"> - Indicadores de rendimientos pasados (cosechas)*. - Indicadores de rendimiento de la última cosecha*. - Cantidad de tierras arables*. - Disponibilidad de insumos*. - Disponibilidad de maquinaria*. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verificación de escrituras de propiedad de tierras**. - Verificación de datos de cosechas en comparación con agricultores vecinos**. 	<ul style="list-style-type: none"> - Datos técnicos de la evolución del cultivo**. - Porcentaje de plantas germinadas**. - Porcentaje de infestación del cultivo**. - Nivel de insumos que usa**. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de aumento del rendimiento de la cosecha**. - Cantidad de la cosecha destinada a consumo propio vrs. Cantidad de la cosecha vendida**.
Comercio.	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de inventario que tenía antes del préstamo*. - Nivel de ventas que ha tenido antes del crédito*. - Materiales y equipo que usa para la venta de sus productos*. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verificación sostenible de la información que ha dado el cliente**. - Estado de resultados del negocio**. 	<ul style="list-style-type: none"> - Datos precisos de aumento o disminución del inventario. Del clientes**. - Datos de cambios de venta para monitorear la eficiencia en el uso del crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verificación del incremento porcentual del nivel de ventas**. - Determinar aumento neto del ingreso por ventas**. - Determinar el nivel de inventario actual**.

* Información proporcionada por el cliente.

** Información obtenida y procesada por el gerente regional.

Para poder determinar la acción directa que tiene el crédito sobre el negocio del cliente, es decir, sobre el uso al cual va a estar destinado el financiamiento, es necesario tener ciertas medidas de evaluación. En el estudio se proponen, medidas reales que se puedan comprobar y al mismo tiempo que sean prácticas para archivarlas y luego puedan ser comparadas con medidas futuras.

Para los créditos agrícolas, en la etapa de pre-concesión del crédito se usan más indicadores de rendimientos de cosechas recientes, lo que da una idea general de como se manejan los cultivos. Se sugiere también dar indicadores de la cantidad de tierras arables y la disponibilidad de maquinarias o equipo agrícola. El mayor uso que se le dará a esta información será para medir el cambio que puedan tener estos indicadores con la

incorporación de otra variable al sistema productivo, que es el efecto del crédito en la producción del campesino.

En la etapa de concesión del crédito lo que más se enfoca es la verificación de los datos proporcionados por el cliente, y sustentarla con papeles legales que puedan respaldar la decisión final sobre la concesión del préstamo.

Durante el tiempo que se trabaja con el crédito, es decir, el plazo del crédito, se deben de registrar las operaciones que se están dando con la ayuda del financiamiento. Por ejemplo, la compra de insumos para la siembra, la compra de pesticidas para combatir plagas. Esto se puede usar también como medida de impacto, para personas que han recibido crédito por segunda vez, y se tomaría el nivel de tecnificación de la siembra para evaluar el comportamiento del cliente y la ayuda que el crédito le pudo dar para mejorar su sistema productivo.

La medida final, el impacto positivo o negativo del crédito en el cliente, es de las más importantes debido a que así también se tiene una idea de la calidad del sistema financiero que se esta implementando. Para poder cuantificar el impacto real del crédito es necesario llevar al día toda la información relacionada directamente con el financiamiento, a manera que no se confundan los efectos del crédito con otros factores que pueden afectar al mismo tiempo al impacto del crédito sobre el cliente.

Para el comercio, el proceso de llevar la información es similar ya que también exige tiempo y esfuerzo para que la relación causa efecto del crédito sea lo mas aproximado a la realidad. Al inicio del proceso crediticio, para el comercio se puede recolectar información relevante de la actividad que realiza el futuro usuario, como el nivel de inventario que posee (si es pulperia), la cantidad de ventas mensuales, el nivel de tecnología que posee. Toda esta información puede usarse para personas dedicadas a la venta de productos alimenticios (por ejemplo la venta de tortillas) y aqui se evaluaría si es que poseen molinos, y los empaques que están usando.

La etapa de concesión del crédito y la de uso del crédito son similares a las expuestas para la agricultura, ya que en ambas se trata de verificar la legalidad de los papeles, y de llevar un control de la evolución de la actividad directamente relacionada con el crédito.

Para la etapa final de crédito, se realiza el contraste de los datos obtenidos en la pre-concesión del crédito con los datos que se tendrán al final del proceso. De esta manera se podrá ya sea en forma porcentual o numérica, el incremento o disminución de las medidas tomadas.

Para que la evaluación sea completa y veraz es necesario que toda la información sea registrada y actualizada periódicamente, para así certificar la veracidad del control. Una de los principales problemas que puede tener BANCOR, para recolectar la información necesaria va ser la falta de personal de apoyo a la regional ya que una sola persona no es suficiente.

5. CONCLUSIONES

- **SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES.**

Las mujeres en promedio obtuvieron un índice de mora más bajo, lo cual muestra su mejor comportamiento ante el pago del crédito.

La edad del cliente es un factor determinante para el pago del crédito ya que la edad que obtuvo el menor promedio en el índice de mora fueron las comprendidas entre el rango de 34 a 57.

Las personas que han trabajado con sistemas de créditos anteriormente a BANCOR son más eficientes en sus pagos ya que poseen en promedio un índice de mora más bajo.

Debido a que la mayor parte de los créditos de BANCOR fueron destinados para actividades agrícolas, la cantidad y la calidad de tierras que poseía cada cliente resultó ser un factor determinante que afectó su comportamiento ante el pago del crédito.

El tiempo en que cada cliente permaneció en alguna de las zonas resultó ser uno de los factores que más afectó al pago del crédito, eso puede ser por el mayor o menor conocimiento de la zona y sus características generales como el clima, y el mismo comportamiento de las personas que los rodean.

Las características del crédito como la forma de pago y el monto del préstamo son factores a considerar al momento de otorgar el crédito ya que estas características en conjunto con las otras que presenta el cliente afectan la recuperación de la cartera.

La evaluación de las características de los clientes es necesaria, y debe realizarse periódicamente para así determinar cuáles pueden ser los factores que afecten el comportamiento del cliente ante el pago del crédito.

Existen relaciones entre las diferentes características de los clientes que influyen en el comportamiento del prestatario y su respuesta ante su obligación con la institución. Las más importantes fueron el ingreso con los gastos, el monto de los préstamos con el ingreso del cliente, el plazo de los préstamos con el Índice de Mora, entre otras.

Las características tomadas por BANCOR para evaluar el comportamiento futuro del cliente y su respuesta ante el crédito, son deficientes y no proporcionan la seguridad que se va a recuperar el dinero prestado.

- **SOBRE LA EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA.**

La información que maneja BANCOR posee ciertas deficiencias, las cuales pueden ser justificadas por la falta de personal, o la falta de tecnificación del sistema informativo.

Para una evaluación más veraz del posible comportamiento de los clientes se necesitan registros actualizados y completos que aseguren una respuesta que sea confiable y precisa.

La reestructuración total de los formularios y hojas que van a llevar la información del cliente es necesaria para poder llevar un control efectivo del comportamiento del cliente y su posible respuesta ante el pago del crédito.

