



ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA

FACTORES QUE DETERMINAN EL ACCESO A SERVICIOS  
FINANCIEROS EN AREAS RURALES DE HONDURAS

*ESTUDIO DE CASO COMUNIDAD DE GALERAS*

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de  
Ingeniero Agrónomo en el grado académico de licenciatura

Por

Teresa Padilla Romero

Honduras, 27 de junio de 1996

## AGRADECIMIENTOS

A la comunidad de Galeras por su disponibilidad y colaboración en la realización de mi investigación.

A mis asesores por todo el empeño y dedicación durante la realización de mi trabajo.

A don Isaac gracias por su buena disposición y oportunos consejos.

A Sara y Marisa, un mejor año no podíamos haber disfrutado, siempre formaran parte de mi vida ya que los años compartidos no pueden pasar sin dejar huellas. Recuerden que todo lo que uno se propone lo puede lograr, solo hay que tener un tanto de buena suerte y esforzarse un poco.

A Monica, Carlos Francisco , Jesus Bulnes, Rosa y David Aguilar por permitirme ser su amiga.

A Beatriz, Wendy y Rosi por su colaboración.

A Sandra por su ayuda durante las visitas a PRODEPAH.

Al Departamento de Recursos Naturales por su ayuda.

A J.J.L. por todos los buenos momentos compartidos, siempre lo recordare.

A todas aquellas personas que durante estos cuatro años me han brindado su apoyo .

vi  
CONTENIDO

Título.....	i
Derechos de autor .....	ii
Hoja de firmas .....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento .....	v
Tabla de contenido.....	vi
Indice de cuadros .....	ix
Indice de anexos .....	xi
Resumen .....	xii
I. INTRODUCCION .....	1
1.1. ANTECEDENTES .....	2
1.2. JUSTIFICACION .....	2
1.3. DEFINICION DEL PROBLEMA .....	3
1.4. OBJETIVOS .....	3
1.4.1. Objetivo general .....	4
1.4.2. Objetivos específicos .....	4
1.5. HIPOTESIS .....	4
II. REVISION DE LITERATURA .....	6
2.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR FINANCIERO.....	6
2.1.1. A nivel general.....	6
2.1.2. A nivel rural .....	7
2.2. ENFOQUE SOBRE LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO .....	8
2.3. MERCADO FINANCIERO HONDUREÑO .....	9
2.4. CREDITO RURAL .....	11
2.5. MOVILIZACION DE LOS AHORROS A NIVEL RURAL .....	12
2.6. DIFICULTADES EN EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS POR PARTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES .....	13
2.6.1. Información asimétrica .....	13
2.6.2. Riesgo .....	14
2.6.3. Garantías .....	14
2.6.4. Costos de transacción .....	15
III. METODOLOGIA .....	19
3.1. PERIODO DE ESTUDIO .....	19
3.2. NIVELES DE ANALISIS .....	19
3.2.1. Nivel comunitario .....	19
3.2.2. Nivel de unidades productivas .....	19

3.3. ETAPAS DEL ESTUDIO .....	20
3.3.1. Análisis del marco teórico de financiamiento .....	
3.3.2. Selección de la comunidad a estudiar ...	20
3.3.3. Recolección de la información secundaria .....	20
3.3.4. Recolección de la información primaria .....	20
3.3.5. Análisis de la información .....	20
3.4. CRITERIOS DE TRABAJO .....	21
3.4.1. Actividades económicas .....	21
3.4.2. Ubicación de la comunidad .....	21
3.5. INSTRUMENTOS METODOLOGICOS .....	22
3.5.1. Juego sociológico .....	22
3.5.2. Visitas de campo .....	22
3.5.3. Encuestas a las unidades productivas ...	22
3.5.4. Variables utilizadas .....	23
3.5.4.1. Análisis a nivel comunitario .....	23
3.5.4.2. Análisis a nivel de unidades productivas .....	23
3.5.4.2.1. Nivel de educación .....	24
3.5.4.2.2. Nivel de infraestructura .....	25
3.5.4.2.3. Nivel de tecnificación .....	26
3.5.4.2.4. Grado de diversificación .....	27
3.5.4.2.5. Demanda de crédito .....	28
3.5.4.2.6. Destino del crédito por parte de los productores .....	29
3.5.4.2.7. Capacidad de ahorro de los pobladores .....	30
3.5.4.2.8. Propósito de los ahorros .....	31
3.5.4.2.9. Características de los intermediarios financieros .....	32
3.5.4.2.10. Estratificación socioeconómica .....	33
3.5.4.2.11. Tenencia de la tierra .....	33
3.5.4.2.12. Fuentes de financiamiento .....	33
3.5.4.2.13. Acceso a los servicios financieros .....	33
3.5.4.2.14. Niveles para la clasificación de los resultados de los índices .....	33

IV. RESULTADOS .....	35
4.1. CARACTERISTICAS SOCIECONOMICAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.....	35
4.2. TENENCIA DE LA TIERRA .....	36
4.3. NIVEL DE EDUCACION .....	36
4.4. NIVEL DE TECNIFICACION .....	37
4.5. NIVEL DE INFRAESTRUCTURA .....	38
4.6. NIVEL DE DIVERSIFICACION .....	39
4.7. ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS .....	40
4.7.1. Fuentes de financiamiento .....	41
4.7.2. Instituciones financieras a nivel de la comunidad .....	42
4.7.2.1. Agrupación de crédito "Nuevos Horizontes" .....	42
4.7.2.2. Grupo de mujeres .....	45
4.7.2.3. Cooperativa de productores .....	46
4.7.2.4. Características operacionales de los intermediarios .....	47
4.7.3. Demanda de crédito .....	49
4.7.4. Destino del crédito .....	51
4.7.5. Capacidad de ahorro .....	52
4.7.6. Propósito de los ahorros .....	53
4.7.7. Características de los intermediarios financieros de la comunidad .....	54
4.8. COMPROBACION DE HIPOTESIS .....	54
V. CONCLUSIONES .....	58
VI. BIBLIOGRAFIA .....	60
VII. ANEXOS	

## INDICE DE CUADROS

Cuadro		pág.
1	Determinación del índice de nivel de educación .....	24
2	Determinación del índice de nivel de infraestructura.....	25
3	Determinación del índice de nivel de tecnificación .....	26
4	Determinación del índice del grado de diversificación .....	27
5	Determinación del índice de demanda de crédito .....	28
6	Determinación del índice del destino del crédito ...	29
7	Determinación del índice de la capacidad de ahorro de pobladores de la comunidad .....	30
8	Determinación del índice del propósito de los ahorros por parte de las unidades productivas .....	31
9	Índice de las características de los intermediarios financieros de la comunidad .....	32
10	Clasificación de los diferentes niveles de los índices de las unidades productivas .....	34
11	Distribución de los habitantes de la comunidad en los diferentes estratos socioeconómicos .....	35
12	Tenencia de la tierra en la comunidad de Galeras ....	36
13	Nivel de educación en los diferentes estratos socioeconómicos .....	37
14	Nivel de tecnificación por estratos socioeconómico ..	38
15	Nivel de infraestructura por estratos socioeconómicos .....	39

16	Grado de diversificación por estratos socioeconómico.....	41
17	Fuentes de financiamiento .....	42
18	Monto de las aportaciones de acuerdo a las aportaciones de cada una de las socias .....	43
19	Demanda de crédito por estrato socioeconómico .....	50
20	Destino del crédito por estrato socioeconómico .....	52
21	Capacidad de ahorro de los diferentes estratos socioeconómicos .....	53
22	Propósito de los ahorros de acuerdo al estrato socioeconómico .....	54
23	Características de los intermediarios de acuerdo al estrato socioeconómico atendido .....	55
24	Análisis de correlación entre las diferentes variables y el acceso a los servicios financieros ...	57

xi  
ANEXO

Anexo No. 1. Mapa de la comunidad de Galeras

Anexo No. 2. Formato de la encuesta utilizada en el estudio

Anexo No. 3. Matriz de correlación entre las diferentes variables

## RESUMEN

El estudio analiza las condiciones de prestación de los servicios financieros en la comunidad de Galeras del Municipio de Güinope, Departamento de El Paraíso, Honduras-. El objetivo de la investigación consistió en describir las operaciones de los diferentes agentes financieros de la comunidad, así como determinar la demanda y oferta de servicios financieros, sobre todo, de crédito y de depósitos-. El estudio se plantea las siguientes hipótesis: (i) el acceso a los servicios financieros formales y semiformales es limitado, (ii) existe abundante prestación de servicios financieros por parte de los agentes informales y (iii) existe demanda por servicios de depósitos-. La metodología involucra la utilización de instrumentos participativos como ser el juego sociológico e instrumentos tradicionales, como ser las encuestas-. Los aspectos conceptuales se discuten a través de una sección de revisión de la literatura-. Los resultados describen la caracterización de las unidades productivas en aspectos tales como el nivel de educación, la tenencia de la tierra, el nivel de infraestructura, el nivel de tecnificación y el grado de diversificación-. Se trató de determinar en qué grado se correlacionan. Se analiza exhaustivamente las operaciones de los agentes financieros y las condiciones en que operan-. Se observa que el nivel de educación existente en la comunidad es bajo, al igual que la infraestructura, tecnificación y diversificación de las unidades productivas-. Se concluye que el acceso de la comunidad a los servicios financieros formales y semi formales es nulo. Este vacío es llenado por los agentes informales quienes satisfacen parcialmente la demanda por servicios financieros-. Las variables que mostraron una alta correlación con el acceso a los servicios financieros fueron el nivel de educación, el grado de diversificación y el nivel de tecnificación.

## I. INTRODUCCION

De la mayoría es conocido el papel que las finanzas desempeñan en el desarrollo de las comunidades rurales de nuestros países y el aporte que estas le proporcionan a la economía en general. Este aporte estará sujeto al tamaño y la eficiencia con que el sistema trabaja, el cual a la vez depende de las condiciones presentes en cada zona.

Los cambios que nuestras economías están sufriendo han desencadenado una serie de medidas que afectan a los diferentes sectores económicos existentes en la nación, es así como cada uno de los sistemas con que se trabaja en el país han sufrido una serie de reestructuraciones, esto por ende incluye el sistema financiero en el cual se han dado una serie de modificaciones y disposiciones en cuanto a la forma de prestación de los servicios, así como las reglas dentro de las cuales se enmarcan las entidades que se encargan de realizar la prestación de dichos servicios. Cabe recalcar que las reformas por sí solas no son la solución al problema financiero de las comunidades rurales, pero sí contribuirán a mejorar y clarificar las actividades realizadas en el sistema.

El presente trabajo a través del estudio de caso de una comunidad rural trata de analizar la relación entre las unidades productivas rurales de Honduras y los diferentes intermediarios financieros existentes en el país, la forma de desarrollarse las diferentes acciones relacionadas con éste y todas aquellas actividades que de una u otra manera interfieren en la utilización de estos servicios por parte de las unidades económicas existentes en nuestras áreas rurales.

### 1.1. ANTECEDENTES

Desde la década de los sesenta, tanto la banca privada y la pública han puesto en práctica programas y proyectos con el fin de dotar de crédito a los pequeños productores concentrados en su mayoría en las áreas rurales. Dichos proyectos fueron millonarios, pero ni por la gran cantidad de dinero que manejaron, ni por las diferentes políticas que se tomaron pudieron llegar al grupo meta. La realidad que se presenta actualmente es la misma, y en muchos casos peor, ya que el acceso a los servicios financieros sigue siendo limitado y en algunos casos se encuentra en disminución. Esto se ha debido principalmente a la desaparición de fuentes de capital para este tipo de actividades. La mayoría de los países en desarrollo no cuentan con fondos propios que les permitan colocar recursos en estos sectores, sumado a esto tenemos que las necesidades de capital no son únicamente para el financiamiento de las actividades productivas si no también para la realización de inversiones en servicios complementarios que permitan llevar a cabo una mejor prestación de los servicios financieros a los pobladores rurales.

Como parte de la contribución al desarrollo de las zonas rurales de nuestro país el proyecto Seguridad Alimentaria y la Escuela Agrícola Panamericana, tienen en ejecución un proyecto en el cual se enmarcan diferentes actividades relacionadas con investigaciones referentes a la realidad de los pequeños productores rurales, como uno de los métodos más eficientes en contribuir a su bienestar, ya que solo conociendo sus limitantes podremos saber cuales son las acciones que debemos tomar para la implementación y desarrollo de programas eficientes que contribuyan a mejorar el nivel de vida de estos individuos.

### 1.2. JUSTIFICACION

La gran mayoría de la población rural hondureña pertenece al área rural, la cual a la vez es la encargada de sostener la mayor parte de la economía nacional, además es la que cuenta con la mayor oportunidad de aprovechamiento de los recursos actuales y potenciales del país, requiriendo para ello la accesibilidad a los medios de producción; siendo el capital

el que presenta los mayores problemas de disponibilidad en estas zonas. Es por ello que se hace necesario conocer las posibles causas que contribuyen a que las poblaciones rurales no hagan uso de los servicios financieros formales existentes en el país, y la forma como hacen frente a todo tipo de necesidades financieras.

### 1.3. DEFINICION DEL PROBLEMA

A pesar de la importancia que los servicios financieros representan para el desarrollo de las comunidades rurales de nuestros países, los resultados obtenidos con la aplicación de algunas políticas financieras no son muy alagadores. El acceso de la población rural a los servicios financieros sigue siendo limitado ya que solamente el seis por ciento de los pobladores de estas zonas poseían créditos para el año 1993.

Los factores que contribuyen a esto son probablemente las diversas políticas financieras y no financieras que tradicionalmente se han ejecutado. Por ejemplo, los programas tradicionales de crédito rural fueron diseñados sobre supuestos falsos tales como: considerar el crédito como un insumo para la producción y no como una liquidez adicional, enfatizar el crédito cuando lo que realmente es importante es el ahorro que posibilita contar con los recursos para el crédito, descuidar la viabilidad financiera de las instituciones intermediarias, orientar el crédito a sectores o rubros específicos y postergar la solución a problemas no financieros, tales como la infraestructura de caminos, de mercados, de riego y tecnología.

Por lo tanto, la aplicación de políticas financieras y no financieras deficientes e incompletas sumadas al aislamiento y dispersión geográfica de las empresas y las familias rurales resulta en altos costos en la prestación de servicios financieros y no financieros.

### 1.4. OBJETIVOS

Como base para la realización del presente estudio se formularon tanto un objetivo general como cuatro específicos, los cuales se enumeran a continuación.

#### 1.4.1. Objetivo General

Describir la operacionalidad e importancia de los diferentes agentes de los mercados financieros formales, semiformales e informales y evaluar la demanda por servicios financieros, particularmente de crédito y facilidades de depósito en la comunidad seleccionada.

