

COMPORTAMIENTO DE LAS FAMILIAS COMO
DEPOSITANTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS,
EN TRES ZONAS DE LA REPUBLICA DOMINICANA.

Claudio Gonzalez Vega

D. F. Archibaldo Vasquez

Puerto Plata

18 de octubre de 1984

COMPORTAMIENTO DE LAS FAMILIAS COMO
DEPOSITANTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS,
EN TRES ZONAS DE LA REPUBLICA DOMINICANA.

Claudio González Vega
D. F. Archibaldo Vásquez *

Introducción

La noción de que la "profundización financiera" es de gran importancia para el crecimiento económico en los países en desarrollo merece cada día mayor aceptación. Por "profundización financiera" se entiende la acumulación de activos financieros a un ritmo más acelerado que la acumulación de la riqueza tangible; es decir, un aumento de la importancia relativa de la riqueza financiera en la riqueza total. ^{1/}

Lo que importa para el crecimiento económico es la prestación eficiente de los servicios del sistema financiero. Mediante el suministro de un medio de pagos, el sector financiero integra mercados, promueve el comercio y aumenta la eficiencia económica. Por medio de sus servicios de intermediación entre ahorrantes e inversionistas, el sistema financiero aumenta la tasa de acumulación del capital y mejora su asignación. El manejo de reservas líquidas y la reducción de los riesgos se favorece también de la operación eficiente del sistema financiero.

Finalmente, el sistema financiero ofrece servicios de apoyo fiscal al sector público. El nivel de prestación de estos servicios depende del tamaño del sistema financiero nacional, el que a su vez depende de la tasa de acumulación de activos financieros nacionales. Es decir, en la medida en que empresas y familias estén dispuestas a acumular activos financieros nacionales, así crecerá el sistema financiero local y estará en capacidad de prestar sus servicios. ^{2/}

La abstención de consumo por parte de las familias (el ahorro) hace posible la acumulación de toda clase de activos físicos y financieros. Las razones por las que se acumula riqueza son múltiples y usualmente incluyen el deseo de amasar una capacidad productiva, así como reservas para hacerle frente a emergencias o para aprovechar oportunidades futuras de inversión. A su vez, la proporción de la riqueza que se mantiene en la forma de diferentes clases de activos depende de las preferencias de las empresas y de las familias con respecto a las diversas características de los activos y de la restricción que el ingreso y la riqueza misma le imponen a su adquisición. Usualmente se afirma que las características que importan incluyen los rendimientos relativos de los activos

disponibles, los riesgos asociados con cada uno de ellos y la correlación que existe entre sus rendimientos. Los riesgos se originan tanto en la variabilidad de los rendimientos esperados como en las posibilidades de pérdida total o parcial del activo, debido a la expropiación, quiebra, o destrucción de la empresa correspondiente. La correlación entre los rendimientos de los diversos activos determina la medida en que la diversificación de las carteras de riqueza puede reducir el riesgo esperado de las mismas. Otras características de los activos, como su divisibilidad, su liquidez, el tratamiento tributario que reciban o la magnitud de los costos de transacciones asociados con su mantenimiento, su transferencia o su liquidación son también de importancia.

Las tasas de interés que los depositantes reciben de las instituciones financieras determinan el rendimiento relativo de estos depósitos (dado el nivel de estas tasas en términos reales) y parte del riesgo asociado con los mismos (a través de la variabilidad de las tasas, en términos reales). Así, la inflación, a través de su impacto sobre el nivel real de las tasas, afecta el comportamiento de los depositantes. A su vez, el tipo de cambio determina el rendimiento relativo de los activos nacionales frente a los extranjeros.

El Proyecto de Movilización del Ahorro Rural en la República Dominicana, auspiciado por la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y coordinado por el Banco Central de este país, tiene como propósito principal mejorar la prestación de servicios financieros en las áreas rurales. En particular, el Proyecto busca una expansión de las oportunidades que la población rural tiene para depositar en instituciones financieras. Estas oportunidades aumentarán gracias a los planes piloto de movilización de ahorros del Banco Agrícola y de algunas cooperativas seleccionadas. Además, el Proyecto busca incrementar el rendimiento neto de los depósitos que se ofrecen, por medio de tasas de interés más elevadas y estables, en términos reales, por medio de la prestación de otros servicios financieros de mejor calidad y más oportunamente y por medio de costos de transacciones menores para los depositantes y prestatarios rurales. ^{3/}

Para los efectos del Proyecto resulta interesante conocer, por lo tanto, el comportamiento de las familias dominicanas como depositantes en las instituciones financieras. Este trabajo de investigación, en particular, busca examinar los determinantes de ese comportamiento y el impacto probable de diversos incentivos que se podrían utilizar para canalizar una mayor proporción del ahorro a través del sistema financiero.

Objetivos

Como se indicó, el objetivo principal de este trabajo de investigación es obtener información primaria sobre los determinantes del comportamiento de los depositantes en las instituciones financieras, sobre las actitudes de las familias hacia el ahorro financiero y sobre sus percepciones acerca de la calidad de los servicios financieros que se les está prestando. En particular, se busca estudiar:

- a) Cuáles son las principales motivaciones de los ahorrantes en forma financiera.
- b) Cuáles son los principales factores que inducen a las familias a mantener parte de su riqueza en la forma de activos financieros.
- c) Cuáles son las principales razones para abrir una cuenta de ahorro.
- d) Cuál es la finalidad de ahorrar; es decir, qué uso futuro se espera darle a los fondos ahorrados.
- e) Cuáles incentivos inducen a las familias a mantener fondos en una institución financiera formal.
- f) Por qué razones algunas familias mantienen ahorros en más de una institución financiera.
- g) Cuáles son las actitudes ante el ahorro financiero en un ambiente de expectativas de inflación y devaluación.

- h) Cuáles son los hábitos financieros y qué estacionalidad muestran.
- i) Cuál es la estabilidad de diferentes tipos de depósito. Con qué frecuencia tienen lugar movimientos de depósito y retiros.
- j) Qué grado de competencia se nota por los ahorros de las familias. En qué formas compiten las instituciones financieras por los ahorros de la comunidad.
- k) Qué grado de aceptación tienen los servicios financieros en la comunidad.
- l) Cuáles son los servicios financieros demandados y ofrecidos en las zonas rurales y urbanas.
- m) Cuál es la aceptación del cheque como medio de pago.
- n) En qué medida la distancia desde la oficina u hogar hasta la institución financiera es un determinante de la decisión de depositar en una cuenta de ahorros.
- o) Por qué razones algunas familias no depositan.
- p) Relaciones entre el mercado formal e informal de fondos.
- q) Relación entre la condición de depositante y la condición de prestatario en una institución financiera.

Cuestionario

Para obtener la información deseada se utilizó un cuestionario con 128 preguntas. La estructura y temática del cuestionario estuvieron dirigidas a encontrar respuesta a las preguntas que se desprenden de los objetivos del estudio. (Véase cuestionario adjunto).