6. RECOMENDACIONES.

Basándose en las lecciones aprendidas en el estudio se propone las siguientes recomendaciones que ayudaran a mejorar tanto el proceso de crédito de BANCOR:

1. Realizar una diversificación de la cartera que integre las características de los clientes que pueden traer riesgo ante la recuperación de la misma con aquellas características que resultan de menor riesgo, para poder alcanzar la sostenibilidad a los servicios financieros que presta BANCOR.
2. Evaluar periódicamente el comportamiento de los clientes, ayudara a tener al día aquellas características que mas afectan el pago del crédito. Con esto se pretende guiar el sistema de información que posee BANCOR.
3. Realizar una evaluación del índice de mora, para ver si se puede usar como indicador del comportamiento de los clientes, y mantenerlo como herramienta en BANCOR.
4. La reestructuración del sistema de información es necesaria debido a que el aumento en clientes exige un mejor control, por lo cual se necesita una información actualizada y precisa.
5. Brindar más apoyo técnico a las sucursal de BANCOR (Danli), ya que posee características que son favorables para el desarrollo de la actividad crediticia y puede dar soluciones a los problemas del sector rural.
6. El apoyo que se recomienda para la sucursal de BANCOR, es con respecto a la incorporación de personal que ayude a mejora el desempeño del gerente regional. Entre las necesidades que se encontraron se pueden citar una secretaria y capacitadores que ayuden a la labor del gerente.
7. La continuación de estudios en conjunto con instituciones como BANCOR, son de gran ayuda, para el desarrollo estudiantil. Se puede continuar la investigación realizada en BANCOR, con otro trabajo que reestructure el sistema de información en conjunto con la parte administrativa de BANCOR, para así darle al estudiante la oportunidad de involucrarse con trabajos reales y de gran importancia.

7. BIBLIOGRAFIA.

AGUERO, M. A. 1995. Financiamiento rural alternativo; el crédito rural en Honduras. CDR. ULA. Guaymura. Tegucigalpa, Hond. p. 21-35.

DALE, W.A.; GRAHAM, D.H. 1981 Una crítica de los proyectos y políticas tradicionales de crédito agrícola. s.l., s.n. p. 385-403.

GENTIL, D.; FOURNIER, Y. 1991. Desarrollo nacional sostenible y papel estratégico del campesinado; Temas de debate: crédito. s.l., s.n. p. 1-5.

Tomado de: Financiamiento local, IRAM, 1991.

GITMAN, J.L. 1997. Fundamentos de administración financiera. Trad. por Enrique Mercado, Juan Carlos Vega. 7ed. New York, EE.UU. HARLA. 1075 p.

ORDOÑEZ, B. 1997. Diseño de las Políticas de Financiamiento de un Banco Comunal. Tesis Ingeniero Ing. Ag. Tegucigalpa, Hond., Escuela Agrícola Panamericana. 110 p.

PNUD. 1997. Informe sobre desarrollo humano. Madrid, España. Mundiprensa. 262 p.

POMMIER, D. 1997. La red BANCOR en Honduras del sueño a la realidad. Hond. Informe de apoyo.

———. 1995. Financiamiento rural, problemática y métodos. Paris, Francia. s.n. p. 1-17.

———. 1994. Desarrollo nacional sostenible y papel estratégico del campesinado; Propuestas: crédito. s.l. s.n. p. 6-13.

———. s.f. Hacia la construcción de instituciones financieras para el desarrollo rural. s.f., s.n. p. 73-80.

- SOLANO, F. 1998, Manejo de la cartera de crédito. Guayaquil, Ec., Banco FINANCORP. (Correspondencia personal).
- SUAZO, J. 1995. El crédito agrícola en el ambiente Centroamericano ; políticas de crédito agrícola y ajuste estructural. POSCAE/UNAH. Tegucigalpa, Hond., Guaymuras. p. 217-237.
- TEYSSIER, S. 1993. Sistemas financieros: un enfoque de género. s.l., s.n. p. 1-18.
- THORPE. A.; RESTREPO, A. 1995. El crédito agrícola en el ambiente centroamericano; algunas consideraciones sobre el crédito agrícola. POSCAE. Tegucigalpa, Hond. Guaymura. p. 21-59.
- TORRICO, J I. 1995. Servicios financieros y desarrollo. In: memoria del Seminario sistemas de financiamiento en los programas de ajuste estructural. El Zamorano, Hond. p. 59-74.
- VELEZ, J. 1974. El crédito rural. Bogotá, Col. Editorial Pax. 335 p.
- WATTEL, C.; RUBEN, R.; CABALLERO, E.L.; KRIKKE, E. 1994. Financiamiento rural alternativo. Breve reseña del financiamiento rural en Honduras. CDR.ULA. Guaymura. Tegucigalpa, Hond. p. 239-268.

8. ANEXOS

ANEXO 1. Continuación (Ficha de Inscripción)

BANCOR / COCOCH

FICHA DE INSCRIPCION

I.-DATOS PERSONALES

Primer Apellido _____ Segundo Apellido _____ Primer Nombre _____ Segundo Nombre _____
 Identidad No. _____ extendida en _____
 Lugar de Nacimiento: _____ Fecha de Nacimiento _____ 199__
 Domicilio: _____
 Hace cuanto vive aquí _____ Años de escuela _____ Sabe leer y escribir _____ Tiene Conyuge _____
 Nombre conyuge _____ A que se dedica _____
 Tienen ingresos _____ Cuanto al mes Lps _____ Otros Ingresos _____

II.-ACTIVIDADES Y FUENTES DE INGRESO

Trabajo Actual: _____ desde _____ Ingresos en Lps _____
 Trabajo por cuenta propia _____ Mancomunado _____ Asalariado _____
 Esa actividad es permanente _____ Temporal _____ En que meses _____
 Cuantas personas trabajan con usted _____ Familiares _____ Asalariados _____

INGRESOS POR OTRAS ACTIVIDADES

1) _____ Ingresos mes./Lps _____ Año Lps _____
 2) _____ Ingresos mes./Lps _____ Año Lps _____
 3) _____ Ingresos mes./Lps _____ Año Lps _____
 4) _____ Ingresos mes./Lps _____ Año Lps _____

TOTAL INGRESOS TODAS SUS ACTIVIDADES Lps _____

TOTAL INGRESOS U.E.F. (Conyuge + otros + total ingresos solicitante) Lps _____

III.-ORGANIZACION

Esta organizado _____ A que organizaciones pertenece _____
 desde cuando? _____ años/meses. Grupo de Base _____
 Direccion del grupo _____