#### 1.4.2. Objetivos Específicos

1. Tipificar los agentes de los mercados financieros formales, semiformales e informales existentes en la comunidad.
2. Caracterizar las unidades productivas de la comunidad en base a la determinación de las posibles variables que limitan o facilitan el acceso a los servicios financieros de las familias del área en estudio.
3. Caracterizar y analizar la capacidad de ahorro y las modalidades de ahorro de las familias de la comunidad seleccionada.
4. Caracterizar y analizar la demanda de crédito por parte de las unidades productivas de la comunidad.

#### 4. HIPOTESIS

Para la realización del presente estudio en una forma más rigurosa se establecieron hipótesis de investigación, las cuales fueron probadas mediante información de primera fuente.

Dichas hipótesis se presentan a continuación:

1. El acceso a los servicios financieros formales o semiformales por parte de la población rural es limitado.
2. Existe abundante provisión de servicios financieros por parte de agentes informales.
3. Las variables que se relacionan con el acceso a los servicios financieros formales o semiformales son probablemente: (i) el nivel de educación, (ii) el nivel de

infraestructura, (iii) el nivel de tecnificación y (iv) el grado de diversificación.

4. Existe demanda de servicios financieros diferentes al crédito especialmente de depósitos.

## II. REVISION DE LA LITERATURA

A continuación se presenta el marco conceptual bajo el cual se realizó el presente trabajo. Este fue esencial para un mejor entendimiento del desempeño de cada uno de factores estudiados.

### 2.1. IMPORTANCIA DEL SETOR FINANCIERO

El análisis de la importancia del sector financiero y su papel en la economía de los países se realizó a dos niveles:

#### 2.1.1. A nivel general

La importancia del sistema financiero radica en las contribuciones de este sector al crecimiento de la economía en general, esto lo consigue mediante la provisión de una variada gama de servicios dentro de los que se encuentran los siguientes:

1. Monetización de la economía. Esta permite disminuir los costos en las transacciones de bienes y factores.
2. Servicios de intermediación. El intercambio de recursos entre unidades excedentarias y unidades deficitarias permite un mejor aprovechamiento de las oportunidades de inversión que cada una de las unidades económicas posee.
3. Manejo del riesgo y reservas. Como manera de precaución, los agentes económicos suelen mantener reservas de capital las cuales están expuestas a diferentes riesgos, pero estos pueden ser disminuidos con el uso de los servicios financieros.

4. Servicios de apoyo fiscal al sector público y ayuda en el manejo de los cambios extranjeros (Camacho Y González-Vega, 1985).

#### 2.1.2. A nivel rural.

Según Daly (1995), la importancia del financiamiento rural radica en tres aspectos principales:

1. El potencial económico de los pequeños productores rurales. Existe la posibilidad que los pequeños y medianos productores, al tener acceso a todos los medios de producción, tecnologías apropiadas y operar en una estructura de precios relativos favorables obtengan mayores rendimientos por hectárea que las grandes fincas, con ello podemos tener la transición de actividades no rentables a otras que sí lo son.

2. Las ventajas que trae para la economía la expansión financiera en el sector rural en su conjunto. Los aportes del sector rural al producto interno bruto tomando en cuenta los encadenamientos tanto para atrás como para adelante, en la mayoría de los países supera el 50 por ciento.

3. Adecuados niveles de financiamiento al pequeño y mediano productor ayudarán a solucionar los problemas derivados de la segmentación de mercados, la que se traduce en altos costos de transacción.

Según González-Vega y Torrico (1995), las razones para que las familias o empresas rurales hagan uso de los servicios de intermediación financiera son diversos:

1. La fácil transferencia de poder de compra, logrando una mejor asignación de los recursos disponibles.

2. La distribución de los niveles de consumo a través del tiempo, evitando la liquidación innecesaria de capital productivo en presencia de perturbaciones negativas.

3. La reducción de los costos en el manejo del riesgo, de la liquidez y de los depósitos de valor ya sea para especulación o para precaución.

En resumen, la contribución de las finanzas al desarrollo proviene del beneficio social que trae la movilización de los recursos, la eficiencia en la asignación de éstos, la mejor administración del riesgo y la provisión de los otros servicios financieros.

## 2.2. ENFOQUE SOBRE LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

En el sistema financiero de los países en desarrollo existe una división en tres segmentos: intermediarios formales, intermediarios semiformales e intermediarios informales.

Según González-Vega (1993), la clasificación de los intermediarios financieros en formales, semiformales e informales se basa principalmente en tres criterios.

1. El grado de regulación. Es así como las fuentes de financiamiento formal están controladas por la autoridad monetaria y están sujetas a supervisión preventiva, los oferentes se comportan de acuerdo a las restricciones institucionales, como ser los encajes legales, los límites de tasa de interés, etc. Las fuentes semiformales no están bajo esa supervisión, las relaciones con las autoridades monetarias no son más que el resultado de su operación como minoristas de crédito que de los controles y restricciones a sus actividades.

2. Las fuentes formales siguen procedimientos estrictos al momento de tomar en cuenta una solicitud de crédito y exigen numerosas formalidades y mucha documentación, al otro extremo están las fuentes informales las que solo requieren un contrato verbal. Las fuentes semiformales presentan una posición intermedia ya que la mayoría de veces el demandante de un crédito debe informar el destino del préstamo solicitado, la diferencia con la parte formal radica en que esta actividad es considerablemente más informal que la realizada para solicitar un préstamo a un banco, pero es más formal que la que se da en un trato con una fuente informal.

3. La relación entre el oferente y el demandante difiere según la naturaleza de la fuente. Las fuentes formales mantienen con sus clientes una relación impersonal a diferencia de las fuentes semiformales y en especial las informales las cuales le brindan un trato muy personal a cada cliente, de esta relación se desprende la información que cada tipo de intermediario posee tanto de sus clientes actuales como potenciales. Esta información es determinante en el acceso al crédito.

Los tres aspectos mencionados anteriormente funcionan en conjunto para obtener la clasificación nombrada ya que cada factor por sí solo no dejaría notar dicha división. Para el caso, la regulación solo nos separaría las fuentes formales de las otras, pero no sería criterio válido para separar las semiformales de las informales.

Según documento del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos (1995), las instituciones pertenecen al sector formal si se dedican de forma transparente y en base a contratos al suministro de las diferentes formas de ahorro y préstamo u otras transacciones financieras. Según Torrico (1995), instituciones formales son aquellas que están reguladas, supervisadas y controladas por la autoridad monetaria del país.

Al hablar del sector informal nos referimos a todas aquellas entidades o individuos que de una forma directa o indirecta suministran algún tipo de servicio financiero, pero sus actividades de intermediación no están bajo el control ni supervisión del Banco Central ni de la Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras.

A nivel intermedio podemos encontrar los intermediarios semiformales dentro del cual consideramos todas aquellas entidades que poseen un marco jurídico bien establecido pero no están bajo la supervisión del Banco Central ni la Superintendencia.

### 2.3. MERCADO FINANCIERO HONDUREÑO

El mercado financiero hondureño está conformado por las relaciones de los compradores y vendedores de activos

financieros. Dichas relaciones tienen como objetivo primordial el intercambio de instrumentos financieros, acordar contratos de préstamos, transferencias de títulos valores, pagarés, letras de cambio, certificados de depósito y otros activos financieros (Torrico, 1995).

En Honduras operan tanto a nivel urbano como rural instituciones formales, semiformales e informales. Dentro de las entidades formales podemos mencionar la banca comercial, la banca pública, las asociaciones de ahorro y préstamo y las bolsas de valores. Dentro de las semiformales encontramos principalmente las cooperativas de ahorro y crédito, el sector informal es el sector más amplio en estas zonas y está constituido por casas comercializadoras de insumos, amigos, parientes, prestamistas de dinero y comercializadoras de productos agropecuarios.

González-Vega y Torrico (1995), determinaron que en marzo de 1995 operaban en el mercado financiero institucional de Honduras 20 bancos comerciales, cuatro bancos estatales, siete asociaciones de ahorro y préstamo, seis almacenes de depósito, diez instituciones de seguros, 20 casas de cambio y dos bolsas de valores.

Los 20 bancos comerciales operan 20 oficinas principales, 57 sucursales, 365 agencias y 19 ventanillas. En total existen 461 oficinas de bancos comerciales de las cuales 240 se encuentran en las áreas rurales, pero a pesar de ello sólo un pequeño porcentaje de la población rural tiene acceso a los servicios bancarios. Los bancos comerciales y el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) escasamente llega al seis por ciento de los agricultores.

Durante 1995 el sistema bancario concedió un monto de 1,573 millones de Lempiras en préstamos agrícolas (Banco Central de Honduras, 1996).

A nivel rural, específicamente la falta de sólidos mercados financieros ha dado origen a la operación de intermediarios financieros informales los cuales se caracterizan por el desembolso relativamente rápido de los fondos y los bajos costos de transacción en que incurren tanto los prestamistas como los prestatarios al momento de hacer uso de los

servicios financieros (Braverma y Ruppi, 1991). El proceso rápido de solicitud, aprobación y desembolso permite que el prestatario conozca rápidamente si el préstamo ha sido aprobado y el prestatario recibe el dinero rápidamente (Torres y Vogel 1991). También podemos mencionar que las garantías con que trabajan son muy variadas al igual que los tamaños de los préstamos, el plazo y las tasas de interés. Con respecto a las tasas de interés, muchos estudios demuestran que un alto porcentaje de amigos y parientes prestan fondos sin intereses y muchas veces las tasas son negativas en términos reales.

En nuestro país el mercado informal de crédito es muy activo, existiendo una variada gama de mecanismos informales de intermediación que operan en un mercado relativamente competitivo (Torres y Vogel, 1991).

#### 2.4. CREDITO RURAL

Torrice (1995), define el término crédito como el derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero.

Según Bourgeois (1995), el sistema crediticio rural está conformado por cuatro tipos de actores: los usuarios, los intermediarios, los proveedores y los reguladores. Cada uno con una función específica.

El estado funciona como regulador principal mediante la definición de las políticas y regulaciones al sistema financiero. Los proveedores de crédito, ya sean públicos o privados manejan el crédito como un bien vendible del cual necesariamente se tiene que obtener dividendos. Lo anterior resulta en la orientación del crédito a actividades comerciales e industriales debido a la rentabilidad que éstas actividades presentan. Los comerciantes básicamente proveedores de insumos, compradores mayoristas o detallistas, poseen las características necesarias para acceder a los servicios financieros ya sean formales o informales. A la vez, éstos prestan servicios a aquellos que no reúnen los requisitos impuestos por los bancos constituyéndose así en los encargados de dotar de servicios a los pequeños usuarios. Estos son la mayor proporción del

sistema y ven el crédito como factor de producción y la fuente de capital para la realización de sus actividades, las cuales no son necesariamente productivas pero sí fundamentales o necesarias para la realización de las anteriores.

A través del tiempo, en la aplicación de los diferentes programas de financiamiento rural ha existido un excesivo énfasis en dirigir el crédito hacia actividades agropecuarias especialmente la producción de granos básicos. El crédito ha sido utilizado como un medio compensatorio al ambiente desfavorable en que se ha desarrollado la agricultura, ya que siempre ha existido un marcado sesgo urbano trayendo esto como consecuencia bajos precios para los productores (Torrice, 1994).

Los programas desarrollados tanto por la banca pública como por la banca privada fomentaban el acceso a lo que se consideraba como tecnologías modernas de producción tales como uso de semilla certificada, agroquímicos, maquinaria agrícola, etc. La revolución verde consideró el crédito como uno de sus más importantes elementos (Pommier, 1994).

## 2.5. MOVILIZACION DE LOS AHORROS A NIVEL RURAL

Como ya se mencionó antes, ha existido una tendencia a subestimar la capacidad del ahorro interno que los pequeños y medianos productores poseen, es por ello que los enfoques tradicionales de las finanzas rurales han enfatizado la demanda de préstamos pero han descuidado la demanda por facilidades de depósito, olvidándose que lo realmente importante es el ahorro ya que proporciona a las unidades productivas una base para la obtención de crédito, es por ello que se puede decir que el ahorro es el pilar fundamental en todo mercado financiero.

La persistente disponibilidad de dinero barato y los límites máximos para las tasas de interés han impedido que las diferentes instituciones financieras que han operado en las zonas rurales se interesen por movilizar los ahorros de este sector, los que les pudieran permitir crear sus propias fuentes de fondos (Braverma y Huppi, 1991).

Según Torrico 1996, la movilización de los ahorros implica un ordenamiento o una acción para alcanzar un objetivo. Esta posee tres componentes principales: convencimiento por parte de las personas a ahorrar una parte de sus ingresos, a llevar el dinero hacia las instituciones financieras y por último a mantener los ahorros en dichas instituciones y ponerlos a trabajar para provecho de toda la sociedad.

## 2.6. DIFICULTADES EN EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS POR PARTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES

De acuerdo al Censo Agropecuario de 1993, escasamente el seis por ciento de la población rural tenía préstamos formales de algún tipo. Esta situación de acceso limitado a financiamiento por parte de los pequeños productores del área rural está asimismo sustentado por otros estudios (González-Vega y Torrico, 1995). Sin embargo, no hay duda de que la ampliación de la provisión de los servicios financieros en áreas rurales aceleraría el proceso de desarrollo de las mismas. Sobre todo, el establecimiento del servicio de intermediación financiera en áreas rurales contribuiría a desarrollar las poblaciones rurales.

En la mayoría de nuestros países los servicios financieros ofrecidos en las áreas rurales son muy reducidos, a continuación se presentan algunos de los posibles causantes de la falta de dichos servicios.

### 2.6.1. Información asimétrica

En 1995 González-Vega y Torrico indicaron que la principal dificultad en las transacciones financieras radica en la información que manejan tanto los demandantes como los oferentes. Es decir, los conocimientos que poseen las instituciones o individuos dueños de los recursos acerca de aquellos que poseen situaciones adecuadas para invertir son limitados, arriesgándose al momento de entregar sus recursos a que los deudores no les paguen. En ausencia de información adecuada para evitar la falta de pago es posible que los préstamos no sean otorgados ya que la incertidumbre acerca de la recuperación de los fondos sería demasiado elevada. Si además la información es asimétrica, es decir, los deudores saben más que los acreedores acerca de dimensiones de la

transacción, surge la posibilidad de que los prestatarios engañen a los prestamistas en cuanto al verdadero riesgo implícito en el uso de los fondos.

La falta de información trae como consecuencia que los productores con capacidad de pago suficiente no consigan crédito por las cantidades necesarias para aprovechar adecuadamente sus oportunidades.