Un primer bloque del cuestionario busca conocer la composición del grupo familiar. Se trata de obtener información referente a las características de la población hacia la cual fue dirigida la encuesta. En esta sección del cuestionario se estudian características personales del jefe de familia, a quien se entrevistó, tales como sexo, edad, estado civil, ocupación, rama de actividad económica, grado de educación, número de dependientes, etc. Durante el trabajo de campo se obtuvieron también comentarios del encuestador en cuanto a la calidad de la casa, los muebles, posesión de aparatos electrodomésticos, forma de vestir del entrevistado, que permitieran luego de forma global estimar el nivel de riqueza de la familia correspondiente. La encuesta no indagó directamente acerca del nivel de la riqueza de la familia, pero se espera usar estas observaciones y otras variables como "proxy" de riqueza.

Un segundo bloque de preguntas está encaminado a conocer los tipos de cuentas que poseen las familias y las instituciones donde las mantienen. Se trata de conocer la posesión de activos financieros emitidos por instituciones financieras formales (bancos comerciales, asociaciones de ahorro y préstamos, financieras y bancos de desarrollo, bancos hipotecarios, cooperativas, etc.). También se busca, en esta sección del cuestionario, conocer las actitudes del entrevistado ante las instituciones financieras de las cuales es cliente, el grado de utilización y aceptación del cheque como medio de pago y el tipo de servicios financieros recibidos.

El énfasis principal de las preguntas del segundo bloque, sin embargo, consiste en averiguar los motivos por los que se mantiene algún tipo de depósito financiero, ya sea en cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo o indefinido, bonos y cédulas hipotecarias. En esta sección se trata de conocer las finalidades del ahorro, el logro de metas de ahorro, las razones para mantener depósitos en instituciones determinadas así como para mantener depósitos en más de una de ellas. También se busca encontrar si la tasa de interés es un factor importante (en las actuales circunstancias).

En aquellos casos en que el entrevistado no es depositante se investigó los motivos por los cuales no canaliza sus ahorros hacia las instituciones financieras. También se exploró, en aquellos casos en que en el pasado el entrevistado había mantenido depósitos, las razones por las que cerró sus cuentas. Finalmente, el bloque dos examina la relación entre depósitos y préstamos con una institución financiera determinada.

Un tercer bloque del cuestionario está encaminado a conocer las actividades financieras del entrevistado en los mercados informales (con prestamistas, financieras, casas de préstamos de menor cuantía, etc.). Se busca que el entrevistado describa las diferencias más importantes entre las relaciones financieras institucionales y las informales. Se pregunta acerca de las actividades del entrevistado como prestamista, sus relaciones financieras con el extranjero (depósitos, remesas, etc.) y otras maneras de mantener su riqueza.

Un cuarto bloque del cuestionario está especialmente encaminado a obtener información sobre las relaciones con el Banco Agrícola. Se investiga quiénes han recibido préstamos de este banco, si existe conocimiento de los planes piloto de movilización de ahorros y si se tiene intenciones de abrir una cuenta. Al mismo tiempo, se buscó obtener información acerca de la percepción de los clientes acerca de la calidad de los servicios prestados por el Banco Agrícola.

Metodología

La encuesta se levantó en tres municipios: Río San Juan, La Vega y Baní, en las provincias de María Trinidad Sánchez, La Vega y Peravia, respectivamente. En los tres casos se trata de localidades adonde el Banco Agrícola recién ha iniciado su campaña piloto de movilización de depósitos. Estos tres municipios fueron seleccionados, en particular, con el propósito de obtener una gama diversa de circunstancias en cuanto a los cultivos característicos de cada zona, representación de diversas regiones del país, y otras consideraciones acerca de las características de las actividades principales en cada lugar.

El municipio de Río San Juan es una zona predominantemente ganadera, donde la pesca y el turismo son también actividades importantes. La actividad agrícola principal de La Vega es el cultivo del arroz y de los frutos menores. En el municipio de Baní las actividades agropecuarias más importantes son los cultivos de ciclo corto y el café. Se supone que, en vista de la diversidad de los cultivos característicos de cada zona, las necesidades financieras y los flujos de fondos de las familias rurales podrían variar de zona a zona. En con-

secuencia, los volúmenes de ahorro financiero y las actitudes hacia el mismo podrían variar entre zonas. Al seleccionar estas zonas se esperaba incorporar al estudio suficiente variedad de circunstancias como para poder estudiar este fenómeno.

En vista de que el Banco Agrícola estaría captando depósitos en estos tres municipios, como parte del Proyecto de Movilización del Ahorro Rural, el cuestionario incluyó una porción especialmente diseñada para conocer las actitudes de los depositantes potenciales hacia esta institución y las características de la clientela probable del Banco. La encuesta, por sí misma, contribuiría a aumentar el conocimiento de la comunidad acerca del plan piloto del Banco.

La limitación de los recursos disponibles y de tiempo llevó a limitar la cantidad meta de entrevistas a realizar a un número no mayor de 600. Estas limitaciones también eliminaron la posibilidad de hacer una inspección visual previa de los segmentos adonde tendrían lugar las entrevistas. En su lugar se utilizó la cartografía censal de 1981, que se supuso era suficientemente correcta para efectos de muestreo. El trabajo de campo confirmó este supuesto. El trabajo de campo se llevó adelante en los meses de julio y agosto de 1984.

En el estudio se contempló la separación de las familias en tres estratos: uno urbano, uno semirural y uno rural, de acuerdo con la distancia geográfica al centro de la localidad urbana cabecera. Es decir, cada municipio fue dividido en el equivalente a tres anillos concéntricos, compuestos por el centro poblado común cabecera propiamente dicho (zona urbana) y dos anillos adicionales que delimitan, según un criterio de distancia al centro, las zonas semirural y rural respectivamente. Una distancia de cinco kilómetros al centro poblado delimita la zona semirural, mientras que localidades a distancias mayores de cinco kilómetros se consideraron como rurales. Para ciertos efectos resultará conveniente refundir las zonas semirural y rural en una sola.