IV.-BIENES

Posee tierras _____ Cuanto _____ La obtuvo por _____
 Tiene ganado _____ de que tipo: Vacuno _____ Porcino _____ Aves _____ Otros _____
 _____ Vacas Precio unitario Lps. _____ Total Lps _____
 _____ Cerdos Precio unitario Lps. _____ Total Lps _____
 _____ Aves Precio unitario Lps. _____ Total Lps _____
 _____ Otras Precio unitario Lps. _____ Total Lps _____
 Tiene vivienda _____ Cuantas _____ Valor aproximado _____ Total Lps _____
 Tiene maquinaria y equipo _____ Tipo _____ Valor aproximado en Lps _____
 Tiene vehiculos _____ Cuantos _____ Tipo _____ Valor aproximado en Lps _____
 Otros _____ Valor aproximado en Lps _____
 TOTAL BIENES _____ VALOR EN LPS _____

ANEXO 1. Continuación (Ficha de Inscripción)

V.-GASTOS MENSUALES

Alimentación:	Por mes _____	Al año _____
Salud:	Por mes _____	Al año _____
Educación:	Por mes _____	Al año _____
Transporte:	Por mes _____	Al año _____
Vestuario:	Por mes _____	Al año _____
Otros:	Por mes _____	Al año _____
TOTAL GASTOS	Por mes _____	Al año _____

VI.-COSTOS PRODUCCION

Siembra	Por mes _____	Al año _____
Cosecha	Por mes _____	Al año _____
Compra de animales	Por mes _____	Al año _____
OTROS	Por mes _____	Al año _____
TOTAL COSTOS	Por mes _____	Al año _____

VII.-OBLIGACIONES

Ha tenido credito antes _____ en Banco _____ Cooperativa _____ Opd's _____ Prestamista _____

Nombre de la (s) organizacion (s) que le han dado credito _____

Monto Lps _____ plazo _____ tasa _____ garantia _____

En que lo invirtio _____ Tiene saldo _____ Cuanto debe _____

A quien le debe _____

VIII.-CAPACITACION Y ASISTENCIA

Ha recibido capacitacion _____ Sobre que temas _____

Le gustaria recibir capacitacion _____ En que temas _____

A que horas _____ Que dias de la semana Domi. ___ Lunes ___ Mart. ___ Mier. ___ Juev. ___ Vier. ___

DECLARO QUE LA INFORMACION AQUI PROPORCIONADA ES CORRECTA POR LO CUAL
AUTORIZO A BANCOR/COCOCH PARA QUE VERIFIQUE SU VERACIDAD.

Firma del Interesado

Observaciones:

Lugar: _____ de _____ 1997

ANEXO 1. Continuación (Tarjeta de control del préstamo).

BANCOR / COCOCH	SOLICITUD DE CREDITO
------------------------	-----------------------------

SOLICITUD No.	FECHA DE RECIBIDA	OFICINA	RECEPTOR
---------------	-------------------	---------	----------

ASPECTOS GENERALES DEL SOLICITANTE

1er. Apellido	2do. Apellido	1er. Nombre	2do. Nombre
---------------	---------------	-------------	-------------

DESCRIPCION DEL CREDITO SOLICITADO

SUMA SOLICITADA EN LPS. _____	PLAZO _____	FORMA DE PAGO _____
DESTINO DEL PRESTAMO _____		

SITUACION ECONOMICA

a) INGRESOS	MENSUALES	ANUALES
VENTAS	_____	_____
	_____	_____
ALQUILERES	_____	_____
SALARIOS	_____	_____
OTROS	_____	_____
TOTAL	_____	_____
<hr/>		
b) GASTOS		
PRESUPUESTO FAMILIAR	_____	_____
COSTOS DE INVERSION	_____	_____
OTROS	_____	_____
TOTAL	_____	_____
<hr/>		
c) SALDO	_____	_____

PARA USO DEL BANCOR/COCOCH

FIRMA SOLICITANTE**NOTA:** LA INFORMACION AQUI PROPORCIONADA SERA MANEJADA EN FORMA CONFIDENCIAL**RESOLUCION**

MONTO APROBADO	INTERES	PLAZO	FORMA DE PAGO
----------------	---------	-------	---------------

CRITERIOS DE APROBACION O DENEGACION

<hr/> <hr/>

LUGAR Y FECHA _____ DE _____ 199__

Firma Gerente_____
Firma U. T. B._____
Firma U. T. B.

Anexo 3. Base de datos para la caracterización de la cartera de crédito.

Nombre	#	Fecha	S	Ed	Est.Civil	Estudios	Zona	F. pago	Destino	T	Ocupación	Índice
CRUZ HILDA	1	1 02 97	F	34	union libre	primaria	jutlapa	vencimiento	insumos	33	agricultura	0
MENDOZA IDALIA	2	1 02 96	F	32	madre soltera	primaria	jutlapa	Trimestral	insumos	32	agricultura	0
MONCADA MARIA	3	1 02 97	F	51	casada	primaria	jutlapa	vencimiento	compra de granos	50	venta de rifa	4800
AYESTAS LUIS	4	1 02 97	m	39	casado	primaria		mensuales	pulperia	37	carpinteria	16800
GONZALEZ PASCUAL	5	10 02 97	M	42	casado	primaria	jutlapa	mensuales	pulperia	37	carpinteria	2333
LAINIZ CASTRO JOSE	6	19 04 97	M	40	casado	primaria		vencimiento	agricultura	22	agricultor	0
LAINIZ CASTRO MARIN	7	10 04 97	M	39	casado	primaria	Poteca	vencimiento	maiz y frijol	30	agricultura	2200
LAINIZ CASTRO JULIO	8	19 04 97	m	42	casado	primaria	Poteca	vencimiento	cultivo de maiz	25	agricultor	12600
LAINIZ ELVIR JOSE	9	19 04 07	m	70	casado	primaria	Poteca	vencimiento	siembra de maiz y frijol	35	agricultor	0
REYES REYES SANTOS	10	19 04 97	m	35	acompañado	primaria	Poteca	vencimiento	cultivo de maiz y frijol	20	agricultor	0
REYES FELIX MARAGARITO	11	19 04 97	m	41	casado	primaria	Poteca	vencimiento	cultivo de maiz y frijol	25	agricultor	0
ALCANTARA REYES PEDRO	12	10 04 97	m	65	casado	ninguna	Poteca	vencimiento	cultivo de maiz y frijol	20	agricultor	0
CASTELLANOS RUIZ CARLOS	13	19 04 97	M	61	casado	primaria	Poteca	vencimiento	siembra de maiz y frijol	17	Agricultor	0
HERRERA REYES JOSE	14	19 04 97	m	50	casado	ninguno	Poteca	vencimiento	preparacion de tierras	20	Agricultor	0
FLORES TORRES SANTOS	15	19 04 97	m	44	casado	primaria		vencimiento	produccion granos	10	Agricultor	0
RODRIGUEZ GARCIA JOSE	16	19 04 97	m	49	casado	ninguna	Poteca	vencimiento	cultivo maiz y frijoles	15	Agricultor	0
SALGADO RIGOBERTO	17	19 04 97	m	63	union libre	primaria	Chichimora	vencimiento	cultivo maiz y frijol	27	Agricultor	0
REYES TOMAS	18	19 04 97	m	50	acompañado	primaria	Chichimora	vencimiento	maiz y frijol	25	agricultor	0
VALLECILLO ARMANDO	19	19 04 97	m	33	acompañado	primaria	Chichimora	vencimiento	insumos,cultivo granos	31	Agricultor	0
RAMIREZ VALLECILLO JOSE	20	19 04 97	m	45	union libre	primaria	Chichimora	vencimiento	agricultura	25	Agricultor	0
RAMIREZ JOSE ANTONIO	21	19 04 97	m	56	soltero	primaria	Chichimora	vencimiento	cultivo maiz	8	Labrador	0
CRUZ HILDA	22	2 05 97	f	35	union libre	primaria	jutlapa	vencimiento	siembra de maiz	33	agricultura	127576
WATSON CANDIDA ROSA	23	10 05 97	f	43	casada	primaria	SanDiego	mensuales	agricultura, comercio	19	costurera	253450
ZUÑIGA LAURA	24	10 05 97	F	40	casada	primaria	SanDiego	mensuales	comercio de granos	39	con molino	124400
ZUÑIGA ROMERO SANTOS	25	10 05 97	F	38	union libre	ninguna	SanDiego	mensuales	sembrar maiz	25	comercio	18375
SEVILLA ENMA EVELINE	26	10 05 97	f	56	union libre	ninguna	SanDiego	vencimiento	agricultura	35	comercio	0
PONCE AIDA ORBELINA	27	10 05 97	F	25	acompañada	primaria	SanDiego	mensuales	comercio de granos	24	pulperia	0
TALAVERA SANTOS ENRIQUE	28	10 05 97	M	48	acompañado	ninguna	Poteca	vencimiento	cultivar maiz	35	agricultura	0
ZAVALA JOSE MANUEL	29	10 05 97	M	37	casado	primaria	Poteca	vencimiento	sembrar maiz y frijol	36	fotografia	0
CASTELLANOS EDMUNDO	30	10 05 97	M	25	acompañado	primaria	Poteca	vencimiento	cultivar maiz	24	agricultura	4200

