



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

**Apoyo a Políticas y Regulaciones
para el Crecimiento Económico**

INFORME DE CONSULTORÍA:

“ESTUDIO DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN EL ALTIPLANO OCCIDENTAL DE GUATEMALA”

Elaborado por: Carlos González y
Arno Loewenthal,
Consultores.

OCTUBRE 2013

La realización de esta publicación fue posible gracias al apoyo del pueblo de los Estados Unidos de América proporcionado a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) bajo el contrato AID-520-TO-11-00001. El contenido aquí expresado es responsabilidad exclusiva los autores y el mismo no necesariamente refleja las opiniones de la USAID o del Gobierno de los Estados Unidos de América.

**INFORME DE CONSULTORÍA:
“ESTUDIO DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE
FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS
PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN EL ALTIPLANO OCCIDENTAL
DE GUATEMALA”**

Elaborado por:
Carlos González y Arno Loewenthal,
Consultores.

Las opiniones expresadas por los autores de esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) o del Gobierno de los Estados Unidos de América.

CONTENIDO

SIGLAS/ACRÓNIMOS	I	
RESUMEN EJECUTIVO	II	
I. INTRODUCCIÓN	1	
1. Antecedentes		1
2. Justificación		2
3. Objetivos		3
II. METODOLOGÍA	4	
III. RESULTADOS Y ANALISIS	5	
3.1 Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras		5
3.2 Número de Clientes de las Instituciones Financieras en el Area de FtF		8
3.3 Volumen de Cartera de Créditos en Dólares Estadounidenses de las Instituciones Financieras en el Área FtF		9
3.4 Número Clientes de Crédito por Actividad Económica		12
3.5 Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica		15
3.6 Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos		18
3.7 Número de Clientes por Plazos de los Créditos		20
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	22	
VI. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA	24	
ANEXOS		

SIGLAS/ACRÓNIMOS

ACREDICOM, R.L.	Cooperativa de ahorro y crédito: Movimiento Campesino Marquense
ADEL	Agencia de Desarrollo Local
AGEXPORT	Asociación Guatemalteca de Exportadores
AGROMERCANTIL	Banco Agromercantil de Guatemala
AGUDESA	Asociación Guatemalteca para el Desarrollo
ASDIR	Asociación de Desarrollo Integral Rural
BAC	Banco de América Central
BANCOR	Banco Reformador
BANRURAL	Banco de Desarrollo Rural
BANTRAB	Banco de los Trabajadores
BI	Banco Industrial, S.A
CDRO	Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente
CHN	Banco Crédito Hipotecario Nacional
CITI	Banco Citibank de Guatemala
COLUA, R.L.	Cooperativa de ahorro y crédito y Servicios Varios “La Unión Argueta”.
COOPSAMA, R.L.	Cooperativa de ahorro y crédito y Servicios Varios, “Santa María Asunción”.
COSAMI, R.L.	Cooperativa de ahorro y crédito Integral “San Miguel”
COTONEB, R.L.	Cooperativa de ahorro y crédito “Todos Nebajenses”
CRYSOL	Fundación Crecimiento y Solidaridad
FAFIDESS	Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social
FAPE	Fundación de Apoyo a la Pequeña Empresa
FICOHSA	Banco de la Financiera Comercial Hondureña, S.A.
FOROLAC	Foro Latinoamericano y del Caribe de Microfinanzas
FUNDESPE	Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa
FtF	Feed the Future
G&T Continental	Banco G&T Continental
IIRR	Instituto Internacional para Reconstrucción Rural
IMF	Institución de Microfinanzas
INCAP	Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá
INTERBANCO	Banco Internacional
MAGA	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
MICOOPE	Nombre Comercial o Marca del Sistema de de la Federación Nacional de Cooperativas de ahorro y crédito de Guatemala (FENACOAC)
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MUDE	Asociación Mujer y Desarrollo
ONGs	Organización No Gubernamentales
PEE	Programa Encadenamientos Empresariales/AGEXPORT
USAID/PRS	Proyecto a Políticas y Regulaciones para el Crecimiento Económico de USAID/Guatemala.
PROMERICA	Banco Promerica
REDCAMIF	Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas

REDIMIF	Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala
SF	Servicios Financieros
SIB	Superintendencia de Bancos
USAID	Agencia Internacional de los Estados Unidos para el Desarrollo
VIDER	Viceministerio de Desarrollo Rural/MAGA
VIVIBANCO	Banco de la Vivienda

RESUMEN EJECUTIVO

Según la visión de muchos organismos de cooperación, trabajar en función de los eslabones de una cadena productiva o una cadena de valor es una acción integradora, que en el ámbito del desarrollo económico, ha orientado las actividades de los programas de fomento diseñados desde el sector público, entidades de cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales, agencias de desarrollo local y, en años recientes, desde empresas privadas que necesitan mejorar espacios de producción, procesamiento o comercialización dentro del sector o subsector del cual participan.

Las limitaciones de productividad en las cadenas de los eslabones fundamentalmente de la base productiva, se ven agravadas por el hecho de que los productores agrícolas, principalmente los micro y pequeños productores, pese a estar expuestos a importantes riesgos climáticos y de mercado, concentran su actividad en unos pocos rubros. De igual forma, existe una escasa profundización financiera, caracterizada por la presencia de pocos y a veces frágiles intermediarios financieros (en muchas comunidades la ausencia es total), que ofrecen una gama reducida de servicios, de baja calidad, no adecuados a las necesidades de los demandantes) y a un costo efectivo elevado, incluyendo tasas de interés y costos de transacción. En consecuencia, existen múltiples factores, tanto de demanda como de oferta, que dificultan el acceso a servicios financieros por parte de los productores rurales, principalmente agrícolas.

Ante este panorama, las Cadenas Productivas o de Valor, tanto agrícolas como las relacionadas a otras actividades económicas, se convierten en un interesante mecanismo para enfrentar algunas de las limitaciones típicas de los mercados financieros y así poder tener acceso a servicios financieros en una mayor proporción de los hogares rurales. El financiamiento a través de Cadenas de Valor, puede permitir establecer alianzas entre entidades financieras, o entre organizaciones financieras y productores, procesadores, comercializadores agrícolas. De esta manera, se pueden minimizar los costos de transacción al momento de evaluar una solicitud de préstamo, reducir el riesgo del “no pago”, o incluso, facilitar el diseño de productos financieros mejor adaptados a las necesidades de la demanda.

El presente estudio cuyo objetivo es “*analizar el acceso a financiamiento en cinco departamentos del occidente de Guatemala, con el fin de hacer recomendaciones en dos vías: a) que estimulen a las IFIs para adecuar su oferta a las necesidades de Cadenas Productivas*”, que está orientada a contribuir con iniciativas propuestas por el Proyecto PRS en conjunto con el Viceministerio de Desarrollo Económico (VIDER) del MAGA y en el marco de ejecución del FtF, para ir solventando las barreras de acceso a servicios financieros de pequeños y medianos productores agrícolas vinculados a Cadenas Productivas.

Para la realización de este estudio se obtuvo información financiera de los tres tipos de instituciones que prestan servicios financieros en los cinco departamentos del área FtF: Totonicapán, San Marcos, Huehuetenango, Quetzaltenango y Quiché. Se recolectó información de 17 bancos comerciales, 9 de las 22 Cooperativas de Ahorro y Crédito parte del Sistema MICOOPE y 11 ONGs de microcrédito que pertenecen a la Red de Instituciones de Microfinanzas en Guatemala, así como de Génesis Empresarial, una ONG de microcrédito que no pertenece a esa red y que es una de las más grandes del país.

La información que se obtuvo y se analiza, ha incorporado los siguientes siete parámetros: **1)** Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs), **2)** Número de Clientes de las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs), **3)** Cartera de Créditos, **4)** Número Clientes de Crédito por Actividad Económica, **5)** Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica, **6)** Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos y, **7)** Número de Clientes por Plazos de los Créditos.

Con base al análisis de los siete parámetros definidos, se han obtenido los siguientes resultados relevantes:

1. Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras

En los cinco departamentos existe la presencia de 698 agencias de los tres tipos de operadores, siendo los Bancos comerciales los que mayor número tienen, con un total de 598 equivalentes a un 86% de la totalidad de agencias. En segundo lugar se encuentran las ONGs de microcrédito con 58 agencias las cuales equivalen a un 8% y por último las Cooperativas de ahorro y crédito con un 6% de agencias, que en números absolutos son 42 agencias en los cinco departamentos.

El departamento con mayor cobertura por parte de estos tres tipos de operadores es Quetzaltenango con un 31% (217 agencias), seguido de Huehuetenango con un 24% (170 agencias), luego San Marcos con un 20% de cobertura (143 agencias), Quiché con 16% (110 agencias) y por último, Totonicapán con un 8% de cobertura (58 agencias).

2. Número de Clientes de las Instituciones Financieras Intermediarias

En conjunto, los tres tipos de instituciones financieras¹ en los cinco departamentos están atendiendo a 440,539 clientes. Debido a la cobertura geográfica, son los bancos comerciales los que un mayor número de clientes están atendiendo con un 70.80% de la totalidad de los mismos. En segunda instancia están las ONG de crédito con un 17.41% y por último, las cooperativas de ahorro y crédito con un 11.76% de la captación de la clientela total.

Sin embargo es interesante observar que a nivel de departamentos atendidos por los tres tipos de instituciones financieras, Quiché que ocupa el cuarto lugar en cobertura geográfica, en cuanto a número de clientes ocupa el primer lugar con un 24.88%. Huehuetenango que es segundo lugar en cuanto a cobertura geográfica también ocupa este mismo lugar en relación a número de clientes con un 24.05%. Quetzaltenango ocupa el primer lugar en cobertura geográfica sin embargo es tercero en cuanto al número de clientes a quienes se presta servicios con un 21.49%. San Marcos que es tercer lugar en cobertura geográfica, es cuarto lugar en cuanto a atención de clientes con un 19.69%, y Totonicapán es último lugar tanto en cobertura geográfica como en número de clientes con un 9.58% de la totalidad de clientes.

3. Volumen de Cartera de Créditos de las Instituciones Financieras

La información refleja que por cobertura geográfica y número de clientes, los Bancos comerciales son los que mayor volumen de cartera de créditos concentran en los cinco departamentos con un 83.80% de los US\$1.340,853.88 de cartera total colocada por los tres tipos de operador en los cinco departamentos. Las Cooperativas de ahorro y crédito concentran el 12.80% de dicha cartera y las ONGs de microcrédito participan con solamente un 3.40% en la Cartera de Crédito del área FtF.

Por departamentos, Quetzaltenango concentra un 35.24% de la cartera de créditos de los tres tipos de operadores; Huehuetenango en segunda instancia tiene una concentración de cartera de créditos con el 25.52%, en tercer lugar Quiché con 16.41%, San Marcos con 15.56% y por último Totonicapán con un 7.28% de concentración de la cartera total de créditos del área FtF.

Haciendo una relación entre número de clientes y volumen de cartera de créditos en los cinco departamentos y los tres tipos de IFIs, puede observarse que los créditos promedio por cliente de Bancos comerciales y Cooperativas de ahorro y crédito es muy similar. Para los Bancos el crédito promedio por cliente es de US\$3,602.50, en tanto que para las Cooperativas es de US\$3,304.40 (diferencia de US\$298.10). Las ONG están muy por debajo con un crédito promedio individual de US\$594.21.

A nivel de los cinco departamentos, en función de volumen de cartera y número de clientes entre los tres tipos de IFIs, Quetzaltenango muestra los créditos promedio individuales más altos con US\$4,991.5; luego está Huehuetenango con créditos promedio individuales de US\$3,229.70, en seguida San Marcos con US\$2,404.10 de crédito promedio individual, en cuarto lugar Totonicapán con créditos promedio individuales de US\$2,241.40 y por último, Quiché con US\$2,006.50 de crédito promedio per cápita. Sin embargo es importante acotar que los montos de estos créditos promedio individuales están influenciados por los montos de los créditos

¹ IFIS: Instituciones Financieras Intermediarias: Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito y ONGs de Microcrédito.

promedio individuales otorgados por las ONGs que son de US\$594.21. Si no se tomara en cuenta a las ONGs en este análisis, es decir, se hiciesen los cálculos solamente entre Bancos y Cooperativas, la diferencia de los montos de los créditos promedio individuales interdepartamentales tendrían un diferencia superior de US\$425.00 en promedio.

4. Número Clientes de Crédito por Actividad Económica

Se ha tomado en cuenta información solo de Bancos y Cooperativas de ahorro y crédito debido a que la información de las ONGs de microcrédito a la que se tuvo acceso, no estaba desagregada por departamentos sino que se reportó a nivel de país. Por lo tanto, no pudo ser comparable con la información de Bancos y Cooperativas.

Entre los dos tipos de operadores, de un total de 361,471 clientes, los Bancos concentran el 86% de los clientes segmentados por actividad económica, en tanto que las cooperativas de ahorro y crédito concentran el 14%.

A nivel de actividades económicas, la que concentra el mayor número de clientes es el consumo, sobre todo, para la cartera de los Bancos, la cual equivale al 61.45% del total de la cartera clientes (310,276 clientes). Esta cartera equivale también al 54.76% de la totalidad de la cartera de clientes de los dos operadores en su conjunto (361,471 clientes).