Una variable clave para el estudio, sobre la cual no se tenía conocimiento previo, era la proporción de ahorrantes y no ahorrantes entre las familias (viviendas) que constituyen la población total de los tres municipios. Para fines del estudio se consideró como "ahorrante" (depositante) cualquier persona que posea cualquier tipo de depósito de ahorro en cualquier institución financiera no regulada. El diseño del estudio obligó a contemplar dos objetivos conflictivos. Por una

parte, se deseaba poder estimar la proporción de la población de cada uno de los tres municipios que actualmente mantienen depósitos en instituciones financieras formales. Esto obligaba a tomar en cuenta la población total, entre la cual tal vez una proporción demasiado pequeña iban a exhibir la calidad de "ahorrantes". Por otra parte, se buscaba obtener una representación suficientemente elevada de "ahorrantes" en la muestra, que permitiera describir mejor sus características y actitudes, así como obtener información acerca de la mayor diversidad de circunstancias posible. Este dilema se resolvió arbitrariamente, diseñando el muestreo y trabajo de campo de manera que en la muestra se obtuviera al menos una proporción del 30 por ciento de "ahorrantes" y del 70 por ciento de "no ahorrantes"

Diseño muestral

Las características básicas del diseño muestral son que se trató de un muestreo estratificado, aleatorio y por cuota. Las unidades muestrales fueron las viviendas (en el supuesto de que coinciden con las familias en la población). Las entrevistas se realizaron únicamente con los "jefes de familia". Por "jefe de familia" se entiende la persona que genera la mayor proporción de los ingresos de la unidad familiar y que toma las decisiones financieras más importantes.

Para cada uno de los tres municipios se realizó un diseño muestral independiente, basado en una combinación de procedimientos: muestreo por conglomerado, aleatorio, sistemático y polietápico. Para los datos de población y viviendas se utilizó la información disponible y la cartografía censal de 1981 de la Oficina Nacional de Estadística.

Debido a que la cartografía censal de la Oficina Nacional de Estadística no reconoce como área geográfica la semi-rural, para fines muestrales se hizo un ajuste en los mapas que permitiera definir este último estrato. Como se indicó, el criterio utilizado fue la distancia desde el centro del municipio. Se supuso que una comunidad localizada en las cercanías de la cabecera del municipio mostraría más características urbanas que otra localizada a una distancia mayor. De esta manera, en el procedimiento de muestreo la zona rural, de acuerdo con la cartografía censal, fue dividida en dos: una parte que se consideró como rural propiamente dicha y otra parte que fue definida como semirural. Esta distinción, además, permitirá tomar en cuenta la distancia como una variable importante en la determinación de los costos de transacciones de los depositantes.

Para cada uno de los municipios seleccionados se obtuvo la lista de los polígonos en que fueron divididos por la Oficina Nacional de Estadística. Estos polígonos se ordenaron en forma ascendente, de acuerdo con la cantidad de viviendas en cada uno que fueron consideradas para el Censo Nacional de Población de 1981. Este procedimiento tuvo lugar para cada uno de los estratos urbano, semirural y rural. A continuación se procedió a la selección aleatoria de los polígonos que se considerarían para la muestra. En las zonas rural y semirural los polígonos están compuestos por "secciones", de acuerdo con la división político-geográfica del país. En la zona urbana se crearon polígonos, con base en divisiones que contienen un número aproximadamente igual de viviendas.

En cada uno de los polígonos seleccionados aleatoriamente se formaron segmentos, entre los cuales se realizó una nueva selección aleatoria para determinar en cuáles se realizarían las entrevistas. En cada uno de los segmentos seleccionados se señaló una "vivienda de arranque" o punto de partida para realizar las entrevistas. A partir de esta vivienda de arranque se visitaría cada vivienda consecutiva en el segmento, hasta completar las cuotas correspondientes, moviéndose hacia la vivienda a la derecha de la anterior.

Dentro de cada segmento, la vivienda de arranque fue seleccionada por medio de un número aleatorio para cada uno. Además, en cada segmento se estableció una cuota de ahorrantes y otra de no ahorrantes. Así, en el caso de un segmento en el que hubiera que realizar 10 entrevistas, como mínimo se realizarían tres entrevistas con ahorrantes y como máximo siete con no ahorrantes. Es decir, se programó que, en el caso de un segmento en el que al terminar la cuota de no ahorrantes (70 por ciento), no se hubiera llenado la cuota de ahorrantes (30 por ciento), se seguiría visitando viviendas hasta que se completara la cuota de ahorrantes. En este caso se contaría el número de no ahorrantes identificados, pero la entrevista se completaría solamente con los ahorrantes que se ubicaran. Este procedimiento se continuaría hasta haber visitado, en la segunda ronda, un número igual al total de viviendas originalmente seleccionadas para entrevistar en el segmento. Si al terminar la segunda ronda no se completaba la cuota de ahorrantes, se supuso que en el segmento específico no había más ahorrantes. Además, no se consideraban como visitas las viviendas en las que no se encontró al jefe de familia, ya que en este caso no se tenía información para clasificarlas como de ahorrantes o no ahorrantes.

La zona urbana de Río San Juan está compuesta por un solo polígono, en el cual se formaron 16 segmentos, de los cuales se seleccionaron 5 aleatoriamente. En cada segmento se entrevistarían 10 familias (hasta alcanzar un mínimo de 3 ahorrantes). Además, en el municipio de Río San Juan se seleccionaron 5 parajes, dos en el estrato semirural: Arroyo Grande y La Ceiba y tres en el estrato rural: Copeyito, Bejuco Alambre y Jobo Claro. En cada uno de estos 5 parajes se realizarían 15 entrevistas (hasta completar un mínimo de 5 ahorrantes en cada uno). De esta manera, en total en el municipio de Río San Juan se realizarían 125 entrevistas: 50 en el estrato urbano, 30 en el estrato semirural y 45 en el estrato rural.

En la zona urbana de La Vega se seleccionaron 5 polígonos, los que a su vez fueron divididos en 72 segmentos. Cada segmento, formado por manzanas completas, contiene entre 30 y 50 viviendas. Entre estos segmentos se seleccionaron 9 aleatoriamente. En cada segmento se realizarían 11 entrevistas (o hasta completar 4 con ahorrantes). De las 18 secciones que tiene La Vega, se seleccionaron 5, a saber: dos en el estrato semirural (Burende y Barranca) y tres en el estrato rural (El Mamey, Río Verde y Bacuí Arriba). En cada una de estas secciones se realizarían 30 entrevistas (o hasta completar 9 con ahorrantes).

Así, en el municipio de La Vega se realizarían 99 entrevistas en el estrato urbano, 60 en el estrato semirural y 90 en el estrato rural, para un total de 249.

La zona urbana del municipio de Baní está dividida en 10 polígonos, de los cuales se seleccionaron cinco. En los polígonos seleccionados se formaron 77 segmentos, que incluyen entre 30 y 50 viviendas cada uno. Entre estos se eligieron 10 segmentos aleatoriamente. En cada segmento seleccionado se entrevistarían 7 familias (o hasta un mínimo de 3 ahorrantes). Baní tiene 15 secciones, de las cuales se seleccionaron 5 aleatoriamente: dos en el estrato semirural (Paya y El Llano) y tres en el estrato rural (Fundación, La Montería y Las Calderas). En cada una de estas secciones se entrevistaría 22 familias (o hasta completar 8 ahorrantes). En consecuencia, en el municipio de Baní se levantarían 180 entrevistas: 70 en el estrato urbano, 44 en el estrato semirural y 66 en el estrato rural.

