

PN-ACE-168

100102

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA  
UNIDAD DE PLANEAMIENTO Y EVALUACION DE GESTION (UPEG)

## ***HACIA LA MOVILIZACION RURAL DE DEPOSITOS EN HONDURAS***

***Preparado por***      ***Claudio González Vega, Ph D***  
                                 ***Jerry R Ladman, Ph D***  
                                 ***José Isaac Torrico***

***Proyecto de Analisis y Ejecución de Políticas Económicas***  
***Número de Contrato de la USAID 522-0325-C-00-3298***  
***Junio, 1997***

---

*PRODEPAH es un proyecto de la Agencia de los EEUU para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Gobierno de Honduras ejecutado por Chemonics International con la colaboración de Sigma One Corporation*

A

## PREFACIO

PRODEPAH es un esfuerzo entre el Gobierno de Honduras y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) La segunda fase, relacionada con el area agricola, se ha denominado "Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas de Honduras" (PRODEPAH) En esta fase, el proyecto apoya la ejecución del Programa Sectorial Agrícola y tambien la formulacion de politicas en el area de recursos naturales

El principal enlace institucional del proyecto es con la Unidad de Planeamiento y Evaluacion de Gestion (UPEG) en la Secretaria de Agricultura y Ganaderia El proyecto se lleva a cabo con la colaboracion de Chemonics International, bajo el contrato numero 522-0325-C-00-3298 Chemonics trabaja en asociacion con Sigma One Corporation

Las políticas relacionadas con la liberalizacion de los mercados, particularmente los mercados de los productos agropecuarios, constituyen elementos principales dentro de las reformas incorporadas en el Programa Sectorial Ellas se orientan a mejorar la rentabilidad del sector agricola, motivar una utilizacion mas eficiente de sus recursos, incrementar la inversión y promover una mayor participación del sector privado en las diferentes etapas del ciclo agricola y forestal en forma simultánea Estas reformas permiten liberar recursos fiscales, anteriormente comprometidos en subsidios generalizados y gastos de operación de empresas estatales, para reorientarlos hacia actividades propiamente estatales promotoras de crecimiento y hacia subsidios focalizados para la poblacion de menores ingresos

Una de las preocupaciones de las autoridades hondureñas ha sido mejorar el acceso de amplios segmentos de la poblacion rural a los servicios financieros tanto de credito como de facilidades de depósito En Honduras, el acceso limitado a los servicios financieros institucionales ha constituido un obstáculo al desarrollo de las áreas rurales La limitación de estos servicios tambien ha restringido las oportunidades para el ahorro, con la consecuente disminucion de la actividad productiva rural Además, a pesar de existir diversas propuestas para hacerle frente al reto de mejorar la prestación de servicios financieros en areas rurales, no se cuenta todavía con una estrategia clara y congruente para lograr este proposito Este documento tiene el proposito de proporcionarle a las autoridades elementos de juicio conceptuales y empíricos para el diseño de intervenciones apropiadas y conducentes al desarrollo exitoso de organizaciones financieras que atiendan a las clientelas rurales

El documento fue elaborado por Claudio Gonzalez-Vega, Jerry R Ladman y José Isaac Torrico Los Drs Claudio Gonzalez-Vega y Jerry R Ladman dirigieron el estudio como consultores por parte de Chemonics International Danilo Alvarado, Consultor de PRODEPAH, condujo la supervisión de las encuestas y se encargo de la codificacion de las respuestas, colaboro en las entrevistas a las instituciones financieras, en el analisis preliminar de los datos, en la redacción y efectuo la edición final del estudio

Este estudio no hubiera sido posible sin la valiosa colaboración de numerosas personas, en especial, de los agricultores y los vecinos de los municipios seleccionados para la encuesta quienes dieron su tiempo para proporcionar la informacion requerida así como los gerentes de las

sucursales, agencias y ventanillas del sistema bancario de los municipios de los tres departamentos estudiados. Agradecemos también a los gerentes de las cooperativas de ahorro y crédito que operan en los departamentos de El Paraíso, Ocotepeque y Yoro. Los autores quisieran expresar su agradecimiento a todos los que han colaborado con la investigación, pero el espacio disponible no permite enumerarlos a todos.

En particular, sin embargo, los autores desean expresar su agradecimiento a los Señores Ricardo Arias (Ministro de Agricultura y Ganadería) y a Julio Paz (Chemomics International). Hans Delien (Ohio State University) se encargó del manejo de la información, de la operación de las bases de datos, y de la preparación de los cuadros. Michael L. Wise y John Chudy (USAID) apoyaron la investigación. Agradecemos en particular a Pedro Pablo Sandino por su cooperación en la programación de la base de datos y a Sandra Sofía Ordóñez por su valiosa cooperación en la edición del estudio. También nuestro reconocimiento al equipo de encuestadores: Anabel Gallardo, Hector Moncada, Rosa Iris Moreno, Melvin Maldonado, Karla Enamorado, Nelly Helena Mejía y Gilma Ramos.

Las opiniones expresadas en este documento son las de los autores y no necesariamente las de las organizaciones patrocinadoras del estudio.

---

**TABLA DE CONTENIDOS**

---

LISTA DE CUADROS		vii
SIGLAS		ix
RESUMEN EJECUTIVO		x
SECCION I	INTRODUCCION	1
	A Impacto del Entorno Macroeconomico	1
	B Política Monetaria	3
	C El Marco Regulatorio	4
	D Reforma Financiera	5
	E Necesidad de la Encuesta	7
	F Organización del Estudio	7
SECCION II	COMPORTAMIENTO RECIENTE DE LA ECONOMIA Y DEL SISTEMA FINANCIERO HONDUREÑO	9
	A Comportamiento Reciente de la Economía	9
	B Expansion de las Facilidades de Depósito	10
	C Evolucion del Ahorro Financiero	12
	C1 Distribucion de los Depositos por Institucion	12
	C2 Evolucion de los Depositos de Ahorro en el Sistema Bancario	13
	C3 Distribucion Regional de los Depositos de Ahorro	16
	D Conclusiones	17
SECCION III	INTERMEDIACION FINANCIERA EN LAS REGIONES SELECCIONADAS DE HONDURAS	19
	A Proposito de Encuesta y Seleccion de Regiones	19
	B Situacion de las Intermediarias Financieras en las Areas Seleccionadas	20
	C Distribucion de los Depósitos Bancarios	21
	C1 Distribución por Tipo de Intermediario	21
	C2 Distribución por Magnitud de Saldos	22
	C3 Depositos en Moneda Nacional y Extranjera	23
	D Condiciones de las Intermediarias Financieras	23
	D1 Tasas de Interes	24
	D2 Plazos	25
	D3 Montos Mínimos para Depositos de Ahorro y a Plazo	25
	D4 Instrumentos Promocionales para la Captación de Depósitos	25
	D5 Otros Incentivos	26
	E Conclusiones	27

SECCION IV	PROPENSION A AHORRAR Y A DEPOSITAR EN REGIONES SELECCIONADAS DE HONDURAS	28
A	Propósitos y Limitaciones de la Encuesta	28
B	Ahorrantes y no Ahorrantes	30
B1	Incidencia del Hábito del Ahorro	30
B2	Frecuencia del Ahorro	31
B3	Formas de Mantener Ahorros	32
C	Hogares con Depositantes de Cuentas de Ahorro	33
C1	Instituciones Financieras Usadas	34
C2	Montos de las Cuentas de Ahorros	37
D	Perfiles de los Depositantes y los No-Depositantes	38
D1	Puesto de Familia	38
D2	Sexo	38
D3	Edad	38
D4	Estado Civil	39
D5	Educación	39
D6	Situacion de Trabajo	39
D7	Actividad Economica	39
D8	Periodicidad del pago de Sueldo o Ingreso	40
D9	Ingresos	40
D10	Activos	40
D11	Resumen	40
E	Factores que Influyen en la Tenencia de Cuentas de Ahorro	41
E1	Costos de Transacciones Accesibilidad de las Oficinas	41
E2	Costos de Transacciones Trámites	44
E3	Impresiones Sobre el Trato a los Clientes	45
E4	Disponibilidad de Información	46
E5	Confianza en las Instituciones y Seguridad de los Depósitos	47
E6	Razones para Ahorrar	48
E7	La Tasa de Interes	48
SECCION V	HACIA LA MOVILIZACION RURAL DE DEPOSITOS	
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
A	Conclusiones	51
B	Recomendaciones	58
REFERENCIAS		61
ANEXO A	EXPERIENCIA EN MOVILIZACION DE AHORROS	A1
ANEXO B	ENCUESTAS REGIONALES Y METODOLOGIA	B1

---

## LISTA DE CUADROS

---

Cuadro 1 1	Evolucion de los Encajes Legales en Honduras, 1990-1996	3
Cuadro 2 1	Evolucion de las Instituciones Financieras en Honduras, 1990 y 1995	11
Cuadro 2 2	Inversiones del Sector Privado en Instituciones Financieras Hondureñas, 1990 a 1995	13
Cuadro 2 3	Evolucion de los Depositos de Ahorro del Sistema Bancario Estratificados por Tamaño de Saldos al 31 de diciembre, 1995	14
Cuadro 2 4	Crecimiento Anual de Depositos de Ahorro en Moneda Nacional y Extranjera del Sistema Bancario en Honduras 1991-95	15
Cuadro 2 5	Numero de Cuentas y Montos de Ahorros en el Sistema Bancario y Cooperativo por Departamentos, Honduras 1995	16
Cuadro 3 1	Oficinas de Instituciones Financieras en Areas de Estudio, Honduras 1996	20
Cuadro 3 2	Distribución de los Depositos de Ahorro por Intermediaria Financiera Honduras 1996	21
Cuadro 3 3	Depositos de Ahorro del Sistema Bancario por Tamaño en los Departamentos en Estudio, Honduras 1995 (en miles de Lempiras)	22
Cuadro 3 4	Saldo en Cuentas de Ahorro por Departamento y por Tipo de Moneda, Honduras 1995	23
Cuadro 3 5	Tasas de Interes Promedio pagada a los depositantes, Honduras 1996	24
Cuadro 4 1	Distribución de la Muestra por Region y Area, Honduras 1996	29
Cuadro 4 2	Distribucion de Ahorrantes y No Ahorrantes por Area Total para las Tres Regiones, Honduras 1996	30
Cuadro 4 3	Frecuencia de Ahorrar mas Comun, por Area Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentajes)	31

Cuadro 4 4	Forma mas Común de Mantener Ahorros, por Area Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (Porcentajes)	32
Cuadro 4 5	Hogares con Actividades Actuales con Bancos/Financieros, Cooperativas de Ahorro y Credito y OPDs, para las Tres Regiones Consolidadas, Honduras 1996	33
Cuadro 4 6	Bancos con 10 por ciento o mas de los Depositantes, para las Tres Regiones Consolidadas, Honduras 1996	34
Cuadro 4 7	Personas en los hogares con Experiencia con Cuentas de Ahorro en Bancos, Honduras 1996	35
Cuadro 4 8	Personas en los Hogares con Experiencia con Cuentas de Ahorro en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Honduras 1996	35
Cuadro 4 9	Distribucion de Frecuencia de Depósitos y Retiros en cuentas de Ahorro de los bancos Todas las Regiones, Honduras 1996 (por ciento)	36
Cuadro 4 10	Distribuciones de Saldos Actuales en las Cuentas de Ahorro y Cooperativas De Ahorro, Total para las Tres Regiones Honduras 1996 (porcentajes)	37
Cuadro 4 11	Distancia a los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Préstamo de los Hogares de los Depositantes y no Depositantes Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (Kilómetros)	42
Cuadro 4 12	Distribucion del Tiempo para Trasladarse desde su casa al Banco y Cooperativa por Area en las Tres Regiones Depositantes y No Depositantes, Honduras 1996 (porcentajes)	43
Cuadro 4 13	Tiempo Requerido a los Depositantes para Realizar Trámites de Cuentas de Ahorro en Bancos y Cooperativas de Ahorro y Prestamo Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentajes)	45
Cuadro 4 14	Opiniones de Depositantes Sobre Instituciones Financieras Total de las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentaje que respondió que estan de acuerdo con el concepto)	46
Cuadro 4 15	Razones para Ahorrar para los Depositantes y No Depositantes El Total de las Areas en Tres Regiones, Honduras 1996 (por ciento respondiendo importante)	50

---

---

## SIGLAS

---

---

BANADESA	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
BCH	Banco Central de Honduras
BANHCRESER	Banco Hondureño de Crédito y Servicio
CAMs	Certificados de Absorción Monetarias
FACAH	Federación de Cooperación de Ahorro y Crédito
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Food and Agricultural Organization)
FICOHSA	Banco Financiera Comercial Hondureña Sociedad Anónima
GTZ	Cooperación Técnica Alemana
IPC	Índice de Precios al Consumidor
IHCAFE	Instituto Hondureño del Café
OPDs	Organización Privada de Desarrollo
OSU	Ohio State University
PROPEPAH	Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas de Honduras
PIB	Producto Interno Bruto
UPEG	Unidad de Planeamiento y Evaluación de Gestión (UPEG)
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

---

## RESUMEN EJECUTIVO

---

Con el propósito de evaluar las oportunidades y dificultades de expandir las facilidades de depósito en las zonas rurales de Honduras, este trabajo examina los datos de una encuesta de hogares en tres regiones del país. Las tres regiones fueron investigadas en un estudio anterior de los mercados financieros no formales de Honduras: El Paraíso, Ocotepeque y Yoro.

La movilización de ahorros es afectada tanto por el entorno macroeconómico como el regulatorio de un país. A nivel agregado, la tasa de crecimiento del producto interno bruto incide sobre la capacidad de ahorrar y sobre la demanda de los activos financieros. Igualmente importantes en determinar la evolución de los depósitos rurales son las expectativas de inflación y de devaluación. La política monetaria afecta los rendimientos de la captación de depósitos para los intermediarios financieros a través del uso de diferentes instrumentos. Particularmente importante es el manejo de los encajes legales. Los encajes representan un impuesto a la captación de depósitos, ya que impiden al intermediario obtener un rendimiento adecuado sobre los fondos captados.

Durante el período 1990-1995, el BCH introdujo una serie de reformas que culminaron en octubre de 1995 con la emisión de la Ley de la Comisión de Bancos y Seguros (Decreto No. 155-95) y la Ley de Instituciones del Sistema Financiero (Decreto No. 170-95). Lo que se ha logrado hasta el presente incluye (i) la liberalización de las tasas de interés activas y pasivas, (ii) reducción de los redescuentos, pero las tasas de los redescuentos están todavía por debajo del mercado, (iii) liberalización para realizar operaciones activas y pasivas con moneda extranjera, (iv) reducción de barreras para el ingreso de nuevas instituciones, y (v) un marco legal que permite aplicar las regulaciones prudenciales al sistema financiero.

A pesar de las dificultades macroeconómicas y del ambiente de represión financiera que resulta, entre otras razones, por el elevado nivel de encajes legales, el sistema financiero creció en su alcance y cobertura tanto urbana como rural. Los bancos comerciales aumentaron el número de oficinas de 346 a 519 durante este período. A pesar del aumento en el número de oficinas, la importancia relativa de las captaciones por los bancos comerciales ha disminuido, principalmente por la apertura de dos bolsas de valores.

Las intermediarias financieras autorizadas captan depósitos en las cabeceras de los municipios con mayor desarrollo. En el departamento de El Paraíso, existe una profundización financiera en los municipios de El Progreso y Danlí debido a las actividades agrícolas, agroindustriales y comerciales que se han desarrollado en estos municipios. Contrariamente, Ocotepeque tiene aparentemente menor profundización financiera, pero también es una región que ha iniciado su despegue gracias al impulso de nuevas actividades tales como el incremento de cultivos de café, de hortalizas y el intercambio comercial cada vez más activo con Guatemala y El Salvador. El departamento de Yoro muestra en cambio una profundización financiera mayor.

De los 11 municipios en el Departamento, ocho tienen oficinas de instituciones financieras formales o semi-formales

Un 62 por ciento de los encuestados indicaron que ahorran (77% área urbana, 49% area rural) En el area urbana utilizan los bancos un 41 por ciento de los hogares, y en areas rurales el 30 por ciento Un 11 por ciento de los hogares urbanos y rurales mantenian depositos en las cooperativas de ahorro y crédito Las cuentas de ahorro a la vista fueron la forma mas comun de mantener sus ahorros Parece que muchos depositantes manejan la cuenta de ahorro como cuenta corriente o de cheques, ya que tienen una frecuencia grande de retiros y depósitos En las zonas rurales son menos frecuentes las transacciones

La confianza en las instituciones financieras es crítica para atraer depositantes Entre los hogares de los no depositantes, una cuarta parte indicó que no tienen confianza en los bancos y el 30 por ciento dijeron lo mismo de las cooperativas El 90 por ciento de los encuestados manifestó que ahorran para gastos previstos e imprevistos y para inversiones futuras En el caso de los agricultores, los gastos previstos de la finca son el proposito mas frecuentemente indicado

Un 76 por ciento mencionaron que efectuan depósitos para ganar intereses Entre los no depositantes consideraron tambien que la tasa de interés es un factor importante Esto indica que si las tasas fuesen más atractivas ellos estarían inducidos a convertirse en depositantes Mas del 70 por ciento de los depositantes y no depositantes manifestaron su disconformidad con las tasas que pagan las instituciones En el caso de las cooperativas solo el 25 por ciento afirmó que las tasas eran atractivas

Los depósitos en bancos constituyen la forma más frecuente de mantener ahorros Esto refleja tanto la mayor expansion de su red de oficinas como la mayor confianza que infunden Los montos de depositos son importantes Las tasas de interés dominan los incentivos para depositar o no depositar Sin embargo, estas tasas de interes negativas reales sobre los depositos penalizan a los depositantes

La oportunidad para expandir la prestacion de servicios financieros resulta de la existencia de ahorros rurales que representan poder de compra que podría ser movilizado por intermediarios dispuestos a captar depósitos del publico Los resultados de una encuesta de hogares en tres regiones de Honduras (El Paraiso, Yoro y Ocotepeque) corroboran la existencia de una demanda importante por estas facilidades de deposito A continuacion se resumen algunos de los resultados empíricos mas importantes acerca de la magnitud y naturaleza de esta demanda

- 1 A pesar de sus bajos ingresos y de condiciones macroeconomicas adversas, los hogares-empresas rurales de Honduras ahorran
- 2 El habito del ahorro regular, aunque elevado en ambos casos, es mas estable en las zonas urbanas que en las zonas rurales

- 3 La frecuencia del ahorro responde a los patrones de los flujos de ingreso de los hogares-empresas. En las áreas urbanas se puede esperar una mayor periodicidad del ahorro que en las áreas rurales. Esto implica retos especiales de manejo de liquidez para los intermediarios financieros rurales que deseen movilizar depósitos de estos ahorrantes.
- 4 A pesar de la represión financiera y de las deficiencias de la oferta de facilidades rurales de depósito, existe una elevada propensión a mantener los ahorros acumulados en forma financiera. Esto refleja una fuerte demanda por estas facilidades, la que aparentemente no está siendo satisfecha.
- 5 La preferencia por la liquidez de los hogares-empresas rurales se manifiesta en la preponderancia de cuentas de ahorro a la vista entre los contratos de depósito usados. Los hogares-empresas rurales demandan instrumentos de depósito líquidos y sencillos.
- 6 Los depósitos en bancos constituyen la forma más frecuente de mantener ahorros. Esto refleja tanto la mayor expansión de su red de oficinas como la mayor confianza que infunden. A pesar de la expansión reciente de la red de oficinas de entidades financieras, en las áreas rurales existe una mayor demanda insatisfecha de facilidades de depósito que en las áreas urbanas.
- 7 Los montos depositados son importantes. En el caso de los bancos se observan saldos promedio elevados con mayor frecuencia que en las cooperativas.
- 8 Las tasas de interés dominan los incentivos que los hogares-empresas tienen para depositar o no depositar. Las tasas reales negativas penalizan a los depositantes.
- 9 Falta de confianza en los intermediarios financieros es la razón más importante, después de las bajas tasas de interés, para no depositar. Esto sugiere tanto la necesidad de brindar mejor información sobre la naturaleza de los contratos de depósito que se ofrecen como de desarrollar un marco de regulación y supervisión prudencial que contribuya a fortalecer la confianza.

El análisis del marco conceptual moderno acerca de los determinantes del ahorro y de la demanda por facilidades de depósito por parte de los hogares-empresas rurales (Gonzalez-Vega et al., 1997), y de los resultados arrojados de este estudio permite hacer las siguientes recomendaciones, con el propósito de expandir la oferta de facilidades de depósito en las zonas rurales de Honduras.

- 1 Una condición necesaria pero no suficiente para expandir la movilización rural de depósitos en Honduras es profundizar el proceso de reforma financiera. Se recomienda, en particular, reducir significativamente el papel que los encajes legales juegan como instrumento de política monetaria, ya que constituyen un impuesto implícito a la captación de depósitos.

- 2 En última instancia, el logro del equilibrio fiscal es indispensable para promover una movilización rural de depósitos sostenible
- 3 La promoción de innovaciones en tecnologías financieras es indispensable para superar los obstáculos que limitan la expansión de la intermediación financiera en las áreas rurales
- 4 El desarrollo de un marco de regulación y supervisión prudencial que cubra a diversos tipos de intermediarios y que promueva la confianza de los depositantes sin crear responsabilidades cuasi-fiscales para el estado es un componente indispensable en la creación de un marco institucional propicio a la captación rural de depósitos

---

## SECCION I INTRODUCCION

---

### A Impacto del Entorno Macroeconómico

Tanto el entorno macroeconomico como el marco regulatorio de un pais inciden sobre las posibilidades de movilizar el ahorro y de aumentar la profundizacion financiera mediante una expansion de la oferta de facilidades de deposito en las zonas rurales. Estos aspectos macroeconomicos y regulatorios inciden en la capacidad, disposicion y oportunidad de realizar depositos a nivel del area rural<sup>1</sup>

De especial importancia para la movilizacion rural de depositos son el logro de la estabilidad macroeconomica y la liberalizacion del tipo de cambio y de las tasas de interés. El logro de la estabilidad macroeconomica importa en la medida en que las expectativas de inflación y de devaluación reducen los rendimientos esperados por los hogares-empresas de sus activos financieros y por lo tanto afectan su disposicion a incorporarlos como parte de su riqueza. La experiencia reciente con inflacion y la tasa de cambio, así como las percepciones del publico acerca de las consecuencias del comportamiento de las autoridades sobre estas variables, influyen sobre las expectativas de inflacion y devaluacion. La poca previsibilidad de las tasas de inflacion aumenta los riesgos, ya que le impide a estos hogares-empresas protegerse de las perdidas de poder de compra que pueden resultar cuando no pueden anticipar la inflación adecuadamente o cuando estas expectativas no son incorporadas en las tasas de interés que reciben por sus depositos. Las expectativas de devaluacion afectan las escogencias entre activos financieros internos (*i e*, pasivos de los intermediarios locales denominados en moneda nacional) y los activos financieros externos (diversas formas de tener dolares, dentro y fuera del pais), limitando la demanda de depositos denominados en Lempiras. La aceleracion de la inflación como resultado de los deficit fiscales y las expectativas de devaluacion continuan siendo, por lo tanto, un obstaculo a la movilizacion rural de depósitos en Honduras.

A nivel agregado, la capacidad de ahorrar y la demanda de activos financieros es influenciada por la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB). Un gran numero de estudios econométricos han encontrado una fuerte relación entre el nivel del producto y el del ahorro, así como entre la tasa de crecimiento del producto y la propension a ahorrar. En la medida en que este ahorro sea canalizado hacia tenencias de activos financieros, la demanda por facilidades de deposito aumenta al aumentar el ingreso. A nivel sectorial, el ahorro rural aumenta conforme el valor agregado generado en el sector agropecuario y en actividades del hogar-empresa rural aumenta.

---

<sup>1</sup> Para una discusion comprensiva de los factores que afectan la capacidad, disposicion y oportunidad de realizar depositos ver Gonzalez Vega et al (1997)

Otra aspecto importante en la disposición a realizar depósitos es la tasa de interés sobre los depósitos. La liberalización de las tasas de interés le permitiría a las intermediarias financieras ofrecerle una mejor remuneración a los depositantes. Esto no se ha materializado del todo, sin embargo, como consecuencia de otras políticas represivas, en particular los elevados encajes legales. Los encajes representan un impuesto a la captación de depósitos, ya que le impiden al intermediario obtener un rendimiento adecuado sobre los fondos captados. Este impuesto implícito no solo reduce su rentabilidad y por lo tanto el incentivo para que los intermediarios busquen incrementar la captación, sino que deprime las tasas de interés que los intermediarios le pagan al ahorrante y de esta manera desestimula la demanda de facilidades de depósito. En Honduras, posiblemente los encajes legales representan la medida más represiva de la movilización rural de depósitos. A pesar de no distinguir entre las zonas urbanas y rurales, en la práctica los encajes tienen un impacto más acentuado sobre la captación de fondos en las zonas rurales (Gonzalez-Vega et al , 1997)

Tampoco se ha materializado la liberalización de las tasas de interés porque la generalizada preferencia por los deudores, en lugar de los depositantes, también se extiende a los bancos, donde los dueños de los bancos tienen vínculos importantes con los deudores pero no con los depositantes. Esta deficiencia desaparecerá gradualmente conforme aumente la competencia por fondos en el sistema financiero.

A través de un aumento en el grado de competencia en el mercado de fondos se propicia el mejoramiento en los términos y condiciones en que se captan los depósitos del público. Esta competencia depende a su vez de cuán limitantes son las barreras de entrada al mercado, ya sea en cuanto al tipo de instituciones o instrumentos o en cuanto a la apertura de oficinas. Recientemente las autoridades hondureñas han fomentado una mayor competencia, permitiendo la entrada al mercado de nuevos intermediarios y simplificando los requisitos para obtener autorización para la apertura de nuevas oficinas.

Si bien una mayor apertura del mercado puede proporcionar mayores facilidades de depósito, esta debe ir acompañada del fortalecimiento del marco de regulación y supervisión prudencial. Así, con el proceso de reforma financiera se ha ido avanzando desde un sistema de represión financiera a un sistema de regulación prudencial, aumentando la seguridad de los depósitos y la disposición a mantener ahorros en activos financieros. El siguiente paso consiste en extender este sistema prudencial de la vigilancia de la estabilidad de los bancos al apoyo de la sustentabilidad de intermediarios no bancarios que posean ventajas comparativas para ofrecer servicios financieros en las áreas rurales.