La alta concentración de clientes que tiene relación también con la concentración de créditos de consumo, puede indicarnos que este consumo está financiándose a través de tarjetas de crédito el cual tiene mayores tasa de interés que los otros rubros, según información de la SIB al 31 de Julio 2013, la tasa promedio ponderada para créditos de consumo vía tarjetas de crédito es de 47.10% anual, en tanto que para otros tipos de crédito de consumo, esta tasa es de 23% anual, para el comercio es de 25.20%, agricultura, ganadería y silvicultura 17.30%, construcción 16.00%, industria 18.60% y servicios 20.60%.

Para las actividades del sector agropecuario y forestal, estas concentran un 19.55% de la totalidad de clientes de las Cooperativas (51,194 clientes) y solo el 9.05% de la totalidad de los clientes de los Bancos (310,276). En conjunto, para ambos tipos de IFIs este rubro es solamente el 10.54% de la totalidad de la cartera de clientes.

5. Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica

Se analiza información de Cooperativas de ahorro y crédito y Bancos comerciales por las mismas razones apuntadas más arriba.

De la cartera total entre los dos tipos de IFIs que asciende a US\$1.027,852.42, los Bancos concentran el 83% de la misma, en tanto que las cooperativas de ahorro y crédito el 17%.

Un comportamiento muy particular: La cartera de créditos por actividad económica de las Cooperativas de ahorro y crédito es directamente proporcional al número de clientes por cada actividad económica, situación que no sucede con los Bancos, en donde solo existe correspondencia entre volumen de cartera y número de clientes en la actividad "consumo" que ocupa el primer lugar de concentración en ambos tipos de cartera (clientes y crédito).

En conjunto, el 50.54% de la cartera de créditos de consumo de Bancos y Cooperativas de ahorro y crédito (US\$519,520.15 consumo), se concentra en el 54.76% de la cartera de clientes (197,947 clientes de consumo).

Los Bancos concentran el 58.67% de su cartera en consumo (US\$503,187.71) en el 61.45% de sus clientes (190,651 clientes), en tanto que las Cooperativas de ahorro y crédito, en este aspecto solamente tienen el 9.60% de créditos en consumo (US\$16,332.44) en 14.25% de su cartera de clientes (7,296 clientes).

Para las Cooperativas de ahorro y crédito, la actividad económica que concentra en mayor volumen su cartera de créditos es "vivienda" con un 43.90%, (US\$74,708.19) la cual tiene relación directa con su cartera de clientes con un 26.49% (13,561), ocupando también el primer lugar en este sentido.

La actividad agrícola y forestal es el 6.62% del volumen de la cartera total de los dos tipos de operadores financieros (US\$68,034.85). De manera individual por operador, son las Cooperativas de ahorro y crédito las que mayormente están financiando la actividad agropecuaria con un 13.12% de sus créditos (US\$22,329.13) y una cartera de clientes de 19.55% (10,006 clientes), en tanto que los Bancos solamente el 5.33% de sus créditos son agropecuarios y forestales (US\$45,705.72) concentrados en un 9.05% de sus clientes (28,076). Sin embargo, sumadas son el consumo y el comercio las actividades más concentradoras de cartera de créditos con el 67.74% (US\$696,271.90) y el 76.03% de los clientes (274,847 clientes).

6. Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos

Del total de la cartera de crédito entre cooperativas y bancos que asciende a US\$1.148,407.90, ambos operadores concentran el 86.66% en créditos con plazos mayores a los 24 meses; el 6.06% de dicha cartera está colocada a plazos de entre 13 a 24 meses, seguido de la cartera con plazos de entre 7 – 12 meses con concentración de cartera de 4.69% y por último los créditos con plazos menores a 6 meses que solo concentran un 0.59% de la cartera total.

De su cartera propia que es de US\$171,594.19, las cooperativas de ahorro y crédito concentran mayoritariamente su cartera en plazos mayores a los 24 meses con un 84.99%. Las carteras crediticias con plazos de 7 a 12 meses y 13 a 24 meses son similares entre sí con un 7.04% de concentración, en tanto que la cartera con plazos menores de 6 meses tiene un peso relativo de solamente 0.91%.

Los bancos comerciales de su cartera particular que asciende a US\$1.123,667.25, concentran mayoritariamente su cartera en plazos mayores a los 24 meses con un peso relativo de 89.22%, seguido de la cartera con plazos de 13 a 24 meses con un 5.91%, luego la cartera con plazos de 7 a 12 meses con un 4.33% y por último, la cartera con plazos menores a 6 meses con un peso relativo de 0.54%.

7. Número de Clientes por Plazos de los Créditos

De los 363,845 clientes en conjunto, Cooperativas de ahorro y crédito y Bancos concentran el 40.75% de clientes en créditos con plazos mayores a 24 meses con una cartera crediticia del 86.66%, en tanto que solamente el 2.32% de los clientes tienen créditos con plazos de hasta 6 meses con un volumen de cartera del 0.59%.

Del total de la cartera de clientes que asciende a 51,929 clientes, las Cooperativas de ahorro y crédito concentran el 53.66% de sus clientes con créditos a plazos mayores de 24 meses con el 84.99% de la cartera de créditos (US\$171,594.19). En segunda instancia se encuentran los clientes con créditos a plazos de 7 a 12 meses con un 29.00% que concentran un 7.04% de la cartera de créditos, seguido de los clientes con créditos a plazos de 13 a 24 meses con el 16.00% y una cartera de créditos de 7.04%, en tanto que el 1.74% de los clientes concentra el 0.91% de la cartera de créditos con plazos de hasta 6 meses.

Lo mismo sucede con los Bancos en donde de los 311,916 clientes que tienen al 31/12/2012, el 38.60% de estos concentran el 89.22% de la cartera crediticia (US\$1.123,667.25), en plazos mayores a 24 meses, explicado también por la alta concentración en los créditos que tienen como destino el consumo. En segundo lugar están los créditos con plazos de 7 a 12 meses con un 33.32% de los clientes, seguido de los créditos con plazos de 13 a 24 meses con el 25.67% de los clientes, en tanto que el 2.41% de los clientes concentra el 0.54 de la cartera de créditos con plazos de hasta los seis meses.

I. INTRODUCCIÓN

1. Antecedentes

El Gobierno de Guatemala ha establecido dentro de sus prioridades el Pacto Hambre Cero, en el cual se reconoce que el problema más grave en materia de inseguridad alimentaria es la desnutrición crónica que afecta a uno de cada dos niños menores de cinco años. En este sentido el primer objetivo de dicho pacto es reducir la desnutrición crónica en 10% en los próximos cuatro años; el segundo es prevenir y reducir la mortalidad en la niñez menor de 5 años, relacionada con la desnutrición aguda². El Pacto Hambre Cero constituye un compromiso de todos los sectores de la sociedad guatemalteca y del Gobierno para erradicar el hambre y la desnutrición en sus diversas manifestaciones, contando con el acompañamiento de la comunidad internacional y haciendo uso de la institucionalidad, política pública y legislación creadas para tal efecto.

Este Pacto también pretende articular intervenciones, planes y proyectos que se realizan en materia de seguridad alimentaria y nutricional por parte de la institucionalidad pública, con especial énfasis en las capacidades que tienen los gobiernos locales.

Con el propósito de apoyar al Gobierno en sus esfuerzos por atacar esta problemática en el Altiplano Occidental, la Agencia de los Estados Unidos de América para el Desarrollo Internacional (USAID), está ejecutando la iniciativa denominada Feed the Future, la cual incluye acciones estratégicas que promueven el crecimiento económico rural, el desarrollo del comercio y la sostenibilidad ambiental, todo orientado al crecimiento económico y la seguridad alimentaria del país.

Para llevar adelante las acciones estratégicas antes indicadas, la iniciativa Feed the Future ha definido como área de influencia varios municipios del Altiplano Occidental por registrar las más altas prevalencias de desnutrición crónica y registrar comunidades con episodios recurrentes de desnutrición aguda. Esta zona del país presenta la mayor diversidad cultural y lingüística, con población rural históricamente marginada y con altos niveles de exclusión económica y social. Se reconoce que para alcanzar los objetivos se requiere de intervenciones integrales y el trabajo conjunto de todos los actores -públicos y privados-, incluyendo la Cooperación Internacional. Bajo este marco de cooperación, la iniciativa FtF se centrará específicamente en dos objetivos: 1) por el mercado de desarrollo agrícola, y 2) la prevención y el tratamiento de la desnutrición. La iniciativa FtF financiará actividades para aumentar los ingresos y reducir la pobreza y la desnutrición en municipios seleccionados de cinco departamentos: Totonicapán, San Marcos, Huehuetenango, Quetzaltenango y Quiché.

Concretamente para la ejecución de la iniciativa FtF, el análisis de la economía rural sugiere que un enfoque de cadenas de valor tiene el potencial para el traslado de personas de la pobreza extrema a una mínimamente excedentaria y a la mejora de su acceso a los alimentos. Las cadenas de valor de la horticultura y el café tienen el mayor potencial para los pequeños agricultores³. En segundo lugar, la integración de las intervenciones de salud para mejorar la nutrición de las poblaciones específicas (por ejemplo, las madres y los niños menores), vinculadas a las acciones de las cadenas de valor, tienen la posibilidad de coadyuvar a la reducción de la desnutrición crónica. En tercer lugar, la coordinación y el apoyo local serán de vital importancia para la sostenibilidad de Feed the Future. Más específicamente, los gobiernos locales (es decir, gobiernos municipales) tienen un potencial para coordinar y conseguir un desarrollo local sostenible⁴.

²Alianza Unidos por el Desarrollo Rural: USAID, AGEXPORT/Encadenamientos Empresariales, INCAP. Estudio Línea de Base, Promoción de la Seguridad Alimentaria y Nutricional en 30 Encadenamientos Empresariales de los departamentos de San Marcos, Huehuetenango, Quetzaltenango, El Quiché y Totonicapán. Agosto 2012.

³U.S. Government Initiative. See Feed Change Future. Guatemala, FY 2011-2015, Multi-Year Strategy. Abril, 2011.

⁴U.S. Government Initiative. See Feed Change Future. Guatemala, FY 2011-2015, Multi-Year Strategy. Abril, 2011.

Por lo tanto desde USAID y el PRS, se piensa que el modelo de trabajo en cadenas productivas, cambiando el modelo tradicional basado en la oferta de los productores a un nuevo paradigma basado en la demanda del mercado, la generación de oportunidades de empleo, ingresos y el abordaje estratégico de la seguridad alimentaria y nutricional, la equidad de género y la sostenibilidad ambiental, como componentes estratégicos para la reducción de pobreza y la generación de modos de vida sostenibles. Se entiende también que los análisis que se efectúan al interno de las cadenas productivas seleccionadas, debe fortalecerse sobre todo en lo que respecta al análisis de los riesgos que implican los servicios financieros como herramienta empresarial para dichas cadenas.

Por lo tanto y para lograr la sostenibilidad de los servicios financieros para cadenas productivas, el Proyecto Apoyo a Políticas y Regulaciones para el Crecimiento Económico ha decidido contribuir *“en el fortalecimiento de la metodología de análisis de cadenas productivas a través de la incorporación e instrumentalización del análisis de riesgos para servicios financieros”*, siendo uno de las acciones primeras para lograr este propósito, el relevamiento de información de la oferta financiera básica de tres tipos de operadores de servicios financieros en los cinco departamentos seleccionados para ejecutar la iniciativa FtF.

2. Justificación

Se espera que con el *fortalecimiento de la metodología de análisis de cadenas productivas a través de la incorporación e instrumentalización del análisis de riesgos para servicios financieros*, las cadenas productivas seleccionadas podrán mejorar su desempeño e impactos a través de una “selección positiva de la oferta de servicios financieros” como herramienta para el combate a la pobreza y desnutrición. Sin embargo, para lograr esta mejora, las cadenas productivas tienen que ser actores que participen activamente en dicho análisis.

Según la visión de muchos organismos de cooperación, trabajar en función de los eslabones de una cadena productiva o una cadena de valor es una acción integradora, que en el ámbito del desarrollo económico, ha orientado las actividades de los programas de fomento diseñados desde el sector público, entidades de cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales, agencias de desarrollo local y, en años recientes, desde empresas privadas que necesitan mejorar espacios de producción dentro de la industria en la cual participan.

Sin embargo, las limitaciones de productividad en las cadenas productivas se ven agravadas por el hecho de que los productores agrícolas, pese a estar expuestos a importantes riesgos climáticos y de mercado, concentran su actividad en unos pocos rubros productivos. De igual forma, existe una escasa profundización financiera, caracterizada por la presencia de pocos y frágiles intermediarios financieros (en muchas comunidades rurales la ausencia es total), que ofrecen una gama reducida de servicios, de baja calidad no adecuados a las necesidades de los demandantes) y a un costo efectivo elevado, incluyendo tasas de interés y costos de transacción. En consecuencia, existen múltiples factores, tanto de demanda como de oferta, que dificultan el acceso a servicios financieros por parte de las poblaciones rurales, existiendo sin embargo una serie de experiencias económicas con potencial empresarial y productivo, en las áreas rurales; esto está respaldado por una serie de experiencias, relativamente exitosas, impulsadas por instituciones nacionales (públicas y privadas) y de cooperación internacional. De éstas, las hay agrícolas, de artesanías, forestales, pecuarias, turísticas, etc., y manejadas por hombres, mujeres o por grupos mixtos. Algunas vinculadas a mercados nacionales y otras con nexos a mercados internacionales en tanto que otras muchas, con potencial de vincularse a estos mercados.