### 2.6.2. Riesgo

La dispersión geográfica de los diferentes productores rurales, la falta de información sobre sus actividades y la fluctuaciones de sus ingresos hace que el otorgamiento de crédito sea altamente riesgoso (Daly, 1995).

Los intermediarios financieros informales en muchos casos aplican altas tasas de interés como consecuencia del alto riesgo, la limitada diversificación de la cartera de préstamos y algunas veces la ventaja que supone ser monopolista (Braverma y Huppi, 1991).

### 2.6.3. Garantías

La banca comercial establece condiciones que los medianos y pequeños empresarios rurales normalmente no pueden cumplir, tales como hipotecas, avales e información bancaria anterior. Por ello, los préstamos pequeños que solicitan estos empresarios son excluidos de la banca comercial (Daly, 1995).

El crédito con base a garantías descansa en la disponibilidad de activos hipotecables, dados en un marco de derechos de propiedad bien definidos, mercados donde el valor de dichos activos pueda ser establecido y un marco institucional que permita la ejecución de los contratos a un costo razonable.

Si el acceso al crédito depende de la riqueza, el crecimiento de los hogares y empresas campesinas se verá limitado por el valor de sus activos hipotecables, aquellos que no tengan suficientes garantías no podrán obtener el

capital necesario para la realización de proyectos productivos rentables (González-Vega y Torrico, 1995).

En algunos países se ha intentado crear mecanismos para confrontar estos riesgos mediante el establecimiento de fondos de garantía, seguros de insolvencia y seguros de cosecha.

En Honduras se acaba de establecer un fondo de garantía complementaria pero está orientado a grandes productores. Este mecanismo ha sido muy criticado y es posible que en vez de ayudar a solucionar los problemas del acceso distorsione más los mercados financieros.

#### 2.6.4. Costos de transacción

A pesar de que exista eficiencia en la asignación del crédito siempre existe un porcentaje mínimo de costos de transacción, los que en su mayoría son producto de las regulaciones y procedimientos que se aplican para el racionamiento del crédito y que a la vez están afectadas por el control de las tasas de interés. Estudios realizados han demostrado que las tasas de interés y los costos de transacciones no son independientes, muchas veces dichos costos pueden superar los intereses pagados (Adams y Graham, 1991), es por ello que entre más artificialmente baja sea la tasa de interés para los préstamos, menor será la calidad de los servicios financieros prestados; la calidad tiene un costo, si las tasas de interés son bajas, los costos de transacciones serán mayores tanto para los prestatarios como para los prestamistas.

En la relación de unidades superavitarias y deficitarias, el manejo de reservas y la reducción del riesgo existen costos de transacción los que son definidos por Ladran (1984), de la siguiente forma: "Gastos distintos a los intereses en que incurren tanto los acreedores como los deudores al otorgar (obtener), administrar (atender) y cobrar (pagar) los préstamos". González-Vega (1985) se refiere a ellos como "Los gastos de tramitación del préstamo que no son los intereses pagados cuando se obtiene un préstamo.

Para que un pequeño productor pueda tener acceso a un préstamo debe reunir una serie de requisitos y aceptar una serie de condiciones impuestas por el acreedor, el cumplimiento de estos requisitos componen los costos de transacción.

Los prestatarios incurren en costos aún antes de decidir tomar un préstamo, pues éstos deben preparar una documentación exigida por el banco. En general los prestatarios al solicitar un crédito hacen un análisis de los costos totales de los préstamos, o sea, la sumatoria de la tasa de interés más los costos de transacción. Con frecuencia se presenta que las tasas de interés no son el costo más importante. Al referirnos a los ahorrantes se ve que al depositar dinero coman en cuenta el rendimiento neto de los depósitos, es decir, la tasa de interés y los costos en que incurren para manejar una cuenta.

Los costos totales de un préstamo están formados por los intereses y los costos de transacción, los que pueden ser implícitos y explícitos; llamamos costos de transacción implícitos a los desembolsos directos hechos en efectivo tales como: honorarios de abogados y notarios, tarifas de documentación y registros, comisiones y propinas pagadas a un oficial de créditos para acelerar los trámites, impuestos, gastos de transporte, alimentación y alojamiento, compra forzosa de otros servicios del intermediario financiero (González-Vega y González, 1984). En cambio llamamos costos explícitos a aquellos que incurre el prestatario como consecuencia de dejar de percibir un ingreso, como por ejemplo, podemos mencionar el costo de oportunidad del tiempo ocupado en conducir la transacción crediticia y preparar planes de inversión, el riesgo de posibles litigios y pérdidas de garantías si las cosas no salen bien; los depósitos compensatorios que se le exigen a los deudores, los atrasos en los desembolsos de los fondos y el financiamiento insuficiente que originan reducciones en los rendimientos, así como otras consecuencias de los mecanismos de racionamiento del crédito también aumentan los costos de transacción de los deudores. Cuando todos estos costos son elevados, los préstamos son caros.

Al referirnos a los depositantes los rendimientos netos de estos se ven reducidos por impuestos, penalidades por retiro anticipado, gastos de transporte y alojamiento y el costo de oportunidad del tiempo gastado en depositar y retirar fondos. A la vez el margen de rendimiento debe cubrir los costos de movilización y de prestar en que incurren los intermediarios y generar una ganancia (González-Vega, 1985).

Los costos de transacción son diferentes para cada prestatario. En 1985, González-Vega indicó que "los costos de transacciones por tamaño están negativamente relacionados tanto con el tamaño del préstamo, como con el de la finca", o sea, con los activos netos del prestatario. Se puede concluir que los costos adicionales a los intereses tienden a ser elevados en el caso de las transacciones pequeñas. También podemos agregar que la magnitud de los costos de transacción está directamente relacionada con el tamaño y localización de la red de sucursales y el grado de descentralización de los trámites necesarios para la solicitud y aprobación de los préstamos, siendo más altos donde la infraestructura financiera está menos desarrollada, es por ello que se tienen mayores costos ajenos a los intereses en áreas rurales que en áreas urbanas ya que la distancia desde los domicilios hasta la agencia de la institución financiera es mayor.

Las contribuciones del sistema financiero al desarrollo económico dependen del tamaño de los mercados financieros, en términos reales, de la cantidad y la calidad de los servicios prestados y de la eficiencia con que estos servicios se suministran (González-Vega, 1985); una forma diferente de decir lo mismo sería que el principal indicador del progreso financiero de un país es reflejado en una disminución de los costos totales que recaen sobre los deudores y acreedores, haciéndose un uso de menos recursos para la operación del sistema financiero. La eficiencia se mide por la magnitud y dispersión de los costos de transacciones que se imponen a todos los participantes en los mercados financieros; a esto podemos sumarle que una reducción de los costos de transacción que entre otras cosas permita disminuir el margen financiero, es la manera más eficaz para favorecer simultáneamente tanto a los deudores

como a los depositantes, ya que si los márgenes con que opera el intermediario son menores podrá ofrecer servicios más baratos a los deudores y pagar tasas de interés más atractivas a los depositantes, ya que las diferencias entre las tasas marginales de rendimiento a lo largo de la economía se disminuyen y la calidad de la inversión mejora y se obtienen resultados de mercados más amplios.

Los costos de transacciones pueden disminuirse aumentando el volumen de los préstamos, adecuando la estructura de costos de la entidad a las características de la clientela (Daly, 1995), eliminando la supervisión del crédito, reduciendo los procedimientos y la documentación requerida, trabajando constantemente con los mismos deudores por la información que de ellos se posee, integrando los mercados, creando una mayor competencia, aprovechando las economías de escala, la división del trabajo y la especialización, una mejor utilización de la capacidad existente y la diversificación de la cartera. Un desarrollo financiero global que lleve a una mayor profundización de los mercados también contribuiría a disminuir estos costos de transacción al igual que las economías de ámbito y la producción conjunta de varios servicios financieros.

Cabe agregar finalmente que los pocos recursos, la educación limitada, el aislamiento de los agentes económicos y la falta de integración son obstáculos para el desarrollo financiero (González-Vega, 1985).

### III. METODOLOGIA

Durante la realización del estudio se hizo uso de diferentes instrumentos de investigación, los cuales permitieron obtener la información necesaria, completa y con el nivel de confiabilidad requerida para la elaboración del presente trabajo.

#### 3.1. PERIODO DE ESTUDIO

Para la ejecución de la investigación se trató de delimitar el tiempo de análisis al período comprendido entre enero de 1995 a abril de 1996, incluyendo todas las tareas productivas comprendidas dentro de ese período. Cabe aclarar que en muchos casos fue difícil separar la información obtenida solamente para el año en estudio debido a que muchas de las actividades analizadas se relacionan de un año para otro, dificultando esto una delimitación exacta en el tiempo.

#### 3.2. NIVELES DE ANALISIS

El estudio se enmarcó en los siguientes niveles:

##### 3.2.1. Nivel comunitario

Comprendió un enfoque general de la comunidad, tomando en cuenta principalmente aspectos relacionados con la organización comunitaria para acceder a los servicios financieros ya sea formales, semiformales e informales.

##### 3.2.2. Nivel de unidades productivas

Se consideró a las unidades productivas individuales como elementos fundamentales en el análisis de los factores determinantes del acceso a los beneficios de la intermediación financiera.

### 3.3. ETAPAS DEL ESTUDIO

La investigación fue realizada en forma secuencial, pero en diferentes etapas. En cada una de ellas se trató de obtener la máxima información posible. Las etapas en las cuales se realizó el trabajo fueron la siguientes:

#### 3.3.1. Análisis del marco teórico de financiamiento

Se desarrolló a través de una revisión literaria sobre los principios básicos del financiamiento, se le dió principal énfasis a las finanzas rurales y su papel en el desarrollo.

#### 3.3.2. Selección de la comunidad a estudiar

Para elegir la comunidad que sería objeto del estudio se establecieron diversos criterios con los cuales se pudieran evaluar las características de las posibles comunidades aptas. Los principales aspectos tomados en cuenta son los siguientes: la comunidad debía encontrarse en el área de influencia de la Escuela Agrícola Panamericana y las actividades productivas realizadas por los pobladores de la comunidad deberían ser variadas.

#### 3.3.3. Recolección de la información secundaria

Después de elegida la comunidad se procedió a recolectar la información ya existente de fuentes tales como tesis realizadas e investigaciones de la sección de extensión del Departamento de Desarrollo Rural.

#### 3.3.4. Recolección de la información primaria

Para recolectar la información primaria se hizo uso de los siguientes instrumentos de investigación: juego sociológico, visitas a la comunidad y encuestas a las unidades económicas individuales de la zona en estudio.

#### 3.3.5. Análisis de la información

Para evaluar la información individual de las unidades productivas de una forma más sistemática se recurrió al análisis estadístico a través del programa SPSS PC+. Los

aspectos generales de la comunidad se analizaron de una manera descriptiva, tratando de incluir la información más relevante recolectada.

#### 3.4. CRITERIOS DE TRABAJO

Como ya se mencionó antes, para seleccionar la comunidad se establecieron criterios que nos permitieron realizar de una forma más profesional el trabajo. Dichos criterios se describen detalladamente a continuación:

##### 3.4.1. Actividades económicas

Se estableció que las actividades productivas realizadas dentro de la comunidad deberían ser variadas para poder así medir cuál es la relación de éstas con los servicios financieros ofrecidos por los intermediarios existentes en la zona.

##### 3.4.2. Ubicación de la comunidad

El estudio debería realizarse en una comunidad que se encontrara dentro de la zona de gestión y trabajo de la sección de extensión del Departamento de Desarrollo Rural de la Escuela Agrícola Panamericana, tratando con ello de contribuir con la información que de estas comunidades se necesita para la ejecución de posibles proyectos de desarrollo.

La comunidad de Galeras se encuentra a 12 Km al sudoeste de la Escuela Agrícola Panamericana, en la cuenca del río Yeguaré, pertenece al municipio de Güinope departamento de El Paraíso.

Sus límites son: Norte con la comunidad de Lizapa, al sur con la comunidad de Casitas, al este con la comunidad de Lavanderos y al oeste con el río Leotuna. Tiene una precipitación anual promedio de 1 500 a 2 000 mm. y una temperatura de 23 °C. Se localiza a una altura de 800 msnm. Cuenta con aproximadamente 144 viviendas en las cuales habitan alrededor de 670 personas (Piedra, 1996). En el Anexo 1 se presenta el mapa con la ubicación geográfica de la comunidad.

### 3.5. INSTRUMENTOS METODOLOGICOS

Para obtener la información primaria, la cual es parte fundamental de este estudio se hizo uso de diferentes instrumentos metodológicos, estos incluyen tanto métodos tradicionales como ser las encuestas a las unidades productivas individuales y las visitas de campo realizadas a la comunidad, así como métodos participativos dentro de los que se encuentra el juego sociológico.

#### 3.5.1. Juego sociológico

Para realizar la estratificación socioeconómica de los pobladores de la comunidad seleccionada se recurrió al método del juego sociológico, el cual consistió en escribir en tarjetas el nombre de los habitantes de la comunidad y de acuerdo a los conocimientos que los participantes poseen de cada uno de los individuos nombrados en las tarjetas los ubiquen en el nivel socioeconómico al que pertenezcan.

Los niveles contruidos para tal efecto son los siguientes: estrato uno a los de mayor nivel, estrato dos al nivel intermedio y estrato tres a nivel inferior; los estratos fueron definidos tomando en cuenta los activos y los ingresos de las unidades económicas de acuerdo a las condiciones económicas existentes en la comunidad.

#### 3.5.2. Visitas de campo

Durante el periodo comprendido entre los meses de enero a abril de 1996 se realizaron visitas periódicas a la comunidad, éstas fueron hechas con el propósito de familiarizarse con las actividades que realizan los pobladores y la relación que tienen las unidades productivas con los diferentes intermediarios financieros de la comunidad; la información obtenida ayudó a complementar los conocimientos de los diferentes niveles mencionados anteriormente.

#### 3.5.3. Encuestas a las unidades productivas

La información para el análisis a nivel de unidades económicas individuales se obtuvo por medio de una encuesta,

la cual fue realizada en la primera quincena del mes de mayo de 1996. La información obtenida con este instrumento sirvió de base para la caracterización de las unidades productivas, ya que con ella se recogió los datos correspondientes a los aspectos componentes de los índices contruidos para tal efecto.

Para la selección de la muestra se utilizó el muestreo simple aleatorio. El tamaño de muestra se determinó considerando un error estándar del 15 por ciento y un intervalo de confianza del 85 por ciento, la fórmula utilizada fue la de proporciones.

La composición de la encuesta fueron preguntas abiertas y categorizadas, las cuales fueron hechas a los pobladores de una forma informal tratando que las respuestas obtenidas tuvieran la mayor confiabilidad posible.