En el largo plazo, lo que importa es crear un marco macroeconómico y regulatorio y una infraestructura institucional que permita una oferta de facilidades de depósito más amplia en las zonas rurales. Desde esta perspectiva, el mejoramiento de la regulación y supervisión prudencial representa la tarea más urgente y difícil. El mejoramiento de este marco regulatorio es indispensable para promover la confianza del público y para contribuir al establecimiento de organizaciones sostenibles, capaces de ofrecer estos servicios de manera confiable y permanente.

## B Política Monetaria

El elemento de represión financiera más importante en Honduras sigue siendo los encajes legales elevados. A pesar de que las autoridades monetarias han hecho esfuerzos por reducir estos encajes en algunos puntos porcentuales, este instrumento sigue siendo el principal desestímulo a la captación regular de depósitos del público y da origen a numerosos mecanismos de evasión. La colocación de títulos valores del Gobierno y de los certificados de absorción monetaria emitidos por el Banco Central a tasas de interés elevadas también desestimula la intermediación financiera con el sector privado.

El nivel del encaje requerido no es igual para todas las instituciones. Los bancos están sometidos a un encaje superior al de las asociaciones de ahorro y préstamo y al de las financieras, las cuales deben encajar de acuerdo a las nuevas regulaciones. Estas discrepancias en las tasas de encaje también introducen distorsiones en el sistema financiero, las cuales afectan la estructura del

mercado y no permiten que se manifiesten las ventajas comparativas de cada tipo de institución en diversos nichos del mercado financiero.

Cuadro 1.1 Evolución de los Encajes Legales en Honduras, 1990-1996

	Diciembre						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Encaje Regular							
Bancos Comerciales	35	35	35	36	40	34	34
Asociaciones de Ahorro y Préstamo	15	15	15	17	21	21	21
Financieras							15
Encaje especial para bancos con carteras en exceso a							
45 por ciento	33	30	30	30	30	30	30
55 por ciento	28	25	25	25	25	25	25
65 por ciento	23	20	20	20	20	20	20

Fuente: Banco Central de Honduras

De acuerdo a la política de encajes vigente se le exige a los bancos un encaje del 34 por ciento sobre todo tipo de depósitos captados del público en moneda nacional (ver Cuadro 1.1). Los instrumentos aceptables como encajes son el efectivo en caja o bóveda de los bancos y los depósitos en el BCH, hasta por lo menos el 11 por ciento de los depósitos. El resto,

equivalente al 23 por ciento de los depósitos, puede ser mantenido en bonos, cuyo rendimiento se encuentra entre el cuatro y el seis por ciento anual y representa un préstamo forzoso del sistema

bancario al sector público<sup>2</sup> El subsidio implícito en estas tasas es equivalente a un impuesto sobre los depositantes. Es decir, los encajes representan, aun en los casos en que se usan títulos valores, inversiones inferiores para los bancos, que reducen la tasa de rendimiento de sus activos productivos. Esta reducción en su rentabilidad desestimula la captación de depósitos e induce a los bancos a buscar alternativas para el financiamiento de sus operaciones que no estén gravadas por estos impuestos implícitos. Estos encajes son muy elevados y representan, por lo tanto, un instrumento de represión financiera.

Las autoridades han prometido una reducción gradual de estas tasas de encaje. Para que las intermediarias financieras inviertan en las innovaciones requeridas para una movilización agresiva de depósitos en las áreas rurales necesitan, sin embargo, la garantía de que estas tasas de encaje no van a ser elevadas de nuevo a niveles confiscatorios.

Durante este período, las autoridades monetarias han iniciado operaciones de mercado abierto, mediante la subasta de bonos del Gobierno. Inicialmente la demanda por los bonos del Gobierno fue casi nula, con excepción de los bonos destinados al encaje, los cuales fueron obligadamente adquiridos por los bancos. Existe actualmente, sin embargo, una demanda por los bonos del Gobierno que pagan rendimientos de mercado y por los CAMs emitidos por el BCH, a tasas de interés elevadas. El pago de estos intereses es una fuente de pérdidas cuasi-fiscales para el BCH, ya que el ente monetario no cuenta con activos productivos que le permitan cubrir esos costos. Como las tasas de interés que se pagan por estos instrumentos son arbitrarias, cuando son elevadas distorsionan el mercado, porque no son comparables a las tasas de depósito, y desplazan al sector privado de las carteras de crédito bancario. En última instancia, la intermediación financiera privada mejorará cuando el Gobierno no demande una porción tan elevada de los fondos disponibles.

La otra política de represión financiera todavía utilizada por las autoridades monetarias es el redescuento, utilizado fundamentalmente para canalizar crédito subsidiado a diversas actividades, entre ellas la agropecuaria (para una discusión más amplia sobre el uso de redescuentos en la agricultura ver González-Vega y Torrico, 1995).

## **C El Marco Regulatorio**

Las políticas de represión financiera del pasado tuvieron un sesgo anti-depositantes, un sesgo pro-urbano y un impacto regresivo en la distribución del ingreso. No se trata de que esas políticas simplemente ignoraran la importancia de la movilización de depósitos. Se trata de que muchos de sus instrumentos desestimularon directamente la captación de fondos del público.

---

<sup>2</sup> La nueva Ley del Banco Central de Honduras (Decreto No. 228-96) prohíbe al BCH proporcionar financiamiento al gobierno central.

Las políticas de represión financiera tuvieron un sesgo anti-depositante que penalizó la movilización voluntaria de depósitos, dándole preferencia a formas forzosas de acumulación del ahorro nacional. Las políticas de represión financiera alejaron la movilización de fondos prestables de las fuerzas del mercado y trasladaron buena parte de la asignación de los fondos a los programas de redescuento y otras líneas de crédito del Banco Central. Así, se le dio preferencia a los mecanismos cuasi-fiscales de financiamiento sobre la promoción de una intermediación financiera completa. Finalmente, se desconoció que los servicios de depósito son importantes para los clientes, es decir, que en la prestación de servicios de depósito se genera valor agregado.

El impacto de este sesgo anti-depositante no fue uniforme. El desestímulo se sintió menos en las zonas urbanas que en las rurales. Esto ha sido consecuencia de la importancia de los costos fijos en la prestación de servicios financieros. Al ver su actividad reprimida, las intermediarias financieras reguladas encontraron que podían cubrir sus costos gracias a la densidad de la clientela en las zonas urbanas, pero que este no era el caso en las áreas rurales. Además, en las áreas urbanas el incentivo negativo de las bajas tasas de interés se le compensó a los clientes con la oferta de algunas conveniencias, pero esto no era rentable en las zonas rurales.

El impacto de la represión de la movilización de depósitos fue regresivo. Hogares-empresas suficientemente grandes tuvieron la opción de eludir las consecuencias negativas de la represión con las tenencias de otros tipos de activos, incluyendo las operaciones en las bolsas de valores y los depósitos en el extranjero, como lo pone en evidencia la disminución en las tenencias de activos cuasi-monetarios. La mayoría de los depositantes pequeños no tuvo esta opción. De hecho existe una gran concentración en la distribución por tamaño de las cuentas de ahorro de los bancos comerciales hondureños. Mientras que 760,000 depositantes poseen cuentas de menos de 1,000 lempiras, 79,000 depositantes son dueños de cuentas de más de 10,000 lempiras. La cuenta de la represión financiera se la pasaron al pequeño ahorrante.

En consecuencia, una condición necesaria para promover la movilización del ahorro rural es una revisión del marco regulatorio represivo que ha caracterizado las políticas financieras hondureñas de las últimas décadas. La discusión pone de manifiesto el progreso alcanzado hasta el momento con los esfuerzos de reforma financiera de años recientes. La tarea, sin embargo, está incompleta y algunas de las acciones que faltan son bastante difíciles de poner en práctica, tanto desde un punto de vista técnico como desde una perspectiva política. Sin estos esfuerzos adicionales, sin embargo, la posibilidad de aumentar seriamente la captación de depósitos rurales será muy limitada.

## **D Reforma Financiera**

Durante el período 1990-1995, el BCH introdujo una serie de reformas que culminaron en octubre de 1995 con la emisión de la Ley de la Comisión de Bancos y Seguros (Decreto No 155-95) y la Ley de Instituciones del Sistema Financiero (Decreto No 170-95). Hasta 1990, el sistema financiero hondureño había estado fuertemente regulado, mediante la fijación de tasas de

interés por el BCH y el control del crédito a través de los redescuentos. El programa de ajustes incluyó medidas para liberalizar el sistema financiero.

Las reformas que afectan la movilización de ahorros son:

- a) A partir de 1991 se inició la liberalización de las tasas de interés activas y pasivas para las operaciones de los bancos con sus clientes,
- b) La liberalización necesaria para realizar operaciones activas y pasivas del sistema financiero con moneda extranjera,
- c) La reducción de barreras para el ingreso de nuevas instituciones al mercado financiero y para el establecimiento de nuevas oficinas, y
- d) Un marco legal que permite aplicar las regulaciones prudenciales al sistema financiero.

El nuevo marco legal del sistema financiero, el cual incluye la Ley de Comisión Nacional de Banca y Seguro y la Ley de Instituciones del Sistema Financiero, contiene disposiciones necesarias para asegurar la solidez de las instituciones intermediarias y por ende los depósitos del público, lo cual es indispensable como estímulo a la disposición a depositar. Como elementos específicos se encuentran:

- a) La adecuada clasificación de la cartera de préstamos y la necesidad de constituir las provisiones y reservas correspondientes,
- b) Adecuación de capital, la cual se regula principalmente mediante la relación entre el capital y los activos del intermediario,
- c) Provisiones para limitar la concentración de crédito y los límites a los préstamos relacionados, y
- d) Provisión de información transparente y suficiente al público.

La Ley de Instituciones del Sistema Financiero incrementa las oportunidades de depósito asegurando el libre ingreso de instituciones y el libre establecimiento de sucursales, agencias u otros medios de prestación de servicios en cualquier lugar de la República, siempre que los locales donde se van a prestar dichos servicios ofrezcan suficiente seguridad para el público usuario. Esta apertura del mercado está contribuyendo a crear competitividad en el sistema financiero y asimismo contribuirá a la eficiente prestación de servicios por parte de las intermediarias financieras. La apertura de sucursales en zonas rurales tendrá un impacto positivo en la movilización de depósitos.

Si bien la Ley tiene estipulaciones que permiten la supervisión prudencial, se ha quedado corta en cuanto a asegurar la autonomía del Banco Central de Honduras. La independencia del BCH se encuentra restringida por la estructura corporativa de su directorio, en el cual predominan representantes del Gobierno y de los bancos mismos. Tampoco existen límites estrictos al financiamiento del sector público por parte del BCH, lo cual ha venido comprometiendo la estructura patrimonial de la autoridad monetaria y ha resultado en una restricción del crédito al sector privado. Los depósitos del sistema financiero se han usado para financiar los gastos corrientes del sector público. Este uso fiscal de la intermediación financiera tiende a penalizar a los depositantes.

Exceptuando las anteriores observaciones, el nuevo marco legal contiene los elementos para que el sistema financiero pueda funcionar bajo la supervisión, vigilancia y control prudencial. Lo que no se ha entendido a cabalidad es la necesidad de dejar totalmente liberado al sistema, para que funcione compitiendo sin trabas de crédito dirigido y encajes restrictivos. Un sistema liberado a medias no puede desarrollar su capacidad competitiva y crear eficiencia. Aparentemente, el temor de que las actividades productivas no serán financiadas si no se dirige el crédito solo hace que los recursos no fluyan allí donde las rentabilidades marginales son mejores.

## **E Necesidad de la Encuesta**

Tal y como se describió anteriormente, el ambiente macroeconómico impacta sobre la demanda de servicios financieros de los hogares-empresas y la oferta de los mismos por las intermediarias financieras. Sin embargo, existen decisiones a nivel de cada hogar-empresa e institución financiera que tienen que ver con decisiones internas de los mismos. Estas decisiones no pueden ser captadas a través de la información agregada publicada por la Superintendencia de Bancos o por el Banco Central de Honduras.

Con el propósito de evaluar las oportunidades y dificultades de expandir las facilidades de depósito en las zonas rurales de Honduras, este trabajo examina datos de una encuesta de hogares en tres regiones del país. Estas regiones son las mismas investigadas en un estudio anterior de los mercados financieros rurales no formales (Gonzalez Vega y Torrico, 1995). La encuesta volvió a visitar a algunos de los agricultores entrevistados para el estudio anterior y le agregó a la muestra algunos hogares no necesariamente agrícolas en las poblaciones comprendidas en el área bajo estudio. Además se realizaron, en las mismas zonas, estudios de casos de intermediarios financieros con el propósito de identificar la situación de la oferta de facilidades de depósito y de crédito.

## **F Organización del Estudio**

El reciente comportamiento de la economía hondureña y del sistema financiero se examinan en la Sección II. La discusión pone de manifiesto el progreso alcanzado hasta el momento con los esfuerzos de reforma financiera de años recientes.

Los resultados de estudios de casos de intermediarios financieros que prestan servicios en esas regiones se presentan en la Sección III. Los estudios de caso pusieron de manifiesto la existencia de variados mecanismos financieros con los que los hogares-empresas intentan satisfacer sus demandas por servicios de crédito y de facilidades de depósito.

Los resultados de la encuesta de hogares se presentan en la Sección IV. En esa sección se identifican tanto los ahorrantes, independientemente del tipo de activos en que mantienen sus ahorros, como los depositantes, quienes han escogido activos financieros para mantener parte de su riqueza. La sección describe un perfil de los ahorrantes y no ahorrantes y de los depositantes y no depositantes, así como las opiniones de cada uno de estos grupos de la población en cuanto a atributos deseados en las facilidades de depósito. La sección también presenta las opiniones de los actuales depositantes acerca de la calidad de los servicios que reciben. Estos datos permiten tener una visión preliminar acerca de la demanda potencial de servicios de depósito en estas tres regiones.

Las conclusiones y recomendaciones se presentan en la Sección V.

---

**SECCION II**  
**COMPORTAMIENTO RECIENTE DE LA ECONOMIA Y DEL SISTEMA**  
**FINANCIERO HONDUREÑO**

---

**A Comportamiento Reciente de la Economía**

A partir de 1990, el Gobierno de Honduras adopto medidas importantes para reducir los desequilibrios macroeconomicos existentes y simultaneamente lograr una mayor apertura y eficiencia que promovieran el crecimiento de la economia. Como parte de estos esfuerzos se iniciaron una serie de reformas en el sector financiero y en otros sectores de la economia. Parte de estas reformas incluyeron la liberalizacion del tipo de cambio, la reforma al sistema tributario, la eliminacion de los controles de precios, la liberalizacion paulatina de las tasas de interes, la reducción de los aranceles para la importacion y la eliminación de barreras no arancelarias al comercio internacional. Estas reformas representaron un paso positivo hacia el establecimiento de un entorno propicio a la movilizacion de depositos. El exito alcanzado con el programa de estabilizacion y de reactivacion fue, sin embargo, parcial.

En terminos reales (a precios constantes de 1978) el PIB total y agricola crecieron a una tasa anual promedio durante el quinquenio 1990-95 de 3.4 y 2.4 por ciento, respectivamente. Sin embargo, el crecimiento del PIB fue erratico durante este periodo. En 1994 la economia se vio afectada en forma negativa por los racionamientos de electricidad y una fuerte sequia. Esto contribuyo a una reduccion de la mayoria de las actividades económicas y el PIB total sufrio una disminucion del 2.1 por ciento (1.6 por ciento para el PIB agricola) en comparacion con 1993. Para 1995 el crecimiento interanual del PIB total fue de 4.3 por ciento (4.7 por ciento para el sector agricola), debido en gran parte a la normalizacion del suministro de energia electrica, la recuperacion de las plantaciones del banano, un incremento en las cosechas de granos basicos, el incremento en los precios del cafe en el mercado internacional asi como un incremento en la inversion del sector publico. Dada el crecimiento del producto durante el periodo, los hogares-empresas experimentaron un pequeño aumento en la rentabilidad de las actividades productivas lo cual tuvo un impacto positivo en la demanda de facilidades y en la capacidad y oportunidades de deposito.

La disposicion a ahorrar en activos financieros fue afectada negativamente durante este quinquenio por los altos niveles de inflacion, incremento en la devaluacion de la moneda en relacion al dolar norteamericano, el alto nivel del encaje legal y las subsecuentes bajas tasas de interes real. La inflacion, que en 1990 y 1991 habia alcanzado el 23.3 y 34.0 por ciento, respectivamente, bajo al 8.8 por ciento en 1992 y al 10.7 por ciento en 1993. Sin embargo, al final de 1994 y 1995 la inflación alcanzo un 21.7 y 29.5 por ciento, respectivamente.

Como factor impulsante del incremento en los niveles inflacionarios se puede mencionar el alto nivel del deficit fiscal. El deficit fiscal, que se habia logrado mantener en 3.6 y 4.8 por ciento del PIB en 1991 y 1992, se elevo a un 9.7 por ciento en 1993. Los ingresos del gobierno

disminuyeron, mientras que las transferencias corrientes se expandieron. En el área fiscal, en junio de 1994 la nueva administración adoptó medidas para reducir los subsidios, recortar los gastos de inversión, aumentar los precios de la gasolina, incrementar el Factor de Valoración Aduanera a un nivel cercano al tipo de cambio oficial e incrementar el precio del consumo de la energía eléctrica. Como resultado de las medidas adoptadas, hubo una reducción del déficit fiscal del 9.7 al 7.5 por ciento del PIB. Además de sus orígenes fiscales y en los aumentos de la liquidez, las causas del alza de precios probablemente incluyeron la modificación del salario mínimo y la introducción de un decimocuarto mes de salario, sin que se hubieran dado aumentos en la productividad del trabajo, así como la modificación de las tarifas del transporte urbano y del servicio de agua y aumentos en los precios de los combustibles.

La acelerada devaluación del Lempira en relación a la divisa norteamericana y el alza en el nivel de precios como consecuencia del desequilibrio fiscal indujeron a las autoridades monetarias a mantener el nivel del encaje legal bancario en 34 por ciento de los depósitos captados del público en moneda nacional. Los elevados encajes, unidos al aumento de las tasas de inflación, de nuevo desestimularon la movilización de depósitos. Como se discutirá posteriormente, las autoridades monetarias han tratado de controlar la inflación, cuyo origen es fiscal, con la reducción de la liquidez mediante el uso del encaje legal.

En general el comportamiento reciente de la economía hondureña no ha generado incentivos que aumenten la demanda de facilidades de depósito fuertemente. Algunos elementos de la reforma financiera hondureña han contribuido de manera importante a la expansión de las facilidades rurales de depósito. Sin embargo, a nivel agregado, el poco dinamismo del producto interno bruto y las continuadas expectativas de inflación y devaluación reprimen la demanda por activos financieros. El lento crecimiento de la demanda por facilidades de depósito no significa que no habría una expansión importante en las captaciones de fondos si llegaran a ofrecerse mejores facilidades de depósito. Este crecimiento de los depósitos respondería, en este caso, a un desplazamiento de la oferta y le daría oportunidad a muchos que hasta ahora no han tenido este acceso de gozar de las ventajas que las facilidades de depósito representan para el manejo de la liquidez y de las reservas de precaución y de especulación de los hogares-empresas.

## **B Expansión de las Facilidades de Depósito**

Reducciones en los requisitos de entrada al mercado financiero han contribuido a aumentos en la competencia en años recientes. En 115 ciudades o cabeceras municipales existen una o más ventanillas de bancos comerciales, bancos estatales, asociaciones de ahorro y préstamo o cooperativas de ahorro y crédito. Esta expansión de la red bancaria ha conservado el sesgo urbano que siempre caracterizó al desarrollo financiero de Honduras (González Vega y Camacho, 1988). Las 519 oficinas que los bancos comerciales tenían en 1995 estaban distribuidas en 89 cabeceras.

Cuadro 2 1 Evolucion de las Instituciones Financieras en Honduras, 1990 y 1995

Institucion Financiera	1990		1995	
	Numero de Instituciones	Numero de Oficinas	Numero de Instituciones	Numero de Oficinas
Bancos Comerciales Urbanas Mayores <sup>1</sup>	15	346	20	519
Resto del Pais		185		277
Bancos de Desarrollo	3	35	2	36
Asociaciones de Ahorro y Prestamo	6	34	7	53
Bolsa de Valores	1	6	2	33
Cooperativas de Ahorro y Credito	86		97	106
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>421</b>	<b>129</b>	<b>747</b>

<sup>1</sup> Urbanas mayores es definida como Tegucigalpa y Comayagua, San Pedro Sula y La Ceiba

**Fuente** Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones del Sistema Financiero

sin presencia de la banca comercial (Minas de Oro y Puerto Lempira) Las cooperativas de ahorro y credito tambien estan ubicadas en las ciudades donde hay una fuerte presencia de la banca comercial

Asimismo, particularmente importante ha sido la aparicion de las Bolsas de Valores La Bolsa de Valores Hondureña fue establecida en 1990 en San Pedro Sula y la Bolsa Centroamericana de Valores inicio operaciones en Tegucigalpa en 1993 Estas dos instituciones operan mayormente en el mercado primario de bonos, pero se está desarrollando paulatinamente un mercado secundario de titulos valores Entre ambas cuentan con 33 puestos de bolsa

Como parte de las instituciones en proceso de ser supervisadas se encontraban en 1995 unas 180 financieras<sup>3</sup> y unas 97 cooperativas de ahorro y credito afiliadas a la Federacion de

---

<sup>3</sup> No existen estadisticas oficiales de las operaciones de las financieras sin embargo algunos estiman que unos 2 100 millones de lempiras anuales han sido transados a traves de las instituciones financieras en el año 1995 De acuerdo a la Ley de Instituciones del Sistema Financiero las financieras deben regularizar sus operaciones bajo la supervision prudencial de la Superintendencia de Bancos Seguros e Instituciones Financieras

municipales, sin embargo, 277 oficinas estaban ubicadas en las zonas urbanas mayores (Tegucigalpa y Comayagua, San Pedro Sula y La Ceiba) (ver Cuadro 2 1) En el caso de las asociaciones de ahorro y prestamo, 38 de las 53 oficinas estaban ubicadas en Tegucigalpa, San Pedro Sula y las demás oficinas están distribuidas en ocho ciudades BANADESA mantiene una fuerte presencia física en el territorio nacional a traves de sus 31 oficinas, sin embargo solamente dos operan en localidades

Cooperativas de Ahorro y Credito de Honduras (FACACH) El número de cooperativas de ahorro y credito aumento de 86 en 1990 a 97 en 1995, con 106 ventanillas distribuidas en ciudades y cabeceras municipales del pais<sup>4</sup>

El mercado financiero hondureño se ha caracterizado por su concentracion, en terminos del dominio de unas pocas instituciones. Esta estructura del mercado esta sufriendo las consecuencias de la mayor agresividad de instituciones nuevas. Los bancos dominantes estan cediendo terreno a nuevos bancos con iniciativas innovativas y deseos de ampliar su participacion en el mercado. La expansion geografica y el crecimiento del sector se explican principalmente por la paulatina aplicación de politicas de liberalizacion del mercado financiero. Esta liberalizacion ha permitido el ingreso al mercado de nuevas instituciones y la apertura de nuevas oficinas de las instituciones existentes. Sin embargo, el sesgo urbano reflejado en la concentracion de las actividades financieras en pocas ciudades todavia es notoria.

## **C Evolución del Ahorro Financiero<sup>5</sup>**

### **C1 Distribución de los Depósitos por Institución**

Los bancos comerciales son con ventaja las instituciones con mayor participacion en la captacion de depositos del publico, a traves de diferentes instrumentos (ver Cuadro 2.2). En el periodo 1990-1995, las obligaciones de los bancos comerciales con el sector privado crecieron a un ritmo de 22.6 por ciento anual en términos nominales, de 3,308 a 9,158.8 millones de Lempiras. A partir de 1991 la participación relativa de los bancos comerciales disminuyo, debido principalmente al crecimiento de las operaciones de las dos bolsas de valores. La disminución de la participacion en el mercado de los bancos comerciales ha reflejado, en general, la busqueda por parte del público, principalmente de los ahorrantes grandes, de maneras para eludir los impuestos implícitos que se derivan de los encajes legales y de otras regulaciones represivas. Muchos de los bancos operan puestos de bolsa y poseen sus propias financieras, para canalizar a traves de las bolsas o de las financieras los excedentes de sus clientes importantes, en vista de la represion relativa de los depositos bancarios.

---

<sup>4</sup> Operan en el pais mas de 150 cooperativas de ahorro y credito, pero se tiene informacion estadistica solo de aquellas que estan afiliadas a la Federacion de Cooperativas de Ahorro y Credito de Honduras (FACACH)

<sup>5</sup> La definicion de depositos de ahorro a nivel agregado de la economia debe incluir todas las obligaciones cuasi monetarias del sistema financiero con el sector privado. Sin embargo los depositos de ahorro son el instrumento de captacion mas importante y de mayor estabilidad para las instituciones financieras. Estos depositos de ahorro constituyen el producto al cual tienen facilidad de acceso por igual las familias de ingresos altos, medios y bajos tanto en areas urbanas como rurales y son ademas el activo financiero mas utilizado por los hogares-empresas de las zonas rurales. Es por estas razones que la discusion de la evolucion de depositos se concentrara mayormente en depositos de ahorro.

En 1990, los bancos estatales tomaron aproximadamente el 7 por ciento de las obligaciones totales con el sector privado. Para 1995 los bancos estatales habian ido cediendo terreno y escasamente obtuvieron un 1.5 por ciento de esas obligaciones. Los montos de estas obligaciones disminuyeron aceleradamente, tanto en terminos nominales como en terminos reales. La explicación se encuentra, en parte, en el hecho de que en 1990 todavia se reportaban los balances de la Corporacion Nacional de Inversiones. En 1995 estos balances ya no aparecen mas en los registros. A esta fecha todavia aparecen reportadas las cifras del Banco Municipal Autonomo, a pesar de estar intervenido. Por otra parte, en el caso de BANADESA, las captaciones de recursos del público se efectuan mayormente como depositos compensatorios de los prestatarios. Esto es lamentable. Por una parte, BANADESA esta desaprovechando su extendida red de oficinas para ofrecer el valioso servicio de facilidades de deposito a la clientela rural. Por otra parte, se ha demostrado que la practica de requerir depositos compensatorios aumenta la tasa de interes efectiva sobre los prestamos y desestimula la captacion de depositos voluntarios.