Ante este panorama, las Cadenas Productivas o de Valor, tanto agrícolas como las relacionadas a otras actividades económicas, se convierten en un interesante mecanismo para enfrentar algunas de las limitaciones típicas de los mercados financieros y así poder llevar servicios financieros a una mayor proporción de hogares rurales. El financiamiento a través de Cadenas de Valor, puede permitir establecer alianzas entre entidades financieras, o entre organizaciones financieras y productores, procesadores, comercializadores agrícolas. De esta manera, se pueden gestionar mejor los altos costos de transacción de los servicios financieros rurales, al evaluar una solicitud

de préstamo, reducir el riesgo del “no pago”, o incluso, facilitar el diseño de productos financieros mejor adaptados a las necesidades de la demanda.

De acuerdo al documento “Financiamiento de Cadenas de Valor” publicado conjuntamente por el IIRR, Hivos y FOROLAC, en muchos países del mundo los mecanismos y estrategias para que el sector financiero ofrezca financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas, MYPIMES, y en particular actividades productivas agrícolas, son limitados, y este escenario se deriva de los costos, riesgos, fallas de información de mercado, falta de garantías, falta de infraestructura, entre otros aspectos. La mayoría de instituciones financieras tienen poco interés en financiar a este tipo de sectores, pues es un mercado que se mueve fuera de los modelos tradicionales de negocios y es visto como riesgoso y menos provechoso que clientes empresariales tradicionales.

Esta debilidad obedece a que gran parte, de los servicios financieros se diseñan e implementan desde la oferta de crédito y con las herramientas comúnmente utilizadas, pero poca atención se ha prestado a las lógicas, necesidades, tiempos y características de la demanda de financiamiento productivo y peor aún, a las lógicas de las cadenas productivas, donde las MIPYMES son el eslabón débil –pero a la vez mayoritario– en cuanto a número de actores participantes.

En este entorno, el reto consiste en llevar los servicios financieros (no solo crédito), y los beneficios de los mismos, a sectores agrícolas y a otros sectores económicos y, en segundo término, lograr tener más entidades financieras interesadas en trabajar con y en el sector agrícola. No tienen que ser únicamente Bancos sino que pueden ser también de Cooperativas de ahorro y crédito, instituciones de microcrédito como las ONGs de Microcrédito incluso, entre otras, que conozcan las cadenas de valor, su giro de negocio, las áreas geográficas en que operan y que puedan diseñar o adaptar servicios y productos específicamente orientados a esas Cadenas y a las realidades que afectan a los actores que en ellas participan.

No obstante, si se quiere crecer, si se quiere dar un “salto” hacia adelante introduciendo nuevas tecnologías financieras y no financieras, si se quiere incorporar a los productores que se han quedado fuera de la cadena establecida, el financiamiento desde “adentro” de la cadena difícilmente podrá satisfacer las necesidades de inversión; se hace necesario por tanto, el acceso a fondos de intermediarios financieros externos y diversos a la cadena, lo cual puede mejorar sustancialmente la situación de esta en su conjunto y no solamente de un eslabón.

Por todo lo anterior, el presente trabajo está orientada entre otras pretensiones, a garantizar que iniciativas propuestas por el Proyecto PRS en conjunto con el Viceministerio de Desarrollo Económico (VIDER) del MAGA y en el marco de ejecución del FtF, contribuyan a enfrentar e ir solventando las barreras de acceso a servicios financieros de pequeños y medianos productores agrícolas vinculados a Cadenas Productivas.

3. Objetivos

General

Caracterizar la oferta de financiamiento en cinco departamentos del occidente de Guatemala, con el fin de hacer recomendaciones que por un lado, estimulen a los operadores financieros a adecuar su oferta a las necesidades de Cadenas Productivas y por otro lado, contribuyan a disminuir las asimetrías de información entre la oferta y la demanda en este mercado.

Específicos

- a. Caracterizar las condiciones de la oferta de crédito para las MiPyME's Rurales a efecto de brindar información a empresarios rurales para la toma de decisiones en el ámbito financiero.
- b. Realizar un análisis sobre la profundización/alcance de servicios financieros y micro-financieros, el nivel de bancarización de los distintos sectores poblacionales así como la densidad financiera en los cinco departamentos priorizados.

II. METODOLOGÍA

La obtención y análisis de información estadística, de Cartera de créditos y financiera de tres tipos de operadores financieros en el mercado del área FtF: 17 Bancos comerciales, 9 de Cooperativas de ahorro y crédito y 12 ONGSs de microcrédito. Dado que el presente estudio está enfocado en los cinco departamentos priorizados por la iniciativa Feed the Future, la información obtenida de estos tres tipos de operadores financieros, pertenece a las operaciones que los mismos realizan en dichos departamentos.

Por otro lado, el número de instituciones “informantes” por cada tipo de operador, para los intereses del presente trabajo, podría verse desproporcionada; sin embargo, es importante indicar que los 17 Bancos tienen presencia en los cinco departamentos, 9 de las 22 del sistema MICOOPE han reportado tener operaciones en los mismos cinco departamentos, en tanto que la Revista de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas del 31 de Diciembre 2012, muestra que de 13 ONGSs de microcrédito pertenecientes a dicha red en Guatemala, 11 de ellas tienen operaciones en dichos 5 departamentos, y por su lado, Génesis Empresarial que no pertenece a esta red, ha reportado operaciones en estos mismos departamentos.

La información que se obtuvo y que en el marco de este informe se analiza, ha incorporado los siguientes siete parámetros: **1)** Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras, **2)** Número de Clientes de las Instituciones Financieras, **3)** Cartera de Créditos, **4)** Número Clientes de Crédito por Actividad Económica, **5)** Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica, **6)** Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos, y **7)** Número de Clientes por Plazos de los Créditos.

Para recabar la información financiera, se elaboró un formato en Excel, que contiene los siete parámetros mencionados en el párrafo anterior⁵. Este formato fue enviado a la Superintendencia de Bancos, a la Gerencia General del Sistema MICOOPE y la Gerencia General de Génesis Empresarial, instituciones que devolvieron dicho formato debidamente completado, por lo que la información consignada y analizada en este documento es responsabilidad de dichas instituciones, con la salvedad de que únicamente la información sobre el número de agencias departamentales de los 17 Bancos fue obtenida del “Boletín Anual de Estadísticas del Sistema Financiero, 2012” de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

La información referida a las 11 ONGS de microcrédito participantes de la Red de Instituciones de Microfinanzas en Guatemala –REDIMIF-, fue tomada de la Revista de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas –REDCAMIF⁶-, No. 18, Diciembre 2012.

La información referente a la cartera de crédito ha sido reportada en dólares estadounidenses por los tres tipos de operadores. En el caso de las de Cooperativas de ahorro y crédito y los Bancos indican haber utilizado el tipo de cambio de US\$1.00 = Q7.9023, que es el tipo de cambio oficial al 31 de diciembre 2012, el cual según el Banco de Guatemala fue de US\$1.00 = Q7.9023. Para el caso de las ONGSs de microcrédito, la información como se ha indicado fue tomada de la Revista de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas –REDCAMIF-, la cual reporta las cifras en dólares estadounidenses, por lo que el tipo de cambio utilizado, fue establecido por los autores de la publicación.

⁵ Anexo 1

⁶La Red de Instituciones de Microfinanzas en Guatemala –REDIMIF-, pertenece a REDCAMIF y por lo tanto, las 10 ONGSs de microcrédito son parte integrante de REDCAMIF.

Habiendo colectado la información descrita de manera “individualizada” por tipo de operador, se hizo un análisis estadístico por cada uno de estos tres tipos de operador (Anexo 2). Teniendo este análisis individualizado por tipo de operador, se procedió a realizar el análisis estadístico consolidado que es el que se presenta en este documento, basándonos en los 7 parámetros descritos. Sin embargo, de estos 7 parámetros, solamente en los primeros 3 (*1. Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras, 2. Número de Clientes de las Instituciones Financieras, 3. Cartera de Créditos*) se hace la comparación entre los 3 tipos de operadores, en tanto que en los cuatro rubros restantes (*4. Número Clientes de Crédito por Actividad Económica, 5. Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica, 6. Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos y, 7. Número de Clientes por Plazos de los Créditos*), solo se ha tomado en cuenta a las de Cooperativas de ahorro y crédito y a los Bancos, ya que las ONGS de microcrédito en la Revista REDCAMIF, no detallan la información por departamento sino que la misma está relacionada con la totalidad de sus operaciones en todo el país.

Otros dos rubros que inicialmente fueron contemplados pero que han quedado fuera del presente estudio son *Número de Clientes y Volumen de Cartera por Metodología de Crédito*; esto porque las ONGS de microcrédito, que además de la metodología individual de crédito utilizan metodologías de grupos solidarios y Bancos comunales, aunque reportan este tipo de información, la misma no está desagregada por departamento sino se reporta por la totalidad de las operaciones de su cartera en todo el país. Por otro lado, aunque las y Bancos enviaron información desagregada para los cinco departamentos en este rubro, la misma se reporta en su totalidad como crédito individual. La información por metodología de crédito es importante porque permite analizar en conjunto con el crédito promedio individual, el nivel de la profundidad y alcance de los servicios financieros, sobre todo para empresarios pobres rurales.

Como PRS y para contribuir en la ejecución del FtF para que los proyectos de encadenamientos que la iniciativa apoya, cuenten con ésta herramienta sencilla pero práctica que permitan acercar la oferta a la demanda de servicios financieros. Se pretende que el análisis de la información recabada como oferta actual relacionada con la demanda real de las cadenas productivas apoyadas a través de la iniciativa FtF, sea el punto de partida entre ambos actores, unos para ajustar su oferta a la demanda existente, y los otros para estructurar técnica y empresarialmente, su demanda de manera que la primera les sea accesible.

III. RESULTADOS Y ANALISIS

3.1 Cobertura Geográfica de las Instituciones Financieras⁷

Hace referencia al número de agencias que cada uno de los tres tipos de operadores de servicios financieros tiene en cada uno de los cinco departamentos del área FtF.

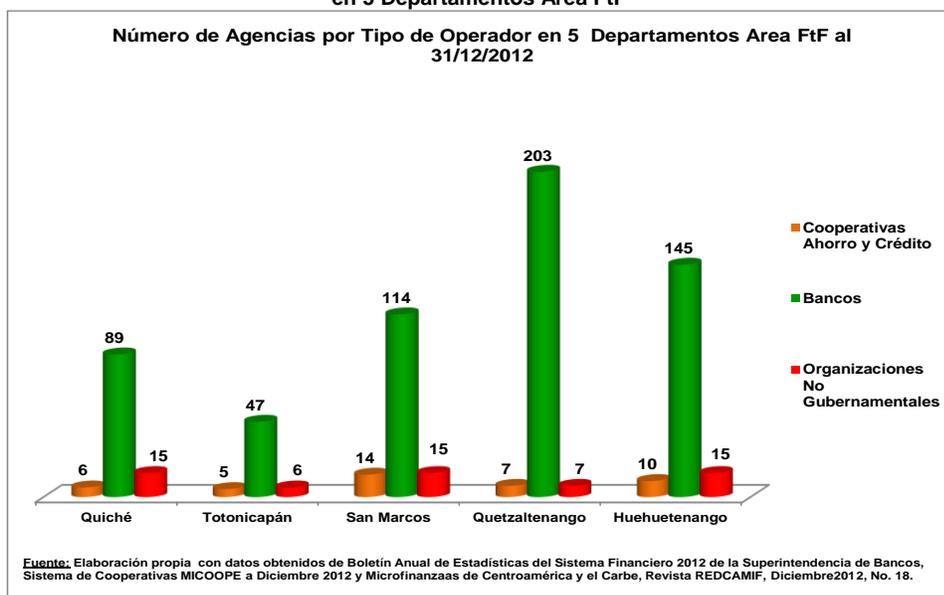
**Cuadro No. 1:
Número de Agencias por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF**

⁷IFIs: Instituciones Financieras concepto que abarca a todos los tipos de entidades especializadas en servicios financieros, como Bancos, de Cooperativas de ahorro y crédito y ONGS de microcrédito.