#### 3.5.4. Variables utilizadas

Para cada nivel de análisis planteado se definieron las variables que se consideraron fundamentales en el desarrollo del trabajo investigativo. La información necesaria para cada una de las variables se obtuvo por medio de la combinación de los diferentes instrumentos metodológicos de los que hizo uso el estudio.

3.5.4.1. Análisis a nivel comunitario: Para el análisis a nivel comunitario, la variable usada fue la organización comunitaria. En ella se consideraron las diferentes organizaciones existentes en la comunidad que permiten a los individuos mejorar el acceso a los servicios financieros.

3.5.4.2. Análisis a nivel de unidades productivas: Las variables para el análisis a este nivel se construyeron en forma de índices, en los que se resume los principales aspectos de interés considerados a este nivel. La información fue obtenida mediante las encuestas a las unidades productivas y las visitas de campo realizadas a la comunidad.

Los diferentes aspectos considerados en la construcción de los índices se presentan a continuación:

3.5.4.2.1. Nivel de educación. Este índice indica el grado de preparación educativa de toda la familia en aspectos que podrían favorecer a la unidad en el acceso a los servicios financieros.

Cuadro 1. Determinación del índice del nivel de educación.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo
Nivel de educación del jefe	No recibió (1)	4
	Hasta 3er grado (2)	
	Hasta 6to grado (3)	
	Más de 6to grado (4)	
Tipo de cursos recibidos	No recibió (1)	4
	No específicos (2)	
	Técnico productivos (3)	
	Administrativos (4)	
Nivel de educación del ama de casa	No recibió (1)	4
	Hasta 3er grado (2)	
	Hasta 6to grado (3)	
	Más de 6to grado (4)	
Tipo de cursos recibidos	No recibió (1)	4
	No específicos (2)	
	Técnico productivos (3)	
	Administrativos (4)	
Nivel de educación de los hijos que viven en la casa	No recibió (1)	4
	Hasta 3er grado (2)	
	Hasta 6to grado (3)	
	Más de 6to grado (4)	
Tipo de cursos recibidos	No recibió (1)	4
	No específicos (2)	
	Técnico productivos (3)	
	Administrativos (4)	
VALOR DEL INDICE		24

3.5.4.2.2. Nivel de infraestructura: En este índice se tratan de incluir los factores más importantes que determinan la disponibilidad de recursos físicos y de infraestructura por parte de cada una de las unidades económicas de la comunidad. Un valor alto en este índice reflejará una mayor capacidad productiva, esto influirá tanto en las necesidades de servicios financieros así como las oportunidades para acceder a dichos servicios.

Cuadro 2. Determinación del índice de nivel de infraestructura.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo	
Tamaño de la unidad	0 a 5 mz.	(1)	5
	6 a 10 mz.	(2)	
	11 a 15 mz.	(3)	
	16 a 20 mz.	(4)	
	más de 20 mz.	(5)	
Tipo de suelo	Pesado	(1)	3
	Mixto	(2)	
	Suelto	(3)	
Nivel de pendiente	Alta	(1)	3
	Media	(2)	
	Baja	(3)	
Dispersión de la unidad	Varios predios	(1)	2
	Un solo predio	(2)	
Tipo de obras de conservación	Ninguna	(1)	4
	Zanjas	(2)	
	Barreras vivas	(3)	
	Barrejas de piedra	(4)	
Tipo de sistema de riego	Ninguno	(1)	4
	Aspersión sencillo	(2)	
	Aspersión grande	(3)	
	Goteo	(4)	
Area beneficiada con riego	Ninguna	(1)	2
	Menos de una mz	(2)	
VALOR DEL INDICE			23

3.5.4.2.3. Nivel de tecnificación: El índice presentado a continuación muestra el avance tecnológico en que se encuentran las unidades productivas, esto significa que puede haber un mayor nivel de producción con ello mayor captación de recursos, pero a la vez significa una mayor dependencia de insumos los cuales requieren de mayor capital para su obtención, esta situación vendrá a repercutir en mayores necesidades financieras por parte de los productores.

Cuadro 3. Determinación del índice de nivel de tecnificación.

Aspecto	Valoración	Valor máximo	
Uso de insumos externos	No usa	(1)	5
	Un tipo	(2)	
	Dos tipos	(3)	
	Tres tipos	(4)	
	Más de tres tipos	(5)	
Cantidad usada de insumos*	Menos de "10-4"	(1)	2
	Más de "10-4"	(2)	
Cultivos en que los usa	Ninguno	(1)	8
	Granos	(2)	
	Hortalizas	(3)	
	Frutales	(4)	
	Granos y Hortalizas	(5)	
	Granos y Frutales	(6)	
	Hortalizas y Frutales	(7)	
	Todos	(8)	
Uso de insumos pecuarios externos	No usa	(1)	5
	Un tipo	(2)	
	Dos tipos	(3)	
	Tres tipos	(4)	
	Más de tres tipos	(5)	
Animales en que los usa	Ninguno	(1)	7
	Aves	(2)	
	Cerdos	(3)	
	Vacas	(4)	
	Aves y Cerdos	(5)	
	Aves y Vacas	(6)	
	Todos	(7)	
VALOR DEL INDICE			27

\* 10-4 equivale a 450 kilogramos de fertilizantes y cuatro litros de pesticidas.

3.5.4.2.4. Grado de diversificación: El hecho que las unidades tengan mayores opciones productivas tiene grandes ventajas ya que el riesgo al que están expuestas por algún imprevisto se verá disminuido ya que las inversiones tanto de capital propio o prestado estará ubicado en actividades que muchas veces no están directamente relacionadas, disminuyendo con ello las pérdidas en caso de algún desastre o inconveniente en la realización de dicha actividad. Un valor alto en este nivel significa que la posibilidad de pérdida general será menor con respecto a una unidad que posea un valor menor.

Cuadro 4. Determinación del índice de diversificación.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo	
Actividades productivas	Una	(1)	4
	Dos	(2)	
	Tres	(3)	
	Más de tres	(4)	
Número de cultivos	Ninguno	(1)	5
	Uno o dos	(2)	
	Tres o cuatro	(3)	
	Cuatro o cinco	(4)	
	Más de cinco	(5)	
Tipo de cultivos	Ninguno	(1)	8
	Granos	(2)	
	Hortalizas	(3)	
	Frutales	(4)	
	Granos y Hortalizas	(5)	
	Granos y Frutales	(6)	
	Hortalizas, Frutales	(7)	
	Todos	(8)	
Área de siembra	Ninguna	(1)	3
	Una a cinco mz	(2)	
	Más de cinco mz	(3)	
Especies menores	Ninguno	(1)	5
	Aves	(2)	
	Cerdos	(3)	
	Aves y cerdos	(4)	
	Ambos y otros	(5)	
Ganado vacuno	No tiene	(1)	2
	Si tiene	(2)	
Extracción de arena	No extrae	(1)	2
	Recolección y venta	(2)	
Conductor	No es	(1)	2
	Si es	(2)	
Asalariado	No es	(1)	2
	Si es	(2)	
Oficios domésticos remunerados	Ninguno	(1)	4
	Uno o Dos	(2)	
	Dos o Tres	(3)	
	Más de tres	(4)	
Albañilería	No es	(1)	2
	Si es	(2)	
Comercio	No tiene	(1)	2
	Si tiene	(2)	
VALOR DEL INDICE			39

3.5.5.2.5. Demanda de crédito: Los aspectos incluidos en este índice tratan de reflejar la demanda que existe de crédito por parte de las unidades económicas a la vez muestra las características que estas poseen, sus valores se pueden interpretar que a un valor más alto las cantidades serán mayores, como también puede referirse a que las características que posee dicha demanda son tales que permitirán una mejor capitalización de la unidad; no así en valores pequeños donde los montos obtenidos o los factores que la rigen no son los más adecuados para permitirle a cada unidad un buen uso de este servicio financiero, tomando en cuenta que nuestro interés es la capitalización de las pequeñas unidades.

Cuadro 5. Determinación del índice de la demanda de crédito.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo
Monto	Ninguno (1)	5
	Menos de 500 Lps. (2)	
	500-1000 Lps. (3)	
	1000-2000 Lps. (4)	
	Más de 2000 Lps. (5)	
Modalidad	Ninguno (1)	5
	Alimentos (2)	
	Equipo (3)	
	Insumos (4)	
	Dinero (5)	
Actividad	Ninguno (1)	9
	Emergencias (2)	
	Consumo familiar (3)	
	Emergencia, consumo (4)	
	Emerg., prod. (5)	
	Emerg., consu., prod. (6)	
	Producción (7)	
	Comercial (8)	
	Productiva, comercial (9)	
Tasa de interés	Menor mercado (1)	3
	Mayor mercado (2)	
	Igual mercado (3)	
Plazo de pago	Corto (1)	3
	Medio (2)	
	Large (3)	
VALOR DEL INDICE		25

3.5.4.2.6. Destino del crédito por parte de los productores: Al hablar del uso que los campesinos le dan al crédito nos referimos a las actividades que estos realizan con el dinero u otra forma de crédito que hayan obtenido.

Cuadro 6. Determinación del índice del destino del crédito.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo
Mano de obra	No paga (1)	2
	Si paga (2)	
Compra de insumos agrícolas	No compra (1)	6
	Fertilizantes (2)	
	Pestic., herbic. (3)	
	Semilla mejorada (4)	
	Fert., pesti., herb. (5)	
	Todos (6)	
Equipo de trabajo	No compra (1)	3
	Alquiler (2)	
	Compra (3)	
Compra de insumos pecuarios	No compra (1)	7
	Vacunación (2)	
	Desparasitantes (3)	
	Vitam., sales miner. (4)	
	Alimentos concentrado (5)	
	Vac., vit., y desp. (6)	
	Todos (7)	
Comercio	No tiene (1)	2
	Si tiene (2)	
Consumo familiar	Alimento (1)	3
	Ropa (2)	
	Educación (3)	
Emergencia	No tiene (1)	3
	Salud (2)	
	Muerte (3)	
VALOR DEL INDICE		26

3.5.5.2.7. Capacidad de ahorro: A pesar de que la mayoría de los pobladores de nuestras áreas rurales no poseen recursos económicos de gran magnitud en este índice se trata de comprobar que existe alguna forma de ahorro por parte de estos individuos. A la vez queremos conocer dentro de que características se encuentra enmarcada esta actividad. Para poder interpretar sus resultados diremos que aquellos individuos con un mayor valor presentan mayor capacidad de ahorro y que las características que este posee están muy relacionadas con una mayor capitalización y un mayor uso de los intermediarios financieros.

Cuadro 7. Determinación del índice de nivel de ahorro por de los pobladores.

Aspecto	Valoración	Valor Máximo
Montos	No ahorra	(1) 4
	Menos 100 Lps.	(2)
	100-200 Lps	(3)
	200-400 Lps.	(4)
	Más de 400 Lps.	(5)
Modalidades	Ninguna	(1) 6
	Anim. domésticos	(2)
	Granos almacenados	(3)
	Dinero en la casa	(4)
	Dinero cooperativa	(5)
	Dinero en el banco	(6)
Tasas de interés	Ninguna	(1) 4
	Menor mercado	(2)
	Igual mercado	(3)
	Mayor mercado	(4)
Tiempo de ahorro	Menor seis meses	(1) 2
	Seis a uno y medio	(2)
<b>VALOR DEL INDICE</b>		<b>16</b>

3.5.4.2.8. Propósito de los ahorros: Este índice nos muestra de qué manera son utilizados los ahorros existentes en el área rural y su contribución a mejorar los niveles económicos de cada uno de los pobladores rurales.

Cuadro 8. Determinación del índice del propósito de los ahorros por parte de las unidades productivas.

Aspecto	Valoración		Valor Máximo
Mano de obra	No paga	(1)	2
	Si paga	(2)	
Compra de insumos agrícolas	No compra	(1)	6
	Fertilizantes	(2)	
	Pestic., herbic.	(3)	
	Semilla mejorada	(4)	
	Fert., pesti., herbi	(5)	
	Todos	(6)	
Equipo de trabajo	No compra	(1)	3
	Alquiler	(2)	
	Compra	(3)	
Compra de insumos pecuarios	No compra	(1)	7
	Vacunas	(2)	
	Desparasitantes	(3)	
	Vitam., sales miner.	(4)	
	Alimet. concentrado	(5)	
	Vac., vit., y desp.	(6)	
	Todos	(7)	
Comercio	No tiene	(1)	2
	Si tiene	(2)	
Consumo familiar	Alimento	(1)	3
	Ropa	(2)	
	Educación	(3)	
Emergencia	No tiene	(1)	3
	Salud	(2)	
	Muerte	(3)	
VALOR DEL INDICE			26

3.5.4.2.9. Características de los intermediarios financieros: Se muestran los aspectos que rige la actividad de los intermediarios financieros y las características en que se enmarcan los servicios que estos les prestan a cada uno de los usuarios de los servicios financieros, cabe recalcar que un mayor valor expresa mayores oportunidades de acceso a estos servicios por parte de los pequeños productores, pudiendo éstos hacer mejor uso de sus oportunidades productivas.

Cuadro 9. Determinación del índice de las características de los intermediarios financieros de la comunidad.

Aspecto	Valoración		Valor máximo
Oferta de servicios financieros	Ninguno	(1)	4
	Crédito	(2)	
	Ahorro	(3)	
	Ambos	(4)	
Orientación del crédito	Ninguno	(1)	9
	Emergencias	(2)	
	Consumo familiar	(3)	
	Emergencia, consumo	(4)	
	Emergencia, producción	(5)	
	Emerg., consu., prod.	(6)	
	Producción	(7)	
	Comercial	(8)	
	Productiva, comercial	(9)	
Monto del crédito	Más de 2000 Lps.	(1)	4
	1000-2000 Lps.	(2)	
	500-1000 Lps.	(3)	
	Menos de 500 Lps.	(4)	
Garantías requeridas	Hipotecaria	(1)	5
	Fiduciaria	(2)	
	Prendaria	(3)	
	Solidaria	(4)	
	Personal	(5)	
Tasas de interés cobrada	Ninguna	(1)	4
	Menor mercado	(2)	
	Mayor mercado	(3)	
	Igual mercado	(4)	
Tasas de interés pagada	Ninguna	(1)	4
	Menor mercado	(2)	
	Igual mercado	(3)	
	Mayor mercado	(4)	
Plazo	Largo	(1)	3
	Mediano	(2)	
	Corto	(3)	
VALOR DEL INDICE			33

#### 3.5.4.2.10. Estrato socioeconómico.

En él se consideró la separación de las diferentes unidades productivas de acuerdo a sus ingresos y patrimonio familiar. Esta división se realizó por medio del juego sociológico que se llevó a cabo en el taller.