Cuadro 2.2 Inversiones del Sector Privado en Instituciones Financieras Hondureñas<sup>1</sup> 1990 a 1995

Institucion Financiera	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	por ciento del Total					
Bancos Comerciales	84.7	87.6	84.9	81.9	81.5	74.2
Bancos de Desarrollo	6.6	2.3	2.1	2.0	1.8	1.6
Asociaciones de Ahorro y Prestamo	4.9	6.2	8.4	9.7	8.4	7.9
Bolsa de Valores			0.0	1.2	3.1	11.1
Cooperativas de Ahorro y Credito	3.9	3.9	4.6	5.2	5.2	5.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

<sup>1</sup> Saldos al 31 de diciembre

**Fuente** Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras, FACACH, Bolsa Hondureña de Valores y Bolsa Centroamericana de Valores

Para 1995 las asociaciones de ahorro y prestamo habian incrementado su participacion en el mercado con relación a 1990, año cuando captaban menos del 5 por ciento de las obligaciones del sistema con el público. El crecimiento se debe probablemente al hecho de que las asociaciones tienen mejores posibilidades de pagar tasas de interes atractivas que los bancos, debido a los menores niveles de encaje que se les ha exigido durante el periodo en analisis. Las obligaciones de las asociaciones de ahorro y préstamo mostraron crecimientos acelerados tanto en terminos nominales como reales.

Las cooperativas de ahorro y credito han incrementado ligeramente su participacion en el mercado, de un 4 por ciento en 1990 a aproximadamente un 5 por ciento en 1995. La suma de las aportaciones, los depositos de ahorro a la vista y los depósitos a plazo crecio en terminos nominales durante todo el periodo y en terminos reales con excepcion de 1991. Este año el crecimiento de los montos de aportaciones y de depositos en un 20 por ciento no fue suficiente para superar una tasa de inflacion del 34 por ciento.

## C2 Evolución de los Depósitos de Ahorro en el Sistema Bancario

El número de cuentas de ahorro en el sistema bancario ha crecido de 760,048 cuentas en 1990 a 1,051,806 de cuentas en 1995 (ver Cuadro 2.3). El número de cuentas con saldos menores a Lps 10,000, sin embargo, creció a un ritmo mucho más lento que el número de cuentas con saldos mayores a Lps 10,000. Esto podría explicarse, en parte, por el hecho de que las instituciones financieras han aplicado la política de pagar intereses mejores por las cuentas con saldos superiores a los Lps 10,000. En parte la explicación podría ser también que muchas instituciones financieras obligan a los deudores a mantener en depósitos de ahorro hasta un 15 por ciento del monto concedido en préstamo. Estos depósitos usualmente tienen montos entre Lps 10,000 y Lps 50,000.

También se puede advertir que el número de cuentas de depósitos menores de Lps 5,000 ha perdido importancia relativa, al pasar de aproximadamente un 94 por ciento del total en 1990,

Cuadro 2.3 Evolución de los Depósitos de Ahorro del Sistema Bancario Estratificados por Tamaño de Saldo al 31 de diciembre, 1995

Rango de Saldo	No de Cuentas	Monto Nominal	No de Cuentas	Monto Nominal
Hasta 100	395 429	14 3	400 123	15 6
de 100 a 1 000	227 440	77 7	358 260	124 2
de 1 001 a 5 000	91 640	203 7	162,171	378 6
de 5 001 a 10 000	22,951	158 9	50,402	345 2
de 10 001 a 15,000	9 008	107 9	24,317	291 1
de 15 001 a 30 000	8 269	170 9	29,864	630 1
de 30,001 a 50,000	2,836	110 4	12,757	489 1
de 50 001 a mas	2,475	269 5	13,912	1,841 6

**Fuente** Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras

parece que han encontrado más atractivo mantener sus ahorros en moneda extranjera, como se muestra posteriormente.

El número de cuentas de ahorro en moneda nacional creció significativamente, de 765,678 cuentas en 1991 a 1,020,720 cuentas en 1995 (Cuadro 2.4). El promedio anual de crecimiento para el período fue aproximadamente un 7 por ciento<sup>6</sup>. Los saldos nominales crecieron a un

<sup>6</sup> No existen estadísticas de captaciones en moneda nacional y extranjera antes de 1991 porque el Gobierno recién autorizó la captación de depósitos en moneda extranjera sin restricciones a partir de 1991. En 1990 se permitió captar depósitos en moneda extranjera en forma limitada.

promedio anual de 22 por ciento, pero los saldos mayores a Lps 15,000 crecieron más aceleradamente. En términos reales, sin embargo, es interesante resaltar que solamente aquellas cuentas con depósitos mayores a Lps 30,000 crecieron en términos reales.

Los depósitos de ahorro en moneda extranjera crecieron tanto en número de cuentas como en montos. El

Cuadro 2.4 Crecimiento Anual de Depósitos de Ahorro en Moneda Nacional y Extranjera del Sistema Bancario en Honduras 1991-95

Rango de Saldos	Moneda Nacional			Moneda Extranjera		
	No de Cuentas	Monto Nominal	Monto Real	No de Cuentas	Monto Nominal	Monto Real
Hasta 100	2.3	4.5	-17.2	21.0	18.9	-5.8
de 101 a 1 000	9.7	9.0	-13.7	31.3	30.6	3.4
de 1 001 a 5 000	10.7	11.5	-11.7	53.0	64.7	30.4
de 5 001 a 10 000	16.3	15.8	-8.3	38.3	39.8	10.7
de 10 001 a 15 000	20.1	19.7	-5.2	45.6	47.0	16.4
de 15 001 a 30 000	23.0	23.1	-2.6	82.5	83.9	45.6
de 30 001 a 50 000	24.5	29.4	2.5	61.9	62.4	28.6
de 50 001 a más	27.5	27.6	1.1	82.7	93.5	53.2
Totales	7.5	21.8	-3.5	45.1	83.2	45.1

**Fuente:** Elaborado en base a información de la Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras.

El número de cuentas y los montos ahorrados aumentaron más de cuatro veces en la primera mitad de la década de los noventa. El número de cuentas creció a un ritmo del 45 por ciento anual, mientras que los montos nominales crecieron aceleradamente, a un ritmo del 83 por ciento promedio anual. Este crecimiento fue

asombroso también en términos reales, ya que en el período de cuatro años ocurrió a un ritmo promedio anual del 45 por ciento.

Esta explosión de los depósitos en moneda extranjera era de esperarse, ya que los ahorrantes han ido perdiendo paulatinamente la confianza en el valor adquisitivo del Lempira. Los depósitos en moneda extranjera equivalentes a Lps 100 y hasta Lps 5,000 representaban el 55 por ciento de los montos ahorrados. Esto contrasta con lo que se observa con los montos ahorrados hasta Lps 5,000 en moneda nacional, los cuales apenas equivalen al 22 por ciento del total correspondiente.

Este comportamiento de los depósitos confirma la hipótesis de que los depositantes de montos pequeños son los que están siendo más afectados por las tasas de interés negativas y que aun estos ahorrantes están buscando proteger el valor de sus activos mediante formas sustitutivas de ahorro, posiblemente transfiriendo sus depósitos de moneda nacional a depósitos en dólares. El crecimiento del monto global de depósitos de ahorro refleja el crecimiento de los depósitos denominados en dólares, ya que los depósitos denominados en moneda nacional disminuyeron, cuando se les mide en términos reales.

### C3 Distribución Regional de los Depósitos de Ahorro

La distribución de los depósitos de ahorro y número de cuentas por departamentos muestra la concentración de la movilización de fondos que existe en el país (Cuadro 2.5). Este sesgo urbano ya se había manifestado desde la década de los setentas (Gonzalez Vega y Camacho, 1988). Esta concentración favorece básicamente a dos centros urbanos, Tegucigalpa en el departamento de Francisco Morazán y San Pedro Sula en Cortés. De lejos, el tercer centro es el departamento de Atlántida, donde los depósitos se concentran en La Ceiba.

Cuadro 2.5 Número de Cuentas y Montos de Ahorros en el Sistema Bancario y Cooperativo por Departamentos, Honduras 1995

Departamento	Sistema Bancario		Sistema Cooperativo		Sistema Cooperativo Como % de Banca	
	No de cuentas	Monto	No de Socios	Monto	No de Socios	Monto
Atlántida	76 181	300	6 594	24	8.7	7.8
Choluteca	25 143	95	37 528	151	149.3	159.4
Colón	20,358	54	1,098	3	5.4	5.3
Comayagua	39 700	128	7,287	47	18.4	37.0
Copán	40 177	130	2 660	14	6.6	10.5
Cortés	296 811	1 138	9 226	35	3.1	3.1
El Paraíso	20 445	51	3 713	13	18.2	24.6
Francisco Morazán	386 100	1,740	78 072	227	20.2	13.0
Gracias a Dios						
Intibucá	11 538	28	1 657	4	14.4	14.0
Islas de la Bahía	8,426	36	1 105	4	13.1	11.4
La Paz	4 316	12	1 613	5	37.4	42.7
Lempira	5,561	8				
Ocotepeque	6,474	26	3,728	24	57.6	93.9
Olancho	31,171	108	2 757	7	8.8	6.3
Santa Bárbara	21 447	53	5 047	14	23.5	27.3
Valle	4 410	40	934	6	21.2	15.0
Yoro	51 711	159	9 428	20	18.2	12.7
<b>TOTAL</b>	<b>1 049 969</b>	<b>4 106</b>	<b>172 447</b>	<b>598</b>	<b>16.4</b>	<b>14.6</b>

Fuente: Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras y FACACH

A pesar de que hubo un incremento en los montos nominales y reales de los ahorros retirables de las cooperativas de ahorro y crédito (los montos nominales casi se sextuplicaron y los montos reales crecieron más del doble), los ahorros voluntarios de las cooperativas no guardan relación con las aportaciones. Esto se debe, en buena medida, a que las cooperativas no han enfatizado el ahorro voluntario. Esto es desafortunado, ya que las cooperativas están en buena posición para ofrecerle servicios de facilidades de depósito que sean valiosos para la membresía y no solamente servicios de crédito. La principal explicación de este crecimiento menos acelerado de los ahorros retirables es que las cooperativas están pagando tasas de interés por debajo del mercado y negativas en términos reales. Es decir, el

problema nace, no de la obligatoriedad de las aportaciones, sino de la escasa remuneración de los ahorros retirables. Las cooperativas también deberán pasar por un proceso de reforma, incluyendo reformas en sus políticas de tasas de interés, que permitan que los depositantes reciban una remuneración justa por los depósitos.

Hacer una comparación entre el sistema bancario y el sistema cooperativo es difícil porque se trata de instituciones que persiguen objetivos diferentes y sobre todo porque la estructura de propiedad mutualista del segundo sistema le impone limitaciones a su crecimiento. En el Cuadro 2.5 se presenta la relación del sistema cooperativo al sistema bancario en algunos departamentos de Honduras.<sup>7</sup> Es interesante notar que las cooperativas tienen una importancia relativa mayor en los departamentos de Choluteca, Ocotepeque, Comayagua, La Paz, Santa Bárbara y El Paraíso que en otras partes del país. En estos departamentos se encuentran las cooperativas Chorotega, Guadalupe, La Mixta de Ocotepeque, Las Vegas, Taulabé y Apaguiz. Estas cooperativas han logrado afianzarse en el mercado de su respectivo departamento y se están proyectando en los demás departamentos a través de filiales. Conviene anotar que el sistema cooperativo de Choluteca excede al sistema bancario en captaciones en su localidad.

## **D Conclusiones**

A pesar de las dificultades macroeconómicas y del ambiente de represión financiera que resulta, entre otras razones, por el elevado nivel de los encajes legales, sobre todo para los bancos comerciales, el sistema financiero hondureño creció en su alcance o cobertura tanto urbana como rural. Esta es una señal alentadora. Sin embargo, la mayor parte de las cuentas de ahorro y de los saldos pertenecen al área urbana. Tegucigalpa y San Pedro de Sula dan cuenta de más del 50 por ciento del número de cuentas y de los montos ahorrados. Esta concentración refleja sesgos urbanos implícitos en la regulación del sistema financiero.

La banca estatal parece no tener más espacio en la captación de depósitos. Los depósitos de BANADESA son básicamente depósitos compensatorios por préstamos y esta organización no ha logrado aprovechar las ventajas provenientes de su extensa red de oficinas.

Desde el punto de vista de la captación rural de depósitos las instituciones que son importantes son los bancos comerciales y las cooperativas de ahorro y crédito, debido a su presencia en poblaciones pequeñas. Una oficina de banco está usualmente presente en lugares que tienen entre dos mil y cuatro mil habitantes, las cooperativas están abriendo ventanillas hasta en

---

Los depósitos de ahorro son el instrumento más importante de captación de pequeños montos que tienen los bancos. Estos depósitos de ahorro podrían compararse con las aportaciones y otros depósitos de los cooperativistas, los cuales también tienen en su mayoría pequeños montos. El número de cuentas no es necesariamente igual al número de personas con depósitos en los bancos, porque una misma persona puede tener más de un depósito, o sea, el número de personas con saldos es menor al número de cuentas. En el caso de las cooperativas, todos los socios tienen por lo menos aportaciones, pero pueden existir depósitos de no socios, por lo tanto, el número de socios es menor que el número de personas ahorrantes.

poblaciones con mil habitantes. Debido a los elevados costos fijos, es poco probable que se pueda operar rentablemente en poblaciones más pequeñas. Para llevarle facilidades de depósito a clientelas más alejadas es necesario introducir otros mecanismos, como los cajeros ambulantes, que permitan prestarlos. Esto requiere, a su vez, un mejoramiento de la infraestructura de comunicaciones en las zonas rurales y del clima de seguridad, para que se pueda operar con tranquilidad.

La nueva Ley podría asegurar una mejor supervisión, vigilancia y control prudencial de las intermediarias financieras, pero es necesario despolitizar la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y asegurar la autonomía del Banco Central de Honduras. Es importante asegurar que el directorio sea independiente de compromisos políticos y que no contenga elementos con intereses creados y que el financiamiento al sector público se enfrente a restricciones efectivas.

---

**SECCION III**  
**INTERMEDIACION FINANCIERA EN LAS REGIONES**  
**SELECCIONADAS DE HONDURAS**

---

**A Proposito de la Encuesta y Selección de Regiones**

Existen decisiones a nivel de cada hogar-empresa e institución financiera que tienen que ver con decisiones internas de los mismos. Estas decisiones no pueden ser captadas a través de la información agregada publicada por la Superintendencia de Bancos o por el Banco Central de Honduras. Con el propósito de recolectar estas decisiones a nivel microeconómico, se realizaron dos encuestas en el área rural y en centros urbanos en las regiones seleccionadas.

Se seleccionaron tres departamentos del país: El Paraíso, Ocotepeque y Yoro. La selección de estos tres departamentos se basó en obtención de una muestra representativa de las regiones rurales del país. El departamento de El Paraíso es un departamento netamente agrícola, con una fuerte presencia de instituciones financieras. El departamento de Yoro cuenta con una presencia fuerte de instituciones financieras y las actividades principales desarrolladas por los hogares-empresas son el comercio y la actividad agrícola. La tercera área seleccionada cuenta con una débil estructura financiera, con acceso bastante limitado y una agricultura con tendencia a subsistencia.

En el departamento de El Paraíso el cultivo del tabaco generó la industria de cigarrillos, el cultivo del café derivó en las beneficiadoras y la ganadería se integró con las empaquetadoras y explotadoras de carne y los granos básicos, maíz, frijol y sorgo generaban también abundante empleo e ingresos. El Paraíso también es un centro de producción del café integrado con los beneficios de este grano.

En el caso de Ocotepeque el cultivo de la papa y hortalizas han aumentado en importancia como fuente de ingreso y existe también un intercambio cada vez más intenso de comercio con El Salvador y Guatemala.

El Departamento de Yoro muestra un desarrollo pujante debido principalmente a la presencia de importantes empresas exportadoras de bananos, café y cítricos. La ganadería y el cultivo de granos son también importantes. La ciudad de El Progreso es uno de los centros comerciales más importantes del país después de Tegucigalpa, San Pedro Sula y La Ceiba.

Se desarrollaron dos encuestas en cada una de las áreas. La primera se realizó con los hogares-empresas en las zonas netamente rurales y en las zonas con una inclinación más urbana. Los resultados de esta encuesta se presentan en la Sección IV.

La segunda encuesta se realizó con instituciones financieras ubicadas en las áreas seleccionadas. Con estas entrevistas se pretendió recoger con mayor precisión la metodología utilizada por las instituciones financieras para satisfacer la demanda de servicios financieros de sus clientes y las dificultades que enfrentan para atender el segmento de pequeños depositantes,

especialmente los depositantes de las áreas rurales El propósito específico de estas entrevistas fue

- a) Especificar la disponibilidad de facilidades para depositar en las zonas,
- b) Determinar la importancia relativa de las instituciones financieras en las zonas estudiadas,
- c) Identificar las condiciones y políticas que rigen la operación de las instituciones financieras, así como los incentivos utilizados por estas para captar depósitos

## B Situación de las Intermediarias Financieras en las Áreas Seleccionadas

Las instituciones financieras (bancos comerciales, BANADESA, asociaciones de ahorro y préstamo y cooperativas de ahorro y crédito) que están autorizadas para efectuar operaciones de intermediación financiera se encuentran concentradas en las cabeceras de los municipios que mayor desarrollo presentan El Departamento de El Paraíso tiene 19 municipios y en siete de ellos existe algún tipo de institución formal o semi-formal (Cuadro 3.1) Los negocios de intermediación financiera están concentrados en las ciudades de Danlí y El Paraíso que son las cabeceras de municipios homónimos La ciudad de Danlí tenía en 1995 un total de 14 instituciones

Cuadro 3.1 Oficinas de Instituciones Financieras en Áreas de Estudio Honduras 1996

Departamento	Ciudad	Bancos Comerciales	Asociaciones de Ahorro y Préstamo	BANADESA	Cooperativas	Total
El Paraíso	Danlí	11	1	1	1	14
	El Paraíso	5		1		6
	Resto	2		1	5	8
Ocotepeque	Ocotepeque	2		1	1	4
	San Marcos	2			1	3
	Resto	1			1	2
Yoro	El Progreso	15	1	1	1	18
	Resto	12		2	4	15
<b>Total</b>		<b>50</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>70</b>

Fuente Superintendencia de Bancos y Seguros y entrevistas

financieras y el Paraíso cinco En el resto del departamento existen ocho oficinas de instituciones financieras

El Departamento de Ocotepeque es uno de los departamentos con menor presencia de instituciones financieras Es importante hacer notar que de los 16 municipios que tiene el departamento solo dos de ellos cuentan con agencias bancarias y oficinas matrices de cooperativas En otros tres municipios sólo están las ventanillas de la Cooperativa Mixta de Ocotepeque y de

Río Grande Muchos habitantes del Departamento de Ocotepeque acuden a la ciudad de Santa Rosa de Copan, cuyo sistema financiero esta mas desarrollado, para realizar sus depositos

El Departamento de Yoro muestra en cambio una profundización financiera mayor De 11 municipios en el Departamento, ocho tienen oficinas de instituciones financieras formales o semi-formales A fines de 1995 el municipio de El Progreso tenía 15 oficinas de bancos Comerciales, tres de asociaciones de ahorro y prestamo, BANADESA y una cooperativa de ahorro y prestamo

Lo anterior indica que las finanzas y las instituciones financieras se desarrollan donde existen actividades con rentabilidades marginales que generan excedentes Las entidades financieras se nutren del excedente que generan las unidades superavitarias, primero, para canalizar los recursos captados a inversiones rentables de la zona u otras zonas del país

### C Distribucion de los Depósitos Bancarios

#### C1 Distribucion por Tipo de Intermediario

La importancia de las intermediarias financieras que prestan servicios en las tres regiones estudiadas se mide por su capacidad de captar ahorros del público En este sentido, los bancos comerciales son con ventaja las instituciones que mayores volúmenes captan, pero cuando se trata del número de clientes las cooperativas que operan en la zona también tienen importancia Además, las cooperativas con experiencias positivas están ingresando en zonas donde los bancos no tienen presencia por el volumen de negocios que todavía es pequeño en esas regiones Es probable que con la ayuda de las cooperativas algunos municipios se desarrollen con mayor celeridad, y si este es el caso, es probable que los mayores excedentes llamen la atención de algunos bancos más agresivos para establecer sus agencias

Cuadro 3 2 Distribucion de los Depositos de Ahorro por Intermediaria Financiera Honduras 1996

Intermediario	El Paraiso	Ocotepeque	Yoro
	Por ciento		
Comerciales	81.7	79.5	70.0
Asociación de Ahorro y Prestamo	n.d.	n.a.	26.2
Estatales	10.3	n.d.	1.3
Cooperativas	8.0	20.5	2.5

Fuente Instituciones financieras entrevistadas

En El Paraiso, los bancos comerciales capturan el 82 por ciento de los depositos BANADESA tiene todavía alguna importancia y las cooperativas de ahorro y prestamo están en tercer lugar (Cuadro 3 2 )

En Ocotepeque son importante en su expansión La Mixta de Ocotepeque que ya tiene dos filiales y La Cooperativa Río Grande que ha iniciado operaciones recientemente en Nueva Vida Los bancos que operan en Ocotepeque capturan cerca del 80

por ciento de los depositos del público y las cooperativas el 20 por ciento restante

aproximadamente En este departamento las cooperativas tienen mayor importancia relativa que en otras regiones

En Yoro, los bancos y las asociaciones de ahorro y préstamo son importantes Los bancos mantienen un 70 por ciento de los depósitos de los privados y las asociaciones de ahorro y préstamo un 26 por ciento Es importante hacer notar que las asociaciones de ahorro y préstamo están en posición de pagar mejores tasas de interés a los depositantes y por esta razón están ganando más espacios en el mercado Las cooperativas capturan un tres por ciento de depósitos y el banco estatal no tiene mayor peso relativo

## C2 Distribución por Magnitud de Saldos

Al finalizar 1995, entre los tres departamentos habían 78,630 cuentas y Lps 236 3 millones en depósito en el sistema bancario El Departamento de Yoro tenía la mayor proporción de número de cuentas y saldos, 66 y 67 por ciento de las cuentas y montos, respectivamente En Ocotepeque, los usuarios del sistema financiero son mayormente personas con ingresos relativamente mayores, mientras que en El Paraíso y Yoro los tenedores de pequeñas cuentas son también importantes por el monto de sus depósitos (Cuadro No 3 3)

Cuadro 3 3 Depósitos de Ahorro del Sistema Bancario por Tamaño en los Departamentos en Estudio<sup>1</sup> (en miles de Lempiras) Honduras 1995

Rango de Saldos	El Paraíso		Ocotepeque		Yoro		Total	
	No de Cuentas	Monto	No de Cuentas	Monto	No de Cuentas	Monto	No de Cuentas	Monto
Hasta 100	7 497	297 3	2,170	86 8	18,245	648 7	27 912	1,032 8
de 100 a 1,000	7,745	2 811 2	1 968	769 7	19,627	5,986 7	29,340	9,567 6
de 1,001 a 5 000	3,267	7 339 1	970	1,756 9	7,700	17,878 5	11,937	26,974 5
de 5 001 a 10 000	827	5 737 8	710	4,080 0	2,550	17,973 8	4,087	27 791 6
de 10 001 a 15 000	372	4 477 3	242	2,609 2	1,104	13 208 9	1,718	20 295 3
de 15 001 a 30 000	414	8 566 7	183	3 458 0	1 369	28 739 7	1 966	40 764 4
de 30 001 a 50 000	185	6 999 8	134	4 487 8	597	22 550 6	916	34 038 3
de 50 001 a más	138	15 027 1	97	8,430 8	519	52 354 6	754	75 812 5
<b>Totales</b>	<b>20,445</b>	<b>51,256 4</b>	<b>6,474</b>	<b>25,679 1</b>	<b>51,711</b>	<b>159,341 5</b>	<b>78,630</b>	<b>236,277 0</b>
<b>Porcentaje del Total</b>	<b>26 0</b>	<b>21 7</b>	<b>8 2</b>	<b>10 9</b>	<b>65 8</b>	<b>67 4</b>	<b>100 0</b>	<b>100 0</b>

<sup>1</sup> al 31 de diciembre de 1995

Fuente Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras

### C3 Depósitos en Moneda Nacional y Extranjera

Los depósitos en moneda extranjera todavía son poco importantes en los departamentos en estudio, pero comparado con el número de cuentas y montos depositados en moneda extranjera en años anteriores, el incremento es importante. En Yoro, básicamente en el Progreso, ya se nota la demanda de dólares para mantener liquidez en esta moneda en las cuentas de ahorro y en los depósitos a plazo. Este tipo de cuentas es menos importante en El Paraíso y en Ocotepeque. Ver Cuadro 3.4

Cuadro 3.4 Saldo en Cuentas de Ahorro por Departamento y por Tipo de Moneda Honduras 1995

Rango	El Paraíso		Ocotepeque		Yoro	
	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
	miles de Lempiras					
Hasta 100	297.3	297.2	86.8	86.8	1,032.8	645.0
de 101 a 1 000	2 811.2	2 800.1	769.7	769.0	9 567.6	5 913.1
de 1 001 a 5 000	7 339.1	7 022.1	1 756.9	1 748.3	26 974.5	17 511.9
de 5 001 a 10 000	5 737.8	5 653.0	4 080.0	4 074.5	27 791.6	17 645.6
de 10 001 a 15 000	4 477.3	4 262.6	2 609.2	2 581.9	20 295.3	12 991.9
de 15 001 a 30 000	8 566.7	7,884.3	3 458.0	3,429.9	40,764.4	26 995.9
de 30 001 a 50 000	6 999.8	6 477.7	4 487.8	4,457.5	34,038.3	21,973.1
mas de 50 000	15 027.1	13 947.7	8 430.8	8 430.8	75 812.5	46 859.8
Totales	51 256.4	48 344.6	25 679.1	25 578.6	159 341.5	150 536.4

Fuente: Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones del Sistema Financiero

### D Condiciones de las Intermediarias Financieras

Los intermediarios financieros prestan sus servicios bajo sus propias reglas, pero generalmente con la perspectiva de atraer mayor número de clientes. Muchos de los entrevistados consideran que hay una saturación de bancos en el mercado. Sobre todo, los bancos que tradicionalmente gozaban de mucho arraigo por su antigüedad o por las consideraciones que se tenían a sus fundadores y que por estas circunstancias estaban en la preferencia de los clientes, están sufriendo el impacto del ingreso de nuevos bancos que ofrecen mejores servicios, y sobre todo que ofrecen mejores rendimientos. Esto ha hecho que muchas instituciones hayan relajado sus exigencias para las aperturas de cuentas de cheques, aperturas de cuentas de ahorro y las condiciones para los certificados de depósito.

## D1 Tasas de Interés

Cada institución maneja sus tasas de interés de acuerdo a los montos y plazo de los depósitos. Curiosamente, algunos certificados pagan tasas de interés mayores por plazos menores. Por ejemplo, existen certificados con tasas del 26 por ciento anual por 30 días y 24 por ciento si tienen vencimiento a 90 días. La explicación para este hecho es la incertidumbre que existe sobre la evolución de las tasas de interés, debido a cambios que podrían ocurrir en las políticas, por ejemplo, una baja en el nivel de encaje podría afectar a aquellas instituciones que tuvieran captaciones con tasas elevadas por plazos por encima de los 90 días. Este fenómeno se observa también en la colocación de bonos del Estado.