Trabajo de Campo

Una prueba del cuestionario se realizó en la provincia de San Cristóbal, mediante 50 entrevistas, que tuvieron lugar en la ciudad de San Cristóbal y en Cambita. Seis encuestadores diferentes participaron en la prueba, la que permitió apreciar el funcionamiento del cuestionario y llevó a cambios en la forma de

plantear ciertas preguntas. En particular, la prueba sirvió para uniformar la interpretación de los encuestadores acerca de lo que se estaba preguntando.

Para el trabajo de campo se contó con cinco encuestadores (3 varones y 2 mujeres) y un supervisor (D. F. A. Vásquez). Todos los encuestadores fueron estudiantes a nivel universitario, en las carreras de Economía, Administración de Empresas y Psicología Industrial. Dos de ellos tenían experiencia previa en este tipo de encuesta. A los encuestadores se les dio dos días de entrenamiento con anticipación a la prueba del cuestionario y un día adicional después de la prueba. Este entrenamiento incluyó una discusión del cuestionario, pregunta por pregunta. Durante el trabajo de campo, al final de cada día, hubo sesiones de evaluación del trabajo realizado.

Las entrevistas se completaron con 5 días de trabajo en Río San Juan, 5 días de trabajo en La Vega y 4 días de trabajo en Baní. Todo lo referente a segmentos elegidos, número de entrevistas, forma de llevarlas a cabo, cumplimiento de la cuota de ahorrantes, etc. fue llevado adelante según programado. Los mapas de la Oficina Nacional de Estadística fueron utilizados en el terreno. De hecho, a cada encuestador se le suministró

un mapa de la zona en que iba a trabajar. La cartografía censal de 1981 se adaptó a satisfacción a las condiciones de 1984. La mayor parte de los cambios se detectaron en los estratos urbanos, al encontrarse viviendas nuevas y solares vacíos adonde debía haber una vivienda. Esto no ocasionó problema alguno, ya que el diseño muestral preveía que se entrevistara cada casa consecutiva. Además, en cada segmento, ya fuera urbano, semirural o rural, previo a las entrevistas se realizó un reconocimiento del área, a fin de que los encuestadores se familiarizaran con el lugar donde irían a trabajar.

Salvo en Jobo Claro, no hubo problemas de acceso a las zonas en que se realizarían las entrevistas. En el caso de Jobo Claro fueron necesarias cuatro horas a lomo de mulo y un guía para finalmente encontrar 11 viviendas y ningún ahorrante. La actitud de la mayoría de los entrevistados fue razonable. Como es natural algunos pusieron objeciones, dado el tema del cuestionario. Sólo en unos 5 casos hubo una negativa rotunda a contestar. El resultado de todos estos esfuerzos fue un conjunto de datos de una calidad bastante satisfactoria.

Los mismos encuestadores, junto con dos supervisores adicionales, realizaron la labor de crítica y codificación de los cuestionarios. Los datos fueron grabados en una cinta mag-

nética para su procesamiento electrónico. A esta fecha (12 de octubre) la cinta no ha sido totalmente "limpiada" de errores de grabación, codificación, etc. Los errores existentes afectan unos 21 cuestionarios de los 551 levantados. Para efectos de este trabajo, por lo tanto, se ha utilizado una versión preliminar de la información recogida, que no contempla la totalidad de las entrevistas realizadas. Se espera que los resultados obtenidos no cambien sustancialmente cuando se corrija estas deficiencias.

Resultados: características de la muestra

Los siguientes resultados preliminares se refieren a las observaciones grabadas en la cinta respecto a las cuales no existen ya problemas. El 45 por ciento de las observaciones aquí consideradas provienen de La Vega, el 34 por ciento de Baní y el 21 por ciento de Río San Juan. Estas proporciones reflejan la decisión arbitraria inicial en cuanto al número de entrevistas que se realizarían en cada uno de estos lugares. De la misma manera, el 40 por ciento de las observaciones consideradas provienen del estrato urbano, el 36 por ciento del estrato rural y el 24 por ciento del estrato semirural. Estas proporciones también reflejan decisiones arbitrarias en el diseño de la muestra.

Cuadro 1: Número de entrevistas, según localidad y estrato.

	<u>Río San Juan</u>	<u>La Vega</u>	<u>Baní</u>	<u>Total</u>
Entrevistas programadas:	125	249	180	554
Urbano	50	99	70	219
Semirural	30	60	44	134
Rural	45	90	66	201
Entrevistas realizadas:	121	250	180	551

En vista de que se refieren a tres zonas de la República Dominicana seleccionadas arbitrariamente, en vista de que el número total de entrevistas a realizarse en cada municipio y dentro de estos, en cada estrato, fue seleccionado arbitrariamente, así como el número total de entrevistas en la muestra (o conjunto de muestras), las observaciones obtenidas no son representativas de la situación del país y los resultados que aquí se presentan no pueden ser generalizados. Los datos obtenidos, sin embargo, reflejan la situación actual en una gama variada de localidades dominicanas y permiten describir el estado en que se encuentra la prestación de servicios financieros en esas comunidades. Con estas advertencias en mente, a continuación se describen algunas de las características principales de las familias incluidas en el estudio.

Cuadro 2: Características de las familias entrevistadas.

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Localidad:</u>		
Río San Juan	112	21.1
La Vega	240	45.3
Baní	178	33.6
<u>Estrato:</u>		
Urbano	215	40.3
Semirural	129	24.2
Rural	189	35.5
<u>Calidad de la casa:</u>		
Muy buena	27	5.1
Buena	89	16.9
Regular	221	41.9
Mala	151	28.7
Muy mala	39	7.4
<u>Estado civil:</u>		
Soltero	26	4.9
Casado	342	64.2
Unión libre	118	22.1
Divorciado o separado	25	4.7
Viudo	22	4.1
<u>Sexo:</u>		
Masculino	479	90.0
Femenino	53	10.0

Cuadro 2: (Cont.)

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Edad:</u>		
Menor de 25 años	18	3.4
25 a menor de 35	86	16.2
35 a menor de 45	112	21.1
45 a menor de 55	143	27.0
55 años y mas	171	32.3
<u>Rama de actividad económica:</u>		
Agricultura y pesca	195	38.4
Ganadería	16	3.1
Comercio	143	28.1
Industria	19	3.7
Construcción	25	4.9
Servicios	65	12.8
Sector público	45	8.9
<u>Número de ocupaciones:</u>		
Unica	396	78.1
Múltiple	111	21.9
<u>Situación laboral:</u>		
Asalariado	176	35.1
Trabajador por cuenta propia	326	64.9
<u>Número de trabajadores por familia:</u>		
Uno	292	58.4
Dos	149	29.8
Tres	41	8.2
Cuatro y más	18	3.6

Cuadro 2: (Cont.)