#### 3.5.4.2.11. Tenencia de la tierra.

En ésta se consideró la legalidad de la tierra en la que realizan sus actividades productivas.

Los diferentes niveles planteados fueron: Sin tierra, tierra prestada, tierra alquilada y tierra propia.

#### 3.5.4.2.12. Fuente de financiamiento.

Para conocer de donde obtienen los habitantes los recursos para realizar sus diferentes actividades y hacerle frente a sus necesidades, se incluyó en el análisis los aspectos que nos proporcionaron esta información tales como si los fondos provienen de recursos propios, fuentes informales, fuentes semiformales, fuentes formales o una combinación de las anteriores.

#### 3.5.5.2.13. Acceso a servicios financieros.

Para obtener la información referente a acceso de los pobladores a los servicios financieros se hizo uso tanto de la información sobre las unidades productivas que tuvieron servicios de crédito al igual que el uso de los servicios de ahorros prestados por intermediarios financieros que prestan sus servicios en la comunidad.

#### 3.5.4.3.14. Niveles para la clasificación de los resultados de los índices.

En el Cuadro No. 10 se presentan los diferentes niveles de los que se hará uso para la clasificación de los resultados obtenidos en los diferentes índices expuestos anteriormente.

Cuadro 10. Clasificación de valores para los índices de caracterización de las unidades productivas.

Índice	Bajo	Medio	Bajo
1. Nivel de educación	6-12	13-18	19-24
2. Nivel de infraestructura	7-12	13-18	19-23
3. Nivel de tecnificación	5-12	13-20	21-27
4. Grado de diversificación	12-21	22-31	32-41
5. Demanda de crédito	5-12	13-20	21-27
6. Destino del crédito	7-13	14-20	21-26
7. Nivel de ahorro	4-8	9-12	13-16
8. Propósito del ahorro	7-13	14-20	21-26
9. Características intermediarios	7-15	16-24	25-33

#### IV. RESULTADOS Y DISCUSION

##### 4.1. CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

Para efectuar el análisis de las características socioeconómicas de las unidades productivas por medio del juego sociológico, se han estratificado en tres categorías tomando en consideración el conocimiento que los participantes poseen sobre los demás pobladores. Se tomó como base un nivel de ingresos promedio de 6 000 Lempiras anuales aproximadamente y el patrimonio promedio de 50 000 Lempiras aproximadamente.

La primera categoría incluye los pobladores con mayores posibilidades económicas, recibiendo ingresos superiores al promedio. La segunda categoría incluye habitantes con ingresos y patrimonio promedio y la tercera, posee ingresos y un patrimonio por debajo del promedio.

La distribución de los habitantes de la comunidad en los diferentes estratos se muestra en el Cuadro 11, en el cual se puede observar que el estrato que mayor número de personas posee es el tercero, lo cual representa un 50 por ciento de la población total. El segundo representa aproximadamente un 40 por ciento y el primero un diez por ciento.

Cuadro 11. Distribución de los habitantes de la comunidad en los diferentes estratos socioeconómicos.

Estrato	Número de unidades	Porcentaje de la población total
Alto	14	10%
Medio	56	39%
Bajo	74	51%
Total	144	100%

#### 4.2. TENENCIA DE LA TIERRA

Al hablar de tenencia de la tierra nos referiremos a la posesión de un terreno ya sea por ocupación o porque la persona posee un título público de propiedad.

Para realizar el análisis se consideraron cuatro diferentes niveles en los que se incluye: sin tierra, con tierra propia, tierra alquilada y tierra prestada.

Los resultados sobre tenencia de la tierra por parte de los habitantes de la comunidad se presenta en el Cuadro 12. Este nos muestra que un 46 por ciento de la población no posee tierra propia, casi igual porcentaje o sea un 44 por ciento mencionó que es dueña de la tierra que trabaja, aunque se han presentado algunos problemas entre los habitantes por creerse dueños de un mismo lote de tierra, el 10 por ciento restante de la población expresó que la tierra que trabaja es prestada o alquilada. Se puede notar que el 56 por ciento de la población total estudiada no posee tierra.

Cuadro 12. Tenencia de la tierra en la comunidad de Galeras.

Forma de tenencia	Porcentaje
Sin tierra	46.3%
Propia	43.9%
Prestada	4.9%
Alquilada	4.9%
Total	100.0%

#### 4.3. NIVEL DE EDUCACION

El nivel de educación se clasificó en tres grupos. El grupo con un nivel alto incluye a las unidades productivas que cursaron la educación primaria y recibieron cursos de capacitación en temas administrativos. En el grupo medio se encuentran las unidades que solo cursaron hasta el tercer grado de educación primaria y recibieron cursos en aspectos

técnicos y el grupo bajo incluye a las unidades con grado escolar menor de tercero y sin cursos de capacitación o asistieron a cursos en temas no específicos.

La mayoría de las unidades productivas presentan un bajo nivel de educación, ya que un 80 por ciento de los entrevistados se agrupan en el tercer nivel y el 20 por ciento restante en el nivel medio. Esto a la vez es explicado por el hecho que la mayoría de la población adulta solo cursó el tercer grado de la educación primaria, solamente en el estrato dos se presentaron personas que cursaron más del sexto grado. Igual ocurre con los cursos de capacitación donde solo el 20 por ciento tanto de hombres como de mujeres han recibido cursos de capacitación en aspectos técnicos y productivos en los que se han visto involucrados estas personas. Importante es el hecho que al contrario de los jefes de familia el 83 por ciento de los hijos de éstos han cursado o están asistiendo a la escuela primaria, existiendo dentro de éstos, un 20 por ciento que ha realizado estudios después del sexto grado.

Cuadro 13. Nivel de educación en los diferentes estratos socioeconómicos.

Estratos socioeconómico	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	3	1	0	4
Dos	9	7	0	16
Tres	21	0	0	21
Total	33	8	0	41

#### 4.4. NIVEL DE TECNIFICACION.

Los diferentes niveles incluyen el uso de insumos agrícolas y pecuarios, así como la cantidad y tipo de cultivos y especies pecuarias.

El nivel alto estará compuesto por el uso tanto de agroquímicos como de semilla mejorada en hortalizas y frutales y la utilización de insumos para el ganado vacuno. En el nivel medio se utilizan agroquímicos y las unidades solo utilizan insumos para las aves. El nivel bajo no presenta uso de ningún tipo de insumos.

Este índice presentó nivel bajo debido a que aproximadamente el 50 por ciento de los entrevistados no usa ningún tipo de insumos y las unidades que dijeron usar utilizan cantidades que están por debajo de 450 kilogramos de fertilizante y cuatro litros de otros químicos.

Con respecto a los insumos pecuarios sólo un 30 por ciento de los entrevistados respondieron que los utilizan en vacas y aves para el estrato uno, el estrato dos es el único donde se presentó el uso en cerdos y el estrato tres solamente los usa en aves.

Cuadro 14 . Nivel de tecnificación por estrato socioeconómico.

Estrato socioeconómico	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	2	1	1	4
Dos	9	6	1	16
Tres	20	1	0	21
Total	31	8	2	41

#### 4.5. NIVEL DE INFRAESTRUCTURA

En el nivel alto de este índice se encontrarán las unidades productivas que poseen propiedades mayores de 15 manzanas, incluidas en un solo predio, con tierras de baja pendiente, con suelos sueltos, con obras de conservación permanentes, con sistema de riego por goteo o aspersión grande y con áreas regadas mayores de una manzana.

El nivel intermedio incluye las unidades con cantidades de tierra entre 5 y 15 manzanas, en uno o varios predios, con suelos mixtos, pendientes medias, con obras de conservación temporales y sistemas de riego por aspersión sencillo o gravedad y que cubra menos de una manzana.

El nivel más bajo lo forman las unidades con muy poca tierra, con suelos de muy baja calidad, sin obras de conservación y sin sistema de riego o con riego por gravedad y las áreas regadas muy pequeñas.

En general se puede observar que el 90 por ciento de los agricultores y demás pobladores de la comunidad poseen propiedades con extensiones de tierra menores de cinco manzanas, encontrándose que solamente el dos por ciento superan las 20 manzanas.

El tipo de suelo presente en la mayoría de las propiedades es mixto, con una pendiente variada, con una distribución de los terrenos en un solo predio, existe el uso de obras de conservación de suelos siendo predominantes las barreas vivas. Es común el uso de riego, siendo el de aspersión el más común y las áreas beneficiadas con dichos sistemas son en su mayoría extensiones menores a una manzana.

Cabe aclarar que a pesar de las condiciones que presentan los productores de la comunidad, el índice muestra sus mayores valores en el nivel inferior pero esto se debe a que dichos resultados pertenecen al promedio de todos los encuestados. Esto significa que el promedio está influenciado por las unidades que no se dedican a las actividades agropecuarias.

Cuadro 15. Nivel de infraestructura por estratos

Estrato socioeconómico	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	1	1	2	4
Dos	12	4	0	16
Tres	19	2	0	21
Total	32	7	2	41

#### 4.6. NIVEL DE DIVERSIFICACION

En este índice se analizan las diferentes actividades que realizan los pobladores de la comunidad, así como el grado de diversificación de las actividades agrícolas.

Las unidades que clasifican en el nivel alto realizan actividades variadas, cultivan más de cinco hectáreas y los cultivos que tienen son muy diversos y poseen ganado vacuno.

El nivel medio posee dos o tres actividades productivas, el área de cultivo es pequeña y existe poca diversidad de cultivos y por lo general solo poseen aves.

Un bajo nivel tiene una sola actividad productiva, si es agricultor cultiva sólo para el autoconsumo y posee aves en un número reducido.

A nivel general se puede observar que las actividades fuera de la agricultura son la venta de mano de obra, ya que el 50 por ciento de los entrevistados expresaron ser asalariados por temporadas o la mayor parte del año. Un 40 por ciento poseen una pequeña pulpería o se dedican a la comercialización de productos de uso popular. Aproximadamente un 30 por ciento de las unidades expresaron que las amas de casa realizan trabajos domésticos remunerados como ser la venta de tortillas, pan, nacatamales etc., estas actividades solo se realizan en el estrato dos y tres con porcentajes similares. En la extracción y venta de arena participan alrededor de un 20 por ciento de los entrevistados. Una menor proporción se dedican a la construcción, al transporte y la fabricación de tejas y adobes.

El tipo de cultivo predominante son los granos básicos aunque también se encuentran en menor escala cultivos de hortalizas. Las parcelas generalmente no exceden las cinco manzanas.

El porcentaje de unidades que poseen especies menores es el 50 por ciento y es relevante hacer notar que solamente en el estrato dos se presentó la existencia de cerdos. Los

estratos uno y dos son los que expresaron poseer ganado vacuno pero un número reducido de animales.

Cuadro 16 . Grado de diversificación por estrato socioeconómico.

Estrato socioeconómico	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	2	2	0	4
Dos	9	6	1	16
Tres	19	2	0	21
Total	30	10	1	41

#### 4.7. ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS.

En esta parte se incluye todo lo referente a las condiciones financieras que se presentan en la comunidad, como ser las fuentes de financiamiento, las instituciones financieras y su operacionalidad, la demanda de crédito y su destino, el nivel de ahorro y su propósito, así como las características de los intermediarios desde el punto de vista de las unidades productivas.

##### 4.7.1. Fuentes de financiamiento.

El origen de los fondos con que los pobladores de la comunidad hacen frente a sus diferentes necesidades y actividades productivas no son muy variados. Las fuentes de financiamiento se presentan en el Cuadro 17. Se puede observar que un 44 por ciento de la población hace uso de sus propios recursos para satisfacer sus necesidades, un porcentaje igual combina tanto recursos propios como recursos provenientes de fuentes informales y un 12 por ciento se financia con préstamos de fuentes informales. Como se puede observar el acceso a financiamiento de fuentes formales y semiformales en la comunidad es inexistente.

Se puede mencionar que un 66 por ciento de la población hace uso de préstamos para la realización de sus actividades productivas y solamente el 20 por ciento de las unidades mencionó utilizar los servicios de una institución para mantener sus ahorros.

Cuadro 17. Fuentes de financiamiento.

Fuente	Porcentaje
Recursos propios	44%
Recursos propios e informal	44%
Informal	12%
Total	100%

#### 4.7.2. Instituciones financieras a nivel de comunidad

El análisis a este nivel se centra en las principales características de las diferentes organizaciones internas existentes en la comunidad que poseen alguna relación con la prestación o uso de los servicios financieros.

##### 4.7.2.1. Agrupación de ahorro y crédito "Nuevos Horizontes"

Esta agrupación fué fundada el 14 de febrero de 1996 a iniciativa de la profesora Eda I Zelaya y con asesoría del Instituto Nacional de Capacitación Educativa (INICE).

El objetivo de dicha organización es el fomento del ahorro y mejor desempeño de las mujeres de las áreas rurales.

La Asociación cuenta con una Junta Directiva compuesta por una presidenta, una secretaria, una tesorera y una fiscal, posee una membresía de 14 mujeres todas de la comunidad de Galeras.

Para la realización de las actividades en una forma ordenada y con miras a la consolidación del grupo se elaboró un plan

de trabajo en el cual se exponen las principales metas de la organización y el medio por el cual esto se conseguirá.

Esta organización cuenta con el apoyo de INICE por medio de una promotora que está trabajando en este campo la cual realiza visitas a la organización una vez por mes, en estas visitas evalúa el desenvolvimiento del grupo así como imparte diferentes charlas para el mejor desempeño de cada una de las socias. En las visitas que hasta el momento ha realizado ha tratado temas con relación al fomento del ahorro y el trabajo de la Junta Directiva y de las demás asociadas.

Los servicios financieros prestados son tanto de crédito como de ahorro.

Para el caso de los préstamos, hasta el momento no se ha otorgado ninguno, pero se ha considerado que serán de dos tipos:

1. Externo. Estos serán proporcionados por parte de INICE, se obtendrán a partir del cuarto mes de haberse asociado a la cooperativa. El monto para el primer crédito está sujeto a la cantidad aportada por cada una de las socias, de acuerdo al Cuadro 18.

El monto máximo al que están sujetas cada una de las socias en el primer préstamo es de quinientos lempiras, no importando que posea una cantidad en aportaciones mayores de ciento cincuenta lempiras. Después del primer préstamo las socias podrán optar a montos que estén dentro del doble de las aportaciones.

Cuadro 18. Monto de préstamo de acuerdo a las aportaciones de cada una de las socias.

APORTACIONES Lps.	MONTO DEL PRESTAMO Lps.
30.00	100.00
90.00	200.00
150.00	500.00
Más de 150.00	No más de 500.00

Según lo expresado es obligatorio para cada una de las socias solicitar el préstamo.