Existen tasas para depósitos de ahorro desde el seis por ciento anual hasta el 24 por ciento. En general los agentes de agencias y sucursales tienen autoridad para negociar las tasas dentro de determinados límites. Las instituciones que operan además del banco alguna financiera son las que mejores tasas ofrecen. Las asociaciones de ahorro y préstamos también ofrecen tasas atractivas. Las cooperativas de ahorro y crédito que no están obligadas a un encaje más allá de la liquidez que deben manejar para atender los retiros de sus clientes, son las que pagan tasas más bajas. Esto es así, porque consideran que ellas deben cargar por sus préstamos tasas bajas para dar un mejor servicio a sus prestatarios. Esta concepción equivocada de las cooperativas se debe principalmente a que estas instituciones están dominadas por grupos de deudores quienes abundan en los círculos de directivos con poder de decisión. El descuido del interés de los depositantes está

haciendo que solo las aportaciones crezcan, porque estas son obligatorias, pero los montos de ahorro retirable son pequeños si se compara con los montos de aportaciones. Ocurre con frecuencia que algunos de los socios se prestan de la cooperativa para colocar estos recursos en alguna otra institución financiera que paga un rendimiento más alto que la tasa de préstamo de la cooperativa. Los promedios de las tasas para los depósitos de ahorro y certificados de depósito a plazo del sistema bancario son negativas en términos reales (Cuadro 3.5)

Cuadro No. 3.5 Tasas de Interés Promedio Pagada a los Depositantes, Honduras 1996

Rango de Saldos	Tasa de Ahorro a la Vista		Tasa Depósitos a Plazo	
	Nominal	Real	Nominal	Real
Hasta 100	6.52	(17.74)	8.0	(16.60)
de 100 a 1 000	9.50	(15.44)	8.0	(16.60)
de 1,001 a 5 000	9.89	(15.14)	11.5	(13.90)
de 5 001 a 10 000	10.98	(14.30)	16.7	(9.91)
de 10 001 a 15 000	12.20	(13.36)	16.7	(9.88)
de 15 001 a 30 000	12.79	(12.90)	16.1	(10.31)
de 30,001 a 50 000	13.24	(12.55)	18.0	(8.89)
de 50 001 a más	18.17	(8.75)	19.3	(7.90)

**Fuente:** En Base a datos obtenidos en entrevistas a instituciones financieras.

## **D2 Plazos**

En general los vencimientos de los certificados de deposito son de corto plazo y los mas de ellos no exceden los 90 dias Existen, sin embargo, algunos depositos a plazo (depositos pignorados) estan sujetos al pago de una obligacion En algunos casos estos depositos pignorados son exigidos hasta por el 15 por ciento del monto prestado y deben permanecer vigentes hasta la cancelacion de la obligacion Los bancos que compiten prestando a una tasa de interes mas baja son los que elevan la tasa efectiva a traves de este deposito pignorado

## **D3 Montos Míminos para Depósitos de Ahorro y a Plazo**

Un banco indico que no requieren ningun monto mínimo y que abren la cuenta hasta con un Lempira, nueve instituciones requieren por lo menos Lps 20, seis, Lps 50, seis, Lps 100, seis, Lps 200, ocho, Lps 300, siete, Lps 500 y un banco exige por lo menos Lps 1,000 para abrir una cuenta Los banqueros estan conscientes que mantener depositos con saldo minimos es costoso, pero este costo lo absorben, porque algunos de ellos solo pagan intereses a saldos por encima de 200 Lempiras Otras instituciones estan pagando intereses a todo saldo

Igualmente, las instituciones financieras entrevistadas tienen exigencias diferentes para la apertura de cuentas a plazo Cinco emiten certificados de deposito a plazo hasta por Lps 100, uno por Lps 300, tres exigen como minimo Lps 500, 17 emiten certificados por Lps 1,000, cuatro exigen entre 1,100 y 3,000, siete requieren un minimo de Lps 5,000 y otras siete exigen Lps 10,000

## **D4 Instrumentos Promocionales para la Captación de Depósitos**

Para incrementar los depositos en las cuentas de cheques, cuentas de ahorro y de plazo, las intermediarias financieras que prestan servicios en las regiones estudiadas ofrecen diversos productos relacionados con los tres tipos de cuentas Por ejemplo, los productos denominados la cuenta inteligente, la multicuenta, la cuenta lider, la cuenta money market corriente, la tarjeta cliente selecto, la cuenta money market empresarial, la tarjeta millonaria y la cuenta premier (cuenta de cheques en dolares) estan basicamente relacionadas con pago de intereses a cuentas de cheques con saldos sobre determinados saldos minimos Para las personas y empresas que tienen que mantener saldos por encima de Lps 5,000 o mas son productos atractivos, pero para depositantes de pequeños montos no lo son En este tipo de cuentas de cheques se pagan desde un minimo del 6 por ciento anual hasta un 15 por ciento

Entre las modalidades para atraer a los ahorristas en cuentas de ahorro a la vista se encuentran productos tales como la libreta zafiro ( cuenta de ahorro con saldos sobre dos mil Lempiras que paga intereses especiales) El Ahorro Navideño, el Ahorro del Dia de la Madre, el Ahorro del Dia de la Independencia son basicamente cuentas de depositos a plazo donde sobre montos por ejemplo de Lps 25,000 pagan intereses del 28 por ciento y estos intereses se pagan anticipadamente por tres meses y hasta por seis meses si los depositos a plazo tienen vencimientos de 360 dias Esta modalidad ha tenido mucha aceptacion, porque las personas que tienen

posibilidades de excedentes importantes perciben los intereses para los gastos de los días festivos y mientras conservan el valor nominal de su principal. Los anteriores productos también están diseñados para clientes que tienen capacidad de generar excedentes importantes no es replicable para personas que tienen pequeños montos de depósitos. Existe también en el mercado un producto denominado el bono milenium, el cual es un certificado de depósito a plazo por montos múltiples de Lps 5,000 en adelante con tasas de intereses crecientes en función del monto del certificado desde un 16 por ciento anual hasta un máximo del 18 por ciento.

Un producto que se ha lanzado al mercado recientemente denominado Alcancia FICOHSA diseñado básicamente para incentivar el ahorro infantil mediante cuentas con pequeños montos de apertura (mínimo de Lps 20). Muchas cooperativas también promueven el ahorro infantil. Han tenido éxito con este tipo de producto las Cooperativas Apaguiz, Taulabé, Chorotega, San Marqueña, Las Vegas y Guadalupe, entre otras.

## **D5 Otros Incentivos**

El mayor énfasis de las instituciones financieras está orientada a proveer mayores oportunidades de depósito a sus clientes a través de la apertura de nuevas agencias y sucursales y otros programas de recolección de depósitos. Los representantes de las instituciones financieras expresaron que el horario de atención de las oficinas tiene mucha importancia. Los banqueros entrevistados creen que los clientes apreciarán mucho los servicios de autobanco, cajero diferido y cajero automático que ya se han establecido en otras ciudades y muchos de ellos tienen ya estudios para establecer estos servicios.

Muchos bancos tienen la tarjeta de débito para sus clientes con cuentas de cheques o de ahorro. Esta modalidad es posible extender a un grupo selecto de habitantes de áreas rurales con algún tipo de experiencia en el uso de servicios financieros. Probablemente muchos clientes del Banco de Occidente en áreas rurales ya estén utilizando este mecanismo de pago.

Sin embargo, entre las percepciones de los entrevistados sobre los factores que podrían determinar el incremento de los depósitos la tasa de interés es el más importante. Los clientes ya no están conformes con que el dueño del banco sea un líder nacional de reconocido prestigio o algo parecido, la gente busca un mejor rendimiento a sus excedentes.

Para la captación de depósitos de ahorro de áreas rurales, muchas cooperativas están abriendo ventanillas en poblaciones pequeñas (menos de un millar de habitantes). El Gerente de la filial más cercana a la aldea o pueblo visita cada semana esta ventanilla para retirar los fondos captados en la semana. Esta modalidad parece interesante, pero no deja de tener riesgos, sobre todo, por la probabilidad de que puedan ocurrir robo de los fondos guardados en la oficina de la aldea. Además de la apertura de nuevas filiales, se está dando el caso de fusiones de pequeñas cooperativas con las grandes que tienen una solidez financiera comprobada. Definitivamente, la apertura de filiales de cooperativas grandes de prestigio reconocido es mejor que la apertura de cooperativas nuevas en regiones aisladas.

Muchas cooperativas han intentado incrementar los depósitos de los socios mediante rifas de montos en efectivo rifas de pasajes para viajes al interior del país, rifa de electrodomésticos. También tienen como medio de pago las ordenes de compra que son aceptadas en el comercio. Es importante mencionar, la experiencia exitosa que está ocurriendo en este momento con la Cooperativa Las Vegas Ltda en la movilización de depósitos a través de la rifa de un vehículo pick up Toyota. Los participantes en el sorteo son todos los asociados y personas que se asocien a través de aportaciones de por lo menos Lps 300. Los depositantes de ahorros retirables por encima de Lps 500 también pueden tener derecho a un número. Los prestatarios que pagan cuotas de préstamos por encima de Lps 500 también reciben un cupón para el sorteo, si están al día con sus cuotas y los depositantes a plazo sobre los Lps 5,000 y plazo por lo menos de seis meses reciben un cupón por cada Lps 1000 de depósito. Hasta finales de agosto, la Cooperativa ha incrementado en aproximadamente Lps 40 millones sus depósitos, a través de este mecanismo. Se espera que hasta finalizar el año habrán captado aproximadamente Lps 12 millones, cerca de un millón de dólares.

## **E Conclusiones**

Las facilidades que prestan los bancos comerciales son importantes para los habitantes urbanos, pero beneficiarían muy poco a los pobladores rurales y depositantes urbanos de pequeños montos, con excepción del horario de atención. En los departamentos de El Paraíso y Yoro existe una disponibilidad grande de facilidades de depósito. Sin embargo, estas facilidades están concentradas en las cabeceras municipales que tienen mayor actividad económica. Para el departamento de Ocotepeque, las facilidades de depósito son bastante limitadas, lo cual se puede atribuir al poco acceso que existió hasta años recientes y a la escasez de actividades productivas rentables en la zona.

Al igual que en el resto del país, la importancia relativa de los bancos comerciales en la captación de depósitos en las zonas estudiadas es bastante marcada. Los bancos comerciales captan en promedio un 75 por ciento de los ahorros en las zonas de estudio, lo cual es consistente con los resultados encontrados a nivel nacional (74.3 por ciento a nivel nacional).

Las políticas de operación de las instituciones financieras en las áreas estudiadas son bastante homogéneas a través del sector bancario. La política de operación es, por lo general establecida en las oficinas principales de la institución. Los gerentes de agencias en las áreas rurales gozan de muy poca autonomía en la toma de decisiones y en especial en la negociación de tasas de interés, donde se les fija techos dependiendo de los montos a depositar.

Dado el alto costo de operar en zonas rurales, es poco probable que los bancos comerciales ingresen con agencias en pequeñas poblaciones donde no hay suficiente desarrollo, por lo que las cooperativas parecen tener mayor ventaja comparativa para penetrar en poblaciones menores, sin embargo está el inconveniente de la falta de seguridad.

---

**SECCION IV**  
**PROPENSION A AHORRAR Y A DEPOSITAR EN**  
**REGIONES SELECCIONADAS DE HONDURAS**

---

**A Propósitos y Limitaciones de la Encuesta**

Esta sección presenta resultados de una encuesta de hogares en tres regiones rurales de Honduras, en los departamentos de Ocotepeque, El Paraíso y Yoro <sup>8</sup> Esta encuesta fue levantada con los propósitos de

- a) Determinar la incidencia de ahorrantes y de depositantes en las tres regiones,
- b) Establecer las diversas maneras como ahorran y si los ahorrantes usan instituciones financieras para mantener sus depósitos,
- c) Especificar cuales instituciones reciben depósitos de estos hogares,
- d) Identificar las características personales y socio-económicas, por una parte, de los ahorrantes y no ahorrantes y, por otra parte, de los depositantes y no depositantes, y
- e) Captar las opiniones de estos hogares sobre factores que pueden influir en sus decisiones a ahorrar y a mantener depósitos en instituciones financieras, así como sobre su grado de satisfacción con los servicios disponibles

Hay muchas formas como los miembros de los hogares-empresas rurales pueden guardar parte de sus ingresos corrientes para uso en el futuro. Entre estas formas están los depósitos de ahorro y a plazo en instituciones financieras. Estos depósitos son de mayor interés para este estudio que otras formas de mantener ahorros. Por lo tanto, esta sección pone énfasis en el análisis de los factores que tienden a estar asociados, primero, con la condición de ahorrantes y, segundo, con la condición de depositantes en instituciones financieras. Para lograr este propósito es útil analizar y comparar los perfiles de los ahorrantes con los de los no ahorrantes, así como los perfiles de los depositantes y los no depositantes. Asimismo, interesa analizar y comparar las opiniones de ambos pares de hogares-empresas, tanto sobre sus motivaciones para ahorrar o no ahorrar, así como sobre las oportunidades para mantener ahorros en la forma de depósitos en instituciones financieras.

Una característica innovadora del presente estudio es que la encuesta incluye hogares urbanos localizados en ciudades pequeñas en municipios de las tres regiones. Normalmente no

---

<sup>8</sup> La metodología utilizada para la encuesta así como un análisis de los intermediarios que operan en las tres regiones se discuten en el Anexo B

se incluyen zonas urbanas en estudios acerca de las areas rurales. Se considero importante conseguir informacion acerca de estas zonas porque es comun que las instituciones financieras que operan en las areas rurales cuenten con clientela en las ciudades pequeñas. Esto les permite alcanzar la escala de operaciones necesaria para cubrir sus costos. Además, la comparacion de estos hogares urbanos con los que estan claramente ubicados en el campo ayuda a comprender mejor la problematica que dichas instituciones enfrentan en la captacion de depositos entre los agricultores.

La inclusion de areas urbanas en la encuesta complica la presentacion de los datos, porque implica que en cada region hay al menos dos grupos que analizar, *ie*, los que corresponden al área urbana y los que corresponden al area rural. La presentacion de la informacion se hizo mas dificil porque se consideró necesario dividir al grupo rural en dos componentes. Uno incorpora agricultores entrevistados un año atras (Gonzalez Vega y Torrico, 1995). En estos casos se hizo una nueva entrevista. El otro incorpora hogares rurales entrevistados por primera vez. Este grupo incluye agricultores y no agricultores. Todo esto requirio la formacion de nueve subgrupos, tres para cada región: urbana, rural nueva y rural repetida. Cuando se intenta una comparacion de ahorrantes y no ahorrantes o de depositantes y no depositantes, el número de categorias llega a 18 subgrupos. Este es un numero de categorias demasiado elevado para presentar los datos con claridad.

Por lo tanto, en esta seccion usualmente se agregan los datos de las tres regiones y se presentan los resultados consolidados para las areas urbanas y las dos areas rurales, a menos de que se busque destacar alguna caracteristica regional.

Para el lector que quiera consultar la informacion detallada por regiones, esta informacion esta disponible en anexos estadisticos en las oficinas de PRODEPAH. El número de entrevistas para las áreas urbana, rural nueva y rural repetida se muestra en el Cuadro 4.1.

Cuadro 4.1 Distribucion de la Muestra por Region y Area, Honduras 1996

Region	Area			Total
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	
El Paraiso	76	35	47	158
Ocotepeque	85	28	51	164
Yoro	81	30	50	161
Total	242	93	149	484

Fuente: La encuesta

Los resultados de esta seccion, en combinacion con los resultados sobre la politica macroeconomica y monetaria presentados en la Seccion II y los resultados de las entrevistas a las instituciones financieras presentados en la Seccion III son los componentes principales para llegar a las conclusiones de la

proxima seccion (V) y para hacer recomendaciones acerca de como se pueden aumentar los ahorros de los hogares rurales hondureños mediante mejores facilidades de deposito.

Esta seccion esta organizado de la siguiente manera. Primero se identifican los ahorrantes entre estos hogares-empresas y las formas como mantienen sus ahorros. Luego se identifican los depositantes y las instituciones financieras donde mantienen sus depositos. En tercer lugar se discuten perfiles de los hogares-empresas que son ahorrantes, depositantes, no ahorrantes y no depositantes, con el proposito de establecer las características socio-economicas de cada perfil y hacer comparaciones entre los diversos perfiles. Luego se usan las opiniones de los encuestados para analizar los factores principales, tales como costos de transacciones y tasas de interes, que influyen en las decisiones para depositar o no depositar en las instituciones financieras. En la ultima seccion se presentan las conclusiones. En todos los casos se utiliza el marco teorico presentado en Gonzalez-VEga et al como punto de referencia.

Cuadro 4.2 Distribucion de Ahorrantes y No Ahorrantes por Area Total para las Tres Regiones, Honduras 1996

Area	Ahorrantes		No Ahorrantes		Total	
	Numero	%	Numero	%	Numero	%
Urbana	186	77	56	23	242	100
Rural Nueva	46	49	47	51	93	100
Rural Repetida	70	47	79	53	149	100
Total	302	62	183	38	484	100

Fuente: La encuesta

## B Ahorrantes y no Ahorrantes

### B1 Incidencia del Hábito del Ahorro

Una pregunta clave en el cuestionario es "¿Acostumbra la familia ahorrar parte de sus ingresos para usarlos en el futuro?" Los hogares que contestaron afirmativamente a esta pregunta son considerados como ahorrantes y los demás como no ahorrantes. Esta informacion se usa, primero, para detallar como los ahorrantes mantienen sus ahorros y, segundo, para formar perfiles de ambos grupos de hogares-empresas. Estos perfiles permiten una comparacion entre estos hogares y ayudan a definir los factores que influyen en la probabilidad de ser ahorrante.

Como se presenta en el Cuadro 4.2, un total de 302 de los 484 hogares encuestados indicaron que ahorran (62 por ciento del total). Se destaca la diferencia en cuanto a esta proporcion de ahorrantes entre las areas urbanas (77 por ciento) y las dos areas rurales (49 por ciento para el area rural nueva y 47 por ciento para el area rural repetida). Es decir, en las areas urbanas hay una mayor tendencia a ahorrar en comparacion con los hogares rurales, pero no hay diferencias significativas entre las dos areas rurales.

Entre las tres regiones, la unica diferencia sustancial es que los residentes urbanos en Yoro reportaron una menor tendencia a ahorrar (60 por ciento de los hogares) en comparacion con sus contrapartes en los otros dos departamentos. Este resultado es sorprendente, considerando que

la ciudad de El Progreso, donde se realizo la encuesta, tiene mas profundidad financiera que los centros urbanos encuestados en Ocotepeque y El Paraiso

Cuadro 4 3 Frecuencia de Ahorrar mas Comun, por Area Total para las Tres Regiones (porcentajes), Honduras 1996

Frecuencia	Area			
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	Total
Cada Semana	18	16	16	17
Cada Quincena	9	8	5	8
Cada Mes	44	13	2	30
Despues de la Cosecha	17	58	68	34
Otro	13	5	9	11
Total	100	100	100	100

Fuente La encuesta

Parte de la subestimacion del ahorro que existe en este estudio se debe a que algunos de los encuestados pensaban que "ahorro" se refiere solo a cuentas de deposito en instituciones financieras y no a la posposicion de consumo en el sentido mas amplio. Es probable que una mayor proporcion de hogares que la que se reporta aquí guarden parte de sus ingresos para gastos futuros, aunque sea

por un corto plazo. Además, es probable que este sesgo haya sido mas marcado en las zonas rurales que en las urbanas, donde los niveles de educacion son mas elevados <sup>9</sup>

## B2 Frecuencia del Ahorro

Entre los ahorrantes hay una distribucion bi-modal en cuanto a la frecuencia del habito de ahorrar (Cuadro 4 3). Esto demuestra que la accion de ahorrar es una funcion de la periodicidad de los ingresos. Entre los hogares urbanos, 71 por ciento reportaron que su forma mas comun de ahorrar es cada mes o con frecuencia mayor a la mensual. En el campo, alrededor de 60 por ciento de los hogares respondieron que ahorran principalmente despues de la cosecha. Una cierta proporción (17 por ciento) de los hogares urbanos indicaron que ahorran despues de la cosecha. Esto se refiere a agricultores que viven en la ciudad. Es notable que, en cada área, entre 16 y 18 por ciento de los hogares-empresas considero que el ahorro semanal es su forma mas frecuente de ahorrar.

---

<sup>9</sup> De hecho esta anomalia se nota en los resultados del cuestionario porque hubo 24 de los depositantes que contestaron que no ahorran. Para los propósitos de esta seccion estos 24 depositantes estan incluidos como ahorrantes en el Cuadro V 2. Estos depositantes no estan incluidos sin embargo en las cifras del resto del presente capitulo ya que no contestaron la parte del cuestionario exclusivamente para ahorrantes. Es muy probable sin embargo que ellos se comportarian de la misma manera que los ahorrantes en cuanto a sus ahorros y características socio-economicas.

### B3 Formas de Mantener Ahorros

Aunque en todas las áreas se practican muchas formas de mantener los ahorros, hay una distribución bi-modal en cuanto a la forma más común (Cuadro 4.4). Tanto en el caso de los hogares urbanos como de los hogares rurales, los depósitos en bancos y el dinero en efectivo guardado en la casa tienen mucha y similar importancia. En las áreas urbanas, la tendencia a utilizar los bancos fue reportada por 41 por ciento de los hogares. En contraste, en las dos áreas rurales las proporciones son menores: 33 por ciento para el área rural nueva y 30 por ciento para el área rural repetida.

Este menor uso de depósitos como forma de mantener ahorros en las áreas rurales no necesariamente refleja una menor demanda de facilidades de depósito. Probablemente refleja una menor oferta de estas facilidades y cuando éstas sean ofrecidas, la demanda se hará evidente, como ha ocurrido en otros países.

Cuadro 4.4 Forma más Común de Mantener Ahorros, por Área Total para las Tres Regiones Honduras 1996 (porcentajes)

Forma de Ahorrar	Área			Total
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	
Deposito en banco	41	33	30	38
Deposito en Cooperativa	11	12	9	11
Guarda efectivo en casa	39	27	36	37
Compra animales	1	6	5	3
Compra insumos	5	6	16	7
Compra otros artículos	2	15	4	4
Total	100	100	100	100

Fuente: La encuesta

El uso de instituciones financieras en general es más amplio que lo observado únicamente para bancos, porque en todas las áreas alrededor de 11 por ciento de los hogares-empresas hicieron depósitos en cooperativas de ahorro y crédito.

El uso de instituciones financieras en general es más amplio que lo observado únicamente para bancos, porque en todas las áreas alrededor de 11 por ciento de los hogares-empresas hicieron depósitos en cooperativas de ahorro y crédito.

Agregando esta cifra a la de los bancos, posiblemente hasta en un 52 por ciento de los hogares urbanos la forma más común de mantener ahorros es hacer depósitos en instituciones financieras.<sup>10</sup> En las áreas rurales, las proporciones correspondientes son 45 y 39 por ciento para los hogares nuevos y los repetidos, respectivamente.

En cuanto al dinero en efectivo guardado en la casa como forma más común de mantener ahorros, 39 por ciento de los hogares urbanos, 27 por ciento de los rurales nuevos y 36 por ciento

<sup>10</sup> La proporción será menor a la suma de estas dos cifras en la medida en que algunos hogares hagan depósitos tanto en un banco como en una cooperativa.

de los rurales repetidos respondieron afirmativamente. Estas cifras dicen mucho acerca de como los ahorrantes consideran que el valor de las otras alternativas (tomando en cuenta sus rendimientos y costos de transacciones) no compensa su necesidad de liquidez. Tomando en cuenta que hay cierto riesgo de robo del efectivo mantenido en la casa, se necesitarían rendimientos más elevados o costos de transacciones más bajos para compensar esta preferencia por la liquidez.

Es notable que ni la compra de animales ni la compra de insumos fueron considerados como la manera más común de mantener ahorros por los agricultores. Estos activos representan formas adicionales de acumular riqueza. En efecto, 6 por ciento de los hogares nuevos y 5 por ciento de los hogares repetidos en la encuesta indicaron que practican la compra de animales como forma de ahorro. Las proporciones correspondientes a la compra de insumos fueron 6 y 16 por ciento, respectivamente. Por lo tanto, parece que la adquisición de animales es una forma común pero no la más importante de ahorrar, aun por parte de los agricultores. Esto no sorprende, en vista de los costos, falta de liquidez y riesgos asociados con mantener los ahorros en la forma de animales.

Entre los hogares rurales nuevos hay un 15 por ciento que indicaron que otras formas de mantener ahorros son la forma más común. En estos casos, ellos compran granos básicos, alimentos y mercadería. Esto está de acuerdo con la profesión de comerciantes que varios de ellos practican. La práctica de invertir ahorros en joyería u otros artículos semejantes no fue importante en ninguna de estas regiones.

### C Hogares con Depositantes de Cuentas de Ahorro

Entre los hogares ahorrantes, depósitos en instituciones financieras fueron la forma más común de mantener sus ahorros. Esta sección analiza en detalle el comportamiento de los depositantes, para determinar en cuáles instituciones mantienen sus depósitos y los niveles de actividad en el uso de dichas cuentas.

Cuadro 4.5 Hogares con Actividades Actuales con Bancos/Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito y OPDs para las Tres Regiones Consolidadas, Honduras 1996

Porcentaje con Experiencia	
Bancos/Financieras	
Cuentas de ahorro a la vista	30
Cuentas de ahorro a plazo	0
Cuentas corrientes	2
Prestamos	6
Tarjetas de crédito	1
Compra otros artículos	2
Cooperativas	
Cuentas de ahorro	11
Prestamos	3
OPDs	
Prestamos	3

Fuente: La encuesta

## C1 Instituciones Financieras Usadas

El Cuadro 4 5 presenta datos sobre la proporción de los hogares encuestados que actualmente tienen operaciones de depósito con diversas instituciones financieras. Se destacan dos factores. Primero, se nota la elevada importancia relativa de las cuentas de ahorros a la vista. La probabilidad de que un hogar tenga una cuenta de ahorro a la vista en un banco es 15 veces mayor que para una cuenta corriente y cinco veces mayor que para un préstamo. El mayor número de depositantes que de deudores ha sido observado en muchos otros países.