Anexo 3. Continuación....

#	No. hijos	Organizado	T.org	Tierras	#(mz)	Vivienda	V.bienes	Crédito	Capacitaci.	Co.pcc	Gastos	Ingre	(Saldo)	Monto	Plazo
1	4	s		s	5	s	50000	n	n		4450	6720	2270	1500	3 MESES
2	5	s		s	3	n	800	s	s		7700	12600	4900	2500	6 MESES
3	3	s		s	2	s	60150	s	n		3282	4900	1618	2000	10 meses
4	4	n				s	20000	n	n		22036	79200	57164	4500	12 mese
5	4	n		n	0	s	68800	n	s		68700	87600	18900	2500	12 mese
6	1	s	24	n	0	s	55250	s	s	24000	36000	66500	30500	4500	8 meses
7		s	18	s	5	s	8660	s	s	1800	26100	45000	18900	3000	8 meses
8	5	s	6	s	6	s	9030	s	s	10000	10700	31500	20800	4500	8 meses
9	2	s	24	s	10	s	29600	n	s	20000	15750	34600	18850	4500	8 meses
10	3	s	20	s	8	s	17610	s	s	16000	29480	67200	37720	4500	8 meses
11	6	s	24	s	10	s	54750	s	s	20000	26940	77400	50460	4500	8 meses
12	6	s	20	s	8	s	66050	s	s	16000	27600	22550	-5050	4500	8 meses
13	4	s	24	s	5	s	23500	s	s	10000	14730	31600	16870	4500	8 meses
14		s	6		0	s	67750	s	s	20000	42600	76600	34000	4500	8 meses
15		s	18	n	0	s	75750	s	s	20000	15300	65600	50300	4500	8 meses
16	5	s	15	n	0	s	17600	s	n	25000	26720	52800	26080	4500	8 meses
17	4	s		n	0	s	54200	s	s		8796	18650	9854	4500	8 meses
18	6	n		s	4	s	23000	s	n		11640	56800	45160	4500	8 meses
19	5	s		s	4	s	31750	s	s		19530	37200	17870	4500	8 meses
20	6	s		n		s	74950	s	s		740	20000	19260	4500	8 meses
21		s		s		s	17400	s	s		14040	37400	23360	4500	8 meses
22	4	s		s	5	s	50000	N	N		4450	54400	49950	4500	7 meses
23	3	s	3	n	0	s	80100	s	s		5640	15660	10020	3000	12 mese
24	7	s	3	n	0	s	30100	s	n		924	6756	5832	3000	12 mese
25	3	s	0.12	s	1	s	20000	n	n		6298	25400	19102	2000	8 meses
26	5	n		s	2	s	8900	n	n		2580	3000	420	3000	8 meses
27	1	s	1			s	18180	s	n		11070	31240	20170	2000	12 meses
28	5	n		s	2	s	9100	n	s	4000	33036	39440	6404	4000	8 meses
29	7	n		s	4	s	17000	n	n	2000	6000	82800	76800	3500	8 meses
30	2	n		s	3	s	3350	n	n	7500	4500	24800	20300	3000	8 meses

Anexo 3. Continuación.....