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Tipo de ocupación:</u>		
Peón u obrero	74	15.3
Empleado no calificado	53	10.9
Técnico	35	7.2
Paraprofesional	10	2.1
Profesional	25	5.2
Gerente o ejecutivo	17	3.5
Patrono	271	55.9
<u>Nivel de educación:</u>		
Analfabeto	107	20.3
Primaria	244	46.2
Intermedia	60	11.4
Bachiller	49	9.3
Técnica	24	4.5
Universitaria	44	8.3
<u>Habita en casa:</u>		
Propia	452	84.3
Alquilada	71	13.2
Cedida gratuitamente	13	2.4
<u>Mantiene depósitos financieros:</u>		
Si (ahorrante)	244	45.8
No (No ahorrante)	289	54.2

Nota: Las observaciones totales no siempre suman lo mismo, en vista de que no siempre se obtuvo la información o no se aplica.

Un 64 por ciento de los jefes de familia entrevistados son casados y otro 22 por ciento viven en unión libre. Como la persona entrevistada fue siempre el jefe de familia, no es de extrañar que en la muestra un 90 por ciento sean varones. Una elevada proporción, sin embargo, lo son de elevada edad. Un 59 por ciento de los entrevistados tenían 45 o más años de edad.

La mayoría de los entrevistados (un 38 por ciento) tenían su principal actividad en la agricultura. Una proporción elevada deriva su sustento del comercio (28 por ciento) o de la prestación de servicios en el sector privado (13 por ciento). Un 65 por ciento de los entrevistados son trabajadores por cuenta propia, lo que refleja la elevada proporción de finqueros en la muestra, mientras que sólo un 35 por ciento son asalariados. Por esta razón, 56 por ciento fueron clasificados como patronos, mientras que 15 por ciento son peones u obreros y 11 por ciento empleados no calificados. En 58 por ciento de las familias sólo uno de sus miembros genera ingresos, mientras que en 30 por ciento de los casos dos miembros de la familia están incorporados a la fuerza de trabajo. Un 20 por ciento de los entrevistados son analfabetos y otro 46 por ciento hizo sólo algunos años de la enseñanza primaria.

Los ahorrantes

En la encuesta se entrevistaron 551 jefes de familia. De acuerdo con los datos preliminares, 244 son depositantes en instituciones financieras formales (un 46 por ciento) y 289 no lo son (un 54 por ciento). Entre las 18 observaciones restantes que todavía no han sido tomadas en cuenta por causa de errores, la mayoría parecen ser no ahorrantes. Además, de acuerdo con el sistema de cuota descrito, por encima de las 551 entrevistas se visitaron 57 viviendas en las que no se encontró ahorrantes. Si sumamos estos últimos, se habría identificado a 364 no ahorrantes (60 por ciento del total). Vale la pena repetir que estas estimaciones no pueden ser generalizadas al país, en vista de la naturaleza del proceso muestral. Más interesante resulta, por lo tanto, explorar quiénes son los ahorrantes en la muestra bajo consideración; es decir, cuáles son las características principales de quienes mantienen depósitos financieros y quienes no lo hacen.

La mayor proporción de ahorrantes se observó en La Vega (50 por ciento) y la menor en Río San Juan (30 por ciento). La Vega es un municipio con un centro urbano desarrollado, servido por numerosas instituciones financieras. Este no es el caso de Río San Juan, donde ninguna institución formal capta depósitos hasta el momento.

Cuadro 3: Características de los ahorrantes y no ahorrantes.

	<u>Ahorrantes</u>		<u>No ahorrantes</u>	
	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>
<u>Localidad:</u>				
Río San Juan	34	30.0	78	70.0
La Vega	119	49.6	121	50.4
Baní	82	46.6	94	53.4
Total	235	44.5	293	55.5
<u>Estrato:</u>				
Urbano	111	51.9	103	48.1
Semirural	55	43.3	72	56.7
Rural	70	37.0	119	63.0
<u>Sexo:</u>				
Masculino	214	44.9	263	55.1
Femenino	22	42.3	30	57.7
<u>Estado civil:</u>				
Soltero	13	50.0	13	50.0
Casado	169	49.9	170	50.1
Unión libre	39	33.1	79	66.9
Divorciado	10	40.0	15	60.0
Viudo	5	22.7	17	77.3
<u>Habita en casa:</u>				
Propia	192	43.0	254	57.0
Alquilada	41	58.6	29	41.4
Cedida	4	30.8	9	69.2

Cuadro 3: (Cont.)

	<u>Ahorrantes</u>		<u>No ahorrantes</u>	
	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>
<u>Calidad de la casa:</u>				
Muy buena	19	73.1	7	26.9
Buena	61	68.5	28	31.5
Regular	120	54.8	99	45.2
Mala	33	21.9	118	78.1
Muy mala	2	5.1	37	94.9
<u>Rama de actividad:</u>				
Agricultura	67	34.5	127	65.5
Ganadería	8	50.0	8	50.0
Comercio	74	52.1	68	47.9
Industria	11	57.9	8	42.1
Servicios	38	58.5	27	41.5
Construcción	7	28.0	18	72.0
Sector Público	27	60.0	18	40.0
<u>Situación Laboral:</u>				
Asalariado	67	38.3	108	61.7
Trabajador por cuenta propia	165	50.8	160	49.2
<u>Educación:</u>				
Analfabeto	26	24.3	81	75.7
Primaria	101	41.7	142	58.3
Intermedia	31	51.7	29	48.3
Bachiller	33	68.7	15	31.3
Técnica	14	58.3	10	41.7
Universitaria	32	72.7	12	27.3

Cuadro 3: (Cont.)

	<u>Ahorrantes</u>		<u>No ahorrantes</u>	
	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>	<u>Número</u>	<u>Porcent.</u>
<u>Tipo de ocupación:</u>				
Peón u obrero	9	12.2	65	87.8
Empleado no calif.	27	51.9	25	48.1
Técnico	16	45.7	19	54.3
Paraprofesional	5	50.0	5	50.0
Profesional	21	91.3	2	8.7
Gerente o ejecutivo	10	58.8	7	41.2
Patrono	137	50.7	133	49.3

Una mayor proporción de las familias urbanas (52 por ciento) mantiene depósitos financieros, mientras que entre las familias rurales solamente 37 por ciento lo hace. Los solteros y casados ahorran financieramente en mayor proporción (50 por ciento) que los divorciados o separados (40 por ciento), los que viven en unión libre (33 por ciento) y los viudos (23 por ciento).

Existe una elevada correlación entre la calidad de la casa y la proporción de ahorrantes. Esta proporción disminuye desde 73 por ciento para aquellos con casas muy buenas hasta 5 por ciento para aquellos con casas muy malas. La calidad de la casa puede representar un buen "proxy" para nivel de riqueza.

La mayor proporción de ahorrantes se encuentra entre aquellos con actividades industriales, servicios y comerciales. Los ganaderos también muestran una elevada propensión a ahorrar financieramente. La menor proporción de ahorrantes se encuentra entre aquellos con ocupaciones en la construcción y la agricultura. Los trabajadores por cuenta propia ahorran financieramente en una mayor proporción (51 por ciento) que los asalariados (38 por ciento). Los profesionales ahorran más que ningún otro grupo (91 por ciento), mientras que entre peones y obreros sólo un 12 por ciento ahorra de esta manera.