Para las cooperativas de ahorro y crédito, las cuentas de ahorros son 3.7 veces más numerosas que los préstamos. Estos resultados indican que la población de las áreas encuestadas usa las instituciones financieras primordialmente para guardar su riqueza en cuentas de ahorro y no para mantener cuentas corrientes ni para recibir préstamos. Esto refleja circunstancias tanto de la demanda como de la oferta de estos productos financieros. La motivación más importante para la demanda es contar con un depósito de valor seguro. La demanda de cuentas corrientes para transacciones se ve restringida por el poco uso del cheque. El acceso al crédito se ve restringido por problemas de información y cumplimiento de contratos (Gonzalez Vega y Torrico, 1995).

Cuadro 4.6 Bancos con 10 por ciento o más de los Depositantes, para las Tres Regiones Consolidadas, Honduras, 1996

Banco	porcentaje	
	Jefe de Hogar	Conyuge
Occidente	28	23
Atlantida	10	19
Sogern	10	6
Banca horro	5	10
Banhcafe	11	4

Fuente: La encuesta

Segundo, es clara la dominación de los bancos. La única otra institución de importancia son las cooperativas de ahorro y crédito. Hay tres veces el número de cuentas de ahorro en los bancos, sin embargo, que en las cooperativas. Es probable que este resultado se deba al hecho de que hay un número significativamente más elevado de oficinas de bancos que de cooperativas en las áreas encuestadas. No hay evidencia en los resultados de otras partes de la encuesta de que los bancos sean preferidos a las cooperativas como lugar para guardar dinero. La extensión de la red bancaria es, por lo tanto, una ventaja apreciable de los bancos.

El Cuadro 4.6 indica que cinco bancos controlan la actividad de depósitos de los hogares rurales. El Banco de Occidente es dominante, con alrededor de 25 por ciento de los depositantes, considerando tanto al jefe de hogar como su conyuge. Este resultado no es sorprendente, dado que este banco ha tenido una política de hacer esfuerzos especiales para atraer a los depositantes de la clase de la población de ingresos reducidos y por el hecho de que su sede está localizada en Santa Rosa de Copán, cerca de la región estudiada en el Departamento de Ocotepeque.

Cuadro 4 7 Personas en los Hogares con Experiencia con Cuentas de Ahorro en Bancos Honduras 1996

Area	Tiene Actual-mente	Nunca Tuvo	Tenia pero no Actualmente
	porcentaje con experiencia		
<u>Total</u>			
Jefe de familia	27	6	10
Conyuge	11	86	3
Ambos	8	n d	n d
Hogar	30	n d	n d
<u>Urbana</u>			
Jefe de familia	34	53	13
Conyuge	19	7	4
Ambos	13	n d	n d
Hogar	39	n d	n d
<u>Rural Nueva</u>			
Jefe de familia	27	69	4
Conyuge	5	91	3
Ambos	3	n d	n d
Hogar	29	n d	n d
<u>Rural Repetida</u>			
Jefe de familia	16	75	9
Conyuge	2	96	2
Ambos	2	n d	n d
Hogar	16	n d	n d

Fuente La encuesta  
N d no disponible

Cuadro 4 8 Personas en los hogares con Experiencia con cuentas de Ahorro en las Cooperativas de Ahorro y Credito, Honduras 1996

Area	Tiene Actual-mente	Nunca Tuvo	Tenia pero no Actualmente
	porcentaje con experiencia		
<u>Total</u>			
Jefe de familia	9	86	5
Convuge	4	95	1
Ambos	2	n d	n d
Hogar	11	n d	n d
<u>Urbana</u>			
Jefe de familia	13	84	3
Conyuge	7	91	1
Ambos	4	n d	n d
Hogar	16	n d	n d
<u>Rural Nueva</u>			
Jefe de familia	10	87	3
Conyuge	1	99	0
Ambos	1	n d	n d
Hogar	10	n d	n d
<u>Rural Repetida</u>			
Jefe de familia	3	89	8
Conyuge	1	99	1
Ambos	1	n d	n d
Hogar	3	n d	n d

Fuente La encuesta  
N d no disponible

Los Cuadros 4 7 y 4 8 presentan la incidencia de las cuentas de ahorro a la vista para los bancos y cooperativas de ahorro y credito, respectivamente, desglosadas por hogares, jefes de familia y/o sus conyuges Las Cuadros demuestran que el jefe es el depositante mas comun en el hogar Hay una incidencia importante de los cónyuges, sin embargo, en las areas urbanas En contraste, pocos de los conyuges rurales tienen cuentas de ahorro Las proporciones de los hogares que tienen cuentas de ahorro son mas altas en las areas rurales nuevas que en las areas rurales repetidas

Los Cuadros muestran que el numero de cuentas actuales es representativa de la historia de dichas cuentas en los hogares Hay pocos hogares que tuvieron cuentas en el pasado y que despues fueron cerradas En el caso de los bancos, solo 10 por ciento de los jefes de familia y 3

Cuadro 4 9 Distribucion de Frecuencia de Depositos y Retiros en Cuentas de Ahorro de los Bancos Todas las Regiones Honduras 1996 (por ciento)

	Area							
	Jefe de familia				Conyuge			
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	Total	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	Total
<u>Numero de depositos al mes</u>								
0	16	50	22	24	7	29	0	10
1	60	33	70	58	57	29	67	56
2-5	20	13	9	17	32	29	33	33
6-10	1	0	0	1	2			3
No reportado	4	4	0	3	2	14	0	6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>Numero de retiros al mes</u>								
0	39	38	26	37	34	29	67	37
1	24	25	26	25	16	14	33	17
2-5	30	33	43	34	43	43	0	43
6-10	2	0	4	2	5	0	0	4
Mas de 10	1	0	0	2	0	0	0	0
No reportado	4	4	0	3	2	14	0	4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente La encuesta

por ciento de los conyuges estan en esta categoría En el caso de las cooperativas solo 5 por ciento de los jefes de familia y 1 por ciento de sus conyuges cerraron cuentas pasadas De los hogares que cerraron sus cuentas en bancos, 83 por ciento indicaron que un factor importante fueron fondos insuficientes, 48 por ciento dijeron tasas de interes bajas y 24 por ciento consideraron que era mas conveniente tener el dinero en la casa

Parece que muchos de los depositantes en los hogares (tanto los jefes de familia como el conyuge) utilizan sus cuentas de ahorro como una cuenta corriente, tomando en consideracion el numero de depositos y de retiros que hacen mensualmente Para el total de los depositantes, 75 por ciento de los jefes de familia y 89 por ciento de los conyuges realizan entre uno y cinco depositos al mes (Cuadro 4 9) En cuanto a retiros, 59 por ciento de jefes de familia y de conyuges retiran entre una y cinco veces por mes

Cuadro 4 10 Distribuciones de Saldos Actuales en las Cuentas de Ahorro en Bancos y Cooperativas de Ahorro Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentajes)

Saldo (Lempiras)	Jefe de Familia			Conyuge		
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida
<b>Bancos</b>						
1-1 500	45	48	43	39	43	40
1 501 - 3 000	8	8	0	9	29	0
3 001 - 5 000	8	4	4	9	0	0
5 001 - 20 000	24	20	22	30	0	20
mas de 20 000	9	12	26	5	0	0
no reportado	0	8	4	9	28	40
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Cooperativas de Ahorro y Credito</b>						
1-1 500	34	36	n d	32	0	n d
1 501 - 3 000	28	0	n d	5	50	n d
3 001 - 5 000	16	0	n d	16	0	n d
5 001 - 20 000	9	7	n d	21	0	n d
mas de 20 000	0	36	n d	0	0	n d
no reportado	12	21	n d	26	50	n d
Total	100	100	n d	100	100	n d

**Fuente** La encuesta

En las zonas rurales hay menos tendencia a hacer depositos tan seguidos, probablemente por razón de la menor accesibilidad de las instituciones y por los elevados costos de transacciones correspondientes. Cuando los conyuges ahorran, tienden a realizar mas depositos y retiros que los jefes de familia. Estos resultados que muestran que hay mucha actividad en las cuentas de ahorro son esperables, considerando que el dinero es la forma de pago típica en los ambientes economicos donde operan los hogares encuestados.

## C2 Montos de las Cuentas de Ahorros

El Cuadro 4 10 presenta informacion sobre los montos de las cuentas de ahorros en los bancos y cooperativas de ahorro y credito. En cuanto a los bancos, hay una distribucion bi-modal en todas las areas para los saldos actuales, es decir, se observan con mucha frecuencia principalmente saldos entre Lps 1 y 1,500, pero tambien saldos entre Lps 5,001 y 20,000. Esto demuestra que hay alrededor de 40 a 45 por ciento de los depositantes con saldos reducidos y otra proporción elevada que tiene por lo menos Lps 5,000.

Lo que es notable es que en las áreas rurales hay porcentajes elevados de los jefes de familia que tienen saldos de más de Lps 20,000 (12 por ciento para el área rural nueva y 26 por ciento para el área rural repetida) y que la cifra correspondiente a las áreas urbanas es menor (9 por ciento). En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito se nota una tendencia a que el depositante tenga saldos bajos, en la categoría de Lps 1-1,500.

## **D Perfiles de los Depositantes y los No-Depositantes**

En esta sección se compara el perfil de las características de los hogares depositantes (todos los hogares en los cuales el jefe de familia o el conyuge tienen cuentas de ahorro) con el perfil de los no depositantes (todos los hogares en la encuesta que no tienen depósitos), con el fin de identificar diferencias entre los dos grupos.

En la encuesta hay mucha información sobre las características de los hogares, de los jefes de familia y de otros miembros del hogar y acerca de su comportamiento como ahorrantes y como depositantes. Para los propósitos de este trabajo esta información es demasiado detallada. En lugar de discutirla en detalle, aquí resulta más apropiado presentar un resumen de las características que se destacan al diferenciar entre los hogares según ahorren o no ahorren, o según sean depositantes o no depositantes.

Entre los hogares encuestados coinciden mucho, por una parte, los que ahorran y los depositantes y, por otra, los no ahorrantes y los no depositantes. Por lo tanto, para los propósitos de la presentación se consideran solo dos categorías: depositantes y no depositantes, pero tomando en cuenta los aspectos de las diferencias entre los hogares ahorrantes y los no ahorrantes que vale la pena destacar. A la continuación se presentan los elementos principales de los perfiles de estos dos tipos de hogares.

### **D1 Puesto en la Familia**

Casi tres cuartas partes (72 por ciento) de los depositantes son jefes de familia. La proporción es más alta en las dos áreas rurales. En el área urbana la proporción es menor, posiblemente porque más amas de casa son depositantes en estas zonas.

### **D2 Sexo**

Casi dos terceras partes (64 por ciento) de los depositantes son del sexo masculino. En las áreas urbanas la proporción es menor, por las mismas razones relacionadas con la mayor presencia de amas de casa como depositantes en las áreas urbanas.

### **D3 Edad**

Más de la mitad (57 por ciento) de los depositantes tienen entre 35 y 54 años, es decir, se encuentran en la etapa más productiva de su inserción en la fuerza de trabajo. Un 48 por ciento

de los no depositantes se encuentran en este mismo rango de edades. Esto sugiere que la edad no es un determinante significativo de la propensión a depositar.

#### **D4 Estado civil**

La mayoría de los depositantes tienen una situación familiar estable. 88 por ciento de los depositantes son casados o viven en unión libre. Este es el caso para una proporción semejante de los no depositantes. De nuevo, parece que el estado civil no afecta de manera significativa la diferencia entre ser depositante o no.

#### **D5 Educación**

Esta es un área donde hay una diferencia notable entre los depositantes y los no depositantes. Un 64 por ciento de los depositantes han terminado apenas seis años o menos de educación formal, mientras que la cifra para los no depositantes es 88 por ciento. Es decir, los depositantes son claramente mejor educados que los no depositantes. Además, se nota que la probabilidad de ser depositante aumenta si el nivel de educación es más alta. Entre los no ahorrantes, 46 por ciento no tienen una educación formal. Esto no necesariamente significa que no ahorren. Lo más probable es que a niveles de educación bajos cuesta más entender el concepto del ahorro como posposición de consumo.

#### **D6 Situación de Trabajo**

Hay tres categorías que predominan, tanto para los depositantes como los no depositantes. En orden de importancia, estas categorías son: autoempleado (63 por ciento de los depositantes y 37 por ciento de los no depositantes), trabajan para otro (20 por ciento de los depositantes y 12 por ciento de los no depositantes) y ama de casa (14 por ciento de los depositantes y 44 por ciento de los no depositantes). Como se puede esperar, la categoría de los que trabajan para otros es más frecuente en las áreas urbanas que en las rurales. La proporción de depositantes es especialmente elevada entre los que trabajan por cuenta propia, lo que sugiere la posibilidad de que los depósitos incrementen la productividad de sus empresas.

#### **D7 Actividad Económica**

Hay cuatro actividades que en el total cuentan con 10 por ciento o más de los grupos tanto de los depositantes como de los no depositantes: agricultor (33 por ciento de los depositantes y 29 por ciento de los no depositantes), comercio (23 y 9 por ciento, respectivamente), empleado (16 y 8 por ciento) y ama de casa (16 y 48 por ciento). Todas estas categorías son importantes en las tres áreas. Hay bastante variedad en las actividades económicas en las áreas urbanas. En contraste, en las rurales repetidas 78 por ciento son agricultores. En las áreas rurales nuevas la proporción de agricultores es 60 por ciento. Esto sugiere que esta última área no es tan agrícola que la rural repetida. Es interesante que 18 por ciento de los depositantes urbanos son agricultores. Se nota que hay una diferencia más marcada en los perfiles de los ahorrantes y los no ahorrantes. En las áreas rurales, ambos grupos contienen un porcentaje más alto de

agricultores Entre los agricultores, los que cultivan cafe tienden a ser depositantes, mientras los que se dedican a granos tienen menos tendencia a ser depositantes

### **D8 Periodicidad del Pago de Sueldo o Ingreso**

Los agricultores reciben su ingreso de la cosecha Para los que reciben sueldos, los que son pagados quincenalmente o mensualmente tienden a ser depositantes en relacion con los que reciben sueldos diarios o semanales

### **D9 Ingresos**

Como *proxy* del ingreso de un hogar se usa una estimacion de los gastos mensuales para mantener la familia (alimentos, ropa, transporte) Para toda la muestra, 15 por ciento de los depositantes gastan menos de Lps 500 al mes, 62 por ciento entre Lps 500-2,000 y 23 por ciento más de Lps 2,000 Las cifras correspondientes para los no depositantes son 41, 59 y 2 por ciento Es claro que los depositantes tienden a tener gastos mas altos que los no depositantes Esto sugiere que los depositantes tienen ingresos mas altos Se nota que la probabilidad de ser un depositante aumenta con sus gastos mensuales

### **D10 Activos**

Casi 100 por ciento de los depositantes y de los no depositantes viven en una casa particular De los depositantes, 87 por ciento son dueños y 82 por ciento de los no depositantes son dueños El tipo de construccion de la casa y su tamaño, medida por el numero de habitaciones, sirven como *proxy* de la riqueza de un hogar Es claro que los depositantes tienden a tener casas mas grandes y de mejor construccion que los no depositantes Otra *proxy* es la tenencia de finca, si son agricultores En este caso, los depositantes tienden a tener titulo, mientras que los no depositantes ocupan sus tierras sin titulo

Otros factores que sirven como *proxy* de riqueza son si la casa tiene servicio de agua potable, luz y telefono Los depositantes tienden a tener estos servicios con mas frecuencia que los no depositantes Ademas, los que residen en las areas urbanas tienden a tener estos servicios con mayor frecuencia que en las areas rurales Para el total, 96, 72, y 13 por ciento de los hogares de los depositantes tienen servicio de agua potable, luz y teléfono Las cifras correspondientes para los hogares de los no depositantes son 87, 43 y 5 por ciento Se nota una diferencia de bastante amplitud entre los dos grupos en los casos de la luz y el telefono

### **D11 Resumen**

Es claro que hay diferencias fundamentales entre los perfiles de los hogares de los depositantes y los hogares de los no depositantes Los factores que se destacan están ligados a los niveles de situacion economica (ingresos, activos y categoria de empleo) y la educacion formal Los hombres tienden de ser depositantes mas frecuentemente que las mujeres pero, cuando la mujer trabaja, aumenta su probabilidad de ser depositante

Los hombres tienden de ser depositantes más frecuentemente que las mujeres pero, cuando la mujer trabaja, aumenta su probabilidad de ser depositante

## **E Factores que Influyen en la Tenencia de Cuentas de Ahorro**

De acuerdo con el marco conceptual presentado en la Sección II, una serie de factores influyen tanto en el hábito de ahorrar como en la forma de mantener los ahorros, incluyendo la demanda de facilidades de depósito. En esta sección se presenta información de la encuesta sobre factores que influyen en el hábito de mantener fondos en cuentas de ahorro en instituciones financieras. Los factores considerados son los costos de transacciones (tanto los asociados con las dificultades de accesibilidad a las instituciones como los relacionados con el proceso de abrir cuentas y realizar depósitos y retiros), el trato de los clientes por parte de los empleados de las instituciones financieras, las tasas de interés que los intermediarios pagan y la información que los hogares encuentran disponible sobre las oportunidades de tener cuentas.

### **E1 Costos de Transacciones Accesibilidad de las Oficinas**

La accesibilidad de la institución financiera para el depositante potencial es un factor muy importante para animarlo a convertirse en cliente. La falta de accesibilidad incrementa sus costos de transacciones y estos costos reducen el rendimiento neto de los depósitos. Si los costos de transacciones son muy elevados, el rendimiento neto de los depósitos no se compara bien con el de otras alternativas que el depositante tiene. En este caso, el depositante mantendrá su riqueza en otro tipo de activos y no demandará facilidades de depósito. Si esas otras alternativas tampoco son atractivas, posiblemente el hogar-empresa se sienta menos motivado a ahorrar.

La distancia entre la institución financiera y la residencia del depositante potencial es una buena *proxy* para determinar cuán accesible el intermediario es. Entre mayor sea esta distancia, más elevados tenderán a ser los costos de transacciones. El Cuadro 4.11 presenta información acerca de las distancias desde la residencia del hogar-empresa a las oficinas de los bancos, las cooperativas de ahorro y préstamo y el sitio donde pasan los buses al pueblo. Esta información se presenta tanto para depositantes como para no depositantes.

Como es de esperarse, las distancias en las áreas urbanas son cortas, aunque algunos de los hogares reportaron distancias bastante largas incluso en estos casos, de 20 kilómetros para los depositantes y 36 kilómetros para los no depositantes. En promedio, en las áreas urbanas la oficina de un banco se encuentra a 3.6 kilómetros en el caso de los depositantes y a 4.1 kilómetros en el caso de los no depositantes. Las medianas correspondientes son 0.8 kilómetros para los depositantes y 2.0 kilómetros para los no depositantes.<sup>11</sup> Es decir, las distancias son típicamente

---

<sup>11</sup> La mediana es un indicador mejor de la situación típica ya que la mediana no se ve tan afectada como el promedio por valores extremos. La mediana divide la población en dos grupos de igual tamaño.

Cuadro 4 11 Distancia a los Bancos v Cooperativas de Ahorro y Prestamo de los Hogares de los Depositantes y no Depositantes Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (kilometros)

Medidos	Urbana		Rural Nueva		Rural Repetida	
	Deposita	No deposita	Deposita	No deposita	Deposita	No deposita
<u>A un banco</u>						
Media	3 6	4 1	15 2	12 9	14 5	12 9
Mediana	0 8	2 0	12 0	10 0	11 5 0	10 0
Desviacion estandar	5 3	5 6	15 9	9 1	9 9	9 7
Minimo	0 0	0 0	2 0	1 0	0 0	0 0
Maximo	20 0	36 0	80 0	35 0	30 0	55 0
<u>A una Cooperativa</u>						
Media	3 8	5 2	12 7	12 0	12 4	12 5
Mediana	0 9	2 0	10 0	9 0	11 0	10 0
Desviacion estandar	6 0	7 2	11 5	9 7	11 4	9 5
Minimo	0 0	1 1	1 0	1 0	0 0	0 0
Maximo	21 0	40 0	45 0	45 0	40 0	55 0
<u>A donde pasan los buses al pueblo</u>						
Media	0 4	0 3	1 4	2 2	0 9	2 2
Mediana	0 1	0 1	1 1	0 3	0 2	1 0
Desviacion estandar	0 7	0 4	1 8	3 7	1 9	4 0
Minimo	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
Maximo	5 0	3 0	8 0	16 0	10 0	27 0

Fuente La encuesta

rurales se encuentran a unos 13-15 kilometros de las oficinas de un banco La distancia maxima puede llegar, sin embargo, a 80 kilometros

Tampoco se observaron diferencias significativas entre las distancias a las oficinas de los bancos y a las cooperativas En el caso de las cooperativas, sin embargo, la distancia mediana es algo inferior a la observada para los bancos y la distancia maxima no excede 55 kilometros En las areas rurales no se aprecian diferencias importantes entre depositantes y no depositantes Esto puede reflejar las dificultades que los mismos encuestadores encontraron para llegar a sitios mas alejados, donde el depositante potencial se enfrenta a costos de transacciones prohibitivos Lo que si parece estar explicado por distancias es la frecuencia con que los clientes usan las cuentas, cuando las poseen

Las distancias, por sí solas, no son suficientes para evaluar los costos de transacciones, ya que lo que importa son los costos asociados con el traslado. Estos costos reflejan el estado de las vías de comunicación y el tiempo que se requiere. El acceso al sitio donde pasan los buses sirve como *proxy* de la facilidad de trasladarse, ya que una proporción importante de los depositantes usa este medio de transporte para sus viajes a la oficina del intermediario. En efecto, un 20 por ciento de los depositantes en los bancos en las áreas urbanas, 52 por ciento en las áreas rurales nuevas y 69 por ciento en las áreas rurales repetidas usan esta forma de transporte para trasladarse al banco. Las proporciones correspondientes para los depositantes en las cooperativas son 20 por ciento en las áreas urbanas, 27 por ciento en las áreas rurales nuevas y 38 por ciento en las áreas rurales repetidas. El uso de bus indica mayores distancias, ya que en las áreas urbanas alrededor de la mitad de los depositantes va a pie a la oficina de las instituciones. Como se puede apreciar,

los hogares-empresas de las áreas rurales repetidas tienen que tomar el bus con más frecuencia y los de las áreas urbanas con menos frecuencia que los hogares de las áreas rurales repetidas. Se puede apreciar también que los clientes de los bancos se ven obligados a tomar el bus con más frecuencia que los clientes de las cooperativas, salvo en las áreas urbanas, donde no existen distinciones entre estas dos clientelas.

En las áreas rurales, las diferencias entre depositantes y no depositantes son más marcadas en cuanto a la distancia al sitio por donde pasan los buses. Así, mientras que en promedio el bus se encuentra a 1.4 kilómetros en las áreas nuevas y a 0.9 kilómetros en las áreas repetidas de la residencia de los depositantes, estas distancias son 2.2 kilómetros para los no depositantes. Las distancias máximas son 8-10 kilómetros para los depositantes y 16-27 kilómetros para los no depositantes.

**Cuadro 4.12** Distribución del Tiempo para Traslarse desde su casa al Banco y Cooperativa por Área en las Tres Regiones Depositantes y No Depositantes, Honduras 1996 (porcentajes)

Area			
Tiempo (minutos)	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida
1 - 15	63	10	3
16 - 30	23	10	24
31 - 60	10	45	34
mas de 60	4	35	38
Total	100	100	100
Cooperativas de Ahorro y Credito			
1 - 15	58	25	13
16 - 30	14	50	38
31 - 60	14	0	25
mas de 60	14	25	25
Total	100	100	100

**Fuente:** La encuesta

Un factor adicional que influye sobre la decisión de depositar es el tiempo para trasladarse a las oficinas de las instituciones financieras. El Cuadro 4.12 indica que el tiempo para trasladarse desde su residencia a la institución es mayor a media hora para 14 por ciento de los hogares urbanos, 80 por ciento de los hogares rurales nuevos y 72 por ciento de los hogares rurales repetidos. Para un 35 y 38 por ciento de los depositantes en bancos les toma más de una hora llegar en las áreas rural nueva y rural repetida, respectivamente. Para los depositantes en las cooperativas, 25 por ciento tardan más de una hora. El tiempo de traslado a las cooperativas es menor, en promedio. Cuando salen, muchos de estos hogares utilizan el viaje para realizar otras

actividades. Entre dos tercios y cuatro quintos de los depositantes en todas las regiones indicaron que regularmente se utilizan el viaje tanto para visitar la institución financiera como para otras actividades.

En su opinión, 97 por ciento de los depositantes en los bancos y 94 por ciento de los depositantes en las cooperativas, respectivamente, el local de la institución está convenientemente situado (Cuadro 4.14). Interesantemente, solo 14 por ciento de los no depositantes en las áreas urbanas, 21 por ciento en las áreas rurales nuevas y 19 por ciento en las áreas urbanas rurales repetidas, respectivamente, respondieron que los locales de los bancos "están muy alejados".

Para las cooperativas de ahorro y préstamo, las proporciones correspondientes fueron 15 por ciento (urbana), 24 por ciento (rural nueva) y 19 por ciento (rural repetido). Si bien estas proporciones son aparentemente bajas, para una quinta parte de los no depositantes, la lejanía de la oficina del intermediario es una consideración importante.

En los viajes se incurre en gastos en efectivo. Para los depositantes que utilizan transporte público, lo más frecuente en las áreas urbanas fue pagar Lps. 1-5 y en las áreas rurales Lps. 6-10. Estos montos no parecen altos. Tomando en cuenta todas las cifras presentadas, se concluye preliminarmente que la distancia a los locales de estas instituciones financieras no han sido un obstáculo serio a la apertura de cuentas de ahorros. Esto podría no ser el caso en otras partes de Honduras, donde la infraestructura de comunicaciones está menos desarrollada.

## **E2 Costos de Transacciones Trámites**

El Cuadro 4.13 presenta información sobre estimaciones del tiempo requerido para realizar los trámites típicos de los depositantes con cuentas de ahorros en los bancos y las cooperativas de ahorro y préstamo. Lo que se destaca es que los depositantes de ambos tipos de instituciones reportan que estos trámites no requieren mucho tiempo. La opinión de que abrir una cuenta es fácil fue casi unánime. Entre 80 y 100 por ciento de los depositantes afirmaron que pueden realizar depósitos o retiros en 10 minutos o menos. Siempre es necesario, sin embargo, esperar para ser atendido. Por ejemplo, 50 por ciento de los clientes urbanos, 59 por ciento de los rurales nuevos y 71 por ciento de los rurales repetidos, respectivamente, reportaron que les toma más de 10 minutos ser atendidos. En el caso de las cooperativas las proporciones son semejantes: 56 por ciento (urbano), 50 por ciento (rural nuevo) y 71 por ciento rural repetido.