Nombre	#	Fecha	S	Ed	Est.Civil	Estudios	Zona	F. pago	Destino	T	Ocupación	Indice
FLORES CLAUDIO	31	10 05 97	M	44	acompañado	primaria	Poteca	vencimiento	agricultura	7	agricultura	0
REYES REYES ERIBERTO	32	10 05 97	M	26	soltero	primaria	Poteca	vencimiento	agricultura	26	agricultura	0
RODRIGUEZ MARTIN	33	10 05 97	M	51	casado	primaria		vencimiento		0.16	agricultura	0
LAGOS NUÑEZ RUFINO	34	10 05 97	M	39	acompañado	primaria	Jutiapa	vencimiento	maiz y frijol	12	agricultura	400500
GAITAN SANTOS	35	10 05 97	M	19	soltero	primaria	Obraje	vencimiento	granos	18	agricultura	28300
BELTRAND EUCEBIO	36	10 05 97	M	53	casado	ninguna		vencimiento	maiz y frijol	20	agricultura	0
ZUJIGA SANTOS RAMON	37	10 05 97	M	43	acompañado	ninguna	Obraje	vencimiento	maiz y frijol	20	agricultura	0
ALVARENGA OTILIO	38	10 05 97	M	63	acompañado	ninguna	jutiapa	vencimiento	agricultura	7	agricultura	1107000
BAQUEDANO JULIO	39	10 05 97	M	47	casado	primaria	jutiapa	vencimiento		20	Agricultura	501600
GARCIA LAINEZ ALEXIS	40	10 05 97	M	23	soltero	primaria	Jutiapa	vencimiento	agricultura	8	Agricultura	0
LAINIZ JOSE ELIAS	41	10 05 97	M	43	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	3	Agricultura	1228500
ZUNIGA ANTONIO	42	10 05 97	M	63	casado	ninguna		vencimiento	agricultura	18	agricultura	742500
CARCAMO DANIEL	43	10 05 97	m	57	casado	ninguna	Chichimora	vencimiento	maiz y frijol	25	agricultura	0
LAINIZ MIGUEL	44	10 05 97	m	73	acompañado	ninguna	Chichimora	vencimiento	maiz	30	Agricultura	0
LIRA FLORENCIO JESUS	45	10 05 97	m	53	acompañado	ninguna	Chichimora	vencimiento	granos	40	agricultura	0
SALINAS JUSTO PAULINO	46	10 05 97	m	64	acompañado	ninguna	Chichimora	vencimiento	maiz	30	agricultura	0
SOSA FELIPE SANTIAGO	47	10 05 97	M	71	acompañado	ninguna	Chichimora	vencimiento	granos	16	Agricultura	0
Juan Jose Herrera	48	31 05 97	M	62	acompañado	ninguna	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	62	agricultura	340750
Felciano Gonzales	49	31 05 97	M	49	casado	ninguna	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	17	agricultura	446500
RAFAEL RODRIGUEZ	50	31 05 97	M	69	casado	ninguna	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	69	agricultura	278125
Enrique Rodriguez Valerio	51	30 05 97	M	28	soltero	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	28	Agricultura	323125
Rodriguez Valerio Luis	52	30 05 97	m	36	acompañado	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	36	agricultura	446500
Llus Zelaya Castellanos	53	30 05 97	m	56	casado	ninguna	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol		agricultura	211500
Santos Cruz	54	31 05 97	m	41	casado	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	39	agricultura	0
Pedro Rodriguez	55	31 05 97	m	38	casado	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	38	agricultura	2014050
Saturnino Rodriguez	56	30 05 97	m	33	soltero	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	33	agricultura	1342700
Saturnino Rodriguez	57	30 05 97	m	74	acompañado	primaria	Santa Rosa	2 cuotas	maiz y frijol	73	agricultura	1342700
Robelo Hernandez	58	30 05 97	m	39	acompañado	primaria	El Zapote	2 cuotas	maiz y frijol	39	agricultura	1342700
Jose Castro	59	30 05 97	m	41	acompañado	primaria	Casa Quemada	2 cuotas	maiz y frijol	41	agricultura	0
Donato Duarte	60	30 05 97	m	43	casado	primaria	Casa Quemada	2 cuotas	maiz y frijol	43	agricultura	0

Anexo 3. Continuación.....

#	No. hijos	Organiza	T.org	Tierras	#(mz)	Vivienda	V.bienes	Crédito	Capacitaci.	Co.pcc	Gastos	Ingre	(Saldo)	Monto	Plazo	
31	5	n		s	4	s	16250	n	n	2000	3300	8000	4700	3000	8 meses	
32	0	n		s	4	n	900	n	n	8000	2300	15000	12700	4000	8 meses	
33	6	s	0.16	s	3	s	10250	n	n	2000	15104	12000	-3104	3000	8 meses	
34	3	s		7	s	3	s	140700	n	n	2500	17208	21000	3792	4500	8 meses
35	2	s		2	s	3	n	450	n	n	1500	25600	25680	80	3000	8 meses
36		s		3	s	3	s	65000	n	n		21900	12600	-9300	4000	8 meses
37	3	s		4	s	3	s		n	n	2000	13000	7800	-5200	3000	8 meses
38	10	s		s	2.5	s	10250	n	n	3000	3000	8960	5960	5000	8 meses	
39	4	s		4	s	2.5	s	20710	n	n	2000	2840	4090	1250	5000	8 meses
40		s		3	s	2.5	n	50000	n	n	2000	2760	9800	7040	2500	8 meses
41	3	s		s	2.5	s	12915	n	n	2000	13900	10000	-3900	4500	8 meses	
42	6	s		4	s	3	s	85200	n	n	2000	3400	10000	6600	4500	8 meses
43	4	s		6	s	3.5	s	57000	s	n	2500	16000	16000	0	4000	8 meses
44	3	s		6	s	3.5	s	50750	s	s	2300	4100	2400	-1700	2000	8 meses
45	8	s		21	s	3.5	s	50850	s	n	2500	9520	22650	13130	4500	8 meses
46	6	s		s	3.5	s	30750	s	n	2300	11400	14400	3000	2000	8 meses	
47	3	s		s	3.5	s	120900	s	n	2500	31860	2700	-29160	2000	8 meses	
48	9	s		7	s	1	s	4530	n	s	1500	14100	5100	-9000	1000	9 meses
49	4	s		6	s	2	s	3000	n	n	2000	10700	5120	-5580	2000	9 meses
50	4	s		6	s	2.5	s	12500	n	s	1000	9700	4200	-5500	1500	9 meses
51	0	s		6	s	1	n	0	n	s	1800	4220	8870	4650	1500	9 meses
52	2	s		6	s	1.5	n	125	n	s	2000	8200	18000	9600	2000	9 meses
53		s		s	2	s	62500	n	n		13800	15000	1200	2000	9 meses	
54	4	s		7.5	s	2	s	32000	s	s		8250	26300	18050	3000	9 meses
55	4	s		6	s	2.5	s	10200	n	s	3000	5608	19000	13392	3000	9 meses
56	0	s		6	s	0.5	n	0	n	s	1170	14618	59300	44684	2000	9 meses
57	5	s		6	s	2.5	s	12050	n	s	2000	22208	60700	38492	2000	9 meses
58	4	s		6	s	1.5	s	2125	n	n	1500	16800	13728	-3072	2000	9 meses
59		s		8	s	2	s	27950	n	s	1500	28288	60600	32312	3000	9 meses
60	5	s		8	s	1.5	s	24260	n	s	1700	25300	30800	5500	4000	9 meses

Anexo 3. Continuación.....