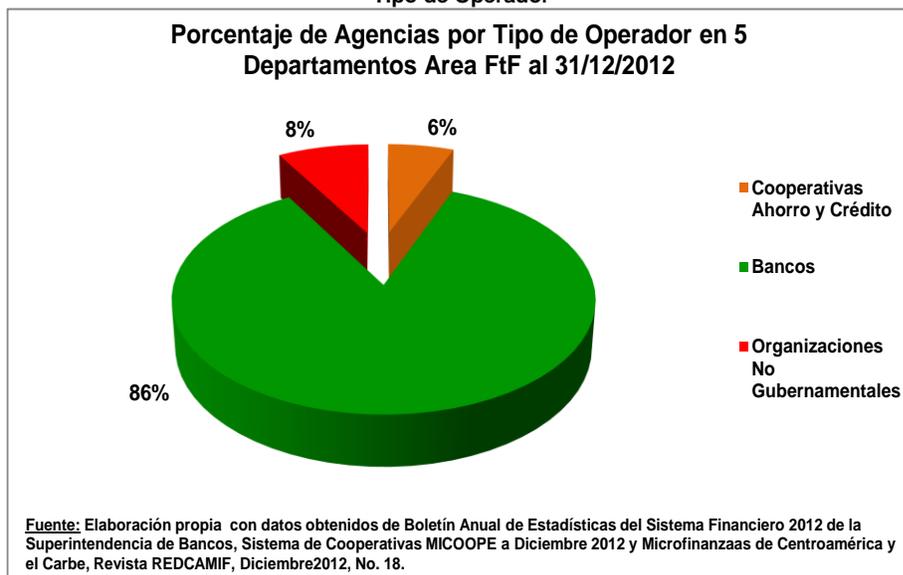
Departamento/Número de Agencias	Tipo de Operador							
	Cooperativas Ahorro y Crédito	%	Bancos	%	Organizaciones No Gubernamentales	%	Número Total Agencias	% sobre Total Agencias
Quiché	6	14%	89	15%	15	26%	110	16%
Totonicapán	5	12%	47	8%	6	10%	58	8%
San Marcos	14	33%	114	19%	15	26%	143	20%
Quetzaltenango	7	17%	203	34%	7	12%	217	31%
Huehuetenango	10	24%	145	24%	15	26%	170	24%
Totales	42	100%	598	100%	58	100%	698	100%
%	6%		86%		8%		100%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

Gráfica No. 1:
Número de Agencias por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF



Gráfica No.2:
Porcentaje de Agencias por
Tipo de Operador



La información anterior muestra que los Bancos comerciales por su capacidad financiera y logística, son las entidades que tienen con una enorme diferencia una mayor cantidad de Agencias con servicios financieros. Esta oferta bancaria con sus características propias y por tener un número mayor de presencia en el territorio, tiene mayor acceso geográfico para la demanda, en comparación a la oferta de los otros dos tipos de operadores, lo que implica también una mayor cantidad de agencias por departamento y por municipio; esto podría confirmarse sobre todo en las cabeceras departamentales y municipales, situación que no necesariamente se ve con los otros tipos de operadores. La presencia de los Bancos comerciales es casi 6 veces mayor que el de las de Cooperativas de ahorro y crédito y las ONGSs de microcrédito juntas.

El acceso geográfico a los servicios financieros por parte de los clientes, significa para ellos costos de transacción adicionales por transporte y otros.

Entre los Bancos, el BANRURAL es quien más presencia tiene a nivel departamental y municipal y esto marca la diferencia también en cuanto a la presencia institucional, es decir, mayor número de agencias por departamento y total para toda el área FtF. Los Bancos G&T Continental e Industrial tienen una estrategia de prestación de servicios financieros basada en corresponsalías, la cual genera presencia, tanto en el territorio objeto del presente estudio, pero estas Agencias Corresponsales tienen limitaciones en las operaciones que pueden ofrecer,. Esta estrategia no se refleja en el presente estudio y puede ser una variable de interés en futuros estudios relacionados al tema. Pensando en el financiamiento, pues las Agencias Corresponsales sólo pueden hacer desembolsos y recuperaciones de créditos, pero no todo el proceso de otorgamiento.

Por otro lado, resulta interesante observar que las ,pese a que muchas de ellas ofrecen servicios de ahorro, crédito, seguros, pago de servicios residenciales, pago de remesas entre otros, su número de agencias en estos cinco departamentos es menor al número de agencias de ONGSs de microcrédito incluso, estas últimas sólo ofrecen microcrédito.

3.2 Número de Clientes de las Instituciones Financieras en el Area de FtF

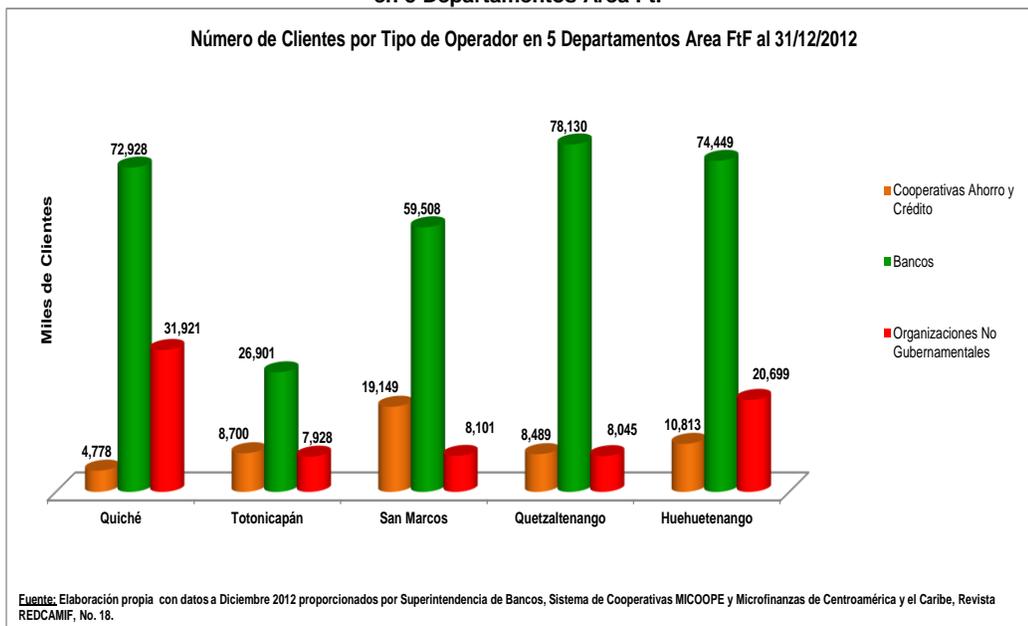
El cuadro y las gráficas siguientes muestran el número absoluto de clientes y la participación relativa para cada uno de los tipos de operadores financieros en los cinco departamentos objeto del estudio.

Cuadro No. 2:
Número de Clientes por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF

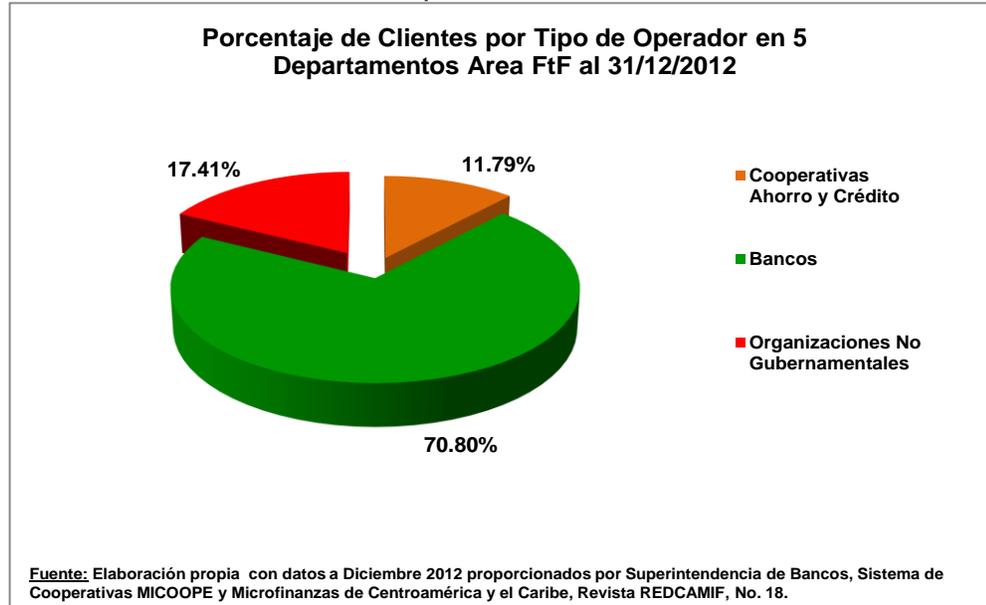
Departamento/Número de Clientes	Tipo de Operador						Número Total de Clientes	% sobre Total de Clientes
	Cooperativas Ahorro y Crédito	%	Bancos	%	Organizaciones No Gubernamentales	%		
Quiché	4,778	9%	72,928	23%	31,921	42%	109,627	24.88%
Totonicapán	8,700	17%	26,901	9%	7,928	10%	43,529	9.88%
San Marcos	19,149	37%	59,508	19%	8,101	11%	86,758	19.69%
Quetzaltenango	8,489	16%	78,130	25%	8,045	10%	94,664	21.49%
Huehuetenango	10,813	21%	74,449	24%	20,699	27%	105,961	24.05%
Totales	51,929	100%	311,916	100%	76,694	100%	440,539	100%
%	11.79%		70.80%		17.41%		100%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

Gráfica No. 3:
Número de Clientes por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF



Gráfica No. 4:
Porcentaje de Clientes por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF



Dada la presencia institucional mostrada en el número de agencias en la región, existe una relación directa entre esta variable (número de agencias) y el número de clientes atendidos, en donde los Bancos, con gran diferencia, son los que mayor número de clientes están atendiendo en relación a los otros tipos de operador. Esto también habría que relacionar a su capacidad financiera, mayor y diversificada oferta de servicios que dichos operadores ofrecen y los costos de transacción que dichos servicios representan para los clientes, esto demuestra que en la inclusión financiera hay una fuerte relación entre las economías de escala y las de alcance. El mercado en número de clientes es mayoritariamente atendido por los Bancos, siendo la cartera de estos aproximadamente 2.4 veces mayor que la de las de Cooperativas de ahorro y crédito y ONGS de microcrédito en conjunto.

Los departamentos de Quetzaltenango, Huehuetenango y el Quiché muestran un número similar de clientes atendidos por los Bancos, situación que no se observa en ninguno de los otros dos tipos de operadores. Además, el número de clientes atendidos por los Bancos muestra menor dispersión en los cinco departamentos en relación a lo mostrado por de Cooperativas de ahorro y crédito y ONGS de microcrédito en los mismos cinco departamentos.

En relación al número total de clientes por departamento y por los tres tipos de operadores, El Quiché ocupa el primer lugar con un 24.88% de la clientela pero contrastando con la cartera de créditos, este departamento ocupa el tercer lugar con el 16.41% de los créditos. El segundo lugar es para Huehuetenango tanto en el número de clientes como de cartera de créditos con el 24.05% y 25.52% respectivamente. Quetzaltenango en el tercer lugar y concentra el 21.50% de los clientes pero el primer lugar en volumen de cartera con el 35.24% del total. En el cuarto lugar está San Marcos tanto en número de clientes como volumen de créditos con 19.69% y 15.56% respectivamente y en el quinto lugar Totonicapán 9.88% del total de clientes y el 7.28% de la cartera total de créditos.

3.3 Volumen de Cartera de Créditos en Dólares Estadounidenses de las Instituciones Financieras en el Área FtF

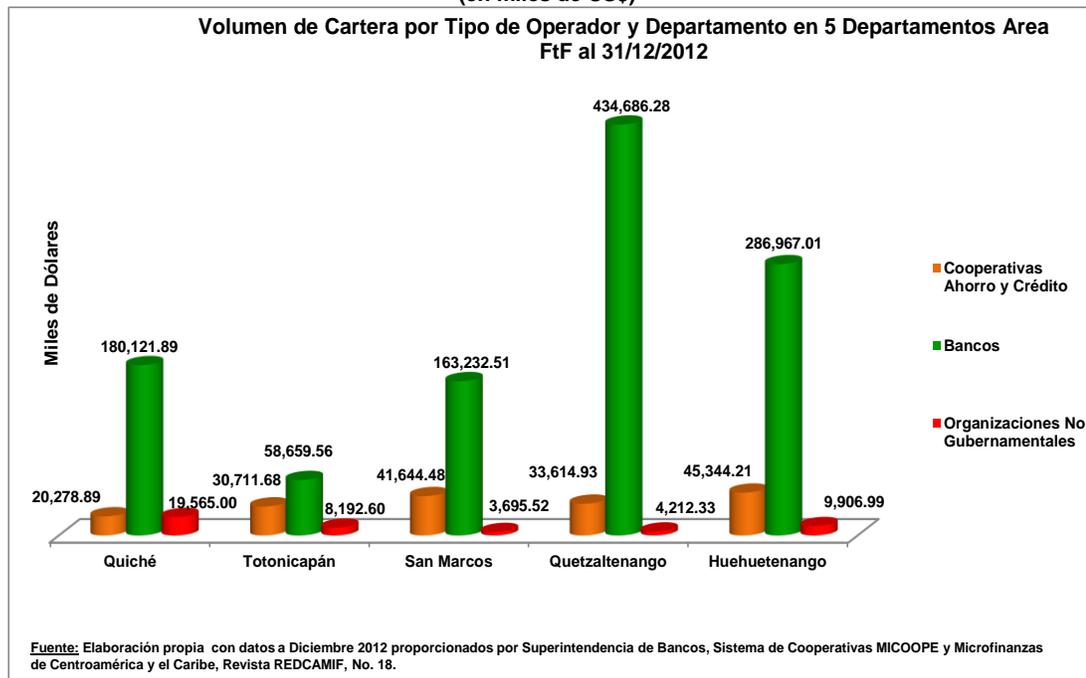
A continuación se presentan el cuadro y gráficas de la distribución de cartera de créditos por departamento y tipo de operador:

**Cuadro No. 3:
Volumen de Cartera por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF
(en miles de Dólares)**

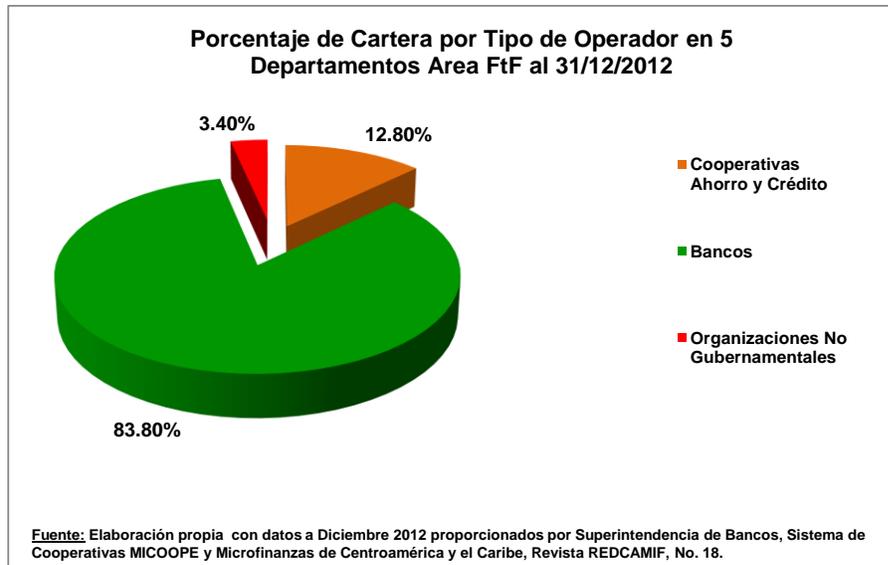
Departamento/Volumen de Cartera	Tipo de Operador						Total Cartera por Departamento	% sobre Total de Cartera
	Cooperativas Ahorro y Crédito	%	Bancos	%	Organizaciones No Gubernamentales	%		
Quiché	20,278.89	12%	180,121.89	16%	19,565.00	43%	219,966.06	16.41%
Totonicapán	30,711.68	18%	58,659.56	5%	8,192.60	18%	97,564.07	7.28%
San Marcos	41,644.48	24%	163,232.51	15%	3,695.52	8%	208,572.90	15.56%
Quetzaltenango	33,614.93	20%	434,686.28	39%	4,212.33	9%	472,514.13	35.24%
Huehuetenango	45,344.21	26%	286,967.01	26%	9,906.99	22%	342,218.73	25.52%
Totales	171,594.19	100%	1,123,667.25	100%	45,572.44	100%	1,340,835.88	100%
%	12.80%		83.80%		3.40%		100.00%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

**Gráfica No. 5:
Volumen de Cartera de Créditos en \$ por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF
(en miles de US\$)**



**Gráfica No. 6:
Porcentaje de Cartera de Créditos por Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF**



Cruzando la información del número de clientes por tipo de IFI con los volúmenes de cartera (Bancos 83.80% y 12.80%), es interesante estimar que los créditos promedio general para ambos operadores es muy similar. Para los Bancos el crédito promedio por cliente es de US\$3,602.50, en tanto que para las es de US\$3,304.40 (diferencia de US\$ 298.10). Las ONGs de Microcrédito están muy por debajo con un crédito promedio individual de US\$ 594.21.⁸

Créditos Promedio por Cliente por Departamento y Tipo de Operador: A nivel de los créditos promedio por tipo de operador en los cinco departamentos, el departamento con mayor crédito promedio por cliente y proveniente de las de Cooperativas de ahorro y crédito es El Quiché con US\$4,244.22, seguido por Huehuetenango con US\$4,193.49, Quetzaltenango con US\$3,959.82, Totonicapán con US\$3,530.07 y por último San Marcos con créditos promedio por cliente de US\$2,174.76.

En cuanto al crédito promedio por cliente provisto por los Bancos, el departamento con mayor promedio es Quetzaltenango con US\$5,536.64 (aunque su cartera de clientes no es significativamente mayor que la de Huehuetenango y El Quiché), luego está Huehuetenango con créditos promedio por cliente de US\$3,854.54, San Marcos con US\$2,743.03, a continuación El Quiché con US\$2,469.86 y por último Totonicapán con US\$2,180.57.

En las ONGs de microcrédito, el departamento con el crédito promedio más alto es Totonicapán con US\$1,033.37, luego está El Quiché con US\$612.92, Quetzaltenango con US\$523.60, a continuación Huehuetenango con US\$478.62 y por último San Marcos con US\$456.18. Es importante hacer la salvedad que en el caso de las ONGs hay cartera colocada en Grupos Solidarios y Bancos Comunales, metodologías crediticias que hacen que el cálculo de los créditos promedio individuales sea afectado por los montos un tanto más bajos que se otorgan vía estas dos metodologías.

Lo que refleja el anterior análisis de los créditos promedio, es el nivel de “alcance”⁹ que las operaciones financieras (ahorro y crédito) de los tres tipos de operadores, tienen para llegar a los sectores de menores ingresos en estos cinco departamentos. Aunque no existe en el país criterio estandarizado para definir montos de un microcrédito, puede decirse que son los Bancos los que están llegando a un mayor número de clientes pobres (alcance o profundidad) con microcrédito, ya que sin incluir a su clientela de crédito de consumo, las otras actividades financiadas por este tipo de operadores incluyen a 119,625 clientes, seguidos por las ONGs de microcrédito y por último las de Cooperativas de ahorro y crédito con 76,694 y 51,929 clientes respectivamente.

⁸ Cabe hacer notar que de acuerdo a la norma de la superintendencia de Bancos se considera microcrédito hasta un monto de Q.100,000 o US\$ 12,654.

⁹ Alcance o Profundidad: hace referencia a otorgamiento de montos bajos de créditos para clientes más pobres.

3.4 Número Clientes de Crédito por Actividad Económica

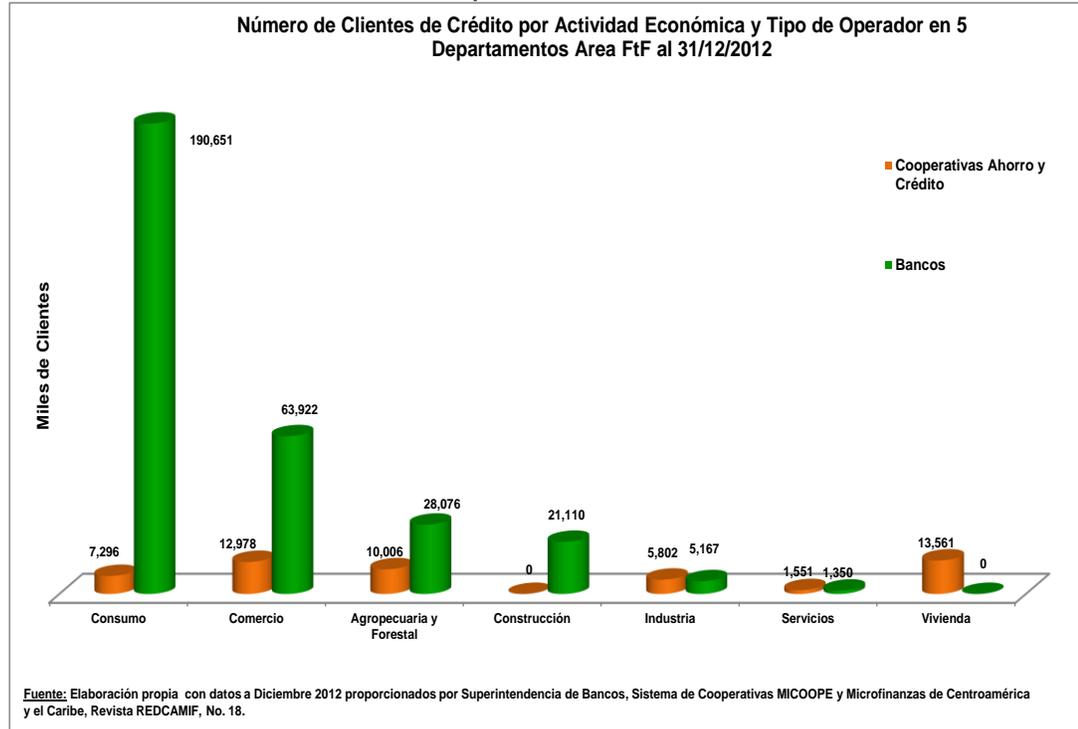
Se analizan las siete actividades económicas más representativas, las cuales fueron seleccionadas en función del número de clientes, aunque se ve en la actividad económica “construcción” que las indican no tener clientes y en la actividad económica “vivienda”, los Bancos no reportan información. Además, en este rubro no se ha tomado en cuenta a las ONGSs de microcrédito, debido a que la información de la Revista REDCAMIF No. 18, hace referencia a la totalidad del número de clientes atendidos por las 10 ONGSs en todo el país, no existiendo segregación de dicha información para los cinco departamentos, objeto del presente estudio.

Cuadro No. 4:
Número de Clientes de Crédito por Actividad Económica y Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF

Número de Clientes/Actividad Económica	Tipo de Operador				Total Número de Clientes	% sobre Total de Clientes
	Cooperativas Ahorro y Crédito	%	Bancos	%		
Consumo	7,296	14.25%	190,651	61.45%	197,947	54.76%
Comercio	12,978	25.35%	63,922	20.60%	76,900	21.27%
Agropecuaria y Forestal	10,006	19.55%	28,076	9.05%	38,082	10.54%
Construcción	0	0.00%	21,110	6.80%	21,110	5.84%
Industria	5,802	11.33%	5,167	1.67%	10,969	3.03%
Servicios	1,551	3.03%	1,350	0.44%	2,901	0.80%
Vivienda	13,561	26.49%	0	0.00%	13,561	3.75%
Totales	51,194	100.00%	310,276	100.00%	361,471	100%
%	14%		86%		100%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

**Gráfica No. 7:
Número de Clientes de Crédito por Actividad Económica y Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF**



La actividad que concentra el mayor número de clientes es el “consumo”, sobre todo, para la cartera de los Bancos, la cual equivale al 61.45% del total de la cartera de estos operadores. Esta cartera equivale también al 54.76% de la totalidad de la cartera de clientes de los otros dos operadores en su conjunto. La alta concentración de clientes que tiene relación también con la concentración de montos de créditos en este rubro de consumo, puede indicarnos que el financiamiento para consumo que en su mayoría se otorga a través de tarjetas de crédito que tienen tiene de lejos una mayor tasa de interés, según información de la SIB al 31 de Julio 2013, la tasa promedio ponderada para créditos de consumo vía tarjetas de crédito es de 47.1% anual, en tanto que para otros tipos de crédito de consumo, esta tasa es de 23.00% anual, para el comercio es de 25.20%, agricultura, ganadería y silvicultura 17.3%, construcción 16.00%, industria 18.60% y servicios 20.60%. Este fenómeno también supone que el crédito concentrado en el consumo, estaría dirigido más a sectores urbanos y muy poco a la población rural. Pero también implica que hay un nivel creciente de penetración del financiamiento de consumo vía tarjetas de crédito en las ciudades y poblaciones intermedias rurales del país, que esta liderizada por los Bancos.

Excluyendo la actividad “vivienda”, las y los Bancos en conjunto están financiando en un 41.48%, actividades que pueden considerarse como productivas.

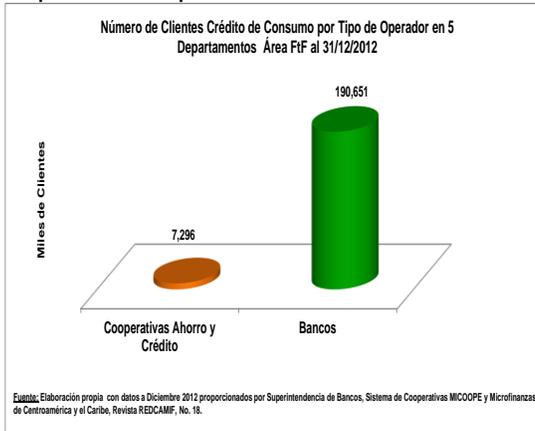
En cuanto al rubro que es el de mayor interés para este estudio, el “agropecuario y forestal”, según la información obtenida, el mismo representa el 19.55% de la totalidad de clientes de las y solo el 9.05% de la totalidad de los clientes de los Bancos. En conjunto, para ambos tipos de operadores este rubro es solamente el 10.54% de la totalidad de la cartera de clientes.

Esto podría mostrarse más dramáticamente si separásemos la actividad netamente agrícola de la forestal, sabiendo que para el estudio son las cadenas productivas del sector agrícola las que interesan.

