

## **La Industria de Microfinanzas en Honduras**

### **Contexto de la Pandemia COVID-19**

#### ***Antecedentes del Sector de Microfinanzas en Honduras:***

Las microfinanzas en Honduras surgen con el objetivo del combate a la pobreza y de la necesidad de proveer de servicios financieros a las personas de escasos recursos que desea emprender alguna actividad empresarial, pero que por su condición socioeconómica no cuentan con los recursos necesarios para ello. Esta condición provoca que estas personas no lleguen a cumplir con la totalidad de los requisitos exigidos por el sistema financiero formal y por lo tanto son excluidas del acceso al crédito.

Como producto de estos esfuerzos, surge el concepto de las instituciones microfinancieras (IMF), las cuales se definen como instituciones que ofrecen servicios financieros a clientes de bajos ingresos, como mecanismos innovadores de crédito y que permita a las personas continuar con su actividad económica de la cual depende su subsistencia. Usualmente los préstamos involucran montos bajos, concedidos con plazos de repago relativamente cortos y en la mayoría de los casos sin garantías reales.

Específicamente, las instituciones microfinancieras cuentan con una serie de características principales relacionadas con su viabilidad financiera, su rentabilidad, su rápido crecimiento, su estabilidad y su continua integración con los sistemas financieros. Una de las características esenciales de las microfinanzas es la lealtad que el cliente forja con la institución, ya que se les brinda un servicio personalizado y diferenciado del que le ofrecería un banco comercial, los agiotistas o los llamados coyotes. De igual manera, la ubicación de las oficinas de las microfinancieras en zonas rurales permite la proximidad y a su vez ofrecer un trato con la mayor empatía posible al cliente. Este servicio hecho a la medida es valorado, originando una relación duradera que crece en el tamaño de las operaciones y promueve la diversidad de las mismas.

Debido a que la mayor parte de los créditos otorgados por estas instituciones no cuenta con garantías reales, uno de los mecanismos de crédito que ha fomentado la buena capacidad de pago de los clientes, ha sido el establecimiento de metodologías microcrediticias, tales como los bancos comunales y los grupos solidarios aparte de la metodología tradicional de crédito individual.

Otros métodos utilizados para evaluar la solvencia del cliente son los requisitos de ahorro previos al préstamo y el aumento gradual de la magnitud de los préstamos.

Un aspecto además que caracteriza a las IMF's, es que utilizan herramientas como capacitación técnica, educación financiera, enfoque de género, empoderamiento, guías y entrenamientos con el objetivo de promover la formación, la autoestima y la motivación de los sujetos de crédito, como requisito indispensable para el mantenimiento y desarrollo de sus micro y pequeñas empresas.

Las instituciones microfinancieras, como tal, constituyen un movimiento que permite que los hogares de bajos ingresos tengan un acceso a servicios financieros de calidad y accesibles para el financiamiento de actividades que generen ingresos o activos, para la estabilización del consumo y brindar protección contra riesgos y liberarlos de la usura.

Honduras se destaca por ser el país con más instituciones afiliadas y el que cuenta con un mayor número de sucursales y puntos de atención en Centroamérica. El país muestra desde hace varios años un alto compromiso con la inclusión financiera, manteniendo una estrategia en la que prevalecen elementos como el mayor alcance de educación financiera y el incremento tanto en la cantidad de adultos con cuentas bancarias como en el número de cuentas ahorro básicas. En el año 2019, según la Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH) los microcréditos registraron un repunte o crecimiento de cartera del 13.4% con relación al año previo considerado entre los más relevantes de la región centroamericana y del caribe.

### ***Macro ambiente ante la Crisis del Covid-19:***

Las microfinanzas se desarrollan en un entorno fuertemente marcado por la crisis sanitaria generada por la pandemia COVID-19 ya que su mercado de atención meta es altamente vulnerable y sus actividades económicas dependen de su trabajo diario; hasta finales de 2019 la perspectiva general era relativamente estable en aspectos políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos (PEST) los principales factores previo a la crisis y a las medidas de emergencia que se tenían en cuenta son:

**Políticos:** Relativa incertidumbre en un año de elecciones primarias con reglas aún por definir dentro de un contexto de inestabilidad política y social en la última década.

**Económicos:** Cifras oficiales que mostraban relativa estabilidad y condiciones favorables de crecimiento. Sin embargo es marcada por una distribución poco equitativa de la riqueza y una fuerte dependencia de recepción de remesas para fortalecer la economía nacional.

**Socioculturales:** Arriba del 60% de la población vive bajo línea de pobreza, población mayoritariamente joven si oportunidad de empleo ni acceso a educación,

falta elementos motivacionales para generar espíritu emprendedor, así como una alto ambiente de inseguridad; factores que en conjunto generan la migración como alternativa a dicha población.