El interés cobrado es del tres por ciento mensual, del cual el dos por ciento es pago a INICE y el uno por ciento se queda capitalizando los fondos del grupo.

El plazo al cual son ofrecidos los préstamos es de cuatro meses. El crédito total debe estar cancelado a los cuatro meses después de haber sido otorgado.

2. Interno. Los préstamos internos estarán constituidos por los créditos otorgados con fondos propios de la asociación y se darán tanto a socias como a particulares teniendo diferencias en las tasas de interés las cuales serán las siguientes: cuatro por ciento para las socias y siete por ciento en caso de que la persona no sea socia de la cooperativa. Para este tipo de préstamos se requerirá que el prestatario presente una garantía de tipo prendario o hipotecario.

En el caso de los préstamos de INICE, cada una de las socias tendrá que realizar la compra de timbres para el papeleo. Si el préstamo llega en la fecha que prometieron, el tiempo transcurrido desde la solicitud a la entrega será de dos meses. Con respecto a los préstamos internos, no se sabe cuanto será ese tiempo, porque como ya se dijo antes, no se ha prestado hasta el momento este servicio, pero se cree que será menor. Este préstamo se usará principalmente en caso de emergencias o para aquellas personas que no son socias de la agrupación.

Los ahorros los constituyen las aportaciones obligatorias las que en la actualidad son de veinte lempiras mensuales pero queda a opción de cada una de las socias el depositar una cantidad mayor. El dinero de las aportaciones es depositado por la tesorera, la secretaria y la fiscal en la sucursal de BANCASA.

Como actividades extras se contempla la ejecución de un proyecto en común. El proyecto consistirá en establecer una casa de empeño en la comunidad para lo cual están investigando cómo opera este negocio.

Además se realizan actividades con el fin de recaudar fondos para la compra de materiales de oficina y para la celebración de fiestas tanto de las socias como también de proyección a la comunidad. Estos fondos también servirán para el pago de los gastos en que incurre la Junta Directiva al momento de visitar el banco para el depósito o retiro de fondos.

#### 4.7.2.2. Grupo de mujeres.

Este grupo se organizó con la colaboración de la sección de extensión del Departamento de Desarrollo Rural de la Escuela Agrícola Panamericana.

Comenzó con una membresía de siete mujeres, pero actualmente existen seis. La mayoría de estas mujeres son paratécnicas y sus áreas de preparación son muy variadas desde pequeñas manualidades hasta medicina natural. El objetivo de este grupo es de difusión de conocimientos a partir de lo aprendido en los diferentes talleres que han asistido pero a la vez tratan de realizar actividades con fines económicos. Dentro de las actividades realizadas están la venta de diferentes productos procesados, así como algunos medicamentos caseros.

El dinero con el cual comenzaron a trabajar provino del ahorro de los fondos que se les había asignado para alimentación en un día de campo. Ese dinero se utilizó para la realización de la primer actividad. En la actualidad, la mayor parte del capital lo tienen invertido, pero existe un porcentaje en efectivo que la tesorera se encarga de guardar en su casa. Cabe hacer notar que este dinero no gana ningún tipo de interés por no existir en la comunidad facilidades de depósito. También fue explicado que cuando alguna de las socias del grupo ha confrontado una emergencia ha solicitado usar el dinero del grupo, lo cual se hace para corto tiempo y sin cobro de intereses.

El grupo a la vez ha hecho uso del crédito en especie, ya que cuando no tiene suficiente capital para invertir, la promotora les ha proporcionado parte de la materia prima y le es pagada al momento de poseer efectivo.

#### 4.7.2.3. Cooperativa Productores.

Esta cooperativa se organizó a principio de los ochentas. Está formada por productores tanto de la comunidad de Galeras como de la comunidad de Lizapa. Actualmente cuenta con 16 miembros, cuatro de la comunidad de Galeras y el resto de la comunidad de Lizapa. Los integrantes de la cooperativa son en un cien por ciento del sexo masculino y se dedican principalmente a la agricultura y la ganadería.

La cooperativa está administrada por medio de una Junta Directiva la cual está integrada por un presidente, un vicepresidente, dos tesoreros, un secretario, un prosecretario y dos fiscales. Además, cuentan con un comité de campo que se encarga de hacer visitas a cada uno de los miembros para conocer las actividades productivas y las necesidades financieras de cada uno y un comité de vigilancia que se encarga de revisar los estados de cuenta de cada miembro. Los servicios prestados por esta institución son tanto préstamos como ahorros.

Durante dos periodos han tenido la colaboración del Centro Para el Desarrollo de los Recursos Humanos de Honduras (CADERH), la cual les ha proporcionado préstamos tanto para actividades agrícolas como pecuarias. El último crédito alcanzó un monto de 91 000 Lempiras, les cobró una tasa de interés de 28 por ciento anual y el plazo fue de un año para actividades agrícolas y tres años para las actividades pecuarias. Los pagos en el caso de las actividades pecuarias se realiza en tres cuotas anuales desiguales. Se pidió la carta de venta o la escritura de la propiedad como garantía.

El tiempo transcurrido desde la solicitud del préstamo hasta la concesión fue de aproximadamente dos meses. Cada uno de los miembros que solicitaron préstamos pagaron además de los intereses un dos por ciento del monto total para cubrir los gastos de tramitación y papeleo.

La cooperativa posee un capital de aproximadamente 60 000 Lempiras de los cuales les proporciona préstamos a los miembros para sus actividades productivas. El comité de campo como ya se mencionó antes, es el encargado de

corroborar las necesidades financieras y la capacidad de pago y de acuerdo a su informe se facilita el crédito solicitado. En caso de emergencias se puede solicitar préstamos de desembolso rápido. El interés cobrado en estos préstamos es del tres por ciento mensual. Cada miembro tiene derecho a recibir préstamo si reúne todos los requisitos impuestos, tales como, no estar moroso, necesitar el préstamo. En el caso de necesitar más del que le corresponde y existen fondos porque no solicitaron algunos de los demás miembros, se le presta una mayor cantidad.

Los pagos se hacen en efectivo o con producto a opción de los deudores. La cooperativa posee dos silos para almacenar el grano entregado, este es vendido en tiempo de escasez a los miembros de la cooperativa misma o a los demás habitantes de la comunidad.

Los ahorros los constituyen las aportaciones que cada uno de los miembros realiza, las cuales son de diez lempiras mensuales. La cooperativa les paga tres por ciento mensual de intereses por los ahorros,

Cada miembro tiene la obligación de asistir a las reuniones y en caso de inasistencia tiene que pagar una multa de 25 Lempiras si es directivo y 15 Lempiras los demás miembros.

#### 4.7.2.4. Características operacionales de los intermediarios individuales

En lo que sigue se describen los hallazgos de la investigación sobre las condiciones en que operan los agentes financieros más importantes de la comunidad.

Los préstamos se conceden en base al conocimiento del desempeño moral y ético del solicitante, tomando en cuenta el capital de respaldo así como la actividad a la que el individuo se dedica, pero cabe aclarar que lo que más peso tiene son los principios morales, lo anterior fue expresado por un entrevistado de la siguiente forma: " La persona debe ser honrada, no necesariamente tener capital, ya que no paga el que tiene sino el que quiere" . Esto indica que el conocimiento de la persona es importante para reducir el riesgo moral en la recuperación de los préstamos. Los montos

están sujetos a la actividad, no se le puede prestar una cantidad alta a un asalariado porque no lo podrá pagar, pero un comerciante si posee la capacidad económica para pagar. Como ya se mencionó anteriormente lo más importante será el record de buen pagador el que determinará si una persona es o no sujeto de crédito.

Los préstamos se dan la mayoría de veces sin conocer el destino en que se aplicarán los fondos obtenidos. El prestatario puede o no hacer saber en qué usará el préstamo.

El nivel de tasas de interés no es uniforme. Los préstamos que son dados a familiares y amigos la mayoría de veces no se les cobran intereses, los otorgados por los pulperos presentan:

a) tasas de cinco por ciento si el préstamo es para un tiempo mayor de un mes y sin interés si el tiempo es menor de un mes, b) en otros casos las tasas de interés alcanzan hasta diez por ciento mensual.

El plazo al que son ofrecidos los préstamos en la mayoría de los casos no sobrepasa los seis meses.

Al momento de un intermediario conceder un préstamo se elabora un documento en el cual se detalla lo siguiente: el nombre del prestatario, la cantidad prestada, el interés que se cobrará y el tiempo o plazo al que se está dando el crédito. El documento queda en manos del prestatario y es regresado al prestamista al momento de cancelar el dinero. En caso de no poder cumplir con algún punto antes mencionado lo importante será comunicarselo al interesado y tratar de ponerse de acuerdo en nuevos términos.

Las garantías requeridas para conceder un préstamo son variadas y estarán muy influenciadas por el tamaño del préstamo. Las cantidades pequeñas solo requieren conocimiento de las personas y en el caso de cantidades grandes se requiere tanto del conocimiento de la persona como de otro tipo de garantías las cuales pueden ser las escrituras de la propiedad, los documentos de un animal u otro respaldo.

Las personas que poseen pulpería dan crédito en especies ya sea a los trabajadores o a personas conocidas, este tipo de crédito es de corto plazo y no se cobra interés, ya que como se mencionó antes, un alto porcentaje es para los trabajadores y se les cobra cuando ellos cobran su salario. Según lo expresado con este tipo de crédito al igual que con los otros hay que tener especial cuidado, ya que en caso de incumplimiento en el pago existe una triple pérdida: el amigo, el cliente y el producto.

#### 4.7.3. Demanda de crédito.

Este índice representa la demanda de crédito satisfecha durante el periodo que incluía el estudio.

Para la elaboración de este índice se consideraron aquellos factores que influyen en la capitalización de las unidades productivas, como ser el monto de los préstamos solicitados, la modalidad, la actividad y el plazo a que fue solicitado el préstamo.

Un nivel alto significa que las cantidades solicitadas superaron los 2 000 Lempiras, fueron en dinero efectivo, la actividad para la cual se solicitó el préstamo fué productiva basicamente, se cobró un interés igual a la tasa de mercado y el plazo del préstamo fue largo.

El nivel intermedio incluye montos de 1 000 Lempiras aproximadamente, se pagó una tasa diferente a la de mercado, se usó para actividades productivas y consumo y el plazo de pago fue medio.

El nivel bajo se da cuando los montos son inferiores a 500 lempiras, puede ser dado en efectivo o en especie, se solicitó para emergencias o consumo y fué de corto plazo.

Este índice es el que mayor distribución en el nivel medio ha presentado con respecto a los anteriores, sus resultados como ya se mencionó, se refieren a la demanda satisfecha que existió durante el periodo de estudio y los factores que lo componen presentaron los siguientes valores: el 46 por ciento de los entrevistados no solicitaron ningún tipo de préstamo, 40 por ciento solicitó cantidades menores de 500

Lempiras, un 10 por ciento solicitó entre 500 y 1 000 Lempiras y el resto solicitó más de 2 000 Lempiras (4%), las personas que solicitaron esta cantidad pertenecen a los estratos uno y dos.

La forma predominante de solicitar el crédito es en dinero efectivo y una mínima cantidad en insumos.

Las actividades para las cuales es solicitado el dinero son muy variadas tales como emergencias, consumo, producción y comercio; la mayoría de unidades presentan una combinación de dos o más actividades.

Las tasas de interés pagadas por los préstamos presentan valores de cero en un 80 por ciento de los casos, siendo el estrato tres el que mayor porcentaje de no pago de interés mostró, seguido por el segundo. Un 10 por ciento de los préstamos fueron ofrecidos a tasa de interés mayores a las del mercado.

El plazo al que se obtuvieron los préstamos va desde una semana hasta menos de seis meses en la mayoría de los casos. Solamente se presentó un caso con un préstamo a plazo medio, y ninguno a largo plazo.

Cuadro 19. Demanda de crédito por estratos socioeconómicos.

Estratos socioeconómicos	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	2	1	1	4
Dos	9	5	0	16
Tres	11	10	0	21
Total	22	16	1	41

#### 4.7.4. Destino del crédito.

En este índice se pretendió unir los aspectos que se refieren a la actividad en la que las personas utilizan el crédito solicitado.

El nivel alto se compone por la utilización del crédito en el pago de la mano de obra, en la compra de agroquímicos e insumos pecuarios, la compra de equipo de trabajo y la realización de actividades comerciales.

El nivel intermedio incluye las unidades que usaron los préstamos en compra de algunos insumos agrícolas y pecuarios, en el alquiler de equipo y consumo.

El nivel bajo está formado por la información proveniente de las unidades en las que el crédito fue utilizado principalmente para el consumo o cubrir alguna emergencia.

Dentro de las actividades para las que se utilizaron los créditos esta la compra de agroquímicos (20 %), siendo el estrato uno el que mayormente lo usó en esta actividad.

Para el pago de mano de obra se presentó la misma situación de los agroquímicos con respecto al estrato que lo uso, solo que el porcentaje fue menor (10 %).

Ningún estrato hizo uso de crédito para la compra de insumos pecuarios y solo en el estrato dos se usó crédito en la compra de equipo de trabajo que representa el cinco por ciento del total de los entrevistados. En la actividad comercial un 10 por ciento adquirieron deudas para invertir las en esta actividad.

Solamente el estrato uno no empleo crédito en consumo, no así los estratos dos y tres que presentaron 12 por ciento y 30 por ciento, respectivamente, esto representa 20 por ciento del total. Un 30 por ciento de las unidades hicieron frente a sus emergencias (enfermedades) con crédito, siendo el estrato tres el que mayormente usó el crédito para esta necesidad.

Cuadro 20. Destino del crédito por estratos socioeconómicos.

Estratos socioeconómicos	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Alto	3	3	0	4
Medio	14	2	0	16
Bajo	21	0	0	21
Total	38	3	0	41

#### 4.7.5. Capacidad de ahorro.

Los diferentes niveles de este índice están compuestos por los factores tales como monto de los ahorros, la forma de mantener los ahorros, la tasa de interés recibida y el tiempo que se mantienen esos ahorros.

El nivel más alto incluye valores altos en los diferentes factores que permiten a la unidad tener mayor capacidad capitalizadora, como ser montos de ahorro mayores a los 400 Lempiras, recibiendo tasas de interés mayores o iguales a las de mercado, los ahorros son tenidos por un tiempo superior al año.

El nivel intermedio incluye ahorros entre 200 y 400 Lempiras, con tasas de interés iguales a las de mercado, con un período de ahorro de seis meses aproximadamente.