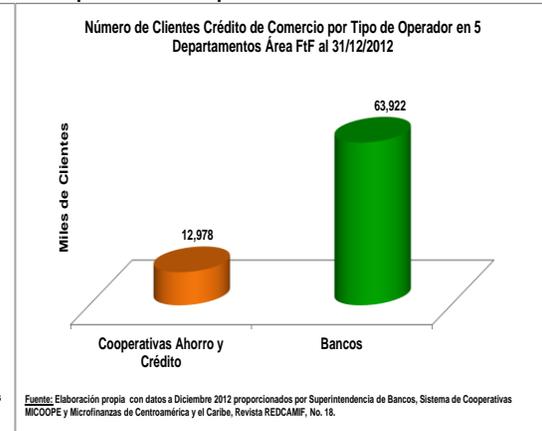
A continuación se presentan otras gráficas que muestran comparativamente y de manera individualizada, el número de clientes que tanto las Cooperativas de Cooperativas de ahorro y

crédito como Bancos tienen en cada una de las 7 actividades económicas seleccionadas y analizadas.

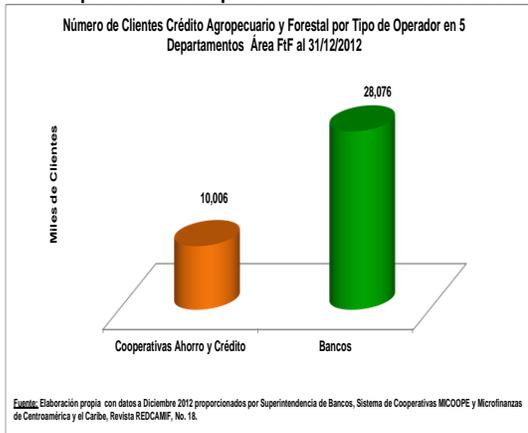
Gráfica No. 8
Número de Clientes Crédito Consumo por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



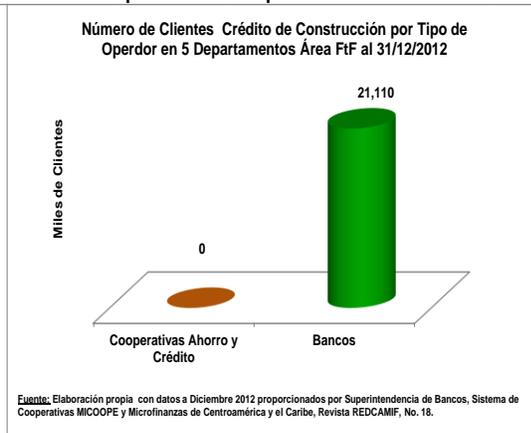
Gráfica No. 9
Número de Clientes Crédito Comercio por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



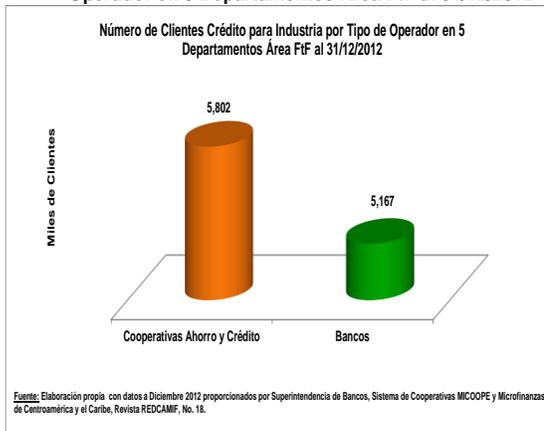
Gráfica No. 10
Número de Clientes Crédito Agropecuario por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



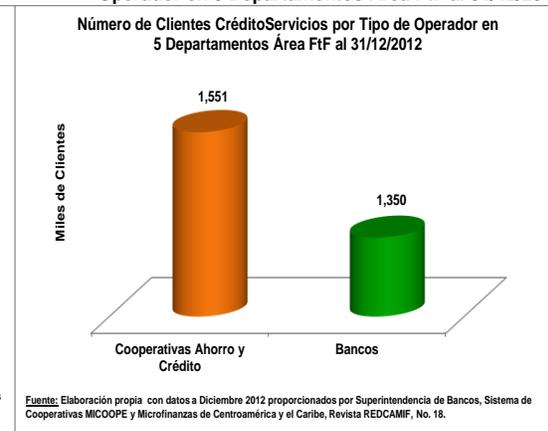
Gráfica No. 11
Número de Clientes Crédito Construcción por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



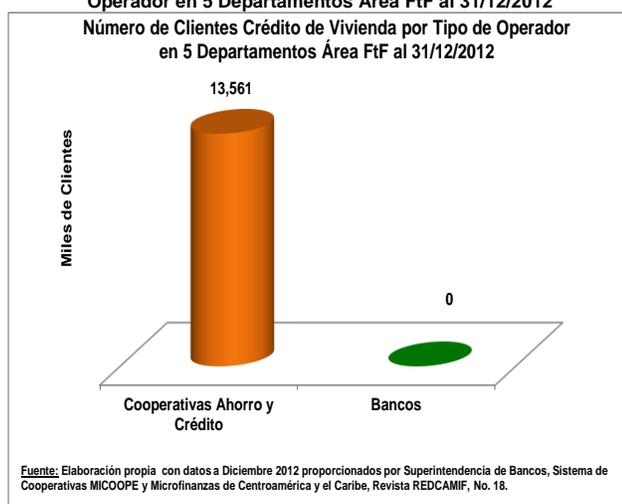
Gráfica No. 12
Número de Clientes Crédito Industria por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



Gráfica No. 13
Número de Clientes Crédito Servicios por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



Gráfica No. 14:
Número de Clientes Crédito Vivienda por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012
Número de Clientes Crédito de Vivienda por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



3.5 Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica

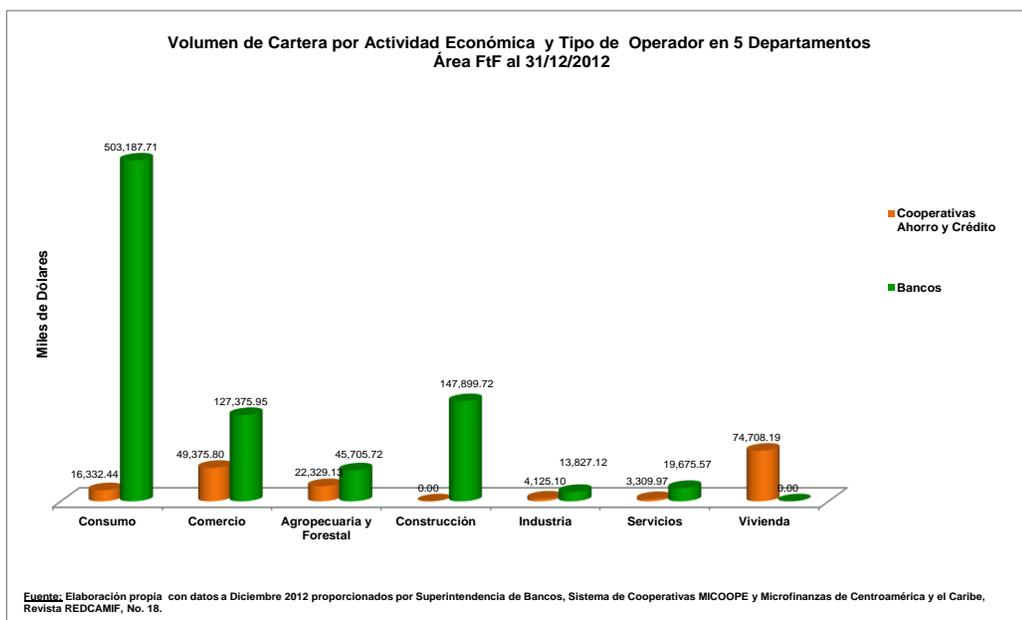
Al igual que con el rubro “número de clientes por actividad económica”, en este apartado no se ha tomado en cuenta a las ONGSs de microcrédito debido a que la información de la Revista REDCAMIF No. 18, hace referencia a la totalidad de la cartera de créditos otorgada por las 10 ONGSs en todo el país, no existiendo segregación de dicha información para los cinco departamentos FtF.

Cuadro No. 5:
Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica y Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF (en miles de US\$)

Volumen de Cartera/Actividad Económica	Tipo de Operador					
	Cooperativas Ahorro y Crédito	%	Bancos	%	Volumen Total de Cartera	% sobre Total de Cartera
Consumo	16,332.44	9.60%	503,187.71	58.67%	519,520.15	50.54%
Comercio	49,375.80	29.01%	127,375.95	14.85%	176,751.75	17.20%
Agropecuaria y Forestal	22,329.13	13.12%	45,705.72	5.33%	68,034.85	6.62%
Construcción	0.00	0.00%	147,899.72	17.24%	147,899.72	14.39%
Industria	4,125.10	2.42%	13,827.12	1.61%	17,952.21	1.75%
Servicios	3,309.97	1.94%	19,675.57	2.29%	22,985.54	2.24%
Vivienda	74,708.19	43.90%	0.00	0.00%	74,708.19	7.27%
Totales	170,180.64	100.00%	857,671.78	100.00%	1,027,852.42	100%
%	17%		83%		100%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

Gráfica No. 15:
Volumen de Cartera de Créditos por Actividad Económica y Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF



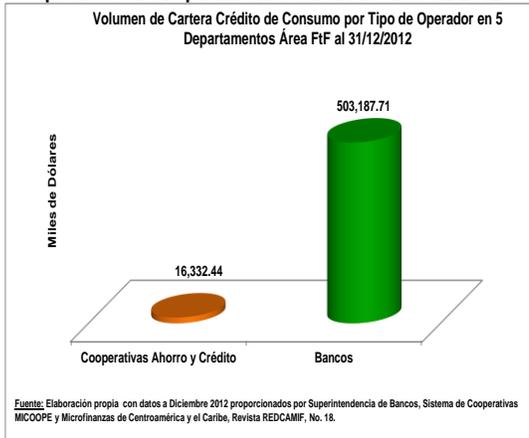
En conjunto, el 50.54% de la cartera de créditos de consumo de Bancos y Cooperativas de ahorro y crédito se concentra en el 54.76% de la cartera de clientes. Los Bancos concentran el 58.67% de su cartera de consumo en el 61.45% de sus clientes, en tanto que las Cooperativas de ahorro y crédito, en este aspecto solamente tienen el 9.60% de sus créditos en 14.25% de su cartera de clientes. Como se describe y compara en el ítem anterior, este tipo de crédito mayoritariamente se financia con tarjetas de crédito cuyas tasas de interés son muy superiores a las tasas utilizadas para financiar otras actividades económicas.

Para las Cooperativas de ahorro y crédito, la actividad económica que concentra el mayor volumen de su cartera de créditos es “vivienda” con un 43.90%, la cual tiene relación directa con su cartera de clientes con un 26.49% ocupando también el primer lugar en este sentido. Para esta actividad económica, los Bancos no reportan información.

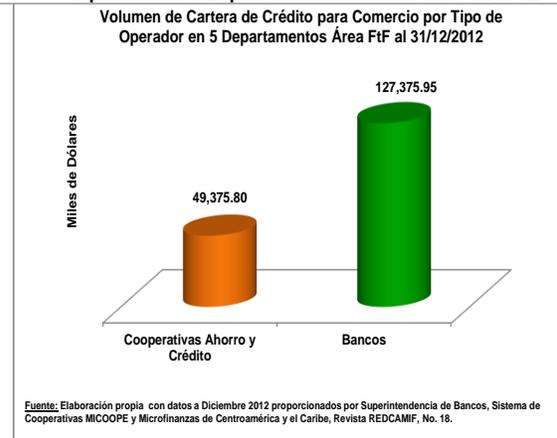
Como sucede con el número de clientes, la actividad agrícola y forestal en este caso es solamente el 6.48% del volumen de la cartera total de los dos tipos de operadores. De manera individual por operador, son las Cooperativas de ahorro y crédito las que mayormente están financiando la actividad agropecuaria con un 13.12% de sus créditos y una cartera de clientes de 19.55%, en tanto que los Bancos con solamente el 5.33% de sus créditos son agropecuarios y forestales concentrados en un 9.05% de sus clientes. Sin embargo, en conjunto son el consumo y el comercio, las actividades que más concentran la cartera de créditos, con el 67.74%.

A continuación se presentan otras gráficas que muestran comparativamente y de manera individualizada, el volumen de cartera de créditos tanto de Cooperativas de ahorro y crédito como de los Bancos tienen en cada una de las 7 actividades económicas seleccionadas y analizadas.