Existe también una elevada correlación entre el nivel de educación y la calidad de ahorrante. Solamente un 24 por ciento de los analfabetos ahorra financieramente. Esta proporción aumenta claramente con el nivel de educación, hasta alcanzar un 73 por ciento en el caso de aquellos con nivel universitario.

En resumen, se puede afirmar que en las zonas bajo estudio los ahorrantes son más urbanos que rurales, con situaciones familiares normales, más ricos que pobres, ubicados más en actividades terciarias y secundarias (una elevada proporción de los empleados públicos ahorra) y menos en las primarias, más patronos que asalariados, mejor educados y con ocupaciones de mayor nivel que los no ahorrantes.

Los depósitos

La mayoría de los ahorrantes (75 por ciento) poseen solamente un depósito en alguna institución financiera. Un 16 por ciento poseen dos depósitos, un 9 por ciento poseen tres y un 5 por ciento poseen cuatro y más (hasta seis). Las familias de la muestra mantienen 41 cuentas corrientes, 280 depósitos de ahorro y 9 depósitos a plazo. Sólo uno posee bonos.

Cuadro 4: Tipo de depósito e institución donde se mantiene.

<u>Cuenta Corriente:</u>	<u>41</u>	(cuenta mayor: <u>31</u>)
Banco de Reservas	17	14
Banco Santander	5	4
Banco Popular	9	6
Banco Boston	2	1
Banco Nova Scotia	4	3
Otros bancos	4	3
<u>Cuentas de Ahorro:</u>	<u>280</u>	<u>199</u>
Banco de Reservas	86	68
Banco Agrícola	12	9
Banco Santander	34	29
Banco Popular	49	34
Banco Boston	4	-
Banco Nova Scotia	2	2
Otros bancos	5	1

Cuadro 4: (Cont.)

Asociación Peravia	25	16
Asociación La Vega Real	30	19
Asociación Duarte	7	5
Asociación La Nacional	-	-
Otras asociaciones	6	2
Cooperativa de Maestros	13	9
Otras cooperativas	2	1
Banco Inmobiliario	1	1
Banco Hipotecario Dominicano	3	2
Otros	1	1
<u>Depósitos a Plazo:</u>	<u>9</u>	<u>7</u>
Banco de Reservas	1	1
Banco Popular	3	3
Otros bancos	1	-
Asociación La Vega Real	1	1
Otras asociaciones	1	1
Banco Hipotecario Dominicano	1	1
Otros	1	-
<u>Préstamos:</u>	<u>136</u>	<u>58</u>
Banco de Reservas	9	-
Banco Agrícola	85	48
Banco Santander	4	1
Banco Popular	7	1
Otros bancos	2	1
Asociación Peravia	1	-
Asociación La Vega Real	3	-
Asociación Duarte	2	-
Cooperativa de Maestros	10	1
Otras Cooperativas	4	3
Banco de desarrollo	2	1

Cuadro 4: (Cont.)

Banco Inmobiliario	1	-
Otros	6	3

La mayor parte de las cuentas corrientes (41 por ciento) están en el Banco de Reservas. Lo mismo ocurre con los depósitos de ahorro (31 por ciento). Un 69 por ciento de los depósitos de ahorro lo son con bancos comerciales, un 24 por ciento con asociaciones de ahorro y préstamos, un 5 por ciento con cooperativas y el resto con otras instituciones. Un 44 por ciento de los depósitos a plazo lo son con bancos comerciales. El Cuadro 4 muestra aquellos casos en que la cuenta correspondiente es la más importante para el ahorrante. En 199 casos la cuenta de ahorro era la más sustancial.

Las familias de la muestra habían sido favorecidas con 136 préstamos. En el supuesto (incorrecto) de que cada familia no tenía más de un préstamo, esto representa un 25 por ciento de deudores con instituciones de crédito en la muestra. Como algunas tienen más de un préstamo, la proporción es menor. De ellas, 85 habían recibido préstamos del Banco Agrícola, o sea aproximadamente un 15 por ciento de la muestra. Una docena de los entrevistados ya habían adquirido los nuevos depósitos de ahorro del Banco Agrícola.

Cuadro 5: Los motivos para ahorrar.

	<u>Intereses</u>		<u>Seguridad</u>		<u>Liquidez</u>	
	#	%	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>						
Río San Juan	6	17.6	24	70.6	4	11.8
La Vega	7	6.1	100	87.0	8	6.9
Baní	1	1.3	73	93.6	4	5.1
Total	14	6.2	197	86.8	16	7.0
<u>Estrato:</u>						
Urbano	9	8.4	94	87.0	5	4.6
Semirural	4	7.4	44	81.4	6	11.1
Rural	2	3.1	58	89.2	5	7.7
<u>Sexo:</u>						
Masculino	13	6.3	182	87.9	12	5.8
Femenino	1	5.0	16	80.0	3	15.0
<u>Estado civil:</u>						
Soltero	-	-	13	100.0	-	-
Casado	10	6.2	142	88.2	9	5.6
Unión libre	4	10.3	29	74.4	6	15.4
Divorciado	-	-	11	100.0	-	-
Viudo	1	20.0	3	60.0	1	20.0
<u>Situación laboral:</u>						
Asalariado	2	3.1	54	84.4	8	12.5
Trabajador por cuenta propia	13	8.2	139	87.4	7	4.4

Cuadro 6: Uso esperado de los ahorros.

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
Emergencias	138	39.3
Consumo futuro	46	13.1
Mejoras a la vivienda	16	4.6
Préstamo para casa	15	4.3
Obtener préstamo	16	4.6
Retiro en la vejez	27	7.7
Educación de los hijos	26	7.4
Inversiones en la finca	35	10.0
Otras inversiones y negocios	32	9.1

Razones para ahorrar

El control de los riesgos parece ser la motivación más importante que anima a los depositantes en las instituciones financieras. Así, para un 87 por ciento de los ahorrantes, la seguridad es el motivo más importante para ahorrar en la forma financiera. Solamente un 6 por ciento de los ahorrantes consideraron los intereses como el motivo principal para ahorrar en esta manera. Este resultado no es sorprendente, en vista del bajo nivel de los intereses que se pagan sobre los depósitos, en términos reales. Un 7 por ciento valora la liquidez de los depósitos.

El deseo de controlar el riesgo se manifiesta también en los usos que los ahorrantes esperan darle a los fondos depositados. La mayoría (39 por ciento) espera utilizar esos ahorros en hacerle frente a emergencias e imprevistos. Un 19 por ciento espera destinarlos a inversiones o negocios y otro 9 por ciento espera utilizarlos para poder obtener un préstamo (para construir vivienda, en la mitad de los casos). Un 51 por ciento manifestó que había en general alcanzado las metas de ahorro que se había impuesto, mientras que un 49 por ciento expresó que esto no había sido posible. Las consecuencias de la crisis económica, la inflación y reducción de los ingresos reales fueron las razones más frecuentes para no alcanzar las metas deseadas.