Nombre	#	Fecha	S	Ed	Est.Civil	Estudios	Zona	F. pago	Destino	T	Ocupación	Indice
Santos Castro	61	30 05 97	m	50	casado	primaria	Casa Quemada	2 cuotas	maiz y frijol	48	agricultura	26325
Ruperto Castro	62	30 05 97	m	48	casado	primaria	Casa Quemada	2 cuotas	maiz y frijol	48	agricultura	0
Santos Castillo	63	30 05 97	m	38	casado	ninguna	La Union	vencimiento	cultivo de maiz	30	Agricultura	0
Santos Ponce	64	31 05 97	m	35	casado	primaria	La Union	vencimiento	cultivo de café	12	agricultura	45675
Isidro Ponce	65	30 05 97	m	66	viudo	ninguna	La Union	vencimiento	maiz y frijol	25	agricultura	45675
Amilcar Flores	66	30 05 97	m	40	casado	primaria	La Union	vencimiento	maiz y frijol	24	agricultura	60900
Heriberto Rodríguez	67	02 06 97	m	60	acompañado	primaria	La Union	vencimiento	maiz y frijol	24	agricultura	76125
Danilo Ardon	68	03 06 97	m	34	acompañado	primaria	Guayacan	vencimiento	maiz y frijol		Agricultura	7200
Jose Ardon R.	69	03 06 97	m	44	acompañado	ninguna	Guayacan	vencimiento	frijol		agricultura	7200
Jose Valladares	70	03 06 97	m	65	casado	primaria	Guayacan	vencimiento	agricultura	65	agricultura	7200
Gilberto Rodriguez	71	03 06 97	m	36	acompañado	primaria	Guayacan	vencimiento	agricultura	56	agricultura	54000
Florencio Valladares	72	03 06 97	m	39	acompañado	ninguna	Guayacan	vencimiento	frijol	38	agricultura	72000
Rodriguez Castellanos	73	03 06 97	m	34	casado	primaria	Guayacan	vencimiento	agricultura		agricultura	72000
Hector Ardon Rodríguez	74	03 06 97	m	30	casado	primaria	Guayacan	vencimiento	agricultura	29	agricultura	54000
Pascual Ardon	75	03 06 97	m	51	casado	primaria	Guayacan	vencimiento	agricultura		agricultura	81000
Juan Flores	76	03 06 97	m	68	soltero	ninguna	Guayacan	vencimiento	agricultura		agricultura	18000
Pedro Valladares	77	03 06 97	m	60	acompañado	ninguna	Guayacan	vencimiento	agricultura		agricultura	54000
UCLES MARIANO	78	30 05 97	m	39	casado	primaria		vencimiento	agricultura		agricultura	0
CASCO JOSE	79	30 05 97	m	56	acompañado	ninguna		vencimiento	agricultura	32	agricultura	0
MARTINEZ UCLES ANTONIO	80	30 05 97	m	36	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	36	agricultura	0
MARTINEZ UCLES MANUEL	81	30 05 97	m	30	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	30	agricultura	0
UCLES JOSE DELFINO	82	30 05 97	m	43	casado	primaria		vencimiento	agricultura	43	agricultura	0
UCLES JOSE MARIO	83	30 05 97	m	41	casado	primaria		vencimiento	agricultura	41	agricultura	0
ZAVALA NUÑEZ DANILO	84	4 06 97	m	39	casado	primaria	jutlapa	vencimiento	agricultura	31	Ganado	53200
SOLORZANO ADOLFO	85	8 06 97	m	57	casado	primaria	jutlapa	vencimiento	agricultura	30	Agricultura	53200
MONCADA ISABEL REINA	86	3 06 97	f				jutlapa	vencimiento	Agricultura			0
CASTELLANOS NUBIA	87	30 05 97	f	40	casado	primaria	jutlapa	vencimiento	agricultura	30	Modista	0
AVIEZ JOSE DIONISIO	88	3 06 97	m	58	soltero	primaria	jutlapa	vencimiento	agricultura	18	Satreria	0
AMADOR ANTONIO	89	28 06 97	m	36	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	36	agricultor	0
ARRIOLA LEOPOLDO	90	28 06 97	m	62	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	45	agricultor	1500

Anexo 3. Continuación....

#	No. hijos	Organizado	T.org	Tierras	#(mz)	Vivienda	V.bienes	Crédito	Capacitaci.	Co.pcc	Gastos	Ingreso	(Saldo)	Monto	Plazo
61	10	s	6	s	4.5	s	17900	s		1200	13320	28350	15030	4500	9 meses
62	4	s	6	s	0.75	s	19300	n	s	2500	26800	13400	-13400	2000	9 meses
63	3	s	11	s	1.75	s	15600	n	n	2000	15300	20100	4800	2000	9 meses
64	4	s	7.16	s	2	s	3120	n	s	1500	13308	9800	-3508	1500	9 meses
65	5	s	7.16	s	2	s	27500	n	n	2000	21500	24000	2500	1500	9 meses
66	6	s	7.16	s	2	s	12000	n	s	800	13400	8940	-4460	2000	9 meses
67	3	s	7.16	s	4	s	4600	s	s	1500	13850	54000	40150	2500	9 meses
68	5	s	12	s	2	s	4900	n	s	2000	13260	16800	3540	4000	10 meses
69	2	s	7	s	3	s	16150	n	s	1000	16100	23750	7650	4000	10 meses
70	9	s	13	s	3	s	5450	n	s	2000	15600	12000	-3600	4000	10 meses
71	3	s	11	s	2	n	5000	n	s	1500	10500	13200	2700	3000	10 meses
72	6	s	12	s	2	s	8000	n	s	1500	12600	16800	4200	4000	10 meses
73	1	s		s	2	s	8800	n	s	3000	11700	14400	2700	4000	10 meses
74	3	s	7.16	s	2	s	5125	n	s	5000	7000	16800	9800	3000	10 meses
75		s	7.16	s	3	s	16600	n	n		19100	61200	42100	4500	10 meses
76	0	s	7	s	1	s	2500	n	s		5350	6600	1250	1000	10 meses
77	8	s	7	s	2	s	3020	n	s	400	7800	14000	6200	3000	10 meses
78		n		s	1.25	s	17000	n	n		11100	7500	-3600	1000	9 meses
79	7	s	10	s	3	s	52000	n	n	1500	17400	11000	-6400	1000	9 meses
80	6	s	7	s	3.25	s	39000	n	s	1500	26000	32000	6000	2000	9 meses
81	5	s	10	s	1	s	11750	n	n	1500	18700	8100	-10600	1000	9 meses
82	8	s	10	s	4.5	s	83450	n	s	1500	23200	19600	-3600	2000	9 meses
83	5	s	10	s	2.25	s	24750	n	n	1500	19900	30600	10700	2000	9 meses
84	2	n		n	0	s	42500	n	s		12500	17250	4750	2000	8 meses
85	5	n		s	2.5		29000	s	n		20500	30000	9500	2000	8 meses
86											7600	7200	-400	3000	8 meses
87	3	n		n	0	s	62900	n	n		31200	57200	26000	4500	8 meses
88	10	n		n	0	s	19000	s	s		18700	23350	4650	2000	8 meses
89	6	s	6	s	3	s	3000	n	n	3000	19300	28600	9300	2000	8 meses
90	7	s	13	s	4	s	5350	n	s	1500	17460	53400	35940	3000	8 meses

Anexo 3. Continuación.....