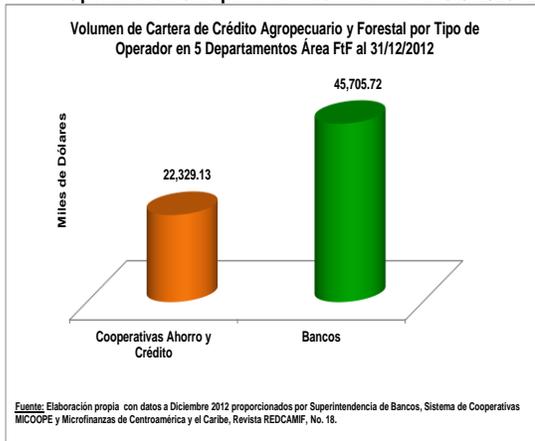
Gráfica No. 16
Volumen de Cartera Crédito Consumo por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



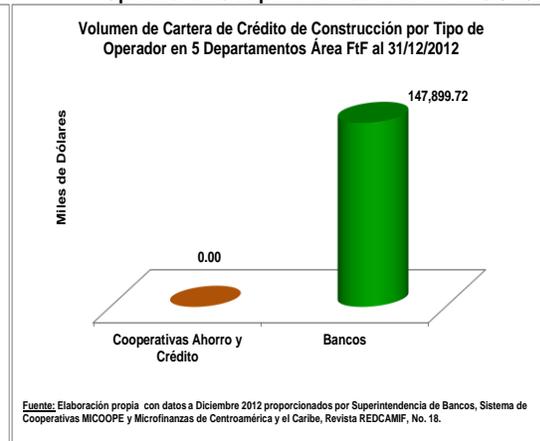
Gráfica No. 17
Volumen de Cartera Crédito Comercio por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



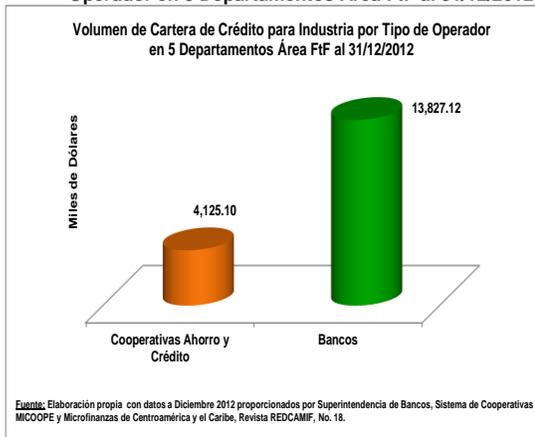
Gráfica No. 18
Volumen Cartera Crédito Agropecuario por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



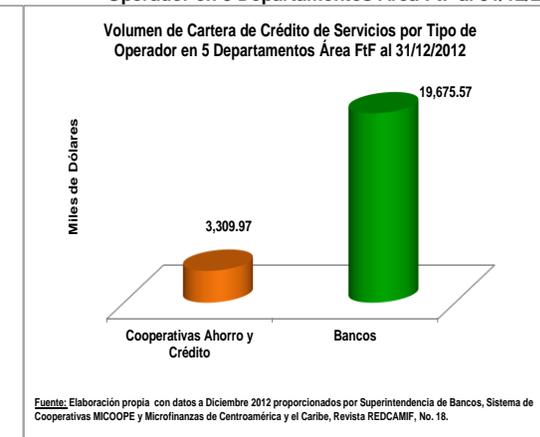
Gráfica No. 19
Volumen de Cartera Crédito Construcción por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



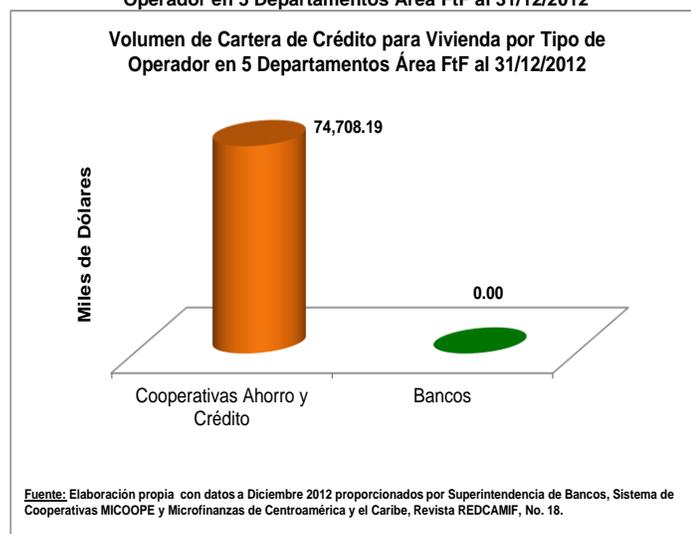
Gráfica No. 20
Volumen de Cartera Crédito Industria por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



Gráfica No. 21
Volumen de Cartera Crédito Servicios por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



Gráfica No. 22:
Volumen de Cartera Crédito Vivienda por Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF al 31/12/2012



3.6 Distribución de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos

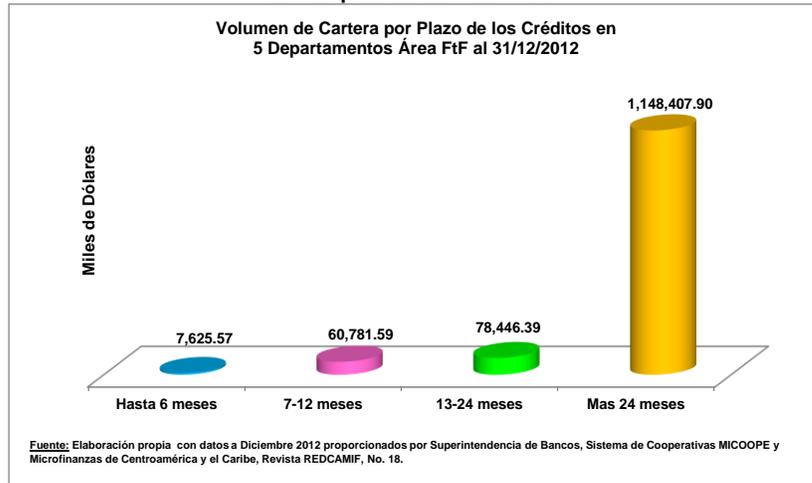
Como se refleja en el cuadro y gráficas siguientes, no se ha tomado en cuenta a ONGs de microcrédito ya que la información de la Revista REDCAMIF, aunque reporta información de volumen de cartera por plazos, la misma no está desagregada para los cinco departamentos FtF sino que se refiere a las operaciones de las ONGs a nivel de todo el país.

Cuadro No. 6:
Volumen de Cartera de Créditos por Plazos de los Créditos y Tipo de Operador en 5 Departamentos Área FtF (en miles de US\$)

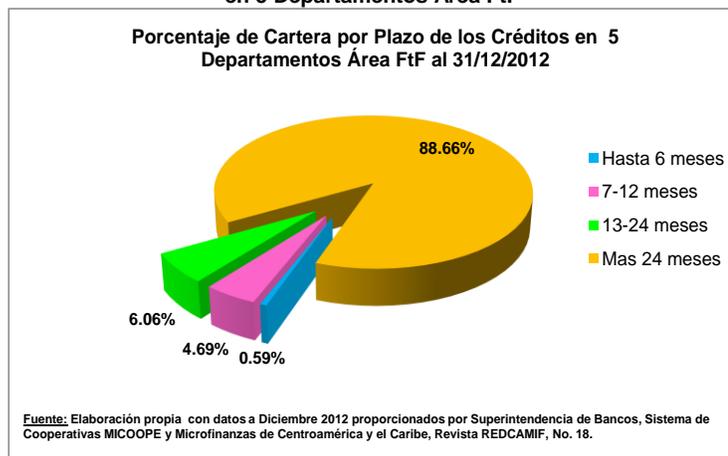
Tipo de Operador	Volumen de Cartera por Plazos de los Créditos							
	Hasta 6 meses	%	7-12 meses	%	13-24 meses	%	Mas 24 meses	%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	1,559.97	20.46%	12,102.15	19.91%	12,077.92	15.40%	145,854.15	12.70%
Bancos	6,065.60	79.54%	48,679.44	80.09%	66,368.47	84.60%	1,002,553.75	87.30%
TOTAL	7,625.57	100%	60,781.59	100%	78,446.39	100%	1,148,407.90	100%
%	0.59%		4.69%		6.06%		88.66%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

Gráfica No. 23:
Volumen de Cartera por Plazo de los Créditos
en 5 Departamentos Área FtF



Gráfica No. 24:
Porcentaje de Cartera de Créditos por Plazo de los Créditos
en 5 Departamentos Área FtF



Para el caso de las de las Cooperativas de ahorro y crédito, el mayor volumen de su cartera se concentra en plazos mayores a los 24 meses con un 84.99%. Las carteras crediticias con plazos de 7 a 12 meses y 13 a 24 meses son similares con un 7.04% de concentración, en tanto que la cartera con plazos menores de 6 meses tiene un peso relativo de solamente 0.91%.

Los Bancos al igual que las Cooperativas de ahorro y crédito, concentran mayoritariamente su cartera en plazos mayores a los 24 meses con un peso relativo de 89.22%, seguido de la cartera con plazos de 13 a 24 meses con un 5.91%, luego la cartera con plazos de 7 a 12 meses con un 4.33% y por último, la cartera con plazos menores a 6 meses con un peso relativo de 0.54%.

En conjunto, las Cooperativas de ahorro y crédito y los Bancos, concentran solamente el 11.34% de la cartera de créditos en plazos de 0 a 24 meses, en tanto que el 88.66% de la cartera conjunta de créditos de los dos tipos de operadores, se concentra en plazos mayores a 24 meses. Esta concentración en plazos mayores a los 24 meses puede vincularse a la cartera de créditos de consumo financiada mayormente por tarjetas de crédito a través de los Bancos que tienen plazos de hasta 36 meses, ya que estos concentran este tipo de créditos en un 58.67% vrs el 9.60% de las Cooperativas para este tipo de créditos (consumo); por lo que podría inferirse que los créditos

otorgados por las Cooperativas a plazos mayores de 24 meses no necesariamente stán concentrados en su cartera de créditos de consumo, sino que tienen otros destinos económicos.

Otro elemento importante es que tradicionalmente se consideró que los plazos mayores a 24 meses estaban vinculados a los créditos de inversión; sin embargo, con el ingreso del crédito de consumo masivamente otorgado a 36 meses plazo (tarjetas de crédito), este paradigma ya no es válido.

3.7 Número de Clientes por Plazos de los Créditos

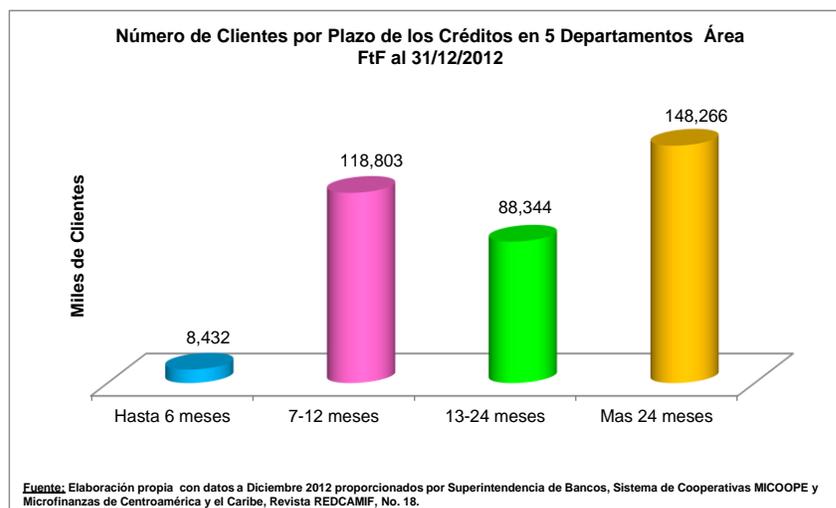
En el cuadro y gráficas siguientes, no se ha tomado en cuenta a ONGs de microcrédito ya que la información de la Revista REDCAMIF, aunque reporta información de número de clientes por plazos de los créditos, la misma no está desagregada por departamentos y por lo tanto menos desagregada por los departamentos del área FtF sino que se refiere a las operaciones de las ONGs a nivel de todo el país.

Cuadro No. 7:
Número de Clientes por Plazo de Créditos y Tipo de Operador
en 5 Departamentos Área FtF

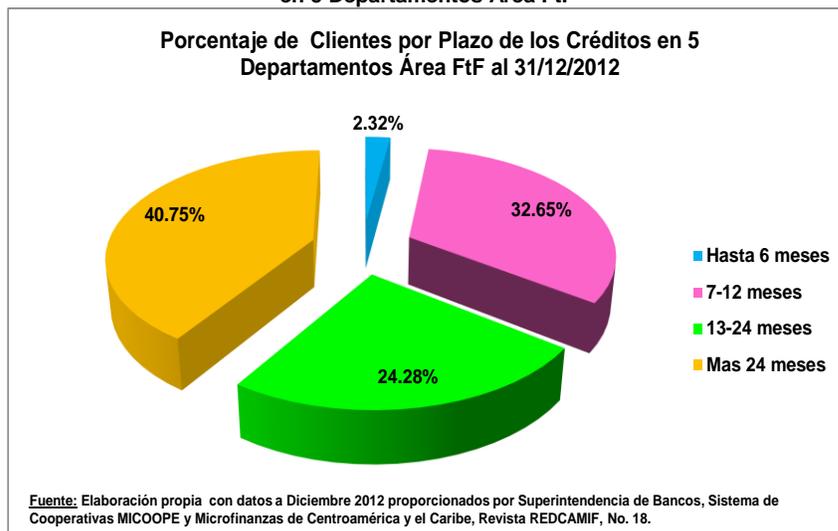
Tipo de Operador	Número de Clientes por Plazos de los Créditos							
	Hasta 6 meses	%	7-12 meses	%	13-24 meses	%	Mas 24 meses	%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	904	10.72%	14,867	12.51%	8,290	9.38%	27,868	18.80%
Bancos	7,528	89.28%	103,936	87.49%	80,054	90.62%	120,398	81.20%
TOTAL	8,432	100%	118,803	100%	88,344	100%	148,266	100%
%	2.32%		32.65%		24.28%		40.75%	

Fuente: Elaboración propia con datos a Diciembre 2012 proporcionados por Superintendencia de Bancos, Sistema de MICOOPE y Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe, Revista REDCAMIF, No. 18.