La ubicación es la razón más importante para preferir una institución financiera a otra: un 34 por ciento de los ahorrantes así lo manifestó. Para un 21 por ciento de ellos la ubicación se encuentra entre las tres razones más importantes para depositar en una institución dada. La seguridad esperada de los depósitos (18 por ciento) y la confianza en la institución son las otras características más mencionadas como la más importante.

Cuadro 7: Razones para preferir una institución financiera.

	<u>Primera</u>	<u>Secunda</u>	<u>Tercera</u>	<u>Total</u>
Ubicación	76	24	20	120
Unica en la localidad	4	2	1	7
Confianza	35	62	17	114
Mayor seguridad	40	23	27	90
Tasa de interés	5	4	5	14
Horario de servicios	5	10	13	28
Atención del personal	16	21	21	58
Imagen de la instituc.	8	12	11	31
Posibilidad de préstamo	27	24	11	62
Buen servicio	7	22	18	47
Promociones	-	1	3	4

Ubicación	34.1 %	11.7 %	13.6 %	20.9 %
Unica en la localidad	1.8	1.0	0.7	1.2
Confianza	15.7	30.2	11.6	19.8
Mayor seguridad	17.9	11.2	18.4	15.7
Tasa de interés	2.2	2.0	3.4	2.4
Horario de servicios	2.2	4.9	8.8	4.9
Atención del personal	7.2	10.2	14.3	10.1
Imagen de la instituc.	3.6	5.9	7.5	5.4
Posibilidad de préstamo	12.1	11.7	7.5	10.8
Buen servicio	3.1	10.7	12.2	8.2
Promociones	-	0.5	2.0	0.7

La atención que brinda el personal de la institución, aunque no la más importante de las razones para preferir a una institución determinada, constituye una razón frecuente como segunda o tercera motivación para hacerlo. Lo mismo ocurre con el horario de servicios de la institución. Una razón importante, en general, es la posibilidad de obtener un préstamo de la institución. Después de las variables de ubicación y de seguridad y confianza, esta fue la razón más frecuentemente mencionada.

Solamente un 22 por ciento de los ahorrantes conocían la tasa de interés que estaban percibiendo sobre sus depósitos, mientras que un 78 por ciento no sabía cuánto era. Esta falta de interés en conocer el nivel de la tasa refleja tanto la rigidez que ha caracterizado a la misma como su bajo nivel. Dadas las tasas bajas que se perciben sobre estos depósitos (hasta un máximo de 10.5 por ciento en términos nominales), otras tienen que ser las motivaciones para ahorrar en esta forma. Esto no significa, sin embargo, que si los intereses fueran más elevados, las familias no estarían dispuestas a ahorrar más. Un 74 por ciento de los entrevistados manifestó que si la tasa de interés hubiera sido más elevada, ellos hubieran estado dispuestos a ahorrar más.

Cuadro 8: Quiénes ahorrarían más si se pagaran mejores intereses.

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>				
Río San Juan	79	72	31	28
La Vega	176	76	55	24
Baní	126	73	47	27
Total	381	74	133	26
<u>Estrato:</u>				
Urbano	169	81	39	19
Semirural	85	67	41	33
Rural	130	71	53	29
<u>Sexo:</u>				
Masculino	347	75	117	25
Femenino	36	69	16	31
<u>Rama de actividad:</u>				
Agricultura	140	74	49	26
Ganadería	10	63	6	37
Comercio	108	78	30	22
Industria	13	72	5	28
Servicios	42	67	21	33
Construcción	20	80	5	20
Sector público	34	77	10	23
<u>Situación laboral:</u>				
Asalariado	120	69	54	31
Trabajador por cuenta propia	245	78	68	22

Comportamiento de los depósitos de ahorro

La posibilidad de tener más referencias bancarias y la comodidad de atender ciertos negocios en lugares diferentes son las razones principales para mantener más de una cuenta. El 54 por ciento manifestó que depositaba regularmente, mientras que un 46 por ciento lo hace esporádicamente. El 64 por ciento de los que depositan regularmente lo hace una vez al mes. Quienes lo hacen esporádicamente usualmente depositan al momento de la cosecha o la venta de animales. La mayor parte de los retiros resulta de la necesidad de atender emergencias o tiene lugar alrededor de la Navidad y fin de año. El monto mensual depositado es inferior a 50 pesos en 46 por ciento de los casos.

Cuadro 9: Monto promedio depositado mensualmente.

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
Hasta 50 pesos	77	45.8
De 51 hasta 100 pesos	44	26.2
De 101 hasta 150 pesos	16	9.5
De 151 hasta 200 pesos	14	8.3
De 201 hasta 500 pesos	15	9.0
501 y más pesos	2	1.2

Cuadro 10: Antigüedad de las cuentas de ahorro.

	<u>Número</u>	<u>Porcentaje</u>
Menos de un año	21	7.9
Un año a menos de dos	24	9.0
Dos años a menos de tres	31	11.7
Tres años a menos de diez	130	48.9
Diez y más años	60	22.6

Una proporción elevada de las cuentas son bastante antiguas: un 23 por ciento tienen más de diez años y un 72 por ciento tienen más de tres años. Con frecuencia las familias abren cuentas por razones diversas y, sin que tenga lugar ningún movimiento significativo, las mantienen indefinidamente.

Un 21 por ciento de los ahorrantes considera que el servicio que recibe de la institución con que trabaja es excelente; un 62 por ciento estima que el servicio es bueno, un 12 por ciento piensa que es regular y sólo un 6 por ciento manifestó que el servicio es malo. En general, la mejor impresión sobre la calidad de los servicios la tienen los ahorrantes de La Vega, mientras que los de Río San Juan tienen la mayoría de las quejas.

Un 75 por ciento de los no ahorrantes manifestó que no ahorra porque sus ingresos no le permiten hacerlo. Un 5 por ciento prefiere guardar su dinero en la casa y un 18 por ciento prefiere invertir en otro tipo de activos. Entre las familias entrevistadas, 82 mantuvieron depósitos en el pasado pero cerraron su cuenta. Disminución de sus ingresos y en general el impacto de la crisis ha sido la razón más frecuente para hacerlo. En un 10 por ciento de los casos, sin embargo, la cuenta se cerró por mal servicio de la institución respectiva.

Actividades crediticias formales e informales

Un 36 por ciento de los ahorrantes ha obtenido préstamos de la institución donde mantiene sus depósitos. Solamente en cuatro casos estos préstamos fueron denegados. En un 65 por ciento de los casos, la tramitación de estos préstamos tomó entre 15 días y un mes.