Nombre	#	Fecha	S	Ed	Est.Civil	Estudios	Zona	F. pago	Destino	T	Ocupación	Indice
ARRIOLA ORDOÑEZ MARCO TULIO	91	28 06 97	M	53	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	40	Agricultor	40250
OLIVA VASQUEZ CONCEPCION	92	28 06 97	m	37	casado	primaria		vencimiento	Agricultura	30	Agricultor	1650
TERCERO SOTERO DEL CARMEN	93	28 06 97	m	51	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	39	Agricultor	2875
AMADOR FLORES SANTOS	94	28 06 97	m	39	casado	primaria		vencimiento	agricultura	39	Agricultor	1375
CRUZ TERCERO FELIPE SANTIAGO	95	28 06 97	m	54	acompañado	ninguna		vencimiento	agricultura	20	Agricultor	1650
GRANDE RAUL REYNALDO	96	28 06 97	m	33	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	33	Agricultor	2480
RIVERA CARCAMO SANTIAGO	97	28 06 97	m	48	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	45	Agricultor	0
ROMERO GONZALEZ PEDRO	98	28 06 97	m	33	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	33	Agricultor	37175
RODRIGUEZ OSMAN ISMAEL	99	28 06 97	m					2 cuotas	agricultura			7200
CRUZ BANEGAS SANTOS BENITO	100	28 06 97	m	30	casado	primaria		vencimiento	agricultura	5	Agricultor	8400
GARCIA BERNARDO ALONSO	101	28 06 97	m					2 cuotas	agricultura			7200
SOLORZANO JUAN CARLOS	102	28 06 97	m					2 cuotas	Agricultura			7200
SIERRA RUBEN	103	28 06 97	m					2 cuotas	Agricultura			8400
VELASQUEZ GALO PEDRO PABLO	104	28 06 97	m					vencimiento	agricultura			7200
RODRIGUEZ CASCO SANTOS	105	28 06 97	m					vencimiento	Agricultura			7200
CRUZ BANEGAS JORGE	106	28 06 97	m	33	acompañado	primaria		vencimiento	Agricultura	5	Agricultor	3600
CASCO MEDINA MIGUEL ANGEL	107	28 06 97	m					vencimiento	Agricultura			3600
HERNANDEZ SANCHEZ TEOFILO	108	28 06 97	m	42	casado	primaria		vencimiento	Agricultura	4	Agricultor	2400
SIERRA SANTOS LEONARDO	109	28 06 97	m					vencimiento	Ganado			7200
ARRIOLA SANTOS LUCAS	110	8 07 97	M	45	casado	primaria		vencimiento	agricultura	45	Agricultor	0
AMADOR CALIX ALFONSO JESUS	111	28 06 97	m	30	acompañado	primaria		vencimiento	Agricultura	30	Agricultor	0
ARRIOLA AMADOR SANTOS	112	28 06 97	m	37	acompañado	primaria		vencimiento	Agricultura	44	Agricultor	0
GONZALEZ HERIBERTO	113	28 06 97	m	44	acompañado	primaria		vencimiento	agricultura	44	Agricultor	0
OLIVA GODOY JOSE JULIAN	114	28 07 97	m	70	viudo	ninguna		vencimiento	agricultura	32	Agricultor	284400
LOPEZ GONZALEZ DELIA OTILIA	115	28 07 97	f	50	casado	primaria	El Benque	vencimiento	agricultura	43	Comedor	9663
GONZALEZ JULIO ALBERTO	116	28 07 97	m	31	acompañada	primaria		vencimiento	Agricultura	20	agricultor	106500
MOJANO BONILLA ELIAS	117	28 07 97	m	40	acompañado	primaria		mensuales	mercaderia	30	Comercio	57500
CARCAMO ZUÑIGA RAMIRO	118	28 07 97	m	39	casado	primaria	El Benque	vencimiento	Agricultura		Agricultura	0
REYES MARTINEZ DOMINGO	119	28 07 97	m	41	acompañado	primaria		vencimiento	Agricultura	30	Agricultura	0
REYES JUAN	120	28 07 97	m	66	acompañado	ninguna		vencimiento	Agricultura	40	agricultura	1800

Anexo 3. Continuación.....

#	No. hijos	Organizado	T.org	Tierras	#(mz)	Vivienda	V.bienes	Crédito	Capacitaci.	Co.pcc	Gastos	Ingreso	(Saldo)	Monto	Plazo
91	1 s		13 s		4 s		3420	n	n	3000	12100	38800	26700	2500	8 meses
92	5 s		10 s		3 s		7080	n	s	3000	14000	41800	27800	3000	8 meses
93	10 s		13 s		4 s		8360	n	s	3000	12052	38360	26308	2500	8 meses
94	9 s		22 s		4 s		4180	n	n	3000	15500	52650	37150	2500	8 meses
95	9 s		22 s		3 s		2180	n	n	4500	26360	28000	1640	3000	8 meses
96	3 s		6 s		5 s		12120	n	s	3000	10280	42200	31920	3000	8 meses
97	10 s		6 s		5 s		38690	n	s	1500	14700	41500	26800	3000	8 meses
98	5 s		6 s		4 s		5075	n	n	3600	7900	37800	29900	3000	8 meses
99											16120	24080	7960	3000	4 meses
100	5 s		5 s		3 s		106200	n	n	6600	17400	25275	7875	3500	4 meses
101											14700	15312	612	3000	4 meses
102											13800	38200	24400	3000	8 meses
103											10050	31800	21750	3500	4 meses
104											10700	17220	6520	3000	4 meses
105											15200	40650	25450	3000	8 meses
106	3 s		6 s		3 n		100000	n	n	3300	9950	17500	7550	1500	4 meses
107											9000	36350	27350	1500	4 meses
108	s		5 s		2 s		103000	n	n	5250	7390	6697	-693	1000	4 meses
109											20200	25300	5100	3000	4 meses
110	5 s		12 s		1 s		5650	n	s	1000	9700	21300	11600	2000	8 meses
111	1 s		6 s		2 s		7600	n	n	3000	9450	61600	52150	3000	8 meses
112	4 s		11 s		2 s		3060	n	s	3000	11580	26700	15120	2000	8 meses
113	3 s		4 s		1 s		3690	n	n	1500	12800	24000	11200	2000	8 meses
114	5 s		11 s		3.5 s		4480	n	n	3000	11250	46360	35110	3000	8 meses
115	6 n		s		2 s		56750	s	s	5000	3430	6700	3270	4500	5 meses
116	2 s		s		2 n			n	n	1500	4050	10700	6650	2000	5 meses
117	2 n		n		0 n		270	n	n		2160	16400	14240	4000	5 meses
118	5 s		2 s		4 s		25420	n	n	6000	23770	28450	4680	3000	5 meses
119	6 s		7 s		4.5 s		11200	s	s	3000	21410	27800	6390	4000	5 meses
120	4 s		8 s		1 s		19300	n	n	2000	11600	14750	3150	1500	5 meses

Anexo 3. Continuación.....