Como se nota en el Cuadro 4.14, las respuestas de los depositantes fueron positivas cuando se les preguntó sus opiniones en cuanto a sus trámites con los bancos y las cooperativas. Un promedio de 95 por ciento de los depositantes en los bancos encontró que los trámites son fáciles y hubo poca crítica del papeleo y la lentitud de los trámites. En el caso de las cooperativas, las proporciones de clientes satisfechos son semejantes. Estos resultados sugieren que los trámites, con la posible excepción de la espera para ser atendidos, no son factores que obstaculizan seriamente la apertura de cuentas de ahorros en banco o en cooperativas de ahorro y préstamo.

Cuadro 4 13 Tiempo Requerido a los Depositantes para Realizar Tramites de Cuentas de Ahorro en Bancos y Cooperativas de Ahorro y Prestamo Total para las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentajes)\*

Transaccion	Areas e Instituciones					
	Bancos			Cooperativas de Ahorro v Credito		
	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida	Urbana	Rural Nueva	Rural Repetida
<u>Esperando en cola para ser atendido</u>						
1a 10 minutos	50	41	29	44	50	29
11 a 20 minutos	41	31	55	53	38	71
21 a 30 minutos	7	21	13	2	13	0
31 a 60 minutos	2	7	3	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100
<u>Realizando un deposito</u>						
1a 10 minutos	89	100	84	84	80	100
11 a 20 minutos	11	0	10	14	20	0
21 a 30 minutos	0	0	6	0	0	0
31 a 60 minutos	0	0	0	2	0	0
Total	100	100	100	100	100	100
<u>Realizando un retiro</u>						
1a 10 minutos	88	96	80	80	80	100
11 a 20 minutos	12	4	10	10	20	0
21 a 30 minutos	0	0	10	10	0	0
31 a 60 minutos	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100
<u>Cuando abrio su cuenta el proceso fue</u>						
Facil y rapido	97	93	94	94	91	100
Facil pero tomaba tiempo	2	3	3	3	9	0
Dificil y tomaba mucho tiempo	2	3	3	3	0	0

\* Los numeros pueden no sumar a 100 por problemas de redondeo

Fuente La encuesta

### E3 Impresiones Sobre el Trato a los Clientes

La seccion previa examino los costos de transacciones que resultan de los tramites para los depositantes Es importante tomar en cuenta tambien lo que los depositantes y no depositantes piensan en cuanto al trato de parte del personal del banco Este es un factor subjetivo e intangible,

pero si resulta posible obtener opiniones de los hogares sobre como se sienten al respecto Si el trato es descortes, la gente puede sentirse mal o incomoda y, por lo tanto, prefiere no tener relaciones con la institucion Al contrario si el trato es bueno, se elimina la posibilidad de que este sea un obstaculo a la movilizacion de depositos Tomando en cuenta que muchas de las personas en las areas rurales son de extraccion humilde, es probable que no se sientan comodoss el ambiente y el trato por parte del personal de la institucion no son acogedores

Cuadro 4 14 Opiniones de Depositantes Sobre Instituciones Financieras Total de las Tres Regiones, Honduras 1996 (porcentaje que respondo que estan de acuerdo con el concepto)

	Bancos	Cooperativas
<u>Tratamiento</u>		
Personal es cortés	97.2	96.8
Se sienten cómodos	95.1	95.2
<u>Gastos de transacción</u>		
Fácil hacer depósitos	96.2	95.2
Fácil hacer retiros	92.3	84.1
Local conveniente	97.3	93.6
Horas de atención adecuadas	94.0	
Exige mucho papeleo	15.8	8.0
Tarda en la apertura de cuentas	18.0	23.8
Trámites lentos	20.8	15.9
<u>Rendimiento</u>		
Tasa de interés justa	25.7	34.9
Tasa rinde más que otras alternativas	15.8	28.6
<u>Otros factores</u>		
Monto alto para abrir cuentas	9.3	1.6
Límite a retiros	12.0	9.5
Cuenta requisito para préstamo	30.0	34.9
Banco es más seguro que en la casa	85.2	86.9
Provee publicidad	50.3	43.5

Fuente La encuesta

empresas no están enterados suficientemente sobre los términos y condiciones de los contratos de depósito esta falta de información puede explicar su poco interés en los depósitos Obtener esta información puede resultarles costoso Si los costos de informarse son elevados, no acudirán a los intermediarios

Hay muchas maneras de transmitir información adecuada acerca de los contratos de depósito y acerca de la institución en general Una fuente formal son los medios masivos de comunicación De hecho, estas fuentes fueron las más usadas por los hogares encuestados Como se observó en la

En el Cuadro 4 14 se nota que 97 por ciento del total de los depositantes, tanto de los bancos como de las cooperativas, consideraron que el personal de las instituciones es cortés De manera semejante, 95 por ciento reportaron que “se sienten cómodos” en los dos tipos de instituciones Por lo tanto, se puede concluir que el ambiente de la institución y el trato no presentan problemas a los depositantes ya establecidos Para los no depositantes, sin embargo, estas percepciones podrían ser importantes Como no tienen experiencia con las instituciones, ellos podrían que no van a sentirse cómodos en los bancos o las cooperativas

#### E4 Disponibilidad de Información

La falta de información sobre las instituciones financieras puede ser un factor que explique la condición de no tener cuentas de ahorro Si los hogares-

comparacion de los hogares de los depositantes y de los no depositantes, los depositantes tienden a utilizar mas los periodicos, el radio y la television en comparacion con los no depositantes. El radio es la fuente mas importante, tanto en las areas urbanas como las rurales. En el campo, la falta de acceso a electricidad limita la posibilidad de usar la television.

Alrededor de la mitad de los hogares, tanto los depositantes como los no depositantes, reportaron que personas de la iglesia, amigos y vecinos fueron importantes fuentes de informacion. Otras personas usadas con este proposito son los agentes de extension agricola, banqueros, vendedores de insumos agricolas y compradores de los productos agricolas, pero en menor proporcion.

Solo 56 por ciento de los hogares no depositantes en las areas rurales reportaron que han visitado un banco, pero casi 90 por ciento saben donde esta el local de un banco. En cuanto a las cooperativas de ahorro y prestamo, 36 por ciento han visitado una de estas organizaciones y 74 por ciento saben donde se encuentran sus oficinas. Alrededor de dos tercios de los hogares de los no depositantes han escuchado propaganda de un banco en el radio o la television. Para las cooperativas esta proporcion fue un poco mas de la mitad.

En resumen, alrededor de una cuarta parte de los hogares no depositantes en las areas rurales indicaron que no tenian conocimiento de los servicios que presta un banco. La proporcion correspondiente a las cooperativas fue mas alta en los casos del area rural repetida, donde dos quintas partes de los hogares indicaron que no tenian ningun conocimiento al respecto. Aun mas significativo es que 53 por ciento de los no depositantes dijeron que no estan bien enterados sobre las posibilidades de tener una cuenta de ahorros en un banco.

Tomando en cuenta todos de estos resultados, parece que no existe informacion suficiente entre los no depositantes acerca de las instituciones financieras, en particular acerca de los bancos. Se concluye que para atraer mas depositantes es util que los bancos y las cooperativas anuncien sus servicios por radio y television.

## **E5 Confianza en las Instituciones y Seguridad de los Depositos**

La confianza en las instituciones financieras es critica para atraer depositantes. Entre los hogares de los no depositantes, alrededor de una cuarta parte indicaron que no tienen confianza en los bancos y 30 por ciento dijeron lo mismo de las cooperativas. Por lo tanto, la falta de confianza afecta a una parte significativa de la poblacion de los no depositantes y puede ser un factor importante para desanimarlos a convertirse en depositantes.

Como piensan los hogares sobre la seguridad del dinero en efectivo guardado en la casa o depositado en una institucion financiera es un factor importante para animar a los hogares a depositar. Casi el 85 por ciento de los hogares en las tres areas, tanto los de los depositantes como los de los no depositantes, estan de acuerdo en que el dinero depositado en un banco es mas seguro que cuando esta guardado en la casa. De hecho, alrededor de 70 por ciento de los hogares reportaron que tienen temor de un robo de dinero guardado en su casa.

En cuanto a sus opiniones sobre la seguridad de dinero depositado en las cooperativas, los depositantes en las áreas rurales tienen confianza en casi 80 por ciento de los casos. Esta proporción es mucho menor en las áreas urbanas.

## **E6 Razones para Ahorrar**

Hay muchas razones para que las personas ahorren, como se discutió en la Sección II. El Cuadro 4.15 presenta información sobre la importancia de las diversas razones para que los depositantes y los no depositantes ahorren. Las razones que se destacan en más de 90 por ciento de las respuestas son el propósito de cubrir gastos previstos e imprevistos de la familia y las inversiones futuras en la casa. En el caso de los agricultores, los gastos previstos e imprevistos de las operaciones de la finca son importantes también.

Hay diferencias notables entre los depositantes y los no depositantes. La primera es que los depositantes tienden a estar más inclinados a ahorrar para cubrir los gastos previstos e imprevistos de su finca que los no depositantes. Una explicación pueden ser ingresos más altos y mejores actividades económicas. Dadas sus oportunidades, estos hogares posiblemente anticipen la necesidad de guardar parte de sus ingresos corrientes para el uso en el negocio en el futuro.

La segunda diferencia es la importancia que los depositantes asignan a ganar interés sobre los depósitos en una institución financiera. Tres cuartas partes (76 por ciento) consideraron las ganancias de intereses como una razón importante para depositar, mientras 58 por ciento de los no depositantes consideraron los intereses como importantes. Este resultado destaca la importancia de los intereses como un motivo de ahorrar. Los ahorros depositados en instituciones financieras tienen mucha liquidez y, por lo tanto, pueden ser utilizados para los fines de satisfacer las otras razones de ahorrar. El hecho de que casi tres quintas partes de los no depositantes indicaron que las ganancias de intereses son una razón importante para ahorrar sugiere que si la tasa fuese más atractiva, ellos podrían ser inducidos a convertirse en depositantes.

## **E7 La Tasa de Interés**

En la encuesta hay mucha evidencia de que tanto los depositantes como los no depositantes piensan que las tasas de interés no son adecuadas. Solo 27 por ciento de los hogares depositantes y 29 por ciento de los hogares no depositantes, respectivamente, estuvieron de acuerdo con la frase que afirma que “las tasas que pagan los bancos en las cuentas de ahorros son atractivas”. En el caso de las cooperativas de ahorro y préstamo, las proporciones correspondientes son algo menores, a saber, un 25 por ciento de los depositantes y un 23 por ciento de los no depositantes encontraron que las tasas de interés son atractivas.

Como se indica en el Cuadro 4.14, solo un 26 por ciento de los depositantes de los bancos y 35 por ciento de los depositantes en las cooperativas de ahorro y préstamo manifestaron que la tasa de interés es “justa”. Asimismo, solo un 16 por ciento de los depositantes en los bancos y un 29 por ciento de los depositantes en las cooperativas indicaron que la “tasa rinde más que otras alternativas”.

Otro indicador de esta falta de satisfacción con las tasas de interés es que 48 por ciento de los hogares-empresas que tuvieron una cuenta bancaria, pero la cerraron, dijeron que “intereses bajos” fue una razón importante para cerrarlas

Finalmente, 78 por ciento de los depositantes en los bancos y las cooperativas de ahorro y préstamo indicaron que el factor “pagan mejores tasas de intereses” es importante como incentivo para aumentar sus ahorros en los dos tipos de instituciones. Solo hubo otro factor más importante “más ingresos personales,” para el cual casi un 100 por ciento de los hogares-empresas estuvieron de acuerdo. Toda esta evidencia demuestra claramente que las tasas de interés ofrecida por los bancos y las cooperativas no son factores atractivos para animar a los hogares-empresas de las áreas rurales a ahorrar y mantener sus ahorros en la forma de cuentas de depósito en los dos tipos de instituciones

Cuadro 4 15 Razones para Ahorrar para los Depositantes y No Depositantes El Total de las Areas en Tres Regiones Honduras, 1996 (por ciento respondiendo importante)

Indique cuan importantes son las siguientes razones para guardar parte de los ingresos para el uso en el futuro	Urbana		Rural Nueva		Rural Repetida		Total	
	Depositante	No Depositante	Depositante	No Depositante	Depositante	No Depositante	Depositante	No Depositante
Para gastos previstos de la familia (ropa muebles etc)	99	98	100	96	100	96	99	96
Para gastos imprevistos de la familia (enfermedades)	100	99	100	100	100	99	100	99
Para hacer una inversion futura en la casa	88	83	97	94	96	93	91	89
Para hacer prestamos a amigos y a familiares	35	41	60	66	75	68	45	57
Para ganar intereses en un banco financiera o cooperativa	73	47	77	76	69	60	76	58
Para disminuir la necesidad de depender de prestamos en el futuro	79	72	93	94	100	86	85	62
Para gastos previstos de la finca (compra de materiales semilla)	71	46	93	84	96	88	79	71
Para gastos imprevistos de la finca (enfermedades de los cultivos)	72	45	93	85	96	83	79	68
Para hacer una inversion futura en la finca (compra de maquinaria)	74	44	93	84	96	89	81	70

Fuente La encuesta

---

**SECCION V**  
**HACIA LA MOVILIZACION RURAL DE DEPOSITOS CONCLUSIONES**  
**Y RECOMENDACIONES**

---

**A Conclusiones**

La oportunidad para expandir la prestación de servicios financieros resulta de la existencia de ahorros rurales que representan poder de compra que podría ser movilizado por intermediarios dispuestos a captar depósitos del público. Los resultados de una encuesta de hogares en tres regiones de Honduras (El Paraíso, Yoro y Ocotepeque) corroboran la existencia de una demanda importante por estas facilidades de depósito. A continuación se resumen algunos de los resultados empíricos más importantes acerca de la magnitud y naturaleza de esta demanda.

**1 A pesar de sus bajos ingresos y de condiciones macroeconómicas adversas, los hogares-empresas rurales de Honduras ahorran**

Es importante reconocer que la falta de sincronización entre sus flujos de ingresos y de gastos inevitablemente implica que todo hogar-empresa debe guardar parte de su ingreso para hacerle frente a gastos futuros. Desde esta perspectiva, el 100 por ciento de los hogares-empresas rurales de alguna manera pospone su consumo, es decir, ahorra.

En la medición empírica del ahorro se presentan, sin embargo, dos dificultades. Primero, no siempre los hogares reconocen estas actividades de ahorro, lo que usualmente lleva a subestimaciones basadas en entrevistas. La encuesta corrobora, no obstante, que una proporción elevada de los hogares entrevistados (62 por ciento) reconoce que ahorra regularmente. Comparada con los resultados de encuestas equivalentes, esta es una proporción elevada. Si casi dos tercios de los hogares rurales hondureños tienen el hábito **regular** del ahorro, esto constituye una base para la movilización de depósitos. Si la familia puede reconocer que genera excedentes, esto significa que ha identificado la fuente del poder de compra que podría ser depositado con el sistema financiero.

Segundo, cuando en un período dado los gastos superan a los ingresos, el hogar desahorra, es decir, utiliza los ahorros del pasado para hacerle frente a un exceso de erogaciones. No puede haber desahorro, sin embargo, si previamente no ha habido ahorro. Si en un período dado no todos los hogares ahorran, sino que algunos desahorran, la intermediación financiera facilita estos flujos de ahorro y de desahorro ofreciendo facilidades convenientes y seguras para manejar los flujos de fondos (depósitos y retiros) correspondientes. Gracias a la intermediación los excedentes de los hogares superavitarios financian el crédito que le permite a los hogares deficitarios tomar ventaja de sus oportunidades o hacerle frente a eventos imprevistos.

## **2 El hábito del ahorro regular, aunque elevado en ambos casos, es más estable en las zonas urbanas que en las zonas rurales**

Segun los datos de la encuesta, la proporción de hogares-empresas que reconocieron el hábito regular del ahorro es superior en las áreas urbanas de las pequeñas ciudades incluidas en la muestra (77 por ciento) que en las áreas rurales estudiadas (47 y 49 por ciento). Esto refleja tanto diferencias de percepción como la naturaleza de los flujos de fondos asociados con diferentes clientelas potenciales de los intermediarios financieros.

Estas diferencias ponen de manifiesto, primero, una percepción más clara por parte de los hogares-empresas urbanas acerca de la evolución de sus flujos de ingresos y egresos a lo largo del año y, por lo tanto, una mayor capacidad para programar sus actividades de ahorro y de depósito. Estas diferencias reflejan, en segundo lugar, una periodicidad más uniforme y mejor definida en la percepción de ingresos por los hogares-empresas no agropecuarias. Esta periodicidad permite una actividad de depósitos y retiros más predecible a lo largo del tiempo.

La naturaleza de las actividades agropecuarias, en cambio, implica fluctuaciones importantes en los flujos potenciales de depósitos y de retiros de los ahorrantes. Inmediatamente después de las cosechas se deben esperar depósitos cuantiosos, mientras que cerca de la época de siembra se pueden esperar retiros sustanciales. Esto dificulta las labores de intermediarios netamente locales, que por esta razón experimentan fluctuaciones importantes en su liquidez. Para hacerle frente a estas fluctuaciones, los intermediarios locales deben estar conectados con el resto del sistema financiero, ya sea como sucursales de un banco cuyas operaciones están diversificadas por sectores de actividad y geográficamente, o como componentes de un sistema que facilita las transferencias de excedentes entre los miembros del sistema. Esto sugiere, además, la deseabilidad de combinar los depósitos de hogares-empresas urbanas y rurales, a fin de aumentar la estabilidad del agregado de fondos movilizables.

## **3 La frecuencia del ahorro responde a los patrones de los flujos de ingreso de los hogares-empresas. En las áreas urbanas se puede esperar una mayor periodicidad del ahorro que en las áreas rurales. Esto implica retos especiales de manejo de liquidez para los intermediarios financieros rurales que deseen movilizar depósitos de estos ahorrantes.**

Las consideraciones anteriores son corroboradas por los resultados de la encuesta. Mientras que en las áreas urbanas lo más frecuente es ahorrar parte de los ingresos mensuales (44 por ciento de los hogares), en las áreas rurales lo más frecuente es ahorrar inmediatamente después de la cosecha (58 por ciento). Estas diferencias le imponen retos de manejo de liquidez a los intermediarios que operan en las áreas rurales, los que van a enfrentar excesos de depósitos en unas épocas y excesos de retiros en otras épocas. Estas fluctuaciones en la liquidez incrementan los costos de la captación de depósitos en las áreas rurales y hacen deseable el desarrollo de redes financieras de amplia cobertura geográfica.

**4 A pesar de la represión financiera y de las deficiencias de la oferta de facilidades rurales de depósito, existe una elevada propensión a mantener los ahorros acumulados en forma financiera. Esto refleja una fuerte demanda por estas facilidades, la que aparentemente no está siendo satisfecha**

El entorno regulatorio hondureño y la poca disponibilidad de facilidades de depósito en las áreas rurales no favorecen las actividades de depósito de estos hogares-empresas. A pesar de estas condiciones poco propicias, los activos financieros son la forma más común como los hogares entrevistados mantienen sus ahorros acumulados. Esto refleja una demanda importante por facilidades de depósito.

Dos tipos de activos financieros sobresalen como instrumentos para mantener ahorros: los depósitos en bancos y en cooperativas (49 por ciento de los hogares) y el dinero en efectivo guardado en la casa (37 por ciento). La primera cifra refleja la existencia de una **demanda efectiva** elevada por facilidades de depósito, a pesar de que los términos y condiciones de los contratos de depósito no son muy favorables a los ahorrantes. Casi la mitad de los hogares demandan estas facilidades aun en condiciones adversas en vista del enorme valor que estas facilidades tienen en el manejo de su liquidez y de sus reservas. Si las condiciones fueran más atractivas, la propensión a depositar los ahorros sería todavía mayor.

La segunda cifra refleja una **demanda potencial** importante de facilidades de depósito. Casi dos quintas partes de los hogares-empresas entrevistados mantiene dinero efectivo en la casa. Estas tenencias de efectivo reflejan la importancia de la liquidez en las formas de mantener ahorros. Los depósitos son igualmente líquidos, sin embargo, salvo cuando los costos de transacciones para los depositantes son muy elevados, y los depósitos tienen otros atributos atractivos: son bastante seguros y ofrecen algún rendimiento. Desde esta perspectiva, las tenencias de efectivo son la señal de una demanda potencial de facilidades de depósito que no está siendo plenamente satisfecha. Es decir, la proporción de depositantes podría ser elevada del actual 49 por ciento a un potencial 86 por ciento de los hogares-empresas de estas regiones si las facilidades de depósito fueran más convenientes y atractivas. Este mejoramiento de los términos y condiciones de los contratos de depósito podría incluso atraer a algunos de los hogares-empresas que actualmente acumulan animales y otros activos tangibles como la forma más común de mantener sus ahorros (14 por ciento).

**5 La preferencia por la liquidez de los hogares-empresas rurales se manifiesta en la preponderancia de cuentas de ahorro a la vista entre los contratos de depósito usados. Los hogares-empresas rurales demandan instrumentos de depósito líquidos y sencillos**

Las cuentas de ahorro a la vista son el instrumento favorecido por los hogares-empresas que mantienen ahorros con los bancos (30 por ciento de todos los hogares) y con las cooperativas (11 por ciento). Esto refleja la preferencia por instrumentos relativamente líquidos, en contraste con depósitos a plazo en vista de la importancia de estas tenencias como reservas de precaución o de especulación. A la hora de diseñar productos financieros para estas clientelas, esta

preferencia debe ser reconocida. El hogar-empresa desea tener acceso a los fondos depositados de inmediato, cuando se presenta la necesidad de usarlos. Restricciones a los retiros reducen, por lo tanto, la calidad del servicio.

Algunos hogares-empresas están dispuestos a sacrificar un cierto grado de liquidez con el propósito de obtener un rendimiento más elevado, como en el caso de depósitos a plazo. La ausencia prácticamente de tenencias de depósitos a plazo en las áreas rurales de Honduras sugiere que los rendimientos ofrecidos actualmente no son suficientes para compensar a estos hogares-empresas por la pérdida correspondiente de liquidez. Tasas de interés más altas serán necesarias no solo para atraer volúmenes de depósitos más elevados, sino también para extender el plazo de los depósitos.

Además de activos financieros comparativamente líquidos, los hogares-empresas rurales demandan instrumentos de manejo sencillo. Esto explica la preferencia por las cuentas de ahorro a la vista sobre las cuentas corrientes, las que son particularmente líquidas pero presentan dificultades de manejo. Estas dificultades están relacionadas con el grado de aceptación de los cheques (incluyendo problemas de identificación) y con los requerimientos de su manejo (habilidades para leer y escribir y balancear la chequera).

La liquidez de las cuentas de ahorro a la vista pero su mayor simplicidad lleva a que con frecuencia sean usadas como un sustituto cercano de una chequera. El número de depositantes en los bancos que realiza múltiples transacciones al mes es elevado. Esta inclinación a usar los servicios de depósito con alguna frecuencia es mayor entre los cónyuges (mujeres) que entre los jefes de familia (en su mayoría hombres). Los retiros son más frecuentes que los depósitos.

**6 Los depósitos en bancos constituyen la forma más frecuente de mantener ahorros. Esto refleja tanto la mayor expansión de su red de oficinas como la mayor confianza que infunden. A pesar de la expansión reciente de la red de oficinas de entidades financieras, en las áreas rurales existe una mayor demanda insatisfecha de facilidades de depósito que en las áreas urbanas.**

Antes que la liquidez y la simplicidad de los instrumentos de depósito, los ahorrantes aprecian la seguridad de los fondos depositados. La razón es que no pueden darse el lujo de perder el poder de compra con que esperan hacerle frente a sus emergencias o aprovechar sus oportunidades futuras. Por que están cubiertos por un sistema de regulación y supervisión prudencial que vigila la solvencia y liquidez de los bancos y porque *de facto* existe un seguro de depósitos bancarios que resulta de la percepción de que las autoridades no permitirían la quiebra de un banco importante, los ahorrantes le atribuyen un elevado grado de seguridad a los fondos depositados en bancos. Esto explica, en parte, la preponderancia de los depósitos bancarios entre sus activos financieros.

La expansión de la red de oficinas bancarias refuerza la competitividad de los bancos en este mercado, de manera que por lo menos tres veces más hogares-empresas depositaron en los

bancos que en las cooperativas. Además, los depósitos rurales se observaron con mayor frecuencia en bancos antiguos, con una imagen establecida y con una red de oficinas más desarrollada, como Banco de Occidente y Banco Atlántida.

Las tenencias actuales de depósitos en bancos fueron más frecuentes en las áreas urbanas (39 por ciento de los hogares) que en las zonas rurales (29 y 16 por ciento) por razones que posiblemente tienen más que ver con diferencias en la oferta de estas facilidades que con su demanda. Es decir, se puede suponer que la demanda insatisfecha por facilidades de depósito es mayor en las áreas rurales que en las urbanas. Las diferencias entre las proporciones de hogares que depositan en las cooperativas en las áreas urbanas (16 por ciento) y en las áreas rurales (10 y 3 por ciento) indican que este sesgo urbano se manifiesta incluso en el caso de estos intermediarios locales. El reto estriba en llevar estas facilidades más cerca de los hogares y empresas rurales más alejados.

#### **7 Los montos depositados son importantes. En el caso de los bancos se observan saldos promedio elevados con mayor frecuencia que en las cooperativas.**

Si bien los montos depositados son bajos, en comparación con los depósitos captados por los intermediarios financieros en las grandes ciudades, las sumas disponibles no son despreciables. En la población estudiada se puede reconocer un grupo de depositantes muy pequeños, con saldos de cuentas inferiores a Lps 1,500, y un grupo de depositantes grandes, con saldos superiores a Lps 20,000. Los primeros representan alrededor de dos quintas partes de los depositantes en los bancos y una tercera parte de los depositantes en las cooperativas. Los segundos representan menos de una cuarta parte de los depositantes en los bancos y una tercera parte de los depositantes en las cooperativas.

Cuando los depósitos son pequeños, el valor del servicio para el ahorrante es elevado, pero el costo para el intermediario de ofrecer el servicio es elevado. Encontrar maneras de reducir los costos del intermediario, que a la vez reduzcan los costos de transacciones para el depositante, representa el reto más difícil para la expansión de las facilidades de depósito en las áreas rurales de Honduras. La encuesta no produjo evidencia de que la distribución por tamaño de los depósitos sea muy diferente entre los clientes urbanos (en las ciudades pequeñas) y los clientes propiamente rurales. Es decir, cuando el cliente rural supera los costos de transacciones de depositar, el monto de sus depósitos es tan elevado o más que el de los clientes urbanos.