Gráfica No. 25:
Número de Clientes de Crédito por Plazo de Créditos
en 5 Departamentos Área FtF



**Gráfica No. 26:
Porcentaje de Cartera de Crédito por Plazo de Créditos
en 5 Departamentos Área FtF**



Puede observarse que el 53.70% de la cartera de clientes de las Cooperativas de ahorro y crédito concentra el 84.99% de los créditos con plazos mayores a los 24 meses. En segunda instancia se encuentran los créditos con plazos de 7 a 12 meses con un 29.00% de los clientes, seguido de los créditos con plazos de 13 a 24 meses con el 16.00% de los clientes, en tanto que el 1.74% de los clientes concentra el 0.91% de la cartera de créditos con plazos de hasta 6 meses.

Lo mismo sucede con los Bancos en donde el 38.60% de sus clientes concentran el 89.22% de su cartera crediticia en plazos mayores a 24 meses, explicado también por la alta concentración en los créditos de consumo. En segundo lugar están los créditos con plazos de 7 a 12 meses con un 33.32% de los clientes, seguido de los créditos con plazos de 13 a 24 meses con el 25.67% de los clientes, en tanto que el 2.41% de los clientes concentra el 0.54 de la cartera de créditos con plazos de hasta los seis meses.

Las Cooperativas de ahorro y crédito y los Bancos concentran el 40.75% de clientes en créditos con plazos mayores a 24 meses con una cartera crediticia del 86.66%, en tanto que solamente el 2.32% de los clientes tienen créditos con plazos de hasta 6 meses con una cartera del 0.59%.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- 4.1 A lo largo de los resultados presentados en este informe, se identificaron algunos rasgos que caracterizan la situación de acceso a los servicios financieros y la bancarización de la población de bajos ingresos. Estos rasgos tienen que ver principalmente con el hecho de que a pesar de haber una cobertura física relativamente buena en términos de población y departamentos con la presencia de entidades financieras reguladas y no reguladas, el acceso a los servicios que allí se prestan es limitado, particularmente para la población de bajos ingresos. Esta situación podría deberse, entre otras, a los elevados costos de operación de la cobertura (mayor número de agencias), relacionados entre otros con las dificultades que implica el manejo y transporte del efectivo hacia zonas rurales y urbanas por problemas de seguridad, lo cual lo hace demasiado costoso para los intermediarios financieros al punto que es un factor que limita de forma considerable la extensión de ciertos servicios financieros. El costo de las IFIs se trasladan siempre al usuario final.
- 4.2 La mayor cobertura física/geográfica en zonas urbanas, semiurbanas y rurales de los cinco departamentos del área FtF, está a cargo fundamentalmente de los Bancos; esto puede observarse por el número de agencias, número de clientes y volumen de cartera de créditos.
- 4.3 Hay productos financieros como los de consumo que no llenan las necesidades de los sectores productivos, pero que están en la punta de lanza de la expansión de los mercados o la bancarización que lideran los Bancos. Esto muestra un alto grado de inadecuación a la demanda.
- 4.4 Procesos de sensibilización para operadores financieros de cara a que puedan adecuar la oferta de servicios financieros, crédito en primera instancia, acorde a la demanda rural la cual debe ser estructurada técnica y empresarialmente.
- 4.5 Para completar este estudio que se ha enfocado en el financiamiento, deberá realizarse otro que contemple la oferta de otros servicios tales como ahorros, remesas, seguros, pago de servicios entre otros. Debe incluirse también variables que en el presente estudio no fueron incluidas como lo son tasas de interés y morosidad.
- 4.6 El presente estudio solamente abarca el análisis de la oferta de financiamiento. Se hace necesario un estudio complementario basado en la demanda de otros servicios financieros para las MiPYMEs rurales. Esta demanda debe estructurarse con el propósito de generar capacidades al interno de MiPYMEs mismas, por lo que estos procesos de formación/capacitación deben ser impulsados por las entidades facilitadoras de servicios empresariales.
- 4.7 Procesos de educación financiera para los emprendedores de las MiPYME's rurales deben estructurarse y facilitarse, de manera que el empresariado rural pueda conocer sobre los distintos tipos de servicios financieros –su calidad y pertinencia-, que pueden ofrecer los distintos operadores o IFIs así como el acceso a los mismos en condiciones de mínima simetría de información.
- 4.8 Siendo las cadenas productivas organismos de interacción de varios tipos de actores, se hace necesario el análisis de las demandas de servicios financieros de manera integral, y desagregada, es decir, tomar en cuenta en el análisis a todos los eslabones integrantes de las cadenas productivas mismas y a la vez analizar cómo se integran estas demandas en la cadena.
- 4.9 Habrá que hacer esfuerzos para difundir la metodología de Análisis de Riesgo de Servicios Financieros para Cadenas de Valor o Productivas así como diseñar estrategias y modelos

para Financiamiento de Cadenas de Valor/Productivas y formar a las instituciones financieras intermediarias para que las utilicen como herramienta de expansión de mercado.

- 4.10 Se debe desarrollar más en las instituciones financieras intermediarias el manejo del riesgo en las cadenas productivas. Hay que darles más instrumentos a los intermediarios financieros, para que ellos se puedan acercar a este sector y financiar a las cadenas productivas pero minimizando sus riesgos.
- 4.11 Establecer economías de escala y alcance con las Cadenas de Valor/Productivas seleccionadas en los Proyectos de Encadenamientos, para ofertar servicios financieros integrales, que atiendan todos los diferentes intereses y con capacidad de distribuir los costos y riesgos a lo largo de la cadena y rentabilizando la presencia de la IFI.
- 4.12 Pensar más en nuevos tipos de fondos o líneas de crédito, para prestar a mediano y largo plazo y para aumentar la capacidad de movilizar depósitos locales. El financiamiento en agricultura es muy diferente al de las microcrédito tradicional destinado fundamentalmente al comercio,

VI. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

1. Alianza Unidos por el Desarrollo Rural: USAID, AGEXPORT/Encadenamientos Empresariales, INCAP. Estudio Línea de Base, Promoción de la Seguridad Alimentaria y Nutricional en 30 Encadenamientos Empresariales de los departamentos de San Marcos, Huehuetenango, Quetzaltenango, El Quiché y Totonicapán. Agosto 2012.
2. Gobierno de Guatemala, USAID/Apoyo a Políticas y Regulaciones para el Crecimiento Económico. Mapeo de Proyectos de Cooperación Internacional que contribuyen a la Seguridad Alimentaria y Nutricional en el Altiplano Occidental. Agosto 2012.
3. Microfinanzas de Centroamérica y del Caribe. Revista de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas –REDCAMIF-. Diciembre 2012, No. 18.
4. Superintendencia de Bancos, Guatemala, Centro América. Boletín Anual de Estadísticas del Sistema Financiero, 2012.
5. Superintendencia de Bancos, Guatemala. Bancos del Sistema, Tasa de Interés de la Cartera de Créditos al 31 de Julio 2013. 28 de Agosto 2013.
6. U.S. Government Initiative. See Feed Change Future. Guatemala, FY 2011-2015, Multi-Year Strategy. Abril, 2011.

Anexo 1

Formatos de Recolección de la Información Estadística y Financiera de las IFIS.

Volumen de Cartera y Número de Clientes por Banco en los Cinco Departamentos del Altiplano Occidental de Guatemala

Nombre del Banco	Departamento	No. Agencias en cada Departamento	No. Clientes por Departamento	%	Cartera (miles de US\$)	%
	Quiché					
	Totonicapán					
	San Marcos					
	Quetzaltenango					
	Huehuetenango					
Totales			0	#jDIV/0!	0.00	0%

Número de Clientes de los Bancos por Departamento de Altiplano Occidental

Departamento/Cooperativa	Banco 1	Banco 2	Banco 3	TOTALES	%
Quiché				0	#jDIV/0!
Totonicapán				0	#jDIV/0!
San Marcos				0	#jDIV/0!
Quetzaltenango				0	#jDIV/0!
Huehuetenango				0	#jDIV/0!
Totales	0	0	0	0	#jDIV/0!

Departamento	% de Clientes
Huehuetenango	
Quetzaltenango	
Quiché	
San Marcos	
Totonicapán	
Totales	0%

Departamento	No. Clientes
Huehuetenango	
Quetzaltenango	
Quiché	
San Marcos	
Totonicapán	
Totales	0

Cartera de los Bancos por Actividad Económica en los Cinco Departamentos del Altiplano Occidental de Guatemala
(en miles de US\$)

Banco	Agropecuaria y Forestal	Comercio	Servicios	Pequeña Industria	Consumo	Vienda	Otros	Total	%
Totales	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!
%	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!

Actividad Económica	Volumen de Cartera
Agropecuaria y Forestal	#¡REF!
Comercio	#¡REF!
Servicios	#¡REF!
Pequeña Industria	#¡REF!
Consumo	#¡REF!
Vienda	#¡REF!
Otros	#¡REF!

Actividad Económica	% de Cartera
Agropecuaria y Forestal	#¡REF!
Comercio	#¡REF!
Servicios	#¡REF!
Pequeña Industria	#¡REF!
Consumo	#¡REF!
Vienda	#¡REF!
Otros	#¡REF!

Clientes por Actividad Económica de los Bancos en los Cinco Departamentos del Altiplano Occidental de Guatemala

Banco	Agropecuaria y Forestal	Comercio	Servicios	Pequeña Industria	Consumo	Vienda	Otros	Total
Totales	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!
%	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!

Actividad Económica	Número de Clientes
Agropecuaria y Forestal	#¡REF!
Comercio	#¡REF!
Servicios	#¡REF!
Pequeña Industria	#¡REF!
Consumo	#¡REF!
Vienda	#¡REF!
Otros	#¡REF!

Actividad Económica	% de Clientes
Agropecuaria y Forestal	#¡REF!
Comercio	#¡REF!
Servicios	#¡REF!
Pequeña Industria	#¡REF!
Consumo	#¡REF!
Vienda	#¡REF!
Otros	#¡REF!

Volumen de Cartera de los Banco por los Cinco Departamentos del Altiplano Occidental

Departamento Cooperativa	Banco 1	Banco 2	Banco 3	TOTALES	%
Quiché				0.00	#¡DIV/0!
Totonicapán				0.00	#¡DIV/0!
San Marcos				0.00	#¡DIV/0!
Quetzaltenango				0.00	#¡DIV/0!
Huehuetenango				0.00	#¡DIV/0!
Totales	0.00	0.00	0.00	0.00	#¡DIV/0!

Departamento	% de Cartera
Huehuetenango	25%
Quetzaltenango	7%
Quiché	36%
San Marcos	3%
Totonicapán	30%
Totales	101%

Departamento	Volumen de Cartera
Huehuetenango	
Quetzaltenango	
Quiché	
San Marcos	
Totonicapán	
Totales	

Número de Clientes y Plazos de los Créditos de los Bancos en los cinco Departamentos del Altiplano Occidental

Bancos	CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	Total
	Hasta 6 meses	7-12 meses	13-18 meses	19-24 meses	Más 24 meses	
						0
						0
						0
%	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!	#¡REF!

Plazos	Número Clientes
Hasta 6 meses	#¡REF!
7-12 meses	#¡REF!
13-18 meses	#¡REF!
19-24 meses	#¡REF!
Más 24 meses	#¡REF!

Plazos	%
Hasta 6 meses	#¡REF!
7-12 meses	#¡REF!
13-18 meses	#¡REF!
19-24 meses	#¡REF!
Más 24 meses	#¡REF!

Volumen de Cartera y Plazos de los Créditos de los Bancos en los cinco Departamentos del altiplano Occidental

Bancos	CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	Total
	Hasta 6 meses	7-12 meses	13-18 meses	19-24 meses	Más 24 meses	
						0.00
						0.00
						0.00
Totales	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!
%	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!	#jREF!

Plazos	Volumen Cartera
Hasta 6 meses	#jREF!
7-12 meses	#jREF!
13-18 meses	#jREF!
19-24 meses	#jREF!
Más 24 meses	#jREF!

Plazos	% de Cartera
Hasta 6 meses	#jREF!
7-12 meses	#jREF!
13-18 meses	#jREF!
19-24 meses	#jREF!
Más 24 meses	#jREF!

Número de Clientes y Metodología de Créditos de los Bancos en el Altiplano Occidental

Bancos	Individual	Grupo Solidario	Banco Comunal	Total
				0
				0
				0
Totales	#iREF!	#iREF!	#iREF!	#iREF!
%	#iREF!	#iREF!	#iREF!	#iREF!

Metodología	Número de Clientes
Individual	#iREF!
Grupo Solidario	#iREF!
Banco Comunal	#iREF!

Metodología	% de Clientes
Individual	#iREF!
Grupo Solidario	#iREF!
Banco Comunal	#iREF!