Nombre	#	Fecha	S	Ed	Est.Civil	Estudios	Zona	F. pago	Destino	T	Ocupación	Indice
MENDOZA PEDRO ANTONIO	121	28 07 97	m	44	casado	primaria	EL Obraje	vencimiento	agricultura	44	Agricultor	5625
AVILA MELVIN DANIEL	122	28 07 97	m	26	acompañado	primaria		vencimiento	Agricultura	3	agricultor	0
DOMINGUEZ PEREZ EMILIO	123	29 07 97	m	37	Acompañado	primaria	EL Benque	vencimiento	Agricultura	21	Agricultor	0
CANALES CLEMENTE	124	28 07 97	m	39	acompañado	primaria	EL Benque	vencimiento	agricultura	22	Agricultor	1000
MARTINEZ JOSE TRINIDAD	125	28 07 97	m	36	acompañado	primaria	EL Benque	vencimiento	Agricultura		Agricultor	625
LOPEZ ANDRES AVELINO	126	16 08 97	m	59	soltero	ninguna	Chichicaste	vencimiento	Agricultura	35	Agricultor	0
TORRES AGUILAR MIGUEL ANGEL	127	16 08 97	m	60	casado	primaria	Chichicaste	vencimiento	agricultura	30	Agricultor	0
AGUILAR FAUSTO FELIPE	128	16 08 97	m	52	casado	primaria	Chichicaste	vencimiento	agricultura		Agricultor	0
HERNADEZ SANCHEZ PASTOR	129	16 08 97	m	40	acompañado	ninguna	Chichicaste	vencimiento	Agricultura	28	agricultor	0
ESPINOZA AVILA JUAN BAUTISTA	130	16 08 97	m	58	casado	primaria	Chichicaste	vencimiento	Agricultura	23	Agricultor	0
ORTIZ LAGO PEDRO PABLO	131	16 08 97	m	77	casado	primaria		vencimiento	agricultura	25	agricultor	0
VILLOBOS JUAN ANGEL	132	16 08 97	m	61	viudo	ninguna	Chichicaste	vencimiento	agricultura	36	Agricultor	0
PADILLA SANTOS RAUL	133	16 08 97	m	57	casado	ninguna	Chichicaste	vencimiento	agricultura	30	Agricultor	0
MEJIA JOSE DE JESUS	134	16 08 97	m	64	casado	primaria	Chichicaste	vencimiento	Agricultura	35	Agricultor	0
HERNANDEZ HERIBERTO	135	16 08 97	m	58	casado	ninguna	Chichicaste	vencimiento	agricultura	30	agricultor	1500
TALAVERA SAUCEDA ELENA	136	10 11 97	f	48	acompañada	primaria	Chichicaste	mensuales	agricultura	48	Agricultora	33600
OJUELA GARCIA ENRIQUETA	137	10 11 97	f	47	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	pulperia	32	Puperia	3000
CACERES MERLO ADILIA	138	10 11 97	f	33	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	8	mercaderia	3000
MEJIA ANDINO NELLY RAQUEL	139	10 11 97	f	32	acompañada	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	32	Pulperia	3000
ANDINO MEJIA LOS SANTOS	140	10 11 97	f	36	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	36	Pulperia	3000
HERNANDEZ SIMONA	141	10 11 97	f	43	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	23	Sastreria	3000
FLORES CANDIDA ROSA	142	10 11 97	f	33	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	7	Pulperia	3000
HERNANDEZ MARIA CRISTINA	143	10 11 97	f	40	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	17	Costura	3000
GARCIA ALONZO MARIA ELABA	144	10 11 97	f	49	casado	primaria	Chichicaste	mensuales	comercio	30	Maestra	3600
PADILLA MEJIA DUNIA LIZETH	145	10 11 97	f	20	acompañada	secundaria	Chichicaste	mensuales	comercio	20	Comerciante	0
SOSA SOSA IRMA ANGELINA	146	1 12 97	F	46	casado	primaria		mensuales	comercio	46	costura	1750
FLORES LOPEZ PAULINA	147	1 12 97	f	37	casado	primaria	Jutapa	mensuales	comercio	33	Comercio	0
AYESTAS MARTINEZ SUSANA	151	1 11 97	f	40	casado	primaria	Obraje	mensual	comercio	33	Comercio	5875

Anexo 3 Continuación...

#	No. hijos	Organizado	T.org	Tierras	#(mz)	Vivienda	V.bienes	Crédito	Capacitaci.	Co.pcc	Gastos	Ingreso	(Saldo)	Monto	Plazo
121	5	s		5	s	3	30960	n	s	12000	23564	59200	35636	4500	5 meses
122	2	s		2	s	3	2240	n	n	7500	20100	20400	300	2500	5 meses
123	3	s		5	s	3	18200	n	s	7500	17826	18730	904	1000	5 meses
124	5	s		2	s	8	35990		n		16000	20920	30600	4000	5 meses
125	5	s		4	s	3	53540	n	s	3500	19800	58650	38850	4500	5 meses
126		s		6	n	0	7000	n	s	3000	16260	28500	12240	3000	5 meses
127		s		6	s	5	30000	s	s	5000	28600	34900	6300	3000	5 meses
128		s		6			76700	n	n	6700	22900	59500	36600	3000	5 meses
129	6	s		23	s	3	31500	s	s	5000	15800	24800	9000	3000	5 meses
130	8	s		24	s	4	17050	s	s	3000	17500	29400	11900	3000	5 meses
131		s		6	n	0	40450	s	s	4000	9910	22600	12690	3000	5 meses
132		s		6	n	0	20000	n	n	6000	22500	31600	9100	3000	5 meses
133	3	s		2	s	4	63360	s	s	4000	20000	53000	33000	3000	5 meses
134		s		6	n	0	45300	s	n	6500	14400	108500	94100	3000	5 meses
135		s		6	n	0	32700	n	s	6000	27600	31040	3440	3000	5 meses
136	5	n			s	5	31210	n	n	12500	32600	68200	35600	2000	4 meses
137	10	s			s	5	64150	n	n	12500	54000	162000	108000	2000	5 meses
138	3	n			n	0	45120	n	n		26000	43200	17200	2000	5 meses
139	2	n			n	0	1860	n	n		23000	216000	193000	2000	5 meses
140	3	n			s		121010	n	n		18000	108000	90000	2000	5 meses
141	4	n			s	4	15875	s	n		43000	105000	62000	2000	5 meses
142	4	n			n	0	70820	n	n	7500	68000	98000	30000	2000	5 meses
143	5	n			s	4	93500	n	s	35000	27000	59916	32916	2000	5 meses
144	5	n			n	0	150000	n	s		20000	42000	22000	2000	5 meses
145	1	n			n	0	1000	n	n		12000	36000	24000	2000	5 meses
146	5	s		4	s	3	31400	s	s	7500	28400	40800	12400	1000	5 meses
147	3	s		7	n	0	20450	s	s		15000	16800	1800	600	5 meses
151	4	s		5	n	0	3680	s	s		12380	23280	10900	500	5 meses

Aclaración del Anexo 3.

Abreviación

#	=	Número de solicitud
Fecha	=	Fecha de solicitud del préstamo
S	=	Sexo del cliente
Ed	=	Edad del cliente
Est. Civil	=	Estado civil
Estudios	=	Estudios realizados
Zona	=	Zona donde vive
F. pago	=	Forma de pago del crédito
Destino	=	Destino del préstamo
T	=	Tiempo de residencia en la zona
Ocupación	=	Ocupación actual
Indice	=	Indice de mora
No. Hijos	=	Número de hijos o carga económica
Organizado	=	Pertenece a alguna organización
T. org	=	Tiempo que pertenece a la organización
Tierras	=	Posee tierras
# (mz)	=	Número de manzanas de tierra que posee
Vivienda	=	Posee vivienda
V. bienes	=	Valor de los bienes que posee
Crédito	=	Si ha recibido crédito
Capacitaci.	=	Si ha recibido capacitación
Co. pcc	=	Costos de producción anuales
Gastos	=	Gastos anuales
Ingre	=	Ingresos anuales
(Saldo)	=	Ingresos menos Gastos
Monto	=	Monto del préstamo otorgado
Plazo	=	Plazo para el pago del préstamo