#### **8 Las tasas de interés dominan los incentivos que los hogares-empresas tienen para depositar o no depositar. Las tasas reales negativas penalizan a los depositantes.**

El incentivo más importante a depositar montos mayores entre los ahorrantes hondureños es el nivel de las tasas de interés. Esto fue corroborado por diversos resultados de la encuesta. Entre los distintos atributos de los contratos de depósito, las tasas de interés fueron el menos apreciado por los depositantes. Únicamente 26 por ciento de los actuales depositantes en los bancos considero que la tasa de interés que se le paga por sus depósitos es justa. Esto fue cierto

para solo 35 por ciento de los depositantes en las cooperativas. Únicamente un 16 por ciento de los depositantes en los bancos y un 29 por ciento de los depositantes en las cooperativas consideraron que la tasa de interés recibida es equivalente al rendimiento de otras formas alternativas para ahorrar.

Los depositantes tienen razón para no estar satisfechos. Sobre todo en el caso de los depositantes más pequeños, en años recientes las tasas han sido negativas en términos reales. Esto significa que pierden, con el tiempo, parte del poder de compra que han depositado. Dado su bajo nivel de ingreso, esta pérdida (equivalente a una expropiación) es onerosa. El que estén dispuestos a incurrir en esta pérdida es solo evidencia del elevado valor de las facilidades de depósito en sus actividades económicas, a tal punto que están dispuestos a pagar el costo de poder usarlas. Este es un costo elevado, sin embargo, y representa un desestímulo importante a la movilización de fondos del público por parte de los intermediarios.

El bajo nivel de las tasas de interés fue una razón importante para que depositantes antiguos cerraran sus cuentas con los bancos (48 por ciento de los que dejaron de ser depositantes). Casi cuatro quintas partes de los que siguen siendo depositantes consideran que aumentarían el saldo de sus cuentas si les pagaran mejores tasas de interés, tanto en los bancos como en las cooperativas. En el caso de estas últimas instituciones, resabios de políticas que reflejan la dominación de estas instituciones por los deudores han mantenido las tasas de interés que pagan por sus depósitos a niveles no competitivos. Esto es lamentable, porque las cooperativas podrían mejorar su presencia en el mercado pagando mejores tasas por sus depósitos, ya que no están sujetas a los encajes elevados y otras disposiciones que penalizan la captación de depósitos por parte de los bancos.

El bajo nivel de las tasas de interés reales refleja principalmente las consecuencias de la política fiscal y monetaria. El desequilibrio fiscal alimenta el crecimiento de la liquidez vía el crédito interno para el sector público y genera presiones inflacionarias. La inflación convierte las bajas tasas nominales que se pagan por los depósitos en una remuneración negativa en términos reales (es decir, en una penalización). Los intentos de las autoridades monetarias por controlar la aceleración de la inflación también penalizan a los depositantes, ya que los encajes legales elevados reducen la disposición de los intermediarios financieros a subir las tasas de interés que pagan por los depósitos. El costo del financiamiento del déficit fiscal lo termina pagando, de una manera u otra, el pequeño depositante.

Los costos de transacciones reducen el rendimiento neto de los depositantes por debajo del nivel de los intereses ganados. Como es de esperarse, los actuales depositantes encuentran que los costos de transacciones no son excesivos, si ese fuera el caso, no depositarían. La mayor parte consideran que hacer depósitos y retiros es fácil y expedito, que el local del banco o de la cooperativa está convenientemente situado, que el personal de la institución es cortés y que los horarios de atención son adecuados. Una quinta parte de los depositantes en las cooperativas encuentra que los trámites de apertura de una cuenta son demasiado lentos y su satisfacción con la facilidad para hacer retiros es algo inferior a la de los clientes de los bancos.

Costos de transacciones elevados pueden ser una razón importante, sin embargo, para no depositar. Una tercera parte de los hogares rurales y una cuarta parte de los hogares urbanos que no depositan en bancos y casi una cuarta parte de los que no depositan en cooperativas consideran que estas instituciones exigen demasiados requisitos para abrir una cuenta. Una simplificación de los trámites posiblemente induciría algún aumento en el número de depositantes.

La lejanía de las oficinas del intermediario es un impedimento para depositar para un 15 por ciento de los hogares urbanos y un 20 por ciento de los hogares rurales. Entre otros elementos, esta lejanía posiblemente contribuya a que entre una cuarta y una tercera parte de los no depositantes no cuente con buena información acerca de los depósitos en los bancos y en las cooperativas. La falta de información adecuada sugiere que los costos de transacciones, incluyendo los de informarse acerca de las alternativas, pueden ser muy elevados para algunos hogares. Estos resultados sugieren áreas de acción en el mejoramiento de la calidad de los servicios de depósito que podrían incentivar la captación en las áreas rurales.

- 9 Falta de confianza en los intermediarios financieros es la razón más importante, después de las bajas tasas de interés, para no depositar. Esto sugiere tanto la necesidad de brindar mejor información sobre la naturaleza de los contratos de depósito que se ofrecen como de desarrollar un marco de regulación y supervisión prudencial que contribuya a fortalecer la confianza.**

La razón más importante para no mantener depósitos en bancos y en cooperativas, después del escaso rendimiento resultante de las tasas de interés, es la falta de confianza en estas instituciones. Una cuarta parte de los no depositantes no tiene confianza en los bancos, casi una tercera parte de los no depositantes no tiene confianza en las cooperativas. Esta frecuente falta de confianza es sorprendente, sobre todo en el caso de los bancos y sugiere que, sobre todo para depositantes pobres, la seguridad de los fondos depositados es primordial. La menor confianza en las cooperativas refleja elementos de su historia pasada, así como la ausencia de un marco de regulación y supervisión prudencial más sólido.

## **B Recomendaciones**

El análisis del marco conceptual moderno acerca de los determinantes del ahorro y de la demanda por facilidades de depósito por parte de los hogares-empresas rurales (Sección II), del entorno macroeconómico y el progreso de la reforma financiera en Honduras (Sección III) y de los resultados de una encuesta de hogares rurales en tres regiones del país (Sección V) permite hacer las siguientes recomendaciones, con el propósito de expandir la oferta de facilidades de depósito en las zonas rurales de Honduras.

- 1 Una condición necesaria pero no suficiente para expandir la movilización rural de depósitos en Honduras es profundizar el proceso de reforma financiera. Se recomienda, en particular, reducir significativamente el papel que los encajes legales**

## **juegan como instrumento de política monetaria, ya que constituyen un impuesto implícito a la captación de depósitos**

Diferentes elementos de la reforma financiera hondureña han tenido un impacto positivo sobre la movilización potencial de depósitos. La liberalización de las tasas de interés ha hecho potencialmente rentable la intermediación financiera en entornos donde es más costosa. Esto es particularmente cierto en cuanto a la prestación de servicios de crédito y facilidades de depósito en las zonas rurales del país. Las tasas de interés pagadas a los depositantes seguirán siendo bajas, sin embargo, mientras los encajes legales contribuyan a ampliar los márgenes entre tasas pasivas y tasas activas que los intermediarios necesitan para ser rentables.

Si bien la mayor competencia en los mercados financieros que ha resultado de la reforma financiera le pone presión hacia el alza a las tasas de interés, esta presión no se ha manifestado tanto en los mercados por cuentas de ahorro, sino en otros segmentos del mercado, como son las transacciones en las bolsas de valores. Esta es una distorsión adicional también atribuible a los elevados encajes legales, en vista de que la búsqueda de instrumentos más rentables es una respuesta al impuesto implícito que estos encajes representan.

Si bien los hogares más adinerados tienen acceso a estos otros instrumentos, con los que ha resultado posible eludir el impacto de los encajes, el grueso del peso negativo de la política monetaria ha recaído sobre los depositantes pequeños. Esto tiene serias consecuencias desde una perspectiva de equidad social.

En resumen, los encajes legales constituyen el elemento de represión financiera más importante en el sistema financiero hondureño y la revisión de estas políticas debe constituir el primer objetivo de las autoridades en sus esfuerzos por promover la movilización rural de depósitos. La reforma debe buscar no sólo reducir significativamente el nivel de la tasa de encaje, sino también requerir encajes uniformes de parte de diferentes tipos de intermediarios, a fin de crear un entorno regulatorio neutral que no distorsione la estructura del mercado financiero.

## **2 En última instancia, el logro del equilibrio fiscal es indispensable para promover una movilización rural de depósitos sostenible**

Las tasas de interés negativas, en términos reales, que se pagan por los depósitos resultan tanto del impacto de los encajes y de la falta de suficiente competencia en el sistema bancario, como de las elevadas tasas de inflación. El control de la inflación requiere, en última instancia, que se logre el equilibrio fiscal y las autoridades deben continuar con sus esfuerzos para lograrlo. Esta recomendación es especialmente oportuna, en vista de la tendencia observada históricamente en Honduras y en otros países a que la disciplina fiscal se relaje con motivo de procesos electorales próximos.

El logro de la estabilidad macroeconómica y las reformas a la política monetaria no son una condición suficiente para lograr una expansión de la oferta rural de depósitos, ya que las

limitaciones existentes reflejan obstáculos reales que deben ser superados con el desarrollo de la infraestructura y la introducción de innovaciones en las tecnologías de captación. Estos obstáculos reflejan, a su vez, la incidencia de elevados costos fijos.

**3 La promoción de innovaciones en tecnologías financieras es indispensable para superar los obstáculos que limitan la expansión de la intermediación financiera en las áreas rurales**

Mientras no ocurra una disminución en los costos, tanto para los intermediarios financieros como para los clientes, no será posible expandir la captación de depósitos en las zonas rurales. La reducción de estos costos requiere de acciones externas e internas a los intermediarios. Acciones externas son necesarias para mejorar la seguridad pública, desarrollar la infraestructura de caminos y de comunicaciones, contribuir a la formación de capital humano y apoyar un funcionamiento más eficaz de los mercados en general.

Acciones internas son necesarias para simplificar los procedimientos, expandir las actividades de manera que se diluyan mejor los costos fijos y, sobre todo, para invertir en la experimentación necesaria para desarrollar nuevas tecnologías financieras.

Porque el desarrollo y difusión del conocimiento tiende a crear un bien público, el apoyo de los organismos internacionales en la transferencia de tecnologías financieras y en el fortalecimiento institucional necesario para su adaptación ha sido importante en otros países. Esto es particularmente cierto cuando los intermediarios que poseen ventajas comparativas desde la perspectiva de la tecnología no cuentan con diseños organizacionales robustos.

**4 El desarrollo de un marco de regulación y supervisión prudencial que cubra a diversos tipos de intermediarios y que promueva la confianza de los depositantes sin crear responsabilidades cuasi-fiscales para el estado es un componente indispensable en la creación de un marco institucional propicio a la captación rural de depósitos**

El tema de la regulación y supervisión prudencial ha sido objeto de extenso debate en Honduras. El proceso de fortalecimiento de los órganos supervisores debe continuar, para otorgarles todavía mayor poder e independencia, a fin de que puedan asumir la autoridad y la responsabilidad para vigilar a todo tipo de intermediarios, más allá de los bancos. Será necesario, además, dotar a estos órganos de recursos suficientes y entrenar a su personal en las nuevas labores. Este es un proceso largo de fortalecimiento institucional que debe representar una prioridad importante para las autoridades y los organismos internacionales.

---

## REFERENCIAS

---

- Gonzalez Vega Claudio y Arnoldo R Camacho (1988), "Finance and Rural-Urban Interactions in Honduras," Economics and Sociology Occasional Paper No 1478, Columbus, Ohio The Ohio State University
- Gonzalez Vega, Claudio y Jose Isaac Torrico (1995), Honduras Mercados Financieros Rurales no Formales, Tegucigalpa Proyecto para el Desarrollo de Politicas Agricolas de Honduras
- Gonzalez Vega, Claudio, Jerry L Ladman y Jose Isaac Torrico (1997), "Movilizacion de Ahorros Rurales Desarrollo de un Marco Conceptual", Tegucigalpa Proyecto para el Desarrollo de Politicas Agricolas de Honduras
- Poyo, Jeffrey (1986), *Los Bancos Agropecuarios y la Captacion de Depositos*, Santo Domingo Centro de Estudios Monetarios y Bancarios
- Poyo, Jeffrey, Claudio Gonzalez-Vega y Nelson Aguilera-Alfred (1994), "The Depositor as a Principal in Public Development Banks and Credit Unions Illustrations from the Dominican Republic", paper presented at the Conference Finance 2000, Washington, D C , mayo, 1993, Economics and Sociology Occasional Paper No 2061, Columbus, Ohio The Ohio State University
- Robinson, Marguerite S (1994), "Savings Mobilization and Microenterprise Finance The Indonesian Experience," in Maria Otero y Elisabeth Rhyne (eds ), *The New World of Microenterprise Finance Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Connecticut Kumarian Press
- Schmidt, Reinhard H y Claus-Peter Zeitinger (1994), "Critical Issues in Small and Microbusiness Finance," trabajo inedito, Frankfurt Interdisziplinare Projekt Consult

**ANEXO A**

---

**EXPERIENCIA EN MOVILIZACION DE AHORROS**

## **Algunas experiencias de movilización**

Cuando a la población rural se le han ofrecido facilidades convenientes y seguras para depositar, la demanda revelada ha sido sustancial (Robinson, 1992) En poco tiempo, los intermediarios que han ofrecido este servicio han atraído grandes números de clientes, usualmente varias veces mayores que los números de prestatarios que atienden Si bien algunos de estos depositantes trasladan sus fondos desde otros intermediarios, porque el nuevo servicio los resulta más conveniente y atractivo, la gran mayoría de los clientes rurales de estas organizaciones tienden a ser depositantes por primera vez en su vida Esta oportunidad mejora su bienestar

Por su parte, la introducción de los servicios de depósito ha tenido la consecuencia de fortalecer la viabilidad financiera del intermediario que los presta Este fortalecimiento institucional refleja cambios en la estructura de incentivos que guían las decisiones de gerentes, empleados y clientes que afectan la viabilidad de la organización A continuación se discuten brevemente algunas de estas experiencias exitosas de movilización de depósitos

### **República Dominicana**

A inicios de la década de los ochentas, la Misión en Santo Domingo de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) le solicitó al Programa de Finanzas Rurales de Ohio State University (OSU) que diseñara un nuevo programa de crédito para el Banco Agrícola de la República Dominicana El banco estaba una vez más solicitando financiamiento externo, ya que la continuada descapitalización había deteriorado su acervo de fondos prestables Los asesores de OSU recomendaron que la asistencia se enfocara hacia el fortalecimiento institucional, en lugar de financiar un nuevo proyecto de crédito que atendiese las demandas de los agricultores en el corto plazo, sin que se considerara la viabilidad financiera del banco en el largo plazo

En lugar de un nuevo préstamo para aumentar su cartera, los asesores de OSU diseñaron un proyecto de movilización de depósitos, con el propósito de mejorar la autosuficiencia del Banco Agrícola Se esperaba que al someter al banco a la disciplina de la competencia por los fondos del público en el mercado, los problemas que resultaban de su dependencia de fondos externos se reducirían (Poyo, 1992)

Desde su creación en 1945 como banco estatal, el Banco Agrícola había estado autorizado para movilizar depósitos del público, pero había escogido no hacerlo, pues siempre disfrutó del acceso a los fondos subsidiados del redescuento del Banco Central o a los fondos donados de organismos internacionales Cuando las fuentes fáciles de fondos baratos desaparecieron a inicios de los ochentas, el banco finalmente contempló la posibilidad de movilizar depósitos

La propuesta de OSU fue recibida con mucho escepticismo. El sector agropecuario atravesaba por una de sus peores crisis y la inflación se había acelerado, acentuando la represión financiera. El Banco Agrícola no sólo carecía de experiencia en la movilización de depósitos, sino que además era una institución con serias deficiencias, abrumada por la morosidad de sus clientes, dotada de pobres recursos humanos, cargada de prácticas administrativas obsoletas y vulnerable a la intromisión política. A pesar de todas estas condiciones adversas, el banco encontró una enorme demanda por sus servicios de depósito.

El éxito del Banco Agrícola en el mercadeo de las cuentas de ahorro a la vista, el instrumento tradicional del pequeño ahorrante, tomó a muchos por sorpresa. El banco atrajo a los depositantes ofreciendo sus pasivos esencialmente en los mismos términos y condiciones que sus competidores en el mercado regulado, pero a tasas de interés inferiores a las observadas en los mercados no regulados (Zinser y González Vega, 1986). Las dos principales ventajas del Banco Agrícola sobre sus competidores fueron su amplia red de sucursales y su presencia en las zonas rurales por más de cuatro décadas como la principal (tal vez la única) institución de crédito agropecuario. La red de sucursales fue un activo valioso, ya que permitió incorporar los servicios de depósito a un costo relativamente bajo para el banco, pues no tuvo que construir la infraestructura requerida. Además, el banco fue capaz de generar economías de ámbito (*economies of scope*) en la producción conjunta de préstamos y facilidades de depósito (Cuevas y Poyo, 1986).

Por otra parte, hasta qué punto su reputación era un punto beneficioso o perjudicial fue motivo de mucho debate. Como el único intermediario financiero formal que por mucho tiempo había participado en el mercado del crédito agropecuario, el banco era apreciado cuando sus cofres estaban repletos con fondos prestables a ser desembolsados a tasas de interés subsidiadas. El banco era despreciado, sin embargo, cuando la escasez de fondos obligaba a sus clientes a acudir al mercado informal y aun más cuando ocasionalmente intentaba ser estricto en la recuperación de los préstamos.

Dos tesis de maestría en OSU estudiaron el comportamiento de los depositantes dominicanos. Ambos estudios pusieron en evidencia una elevada demanda por facilidades de depósito en las zonas rurales, aun en presencia de ingresos reales en disminución, expectativas de inflación y de devaluación y la fuerte competencia por fondos en los mercados financieros no regulados.

Es decir, se observó una demanda elevada aún bajo condiciones adversas. Los dos estudios pusieron de manifiesto, además, una elevada elasticidad de los depósitos con relación a incentivos como las tasas de interés, costos de transacciones más bajos y una mayor probabilidad de obtener un préstamo. Guerrero (1992) demostró, además, que la oferta de facilidades de depósito no sólo aumentó las tenencias rurales de activos financieros, ya que el programa no causó desintermediación en otras instituciones, sino que también aumentó el flujo de ahorros de los clientes del Banco Agrícola.

En una encuesta de hogares, Vazquez (1991) encontro que 44 por ciento de los entrevistados poseian depositos en alguna institucion financiera <sup>1</sup> La proporcion de depositantes fue mas alta en las zonas urbanas que en las rurales, entre los hogares con una situacion estable (casado o soltero, a diferencia de viudo o divorciado), entre las familias menos pobres, entre los que trabajan por cuenta propia (a diferencia de los asalariados), entre los mejor educados y entre aquellos con ocupaciones en industria y servicios (a diferencia de agricultura)

La proporcion de depositantes oscilo entre 70 por ciento para aquellos hogares con casas de mejor calidad y 5 por ciento para aquellos con casas en mala condicion Solamente un 22 por ciento de los analfabetos poseian depositos, comparado con 73 por ciento para los que tenian estudios universitarios Mientras que todos los hogares con ingresos mensuales superiores a los RD\$ 600 eran depositantes, únicamente el 9 por ciento de hogares con ingresos de RD\$ 200 eran depositantes Estos contrastes reflejan tanto diferencias en la demanda de facilidades de deposito por parte de diferentes grupos sociales como diferencias en su grado de acceso a estos servicios Dada la limitada expansion de la red bancaria y su marcado sesgo urbano, estas diferencias reflejaban tambien deficiencias de la oferta Estas deficiencias no son uniformes, sino que se acentúan con la distancia de los centros urbanos

La mayoría de los hogares depositantes poseian solo una cuenta, posiblemente para minimizar costos de transacciones Las cuentas de ahorro se observaron unas siete veces mas frecuentemente que las cuentas corrientes o los depositos a plazo Mientras que casi la mitad de estos hogares eran depositantes, solo una cuarta parte habia recibido prestamos de intermediarios formales, incluyendo el Banco Agricola Estrategias para hacerle frente a la incertidumbre representaban la motivacion principal para tener depósitos Dos quintas partes de los entrevistados esperaban usar los fondos depositados para hacerle frente a emergencias Mas del 75 por ciento de los hogares manifestaron que si las tasas de interes fueran mas altas depositarian mas Los depositantes urbanos mostraron mas atencion a las tasas de interes, posiblemente porque incurrn en menos costos de transacciones que los depositantes rurales Los costos de transacciones fueron el principal determinante de los montos depositados en las zonas rurales

La ubicacion del intermediario fue la principal razon (34 por ciento) para preferir a uno sobre otro Esto confirma la importancia de los costos de transacciones La confianza en la institucion fue la segunda razon mas importante, lo que demuestra que estos hogares son en general adversos al riesgo La calidad del servicio fue la tercera razon para depositar y la expectativa de obtener un prestamo en el futuro fue la cuarta en orden de importancia Esto sugiere que cada uno de estos atributos del contrato de deposito constituye un incentivo que puede ser utilizado para promover el servicio

---

<sup>1</sup> Por razones de diseño de la muestra esta proporcion sobre-estima la verdadera incidencia de depositantes en la poblacion rural

Guerrero (1992) exploró las características de los depositantes en el Banco Agrícola. La mayoría eran jefes de familia, casados, mayores de 35 años, con por lo menos educación primaria. A diferencia de lo que Vasquez encontró, la gran mayoría de los depositantes rurales se ganaba la vida en la agricultura. Es decir, una vez que las facilidades de depósito estuvieron al alcance de los agricultores, éstos mostraron una elevada propensión a depositar. Un 59 por ciento de estos depositantes había recibido un préstamo del Banco Agrícola al menos una vez en su vida. Si el banco hubiera fracasado en convencer a su clientela tradicional acerca de las ventajas de sus nuevas facilidades de depósito, los esfuerzos de OSU hubieran sido improductivos.

El resultado más sobresaliente, sin embargo, fue que un 41 por ciento de los depositantes representó una clientela genuinamente nueva para el Banco Agrícola. Estos nuevos depositantes vivían en pequeños centros urbanos y no trabajaban en la agricultura, mientras que el banco estaba autorizado para prestar únicamente en agricultura. En este caso, las facilidades de depósito permitieron atraer fondos urbanos hacia el financiamiento agropecuario. En las áreas rurales, un 23 por ciento de los depositantes nunca había sido cliente del banco.

La elevada proporción de depositantes puros (que nunca habían sido prestatarios) obliga a explorar las razones para depositar. Si bien la mayoría (75 por ciento) indicó que hubieran depositado montos mayores si la tasa de interés hubiera sido más alta, lo cierto es que eran depositantes a pesar de que la tasa de interés que ganaban no era suficientemente atractiva. El Banco Agrícola era el primer intermediario financiero que ofrecía servicios de depósito en varias localidades. La cercanía de la oficina fue mencionada como la razón más importante para depositar. Una proporción elevada de los depositantes rurales (55 por ciento) indicó que habían depositado dinero en un banco por primera vez en su vida. Otro 10 por ciento regresaron al sistema financiero, después de haber estado alejados por algún tiempo. Para la mayoría de los depositantes, sus cuentas con el Banco Agrícola eran su único activo financiero, además del efectivo. Todo esto sugiere que los costos de transacciones fueron un determinante significativo de la disposición a ahorrar.

Las cuentas de ahorro del Banco Agrícola fueron muy líquidas, ya que el banco no le ha impuesto límites al número de depósitos o de retiros permitidos ni ha requerido un monto mínimo por transacción. Los fondos aportados para el depósito inicial habían provenido principalmente (60 por ciento) de fuentes regulares de ingresos, tales como salarios, ganancias de negocios o ventas de la cosecha. Menos del 10 por ciento de los depositantes habían usado efectivo guardado en la casa para el depósito inicial. Los casos cuando los fondos provenían de depósitos en otro banco fueron poco frecuentes (5 por ciento).

No solo no fue el crecimiento de los depósitos el resultado de la desintermediación en otros intermediarios, sino que una proporción elevada nunca había tenido cuentas bancarias. Un hallazgo significativo fue que la decisión de depositar había frenado el consumo presente. El ingreso corriente no solo había sido la fuente principal de los fondos

depositados, sino que un 59 por ciento de los entrevistados indico que el uso alternativo de los fondos depositados hubieran sido gastos de consumo corriente, caso de que hubiera existido la oportunidad para depositar. La oferta de facilidades de deposito contribuyo asi a la profundizacion financiera rural y a un aumento del ahorro rural.

El Banco Agrícola logro atraer depositantes desde cientos de pequeños pueblos en toda la Republica Dominicana. Mas de la mitad de los depositantes vivian a más de cinco kilometros de distancia de la sucursal del banco y una cuarta parte de ellos vivia por lo menos a 15 kilometros de distancia. Estas distancias y el mal estado de las carreteras aumentaban los costos de transacciones de los depositantes, lo que probablemente redujo la frecuencia de las transacciones. Las cuentas pequeñas, en particular, mostraron poca actividad en cuanto al numero de depositos y retiros, posiblemente en reflejo del impacto de estos costos de transacciones. En resumen, la oferta de facilidades de deposito por el Banco Agrícola redujo los costos de transacciones para muchos productores rurales, en comparacion con sus opciones anteriores. Este fue un incentivo importante a depositar.

Con un modelo econométrico, Vasquez (1991) demostro que el monto mensual promedio depositado depende del ingreso, principalmente en las areas rurales. El monto depositado tambien depende de la tasa de interes. Los depósitos fueron mas elasticos a las tasas de interes en las zonas rurales que en las urbanas. Esto posiblemente refleje la distinta importancia de los costos de transacciones en la remuneracion neta de los depositos.

Guerrero (1992) encontró que los depositantes del Banco Agrícola mantenian un saldo mensual promedio similar al ingreso mensual. Es decir, su saldo es equivalente a un mes de ingresos, lo que es una proporcion comparativamente elevada. En el caso de los depositantes del Banco Agrícola, el ingreso tuvo un impacto positivo en el saldo promedio del deposito y la elasticidad ingreso de los depósitos fue mas alta en las zonas rurales que en las urbanas. Los costos de transacciones fueron altamente significativos en una explicacion del monto depositado.

La elevada demanda por facilidades de deposito en las zonas rurales de la Republica Dominicana se reflejo en la experiencia del Banco Agrícola. Despues de un año de preparacion en 1984 el banco le ofrecio a sus clientes el acceso a cuentas de ahorro a la vista y a plazo. El Banco Central autorizo al Banco Agrícola a que pagara las mismas tasas de interes que los demas bancos (un maximo de seis por ciento para las cuentas a la vista y de 10 por ciento para cuentas a un año). Los encajes se fijaron en 10 por ciento de los depositos, comparado con 30 por ciento para los demás bancos (Poyo, Gonzalez Vega y Aguilera Alfred, 1993).

El crecimiento de los depositos sobrepasó aun las expectativas mas optimistas. Diseñado inicialmente como un proyecto piloto para ser puesto a prueba en unas pocas sucursales, al cabo de un año el proyecto alcanzaba a la mayoria de las 31 sucursales del banco.