Un 81 por ciento de los entrevistados le hace préstamos a otros, pero solamente un 8 por ciento de los que prestan cobra interés por ello. Por otra parte, 22 por ciento manifestaron haber obtenido préstamos de prestamistas informales. La gran mayoría manifestó que los intereses cobrados, en estos casos, fueron excesivamente elevados.

Cuadro 11: Quiénes han recibido préstamos del Banco Agrícola.

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>				
Río San Juan	40	36	70	64
La Vega	42	18	195	82
Banf	42	24	136	76
Total	124	24	401	76
<u>Estrato:</u>				
Urbano	29	14	184	86
Semi Rural	28	22	97	78
Rural	67	36	121	64
<u>Sexo:</u>				
Masculino	119	25	356	75
Femenino	6	12	44	88
<u>Estado Civil:</u>				
Soltero	6	24	19	76
Casado	90	27	249	73
Unión Libre	21	18	97	82
Divorciado	2	8	23	92
Viudo	6	29	15	71

Cuadro 11: (Cont.)

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Rama de Actividad</u>				
Agricultura	86	45	107	55
Ganadería	5	33	10	67
Comercio	18	13	125	87
Industria	4	21	15	79
Servicios	6	9	59	91
Construcción	1	4	24	96
Sector Público	2	5	41	95
<u>Situación Laboral:</u>				
Asalariado	17	10	155	90
Trabajador Cuenta Propia	103	32	221	68
<u>Tipo de Ocupación:</u>				
Peón u Obrero	11	15	62	85
Empleado no calificado	4	8	49	92
Técnico	2	6	33	94
Paraprofesional	1	11	8	89
Profesional	1	4	23	96
Gerente	3	18	14	82
Patrono	96	36	174	64

Cuadro 12: Quiénes conocen la campaña de movilización del Banco.

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>				
Río San Juan	62	56	48	44
La Vega	115	48	123	52
Baní	98	55	79	45
Total	275	52	250	48
<u>Estrato:</u>				
Urbano	131	62	81	38
Semirural	47	38	78	62
Rural	96	51	93	49
<u>Sexo:</u>				
Masculino	253	53	222	47
Femenino	23	46	27	54
<u>Estado Civil</u>				
Soltero	15	60	10	40
Casado	193	57	147	43
Unión Libre	53	45	64	55
Divorciado	8	32	17	68
Viudo	7	33	14	67

Cuadro 12: (Cont.)

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Rama de Actividad:</u>				
Agricultura	101	52	92	48
Ganadería	9	60	6	40
Comercio	75	53	67	47
Industria	13	68	6	32
Servicios	35	54	30	46
Construcción	11	44	14	56
Sector Público	20	45	24	55
<u>Situación Laboral:</u>				
Asalariado	80	47	92	53
Trabajador Cuenta Propia	182	56	142	44
<u>Tipo de Ocupación:</u>				
Peón u Obrero	25	35	47	65
Empleado no Calificado	22	42	31	58
Técnico	19	54	16	46
Para profesional	2	20	8	80
Profesional	20	83	4	17
Gerente	14	82	3	18
Patrono	152	56	118	44

Cuadro 13: Quiénes tienen intenciones de depositar.

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>				
Río San Juan	52	47	58	53
La Vega	88	38	144	62
Baní	76	43	100	57
Total	216	42	302	58
<u>Estrato:</u>				
Urbano	93	45	114	55
Semirural	51	41	73	59
Rural	72	38	116	62
<u>Sexo:</u>				
Masculino	198	42	270	58
Femenino	19	38	31	62
<u>Estado Civil:</u>				
Soltero	13	52	12	48
Casado	142	43	191	57
Unión Libre	47	40	71	60
Divorciado	10	42	14	58
Viudo	5	24	16	76

Cuadro 13: (Cont.)

	<u>Sí</u>		<u>No</u>	
	#	%	#	%
<u>Rama de Actividad:</u>				
Agricultura	77	40	115	60
Ganadería	7	47	8	53
Comercio	62	45	76	55
Industria	7	39	11	61
Servicios	31	48	33	52
Construcción	5	20	20	80
Sector Público	19	43	25	57
<u>Situación Laboral:</u>				
Asalariado	55	42	116	68
Trabajador Cuenta Propia	152	48	166	52
<u>Tipo de Ocupación:</u>				
Peón u Obrero	15	21	58	79
Empleado no calificado	21	40	32	60
Técnico	12	34	23	66
Paraprofesional	5	50	5	50
Profesional	10	45	12	55
Gerente	10	63	6	37
Patrono	133	50	132	50

Cuadro 14: Opinión sobre los servicios del Banco Agrícola.

	<u>Excelente</u>		<u>Bueno</u>		<u>Regular</u>		<u>Malo</u>	
	#	%	#	%	#	%	#	%
<u>Localidad:</u>								
Río San Juan	8	20	23	56	8	20	2	5
La Vega	10	23	28	65	1	2	4	9
Baní	7	17	26	65	6	15	1	3
Total	25	20	77	62	15	12	7	6
<u>Estrato:</u>								
Urbano	7	23	19	63	4	14	-	-
Semirural	8	28	16	57	3	11	1	4
Rural	11	17	42	64	8	12	5	7
<u>Rama de Actividad:</u>								
Agricultura	14	17	54	64	10	12	6	7
Ganadería	1	20	4	80	-	-	-	-
Comercio	6	29	10	47	4	19	1	5
Industria	-	-	6	100	-	-	-	-
Servicios	-	-	1	100	-	-	-	-
Sector Público	2	100	-	-	-	-	-	-
<u>Situación Laboral:</u>								
Asalariado	3	18	13	76	-	-	1	6
Trabajador Cuenta Propia	20	19	63	61	14	14	6	6

Notas

1. El concepto de "profundización financiera" fue introducido por Edward S. Shaw, en su libro Financial Deepening and Economic Development. New York: Oxford University Press, 1973. Un enfoque semejante se puede encontrar en Ronald I. McKinnon, Dinero y Capital en el Desarrollo Económico, Mexico: CEMLA, 1975.
 2. Véase Claudio González Vega, "Los Mercados Financieros Rurales en la República Dominicana. Un Marco Teórico para su Interpretación," trabajo presentado al Taller sobre Movilización del Ahorro Rural en la República Dominicana, Puerto Plata, noviembre de 1983.
 3. El Proyecto de Movilización del Ahorro Rural, financiado por la Agencia para el Desarrollo Internacional y el Gobierno de la República Dominicana tiene una duración de dos años (de octubre de 1983 hasta diciembre de 1985). El informe de progreso del coordinador de la asistencia técnica, Claudio González Vega, de fecha primero de junio de 1984 contiene un resumen de sus objetivos, actividades y logros hasta esa fecha.
- * Los autores son, respectivamente, profesor de Economía y de Economía Agrícola y estudiante graduado de la Ohio State University.