Los valores que componen el nivel bajo estará formado por las unidades que ahorran cantidades menores a los 100 Lempiras y los mantienen guardados en su casa por un tiempo menos a los seis meses y por lo tanto no recibirán interés alguno.

En las observaciones a este nivel se obtuvo que solamente el 35 por ciento de las unidades totales no tienen ningún tipo de ahorro, el estrato dos es el que mayor porcentaje (95 %) de unidades con ahorros presentó.

La forma predominante de mantener los ahorros es el dinero en efectivo en la casa, solamente un siete por ciento dijo

tener ahorros en el banco. Debido a que el 80 por ciento de las personas mantienen sus ahorros en la casa, el interés recibido por estos son cero.

El tiempo de ahorro básicamente es menor de seis meses, ya que como veremos en el próximo índice un porcentaje considerable es usado para la producción lo que no permite mantener los ahorros por más tiempo.

Cuadro 21. Capacidad de ahorro en los diferentes estratos socioeconómicos.

Estratos socioeconómicos	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	0	2	2	4
Dos	4	6	6	16
Tres	13	6	2	21
Total	17	14	10	41

#### 4.7.6. Propósito de los ahorros.

El nivel alto de este índice representa las unidades productivas que utilizan sus ahorros en la compra tanto de insumos agrícolas como pecuarios, pagan mano de obra compran equipo de trabajo e invierten en comercio.

El nivel intermedio se debe al uso de los ahorros en la compra de algún tipo de insumos agrícolas o pecuarios, al alquiler de equipo de trabajo y la utilización de un porcentaje de los ahorros en pequeños negocios y para el consumo familiar.

El nivel bajo es resultado de la utilización de los ahorros en consumo familiar o en emergencias básicamente.

Son pocas las unidades que hacen uso de sus ahorros para pagar mano de obra, un siete por ciento del total, un 25 por ciento usa sus ahorros en la compra de insumos agrícolas.

El 22 por ciento de las unidades invierten sus ahorros en comercio siendo el estrato dos el que presenta un mayor valor en esta actividad, un 20 por ciento posee ahorros para emergencias y el resto de las personas que ahorran los usan en consumo familiar, compra de equipo de trabajo, etc.

Cuadro 22 . Propósito de los ahorros de acuerdo al estrato socioeconómico.

Estratos socioeconómicos	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Uno	2	2	0	4
Dos	12	4	0	16
Tres	21	0	0	21
Total	35	6	0	41

#### 4.7.7. Características de los intermediarios financieros de la comunidad.

Como componentes de este índice encontramos la oferta de servicios financieros, la orientación del crédito, los montos concedidos, las garantías requeridas y la tasa de interés cobrada o pagada en caso de ser ahorros.

El 41 por ciento de las unidades no fueron atendidas por ningún intermediario, el 37 por ciento recibió crédito, un 5 por ciento solo recibió el servicio de ahorro y 17 por ciento recibió tanto el servicio de crédito como el de ahorro.

La orientación de los préstamos ofrecidos es variada siendo las emergencias, el consumo, la producción y el comercio las actividades financiadas y debido a que la demanda de la mayoría de los préstamos es suplida por los intermediarios informales, la garantía requerida en la mayoría de los casos es la personal.

Los préstamos son ofrecidos a un corto plazo y las tasas de interés cobradas son cero en el 80 por ciento de los casos, un siete por ciento mayor que las tasas de mercado, un 10 por ciento iguales a las de mercado y a un tres por ciento de las personas que recibieron préstamo se les cobro un interés inferior al mercado, pero mayor que cero.

El interés pagados por los ahorros por parte de los intermediarios esta en concordancia con las tasas de mercado.

Cuadro 23 . Características de los intermediarios de acuerdo al estrato socioeconómico atendido.

Estratos socioeconómicos	Niveles			Total
	Bajo	Medio	Alto	
no	2	1	1	4
Dos	8	5	3	16
Tres	21	0	0	21
Total	31	6	4	41

#### 4.8. COMPROBACION DE HIPOTESIS

Las cuatro hipótesis planteadas en este estudio se comprobaron con los datos obtenidos en la encuesta. Tres de estas hipótesis están relacionadas directamente con el escaso acceso de la población bajo investigación a los diferentes servicios financieros proporcionados por agentes formales. Como ha podido constatarse en la sección que trata de los resultados obtenidos en la encuesta, la concesión de préstamos y prestación de otros servicios financieros sólo son provistos por instituciones no formales tales como cooperativas organizadas sin el cumplimiento de los requisitos exigidos para el establecimiento de una cooperativa. Los ahorros o excedentes de algunas familias se guardan en el domicilio o se depositan en estas cooperativa sui géneris. Abundan los sevicios prestados por amigos, parientes y compradores de productos.

El hecho de que las familias rurales hagan frente a sus diferentes necesidades y actividades productivas con financiamiento propio o con fondos provenientes de agentes informales comprueba también la hipótesis de que el acceso por parte de las familias rurales a los servicios financieros formales y semi formales es limitado. A la vez comprueba que la prestación de crédito por parte de los agentes informales es abundante.

Los niveles de ahorro en la comunidad son notorios con ello tenemos que existe demanda de servicios financieros además del crédito.

Para determinar qué variables influyen más significativamente el acceso de los hogares de la comunidad a los servicios financieros, se efectuó un análisis de correlación entre la variable acceso de crédito (como proxy el monto de préstamos obtenidos por la población encuestada) con el nivel de educación, el nivel de infraestructura (representado por la calidad de activos), nivel de tecnificación (tomando como proxy la cantidad de insumos utilizados) y el nivel de diversificación (diversidad de actividades tanto agropecuarias como no agropecuarias). Se supuso que todas las anteriores variables están positivamente correlacionadas con la variable acceso a los servicios financieros. Los resultados se presentan en el Cuadro No. 24 y la matriz completa del análisis se presenta en el Anexo 3. Como se muestra en el Cuadro, existe una correlación positiva entre las variables indicadas con un nivel de probabilidad de 0.01. Las variables infraestructura, y tecnificación son las que más alta correlación presentan. De este modo, se puede concluir que efectivamente, el nivel de educación, la posesión de activos netos, el nivel de tecnificación, y de diversificación son determinantes para el acceso a los servicios financieros.

Cuadro 24. Análisis de correlación entre las diferentes variables y el acceso a los servicios financieros.

Variables	Acceso a los servicios financieros
Nivel de educación	0.4202
Infraestructura	0.5290
Tecnificación	0.8759
Diversificación	0.4560

## V. CONCLUSIONES

Los pobladores de la comunidad de Galeras se dedican a la agricultura en condiciones de autoempleo o como asalariados que venden su fuerza de trabajo. Un 44 por ciento de la población posee tierras y se autoemplea y en algunos casos contrata mano de obra ocasional. Los que no están dedicados a la agricultura se ocupan en otros sectores de la economía predominante el comercio, la construcción y venta de materiales de construcción, tales como arena y tejas.

El nivel de ingresos es bajo percibiendo ingresos por debajo de Lps 6 000 el 50 por ciento de la población. Asimismo, el nivel de educación está relacionado con el nivel de ingresos ya que se ha podido probar que los habitantes que poseen mayores ingresos son también los que mayor nivel de educación han alcanzado. Se ha podido constatar también que más de 80 por ciento de los niños en edad escolar están asistiendo a la escuela. El nivel de infraestructura, nivel de tecnificación y de diversificación están también relacionados con el nivel de ingresos y se puede concluir que a mayor nivel de ingreso se ha encontrado mayor nivel de infraestructura, de tecnificación y de diversificación.

La demanda de servicios financieros de la comunidad es satisfecha en el interior de la misma. Las cooperativas organizadas por los mismos comunarios no cumplen los requisitos exigidos por la Ley para el establecimiento de este tipo de instituciones financieras. La mayor parte de la población financia sus actividades con recursos propios o recursos obtenidos en préstamo de agentes no formales. A partir de este año se ha gestado la organización de una cooperativa con apoyo de INICE. También existe una cooperativa de productores que ha alcanzado relativo éxito en proporcionar servicios financieros a un número limitado de socios y esta organización ha recibido apoyo de una organización privada de desarrollo (CADERH). Se puede

concluir que la prestación de servicios financieros por parte de agentes formales o semiformales es inexistente y que tanto servicios de ahorro como de préstamos se proporcionan a nivel totalmente informal.

A pesar del bajo nivel de ingreso predominante en la comunidad, se puede concluir que existen ahorros tanto en dinero efectivo como en inventarios de animales y de granos. También se colocan excedentes en las organizaciones incipientes existentes en la comunidad donde obtienen algún tipo de rendimiento por sus depósitos. Es muy probable que tendría éxito establecer una filial de alguna cooperativa que preste servicios en la zona, por ejemplo la cooperativa de ahorro y crédito que funciona en el Zamorano o en Yuscarán.

Las condiciones en que prestan los servicios las instituciones existentes son variadas. Las tasas de interés van desde un cero hasta el 10 por ciento mensual. En general, se puede concluir que la mayor parte de las transacciones se efectúan en forma negociada libremente entre los usuarios del crédito y los prestamistas. No se ha constatado la existencia de monopolios u oligopolios por parte de los oferentes de los servicios financieros. Los plazos son muy cortos y prevalecen los plazos de seis meses como máximo concedido y plazos menores que pueden ser hasta de una semana. Los montos prestados son asimismo pequeños con excepción de la cooperativa de productores donde otorgan préstamos por encima de los 2 000 Lempiras. El destino de los préstamos también se encontró que era variado predominando préstamos para el comercio y actividades agrícolas. Pero también se determinó que existen muchos préstamos de muy corto plazo que son concedidos para emergencias o compra de algún bien de consumo.

Las variables que determinan en forma significativa el acceso de los hogares rurales a los servicios financieros son el nivel de educación. Cuanto mayor grado de educación y mayor capacitación tiene el jefe de familia existe mayor probabilidad de obtener préstamos y otros servicios financieros. Asimismo se puede indicar que el acceso depende también altamente del nivel de activos netos poseídos por

las familias, el grado de diversificación de actividades y grado de tecnificación alcanzado.

En resumen, se puede concluir que el desarrollo de las comunidades como Galeras dependerá sobre todo de capacitar a los hogares a todo nivel y simultáneamente llevar servicios financieros tanto de crédito como de ahorros a través de instituciones formales (bancos, asociaciones de ahorro y préstamo) o de semiformales tales como las cooperativas de ahorro y crédito. Las organizaciones existentes podrían servir de base para el establecimiento de una filial de alguna cooperativa de ahorro y crédito que ya opere en los municipios cercanos a la comunidad.

## VI. BIBLIOGRAFIA

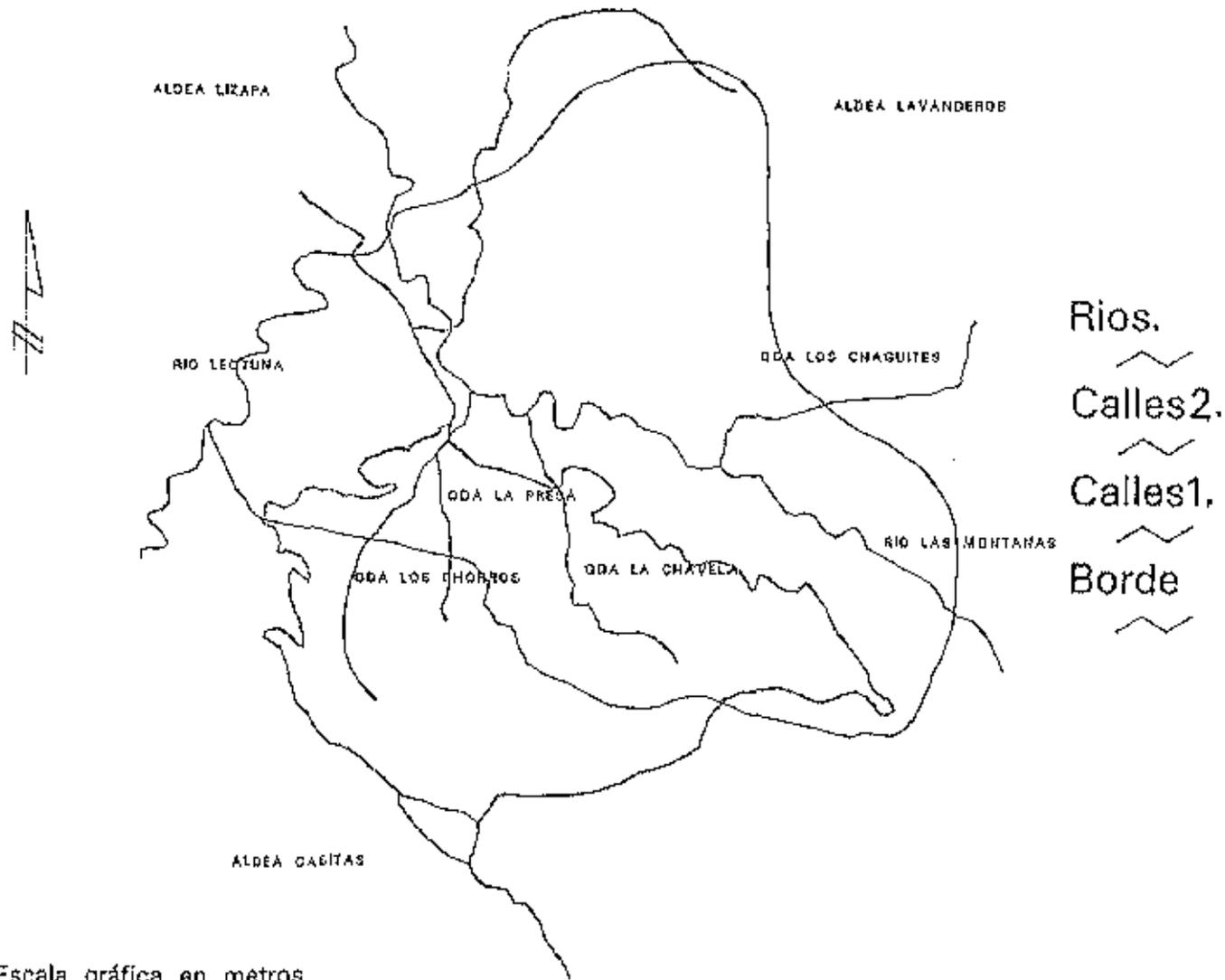
- ADAMS, D.W.; GRAHAM, D.H. 1991. Una Crítica de los Proyectos y Políticas Tradicionales de Crédito Agrícola in Desarrollo Agrícola en el Tercer Mundo. Trad. por Lisette Eternod, Ester Jansenson, y Susana Marín de Rawlinson. México, Fondo de cultura económica. p. 385-403.
- BOURGEOIS, R. 1995. El Crédito en las Cadenas Agroalimentarias in Memoria del Seminario Sistemas de Financiamiento en los Programas de Ajuste Estructural. El Zamorano, Honduras, p. 119-129.
- BRAVERMAN, A.; HUPPI, M. 1991. El Mejoramiento de los sistemas de financiación rural en los países en desarrollo. Revista Finanzas y Desarrollo. p. 42-45.
- CAMACHO, A. R.; GONZALES-VEGA, C. 1985. COMPETENCIA, CENTRALIZACION Y MOVILIZACION DE DEPOSITOS EN EL SISTEMA BANCARIO DE HONDURAS. The Ohio State University Rural Finance Program. 38 p.
- GONZALEZ-VEGA, C.; GONZALEZ, M. A. 1984. Costos de endeudamiento, Tasas de Interés y Distribución del Crédito en Costa Rica in Crédito Agrícola y Desarrollo Rural, La Nueva Visión. ed. por W. D. Adams, C. González-Vega y J. D. Von Pische. San José, Costa Rica. P. 154-158.
- \_\_\_\_\_. 1985. Hacia el Fortalecimiento de los Sistemas Financieros Rurales en America Latina y El Caribe. 56 p.
- \_\_\_\_\_.; TORRICO, J.I. 1995. Mercados Financieros no Formales. Tegucigalpa, Honduras. 91 p.