66

A los tres años, el numero de depositantes había crecido a casi 57,000, comparados con casi 86,000 prestatarios en la cartera y el monto de ahorros captado sumaba US\$ 4.4 millones. Para 1992, ocho años despues de iniciado el esfuerzo, el numero de depositantes habia crecido a más de 150,000 y el monto captado sumaba US\$ 28 millones. Este es un numero de depositantes mayor que el de cualquier otro banco en la Republica Dominicana.

El proyecto de OSU tambien promovio la captacion de depositos por parte de las cooperativas de ahorro y credito en la República Dominicana. La historia de las cooperativas en este pais habia sido poco satisfactoria. La gran mayoria enfrentaban serias dificultades para recuperar los prestamos y ninguna era financieramente viable. Estas dificultades no son de extrañar. Las cooperativas son instituciones cuyos clientes son a la vez los dueños. Esto genera un conflicto de objetivos en las decisiones de politica de las cooperativas. Los beneficios para quienes son esencialmente ahorrantes crecen con los intereses pagados por los depositos, lo que implica la necesidad de cobrar tasas de interés altas por los prestamos. En contraste, los beneficios de quienes son prestatarios disminuyen con los aumentos en las tasas de interés. Dados los fundamentos ideologicos de las cooperativas y la disponibilidad de fondos prestables externos, las cooperativas dominicanas habian sido dominadas por los intereses de los deudores. Las consecuencias negativas de este dominio para la cooperativa se acentuaron cuando la inflacion se acelero. Las politicas de tasas de interes negativas en terminos reales socavaron a las cooperativas.

Para ser exitosa, una cooperativa financiera tiene que atraer depositos voluntarios, no directamente relacionados con las expectativas de préstamos, como si lo estan las aportaciones. Es decir, se debe atraer a hogares-empresas cuyo interés principal en la cooperativa sea la calidad del servicio de depositos. A estos depositantes les interesa la tasa de interes que se les paga por sus depósitos, el nivel de los costos de transacciones en que tienen que incurrir, la calidad del servicio y la seguridad de los fondos depositados.

En 1984, cuatro cooperativas de ahorro y credito dominicanas fueron convencidas a participar en un esfuerzo piloto para demostrar la factibilidad de la movilización local de depositos. En 1988 el programa inició un proceso de expansión hasta abarcar 15 cooperativas en 1992. Durante el esfuerzo piloto original se les proporciono asistencia tecnica intensiva a las cooperativas en contabilidad, administración financiera, evaluacion de credito, administracion de pasivos y activos, mercadeo y analisis del entorno macroeconómico (Poyo, 1993).

A partir de 1985, las cuatro cooperativas atrajeron depósitos voluntarios de sus asociados y de nuevos socios mediante cuentas de ahorro retirable y depositos a plazo competitivos. Algunos de estos instrumentos pagaron tasas de interes mas elevadas que las del sistema bancario. La captacion de depositos creció en forma explosiva. Los montos captados por tres de estas cooperativas aumentaron de US\$ 573,000 en 1984 a US\$ 1,828,000 en 1988. Para 1992, el grupo de 15 cooperativas habia captado US\$ 6.8 millones.

## Peru Cajas Municipales

La prestación sostenible de servicios financieros requiere, entre otras cosas, la oferta de productos financieros apropiados, que respondan a la demanda de la clientela meta. Esto es lo que las cajas municipales del Perú han intentado, con la asesoría profesional de la empresa alemana Interdisziplinäre Projekt Consult (IPC), patrocinada por la cooperación técnica alemana (GTZ).

En ese país se ha desarrollado una red de 12 cajas municipales, con asiento en las capitales provinciales, con excepción de Lima y Callao. Las cajas son propiedad de las municipalidades y tienen como propósito ofrecerle servicios de crédito y de captación de depósitos a vecinos que no tengan acceso a los intermediarios financieros del sector formal. Por ley, tienen la obligación de conservar el valor real de su patrimonio. En su directorio participan representantes de instituciones locales, como la Iglesia Católica, y de la Federación de Cajas Municipales, a fin de reducir su vulnerabilidad a las influencias políticas. En su condición de intermediarios financieros están sujetas a las regulaciones de la Ley Bancaria y a la supervisión de la Superintendencia de Bancos.

Las cajas municipales le ofrecen a su clientela un número limitado de productos financieros: tres tipos de préstamos (prendarios, empresariales y personales) y dos tipos de facilidades de depósito (libretas de ahorro con anuncio de retiro y depósitos a plazo). El concepto usado es que esta clientela no demanda una amplia gama de productos y que limitar el número de productos es de interés para el intermediario (Lepp, 1996).

En efecto, productos excesivamente especializados incrementan demasiado los costos de un intermediario financiero pequeño. La diversidad y la especialización aumentan los costos de entrenamiento del personal, los problemas de cómputo y los costos del control financiero. Cuando se ofrece un número excesivo de productos, existe menos transparencia en las operaciones de la organización. La simplicidad es una buena virtud al trabajar con clientelas que no han tenido mucho contacto previo con intermediarios financieros formales.

Los productos financieros de las cajas para la captación de depósitos difieren menos de los ofrecidos por los bancos comerciales que en el caso de los préstamos.<sup>2</sup> El diseño de estos productos ha tomado en cuenta, sin embargo, las características de la clientela. Los montos mínimos requeridos para abrir una cuenta y los saldos mínimos permitidos son más bajos que en los bancos. Las tasas de interés que se pagan son ligeramente más altas.

A los clientes se les ofrece la posibilidad de usar órdenes de pago, que son equivalentes a cheques. Estas ordenes de pago sirven para hacer pagos a terceros. Las

---

<sup>2</sup> En vista del énfasis de este trabajo en la captación de depósitos, aquí no se examinan en detalle los productos de crédito de las cajas. Es en este caso, sin embargo, que se observan las innovaciones financieras más importantes. Véase Lepp, 1996.

cajas tienen convenios con varios bancos, para que éstos reciban y cambien las ordenes de pago previa consulta a la caja respectiva. Los clientes utilizan este instrumento para hacer transferencias, ya que las ordenes de pago son aceptadas en cualquiera de las 12 cajas en todas partes del país.

En el caso de los depósitos a plazo, el monto mínimo es menor y la tasa de interés más alta que para los instrumentos equivalentes en los bancos. Algunas cajas le ofrecen a sus clientes rifas con premios en la forma de intereses adicionales. Las cajas no están autorizadas legalmente para ofrecer cuentas corrientes, lo que es una buena medida. Este servicio requiere mantener niveles de liquidez mayores y la capacidad de vincular las oficinas por medio de una red de computo. Aparentemente no existe una demanda tan elevada por este servicio entre la población meta de las cajas (Lepp, 1996).

A diciembre de 1995, las cajas municipales habían movlizado 52,400 libretas de ahorro, por un monto total de US\$ 14 millones. Por lo menos el 76 por ciento de las libretas tenían saldos inferiores a US\$ 100. Estas cuentas pequeñas representaban solamente US\$ 880,000. Esto significa que su saldo promedio era únicamente US\$ 22. Solo para un 5 por ciento de las cuentas era el saldo superior a US\$ 1,000, pero estas cuentas grandes representaban el 69 por ciento de los fondos captados. A la misma fecha, había 11,980 depósitos a plazo, con un saldo total de US\$ 17 millones y un saldo promedio de US\$ 1,390 (Lepp, 1996) <sup>3</sup>. Esto le permitía a las cajas financiar un 57 por ciento de su cartera de crédito con los depósitos movlizados.

Esta estructura de los depósitos producía una importante concentración de los pasivos, lo que no se daba del lado de los activos --préstamos. En consecuencia, un número pequeño de clientes grandes (personas adineradas o instituciones públicas) tiene una influencia importante sobre el comportamiento de los depósitos. Esto, de alguna manera, hacía a las cajas dependientes de estos depositantes grandes. A la vez, si bien a los ahorrantes pequeños se les estaba ofreciendo un servicio valioso, la atención de estas cuentas es bastante costosa.

La experiencia de las cajas municipales ha puesto de manifiesto las dificultades que intermediarios no tradicionales topan al competir por depósitos en las áreas urbanas. Cuando los depósitos provienen únicamente de una clientela marginal, su monto promedio es muy bajo y, por lo tanto, los costos por lempira de manejo de las cuentas son elevados. En el caso de las cajas, estos costos superan el 10 por ciento de los saldos depositados (Schmidt y Zeitinger, 1994).

---

<sup>3</sup> Estos fondos contribuyeron a una cartera agregada de US\$ 55 millones. Esta cartera incluía 45 900 préstamos a microempresas (con un saldo promedio de US\$ 770), 64,000 préstamos prendarios garantizados por oro o plata (con un saldo promedio de US\$ 93) y 35 500 préstamos personales (con un saldo promedio de US\$ 370).

En vista de la desconfianza en una institucion no tradicional, las tasas de interes que se pagan deben ser mas altas que las ofrecidas por los bancos. Esto incrementa los costos financieros. En las areas rurales, sin embargo, la competencia es menor y los depositantes potenciales valoran particularmente la conveniencia que resulta de contar con facilidades para depositar cercanas.

**ANEXO B**

---

**ENCUESTAS REGIONALES Y METODOLOGIA**

## **Encuestas regionales**

Se realizaron las encuestas en tres regiones anteriormente seleccionadas para el estudio Honduras Mercados Financieros no Formales. Para identificar la muestra a ser entrevistada se decidió dividir el universo en dos segmentos. El primer subuniverso estuvo constituido por los 360 agricultores ya entrevistados en el citado estudio. De este universo se seleccionaron al azar 240 productores, o sea, 80 por región. La distribución de los productores entrevistados se presenta en el Cuadro No B-1.

La muestra para la entrevista a los habitantes de los municipios comprendidos en las regiones en estudio se obtuvo de los segmentos muestrales que se utilizan en la Oficina de Estadísticas y Censos en las encuestas de hogares. En una primera etapa se seleccionaron al azar los segmentos muestrales de cada uno de los nueve municipios comprendidos en el área de estudio. De esta manera, se seleccionaron cinco segmentos muestrales en el Municipio de Danlí y tres segmentos en el municipio de El Paraíso. En el Departamento de Ocotepeque, se seleccionaron dos segmentos del municipio de San Marcos y un segmento en cada uno de los otros tres municipios, San Francisco del Valle, Sensenti y La Labor. En el Departamento de Yoro se seleccionaron 11 segmentos muestrales del municipio de El Progreso, dos en Morazan y uno en el negrito. En una segunda etapa se seleccionaron al azar las familias a ser encuestadas en cada uno de los segmentos indicados. El número de encuestas realizadas en cada uno de los municipios y segmentos se muestra en el Cuadro No B-2.

## **Metodología de las encuestas**

La metodología seguida para llevar a cabo las entrevistas no fue uniforme en todas las regiones. Las entrevistas se realizaron en el Departamento de El Paraíso del 8 al 13 de abril. Un grupo de cinco encuestadores supervisado por el Sr. Danilo Alvarado se encargó de realizar las entrevistas en el área netamente rural donde se llenaron 80 cuestionarios de una lista de 120 productores identificados en el anterior estudio. Simultáneamente, dos encuestadores supervisados por el Sr. José Isaac Torrico obtuvieron otras 80 entrevistas en cinco barrios de Danlí y tres barrios de El Paraíso. En Danlí se obtuvieron 63 entrevistas y 17 entrevistas en el Paraíso. Estos números fueron obtenidos en proporción al número de hogares existentes en cada uno de los municipios.

En Ocotepeque, se varió la metodología de la siguiente manera. El total del grupo inició las encuestas en San Marcos, área urbana, el primer día. El segundo día se conformaron dos grupos de cinco y cuatro componentes cada grupo, para realizar encuestas en dos áreas rurales previamente. En la tarde los dos grupos se encontraron en Sensenti para realizar las encuestas entre todos. El tercer día se ubicó a grupos de dos personas en diversos caseríos del área rural aprovechando la disponibilidad de un conductor y de un jeep para llevar las personas de un lugar a otro. Se tomó como centro de operaciones San Francisco del Valle de donde se distribuyeron los encuestadores. Los encuestadores que terminaban su trabajo en el área rural eran traídos al pueblo de San Francisco donde aprovechaban la espera para realizar las encuestas en el pueblo. Las

encuestas en el area rural en este departamento se complicaron porque disponíamos de un solo vehiculo de doble traccion, la dificultad de llegar a los caserios y las distancias entre las residencias dentro de los caserios y finalmente la dificultad de encontrar a las personas de la lista. En muchos casos las personas habian fallecido habian cambiado de domicilio. En estos casos se remplazo con otro de la lista y en algunos casos con reemplazos que no estaban en la lista anterior.

Las encuestas en el Departamento de Yoro fueron mucho mas fáciles. Se siguió el metodo de encuestar indiferentemente en el area rural o urbano con todo el equipo. El primer dia, se iniciaron las encuestas en El Progreso. Había que encuestar 11 segmentos y obtener cinco entrevistas en cada segmento. Con dos vehículos que se disponian se dejaron las personas en los barrios correspondientes donde cada uno obtuvo cinco encuestas. De esta manera el primer dia se contaron con 45 encuestas de una sola vez. Con la experiencia ya obtenida en Ocotepeque se distribuyo a los encuestadores en grupos de dos en los diferentes caserios y se tomó como lugar de concentracion Morazan donde se dejo a una persona para efectuar entrevistas en este lugar. Las personas que terminaban sus encuestas debian esperar a los otros en Morazán y ahí ayudaban a completar las entrevistas del municipio. Se procedió igual con el Negrito y el area rural de El Progreso.

### **Experiencias de las entrevistas del área rural**

En el area rural del Departamento de El Paraíso se visitaron un total de seis segmentos muestrales, dos en el municipio de Danlí y cuatro en el municipio de El Paraíso. Se visitaron los segmentos muestrales 37 y 42 en Danlí y cuatro, cinco, seis y 10 en el municipio de El Paraíso. Existe una diferencia en cuanto a la topografía y por consiguiente las actividades productivas entre los dos municipios. Los segmentos visitados en Danlí se caracterizan por ser valles, siendo el cultivo de granos básicos y la ganaderia las actividades predominantes entre los encuestados. En los segmentos de El Paraíso, las actividades principales son el cultivo del café, plátano y banano (los cuales son utilizados como sombra para el café). El acceso a vias de comunicación es mejor en los segmentos de Danlí, probable resultado de la topografia del área. Sin embargo, se observó que en El Paraíso estan en proceso de arreglar las carreteras (proyecto del Banco Mundial y otro de IHCAFE). La mayor parte de las comunidades están bastante retradas de los centros de operaciones financieras, Danlí y El Paraíso. Sin embargo, la mayoría de las comunidades cuentan con sistemas de transporte aceptables.

Se visitó el departamento de Ocotepeque durante la semana del 16 al 22 de abril. Se visitaron un total de seis segmentos muestrales en cuatro municipios. Sensenti (segmentos cinco y siete), La Labor (segmento cuatro). En general el acceso a muchas de las comunidades rurales se dificultó por el deterioro de muchas de las vías de acceso. Las actividades principales de los habitantes de las comunidades visitadas son en los segmentos de Sensenti son el cultivo de café y granos básicos, en La Labor el cultivo de Hortalizas, especialmente cebolla y papas, en San Francisco del Valle cultivan granos básicos y la ganadería y en los segmentos de San Marcos se dedican al cultivo de café y hortalizas, especialmente repollo y papas. Para los habitantes de estas comunidades,

existen tres opciones reales para realizar transacciones con instituciones financieras San Marcos de Ocotepeque, Nueva Ocotepeque y Santa Rosa de Copán Se observo un elevado numero de individuos con experiencia con cooperativas, bancos y OPD's

En el departamento de Yoro de visitaron los municipios de El Progreso (segmentos nueve), el Negrito (segmento seis), Morazan (segmentos dos, tres, cuatro y nueve) Todas las comunidades visitadas tienen vias de acceso bastante buenas Con excepcion de las comunidades visitadas en el Negrito, las comunidades estan ubicadas en valles La actividad principal en El Progreso es el cultivo de banano (trabajo para la Tela Railroad Company), en El Negrito se dedican al cultivo de café y granos basicos y en Morazan al cultivo de granos basicos, tabaco y la ganaderia Para los habitantes de el municipio de El Progreso existen bastantes opciones para trabajar con instituciones financieras, bancos y cooperativas Sin embargo, aquellos que residen en El Negrito y Morazan solo tienen a su disposicion un banco localizado en Morazan y dos cooperativas de ahorro y credito (una en Morazan y otra en El Negrito)

Se pudo observar que la mayor parte, si no todas, de las comunidades visitadas tienen sistema de agua potable pero carecen de energia electrica

### **Experiencia de áreas urbanas encuestadas**

En el Departamento de El Paraiso se encuestaron a personas de cuatro barrios diferentes El Barrio La Ceibita y el Barrio Concepción dos barrios marginales ubicados en direcciones opuestas una de la otra La primera hacia la salida al municipio de El Paraiso y la segunda hacia la salida de Jamastran Las personas de este barrio La Ceiba son en su mayoria personas que trabajan en el Centro de Danlí, en la fabrica de cigarros, son albañiles, maestros y muchos dedicados a atender sus propias pulperias Entre los vecinos del barrio tambien estan agricultores que tienen sus parcelas ubicadas en los caserios aledaños tales como El Pescadero y San Marcos Estos vecinos tienen servicios de agua, luz y en su mayoria carecen de telefono En general se ve que la gente es pobre y las viviendas con escasas excepciones de apariencia modesta El Barrio La Concepción tiene una apariencia mas organizada ya que sus calles y aceras son mas aseadas y la gente parece contar con mas recursos que los del barrio La Ceibita Muchos trabajan en el Centro de Danli y se encuentran personas dedicadas a muchas actividades Obreros, transportistas, profesores, comerciantes y pulperias en casi una de cada cuatro viviendas El Barrio Buenos Aires es un barrio mas de clase media con gente que trabaja en los comercios, bancos e instituciones gubernamentales El Barrio Tierra Blanca esta ubicado en pleno centro de Danli donde la mayor actividad es el comercio La gente de este barrio la constituyen personas con mas acceso a los bancos y la cooperativa Apaguiz Igualmente, la gente del Barrio Oriental es gente de clase media alta dedicada al comercio y pequeña industria Muchos residentes de este barrio tienen tambien sus cultivos y ganaderia a nivel mediano y grande

San Marcos de Ocotepeque es un pueblo grande Sus habitantes se dedican mayormente al comercio, tienen parcelas de café en los caserios cercanos y algunos de han

dedicado a cultivos de hortalizas o trabajan directamente en transporte entre El Salvador, Guatemala y Honduras. Existen también personas dedicadas a la fabricación de materiales de construcción y cerámica. San Marcos se nota que es un pueblo en crecimiento y muy pujante. El Banco de Occidente era el único establecido hasta este año. A partir de febrero, esta también el Banco Hondureño de Crédito y Servicios (BANHCRESER). Opera también la Cooperativa de Ahorro y Crédito Río Grande Ltda. y dos OPD's muy activas, Hermandad de Honduras y la Asociación de Desarrollo del Valle de Sensenti. Cuenta con servicios de agua, luz, alcantarillado y teléfono. La infraestructura hotelera es muy modesta.

San Francisco del Valle, Sensenti y La Labor son pueblos más rurales y sus habitantes son en su mayoría agricultores o dedicados a servicios diversos y comercio. San Francisco del Valle está a pocos kilómetros de San Marcos y muchos de los habitantes de este pueblo trabajan en San Marcos. Estos tres pueblos no cuentan con servicio telefónico. San Francisco del Valle y La Labor se encuentran sobre la carretera pavimentada que une San Marcos de Ocotepeque. Para llegar a Sensenti la carretera es de tierra y cuyo acceso debe ser difícil en la época de lluvias. Está a unos siete Km. De la carretera pavimentada.

El Progreso en el Departamento de Yoro es una ciudad en expansión. Su ubicación a pocos Kms. De San Pedro Sula hace que los productores tengan un mercado donde puedan llevar fácilmente sus productos. Además se encuentra ubicada entre San Pedro Sula, Tegucigalpa, Tela y La Ceiba. Existen 19 sucursales de los bancos comerciales además de financieras, tres Asociaciones de Ahorro y Préstamo, una Cooperativa de Ahorro y Crédito, 85 casas de empeño e importantes prestamistas particulares. Existen importantes compañías como la Tela Railroad Company (bananera), la Standart Fruit Company, exportadores de Café Hawitt. En años recientes también ha adquirido importancia la industria de la maquila establecida en la zona de El Progreso. Los segmentos muestrales encuestados en El Progreso abarcan toda la ciudad desde los barrios del centro y barrios marginales.

Morazán es una pequeña ciudad con más influencia rural. Cuenta apenas con un banco y una sucursal de la Cooperativa Yoro Ltda. cuya matriz está en la ciudad de Yoro. Las actividades son agrícolas y ganaderas con predominio de cultivo de granos básicos. El comercio y la actividad de servicios es incipiente.

El Negrito al igual que Morazán es un pueblo con poca infraestructura urbana. Está adquiriendo importancia por los cultivos de cítricos que se están desarrollando a nivel de exportación. La actividad principal de los habitantes es también la agricultura, servicios y comercio. No existen sucursales de bancos y una sola Cooperativa de Ahorro y Crédito, La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Negrito Ltda.

Las personas encuestadas en general fueron muy amables y respondieron las preguntas sin objeciones. En muy pocos casos se mostraron recelosos. Las personas del campo y de los barrios marginales fueron los que se mostraron más amables con los

---

encuestadores pero los entrevistados en las pequeñas ciudades respondieron igualmente a todas las preguntas proporcionando datos importantes aun sobre sus cuentas abultadas En muchos casos las personas entrevistadas hasta presentaron sus libretas de ahorro y saldos bancarios para confirmar que los datos reportados eran veraces

## Conclusiones

El desarrollo del sistema financiero está condicionada al desarrollo de actividades rentables que generen excedentes en las regiones así como al desarrollo de la infraestructura de caminos y de la educación Poblaciones aisladas que no cuentan con carreteras que permitan llevar los productos a los mercados y que estan pobladas por gente analfabeta no tienen las condiciones para llamar la atención de los intermediarios financieros por los escasos excedentes y pobladores que puedan demandar sus servicios Las zonas estudiadas muestran claramente la relación que existe entre las actividades productivas y el desarrollo de sus instituciones financieras

Existe una ventaja comparativa para las cooperativas de ahorro y credito para penetrar en mercados de pequeñas poblaciones mediante la apertura de filiales de cooperativas de prestigio ya ganado El ejemplo de la expansión de las cooperativas Las Vegas, Taulabe, Apaguiz y Guadalupe que están fusionando cooperativas menores y abriendo filiales en lugares donde los bancos no tendrían todavía interés en entrar puede ser replicado por otras Sin embargo, es necesario insistir en un cambio de mentalidad del cooperativismo en sentido de orientar su interés a los depositantes en vez de que sean dominadas por los intereses de los deudores Esto sería posible mediante una capacitación masiva a nivel de socios, directivos y de los administrativos Asimismo, es necesario insistir en la creación de un mecanismo de supervisión, control y vigilancia prudenciales obligatoria y no opcional

La confianza de los depositantes nace con la percepción de solidez financiera de la institución donde confían sus recursos Esto está ocurriendo con muchas cooperativas que han logrado ganar un prestigio a través de los servicios y la imagen física Sería importante dirigir los esfuerzos a que las cooperativas continúen las fusiones para ganar en solidez Tal vez, en vez de un centenar de cooperativas en FACACH sería mejor tener una treintena de ellas con filiales en la mayor parte de las poblaciones de Honduras

Para llegar a captar depósitos del área rural en caseríos y municipios con número reducido de habitantes parecen adecuadas las filiales de las cooperativas Pero existe el problema de la supervisión prudencial y los controles Yo creo que definitivamente se debe aplicar la nueva ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros que estipula que las cooperativas deben entrar en la supervisión prudencial

CUADRO No B-1  
Honduras Tamaño y Ubicacion de la Muestra, 1996

LOCALIDAD	ALDEAS	CASERIOS	PRODUCTORES	ENTREVISTAS
EL PARAISO	9	17	866 (821)	83
DANLI				
Segmento 37	2	2	180 (163)	16
Segmento 42	2	3	176 (167)	15
EL PARAISO				
Segmento 04	1	2	123 (121)	13
Segmento 05	1	3	147 (143)	11
Segmento 06	2	5	106 (104)	16
Segmento 10	1	2	134 (123)	12
OCOTEPEQUE	10	16	736 (718)	84
SAN MARCOS				
Segmento 04	1	1	182 (182)	11
SAN FRANCISCO				
Segmento 02	2	4	122 (121)	13
Segmento 03	2	3	96 (95)	12
La LABOR				
Segmento 04	2	3	107 (107)	17
SENSENTI				
Segmento 05	1	1	88 (75)	9
Segmento 07	2	4	141 (138)	22
YORO	9	10	989 (965)	81
MORAZAN				
Segmento 02	1	1	242 (241)	14
Segmento 03	1	2	212 (209)	13
Segmento 04	1	1	129 (126)	13
Segmento 09	1	1	178 (172)	15
EL NEGRITO				
Segmento 06	3	3	120 (116)	12
EL PROGRESO				
Segmento 09	2	2	108 (101)	14
TOTAL MUESTRA				
PROPORCION	28	43	2591 (2504)	248
POBLACION				

\* Numero de productores con menos de 50 manzanas en parentesis

CUADRO No B-2  
Distribucion del Numero de Encuestas en los Municipios  
de las Regiones en Estudio, Honduras 1996

Departamento	No Zonas	No Segmentos	No Encuestas
<b>El Paraiso</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>80</b>
Danli	2	5	63
La Ceibita	1	3	13
Tierra Blanca	2	39	13
Barrio Oriental	2	23	13
Barrio Buenos Aires	1	7	12
Barrio Concepcion	1	27	12
El Paraiso	1	3	17
Santa Clara	3	8	6
Barrio Rosario	3	37	6
Altamira	3	28	5
<b>Yoro</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>80</b>
El Progreso	5	11	55
Colonia Berlin	5	32	5
Residencial Acacias	4	2	5
12 de junio	5	5	5
Suazo Cordova	5	8	5
Suazo Cordova	5	12	5
Mangandy	4	19	5
18 de septiembre	2	35	5
18 de septiembre	2	37	5
Barrio Penjamo	2	31	5
2 de julio	3	1	5
Palermo	1	11	5
Morazan	1	1	12
El Negrito	1	1	13
<b>Ocatepeque</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>80</b>
San Marcos	1	2	29
Sensenti	1	1	21
San Francisco	1	1	16
La Labor	1	1	14
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>26</b>	<b>240</b>