- HONDURAS. SECRETARIA DE PLANIFICACION COORDINACION Y PRESUPUESTO. 1994. Censo Nacional Agropecuario. SERVICIOS DE APOYO A LA PRODUCCION. Tegucigalpa, Honduras. 331 P.
- LADMAN, J. 1984. Costos de Transacciones, Racionamiento del Crédito y Estructura del Mercado: El Caso de Bolivia. in Crédito Agrícola y Desarrollo Rural, La Nueva Visión. ed. por W. D. Adams, C. González-Vega y J. D. Von Pische. San José, Costa Rica. P.165-168.
- Ministerio de Relaciones de los Países Bajos. 1995. Documento de política sectorial No. 7. Servicios financieros. 89 p.
- POMMIER, D. 1994. Reflexiones Sobre las experiencias de Financiamiento Campesino y Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural. Tegucigalpa, Honduras. 102 p.
- TORRES, O.; VOGEL, R. C. 1991. Informe Central, Honduras-Evaluación del Sector Financiero. Honduras 102 p.
- TORRICO, J.I. 1995. Servicios Financieros y Desarrollo in Memoria del Seminario Sistemas de Financiamiento en los Programas de Ajuste Estructural. EL Zamorano, Honduras. p. 59-740.
- \_\_\_\_\_. 1996. Movilización de Ahorros. Tegucigalpa, Honduras. 7 p.

## VII. ANEXOS

**UBICACION GEOGRAFICA DE LA COMUNIDAD DE GALERAS,  
MUNICIPIO DE GUINOPE, DEPARTAMENTO DEL PARAISO, HONDURAS**





PRINCIPALES RIOS Y CALLES DE LA COMUNIDAD DE GALERAS

Anexo No. 2. Formato de la encuesta utilizada utilizada en el estudio.

ESCUELA AGRÍCOLA PANAMERICANA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

ENCUESTA SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA COMUNIDAD DE GALERAS

I. DATOS GENERALES

Encuestador \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

Encuestado \_\_\_\_\_

II. CONDICIÓN FAMILIAR

1. Composición familiar

No.	Miembro	Parentesco	Edad	Ocupación	scolaridad
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

2. Alguien de la familia ha recibido cursos de capacitación?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3. Si ha recibido, ¿quién, en qué?

No.	Área de capacitación

III. NIVEL DE INFRAESTRUCTURA

4. La tierra que cultiva es:  
Propia \_\_\_\_\_ Alquilada \_\_\_\_\_ Prestada \_\_\_\_\_  
Otras \_\_\_\_\_
5. Cuál es el tamaño de su parcela? (Mz) \_\_\_\_\_
6. De la tierra que posee cuál es la cantidad que dedica  
ha:  
Agricultura \_\_\_\_\_ Frutales \_\_\_\_\_ Pastos \_\_\_\_\_  
Bosque \_\_\_\_\_ Descanso \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_
7. Qué tipo de suelo posee? Suelto \_\_\_\_\_ Pesado \_\_\_\_\_  
Mixto \_\_\_\_\_
8. Cuál es la pendiente? Alta \_\_\_\_\_ Media \_\_\_\_\_  
Baja \_\_\_\_\_
9. Cuántos predios Componen su propiedad? Uno \_\_\_\_\_  
Varios \_\_\_\_\_
10. Posee obras de conservación de suelo? Sí \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_  
Qué tipo? Barreras vivas \_\_\_\_\_ Barreras  
piedra \_\_\_\_\_ Terrazas \_\_\_\_\_
11. Posee sistema de riego? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Qué tipo? Gravedad \_\_\_\_\_ Asp. sencillo \_\_\_\_\_ Asp.  
grande \_\_\_\_\_ Goteo \_\_\_\_\_  
Área beneficiada? \_\_\_\_\_

IV. GRADO DE DIVERSIFICACIÓN Y NIVEL DE TECNIFICACIÓN

12. Cuáles son las actividades productivas que realiza:  
Agrícolas \_\_\_\_\_ Pecuarias \_\_\_\_\_  
Otras (cuales) \_\_\_\_\_

13. Sobre las actividades agrícolas

Cultivo	Época siembra	Área	Tipo semilla	Fertilizante		Pesticidas	
				Tipo	Cantidad	Tipo	Cantidad
Hortalizas							
Granos Básicos							
Frutales							

14. Sobre actividades pecuarias

Tipo	Número ania.	Prácticas realizadas	Alimentación	Destino del producto
		Vacunación		
		Desparasitación		
		Vitaminas, sales miner.		
		Vacunación		
		Desparasitación		
		Vitaminas, sales miner.		
		Vacunación		
		Desparasitación		
		Vitaminas, sales miner.		
		Vacunación		
		Desparasitación		
		Vitaminas, sales miner.		

15. Además de las actividades agrícolas y pecuarias existe otra actividad que le generó ingresos? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Cuáles? Asalariado \_\_\_\_\_ comercio \_\_\_\_\_  
Recolección de arena \_\_\_\_\_ Venta de arena \_\_\_\_\_  
Otras \_\_\_\_\_

IV. ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

16. Para la realización de sus actividades productivas, dónde consiguió el dinero?  
Ahorros personales \_\_\_\_\_ Venta de algún bien \_\_\_\_\_  
Amigos \_\_\_\_\_ Parientes \_\_\_\_\_  
Adelantos de clientes o compradores \_\_\_\_\_  
Crédito de proveedores \_\_\_\_\_ Prestamista \_\_\_\_\_  
particular \_\_\_\_\_  
Préstamo de una cooperativa \_\_\_\_\_  
Préstamo de una ONG \_\_\_\_\_  
Préstamo de BANADESA \_\_\_\_\_  
Préstamo de un banco comercial \_\_\_\_\_  
Otros \_\_\_\_\_  
(especifique) \_\_\_\_\_

VI. DEMANDA DE CREDITO

17. Actividades para las que Ud. ha solicitado crédito?  
Emergencia \_\_\_\_\_ Consumo \_\_\_\_\_ Comercio \_\_\_\_\_  
Producción \_\_\_\_\_
18. Qué cantidad de dinero ha solicitado?  
< 500 \_\_\_\_\_ 500-1000 \_\_\_\_\_ 1000-2000 \_\_\_\_\_  
> 2000 \_\_\_\_\_
19. De las diferentes formas que le han otorgado préstamos cuál es su preferida?  
Dinero \_\_\_\_\_ Insumos \_\_\_\_\_ equipo \_\_\_\_\_  
Provisión(alimentos) \_\_\_\_\_
20. Qué tasa de interés ha pagado por los préstamos recibidos? \_\_\_\_\_
- 21.Cuál es la relación con respecto a la tasa existente en el mercado?  
< Mercado \_\_\_\_\_ = Mercado \_\_\_\_\_ > Mercado \_\_\_\_\_
22. Plazo al que necesitaría tomar un préstamo para:  
Act. Agrícolas \_\_\_\_\_ Act. Pecuarias \_\_\_\_\_  
Comercio \_\_\_\_\_ Consumo \_\_\_\_\_  
Educación \_\_\_\_\_ Emergencia \_\_\_\_\_

VII. USO DEL CREDITO POR PARTE DE LOS PRODUCTORES

23. En qué uso el dinero solicitado?  
Insumos \_\_\_\_\_ Equipo \_\_\_\_\_ Consumo \_\_\_\_\_  
Comercio \_\_\_\_\_ Educación \_\_\_\_\_ Emergencia \_\_\_\_\_
24. Qué tipo de insumos ha comprado con el dinero solicitado?  
Fertilizantes \_\_\_\_\_ Pesticidas \_\_\_\_\_  
Semilla mejorada \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_
25. Si usó el dinero en equipo de trabajo qué hizo?  
Alquiló \_\_\_\_\_ Compró \_\_\_\_\_
26. Si el dinero lo consumió, en qué lo gasto?  
Alimento \_\_\_\_\_ Ropa \_\_\_\_\_ Educación \_\_\_\_\_  
Otro \_\_\_\_\_
27. Cuáles son las emergencias en las que Ud. hizo uso de un préstamo?  
Enfermedad \_\_\_\_\_ Muerte \_\_\_\_\_  
Otros(cual) \_\_\_\_\_

VII. CAPACIDAD DE AHORRO DE LOS USUARIOS

28. Qué hace con la cosecha que no consume?  
Vende \_\_\_\_\_ Guarda \_\_\_\_\_ Presta \_\_\_\_\_
29. Qué hace con el dinero de las cosechas vendidas y de las otras actividades que realiza?  
Guarda \_\_\_\_\_ Consume \_\_\_\_\_ Invierte \_\_\_\_\_
30. Si lo guarda como lo hace?  
Dinero en casa \_\_\_\_\_ Dinero en banco \_\_\_\_\_  
Dinero en cooperativa \_\_\_\_\_ Presta \_\_\_\_\_
31. Qué tasa de interés le gustaría recibir? \_\_\_\_\_  
Cuál es la relación con la tasa de mercado?  
> Mercado \_\_\_\_\_ = Mercado \_\_\_\_\_ < Mercado \_\_\_\_\_
32. Si lo invierte qué hace?  
Compra anim. domésticos \_\_\_\_\_ Compra equipo de trabajo \_\_\_\_\_  
Mejoras en su vivienda \_\_\_\_\_  
Compra de electrodomesticos \_\_\_\_\_ Compra de ganado \_\_\_\_\_

IX. CARACTERÍSTICAS DE LOS AGENTES FINANCIEROS RURALES

33. Qué tipo de agente le proporcionó préstamos?  
Formal \_\_\_\_\_ Semi-formal \_\_\_\_\_ Informal \_\_\_\_\_
34. Además de los préstamos que otros servicios financieros le proporcionaron?  
Ahorro \_\_\_\_\_ Ambos \_\_\_\_\_
35. Qué actividades le financiaron?  
Emergencias \_\_\_\_\_ Educación \_\_\_\_\_ Consumo \_\_\_\_\_  
Comercio \_\_\_\_\_ Producción \_\_\_\_\_

36. Cuál es el monto de los préstamos que estuvieron dispuestos ha facilitarle?  
 < 500 \_\_\_\_\_ 500-1000 \_\_\_\_\_ 1000-2000 \_\_\_\_\_  
 > 2000 \_\_\_\_\_
37. Qué garantías le pidieron al solicitar un préstamo?  
 Personal \_\_\_\_\_ Solidaria \_\_\_\_\_ Prendaria \_\_\_\_\_  
 Fiduciaria \_\_\_\_\_ Hipotecaria \_\_\_\_\_
38. Qué tasa de interés le cobraron?  
 > Mercado \_\_\_\_\_ = Mercado \_\_\_\_\_ < Mercado \_\_\_\_\_
39. A qué plazo le ofrecieron los préstamos?  
 Corto \_\_\_\_\_ Mediano \_\_\_\_\_ Largo \_\_\_\_\_

X. COSTOS DE TRANSACCIONES

40. Con respecto a los intermediarios financieros y los costos de transacción conteste?

	Distancia	Costo del pasaje	Alimentación	Duración del viaje	No de viajes que realiza
Bancos					
Cooperativa					
Amigos y Parientes					

41. Si obtuvo un préstamo de un banco o cooperativa, cuánto tiempo demoraron en la aprobación? \_\_\_\_\_
42. Si obtuvo un préstamo de otra institución que no fue banco o cooperativa, indique el tiempo que se demoró la aprobación? \_\_\_\_\_
43. Si Ud. no es cliente de un banco o cooperativa indique, porque no lo es?  
 No existe uno cerca \_\_\_\_\_  
 No tiene confianza en ellos \_\_\_\_\_  
 Teme que no lo acepten \_\_\_\_\_  
 No tiene suficiente para depositar \_\_\_\_\_  
 Teme no poder pagar \_\_\_\_\_  
 Otra razón (especifique)

Anexo No. 3 Matriz de correlación entre las diferentes variables

	ESTRA	TENTI	NIVED	INFRA	TECNI	DIVER	DEMCR	USOCR	AHOCA	AHOUS	INTER
ESTRA	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
TENTI	.7564	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
NIVED	.8058	.5225	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
INFRA	.5400	.4476	.3400	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
TECNI	.6225	.5255	.5194	.6452	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
DIVER	.5321	.4321	.3404	.5623	.4754	-----	-----	-----	-----	-----	-----
DEMCR	.4231	.4741	.5674	.7856	.4532	.6754	-----	-----	-----	-----	-----
USOCR	.4832	.3255	.5432	.6432	.4363	.5647	.5926	-----	-----	-----	-----
AHOCA	.8747	.7753	.5926	.4321	.3421	.3425	.0476	.2365	-----	-----	-----
AHOUS	.4747	.4747	.8707	.3421	.5674	.4765	.3256	.04751	.1400	-----	-----
INTER	.7653	.4201	.5321	.2310	.3478	.3866	.3456	-.2255	-.1745	-.4232	-----
ACCES	.4201	.4362	.4202	.5290	.4754	.4560	.5780	.5616	.3814	.6543	.4789

LEYENDA

ESTRA: Escrato socioeconómico

TENTI: Tenencia de la Tierra

NIVED: Nivel de educación

INFRA: Nivel de infraestructura

TECNI: Nivel de tecnificación

USOCR: destino del crédito

DIVER: Grado de diversificación

DEMCR: Demanda de crédito

USOCR: Destino del crédito

AHOCA: Capacidad de ahorro

AHOUS: Propósito de los ahorros

INTER: Intermediaria financiero