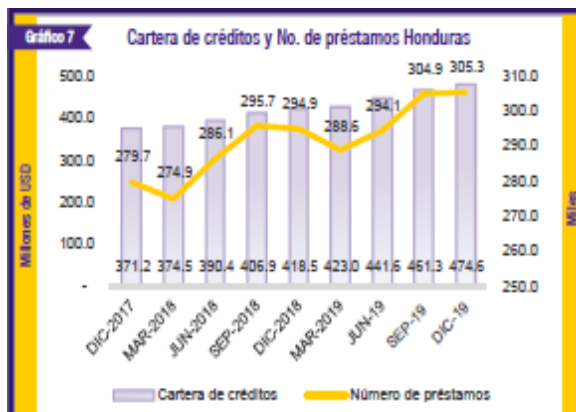
**Tecnológicos:** Aunque existe un limitado acceso a servicios de internet de calidad, la mayor parte de la población cuenta con algún tipo de dispositivo que les permite acceso a plataformas, aplicaciones, redes y servicios digitales. Según datos oficiales de la comisión nacional de telecomunicaciones en Honduras existen mas de 8 millones de líneas telefónicas móviles y de estas cerca del 30% cuentan con internet mediante contrato, sin embargo, los usuarios de modalidad prepago pueden acceder a datos de internet fácilmente; por otra parte, el estudio establece que cerca del 35 % de los hogares en Honduras cuentan con acceso a internet fijo.

### 1. ¿Ofrece la industria oportunidades atractivas para el crecimiento?

Los datos macroeconómicos, el tipo de población y las iniciativas oficiales para generar emprendimientos y autoempleo ofrecían condiciones donde se pueden desarrollar servicios micro financieros con tasas de crecimiento relativamente favorables antes de las medidas de emergencia por la pandemia. El panorama ha cambiado ante la incertidumbre del impacto en la economía real del país, el sector gubernamental, financiero y empresa privada apuntan a una estrategia de reactivación económica que permita recuperar lo antes posible las condiciones originales de mercado, haciendo un importante énfasis en la micro y pequeña empresa.

A diciembre 2019 la cartera de créditos alcanzó HNL 11,694 millones registrando un crecimiento anual del 13.4%, una tasa de crecimiento anual alta en comparación con el resto de los países de la región, solo después de El Salvador.

En cuanto a alcance, el número de préstamos del sector es de 305,304 préstamos, pero disminuyó 4% comparado con diciembre 2018. El saldo promedio de crédito ha venido creciendo trimestralmente los últimos dos años a una tasa promedio del 2.0%, llegando a HNL 38,300 al finalizar el 2019. El indicador crédito promedio nacional que es una aproximación para estimar el nicho de mercado que atienden las instituciones finalizó el año 2019 en 70% indicando que en general el sector atiende al segmento medio del mercado.



El total de cartera de las IMF's en Honduras para febrero de 2020 (preliminar a reportes de impacto por crisis de COVID-19) se acercaba a los 11,000 millones de Lempiras, de los cuales el 57% se encuentran destinados al sector rural del país monto que asciende a más de 6,270 millones de Lempiras. Es importante destacar que la mayoría de las instituciones colocan ampliamente arriba del 50% de sus carteras en sector rural.

## Datos de agencias, clientes y empleados a febrero 2020

Las IMF's afiliadas a la REDMICROH cuentan con 315 agencias con una cobertura en todo el territorio hondureño. El alcance en clientes es de 315,000 de los cuales el 61% son clientes del sector rural que reciben servicios financieros inclusivos, además se generan cerca de 3,500 empleos directos en las IMF's.

## Captación de ahorro

Según la normativa de la CNBS vigente en Honduras, las IMF's no reguladas, no están autorizadas a captar fondos a través de ahorro. En el cuadro se muestran las IMF's afiliadas a REDMICROH, autorizadas a captar con saldos en depósitos para el cierre del 2019, totalizando cerca de 3,400 millones de Lempiras.

capitación de ahorros 2019		
IMF	Forma jurídica	Saldos de Depósitos HNL
FAMA	OPDF	593422,318.84
BANHCAFE (DPTO. DE MICROFINANZAS)	Banco	60657,223.00
BANCO POPULAR	Banco	935817,511.57
FINSOL	Financiera	550307,226.84
CREDISOL	OPDF	79333,952.29
HDH	OPDF	381313,759.30
ODEF FINANCIERA	Financiera	714633,713.07
PILARH	OPDF	82315,096.88
<b>Total de captación en ahorros</b>		<b>3397800,801.78</b>

2. ¿Qué clase de fuerzas competitivas enfrentan los miembros de la industria de Microfinanzas y qué intensidad tiene cada una?

1. Los competidores rivales directos, para el sector de microfinanzas está representado por diferentes instituciones financieras que brindan productos que compiten directamente con los servicios micro financieros, los competidores más destacados en el mercado hondureño son:

- Las cooperativas de ahorro y crédito que según cifras de la federación de cooperativas de ahorro y crédito, se estima que aproximadamente 5,965 millones de Lempiras de sus carteras de préstamos son destinados a microcrédito.
- Los Bancos: Algunos bancos cuentan con programas de microcréditos y créditos para emprendimiento, además de ofrecer otros servicios financieros como remesas y ahorro. El sector bancario reportó a diciembre

2019, una cartera destinada a microcrédito de 2,464 millones de Lempiras y una cartera destinada a producción agrícola por 26,876 millones de Lempiras.

- Casas comerciales que han desarrollado créditos de fácil acceso, principalmente orientados a consumo.
- Prestamistas de crédito diario, no formales incluyendo los que practican usura al no estar sujetos a ningún tipo de regulación y control.

La intensidad de esta fuerza es vigorosa, con enfoque en precios como el sector cooperativo y algunos bancos que por su estructura de costos y fondeo pueden competir con tasas significativamente bajas; por otro lado, los prestamistas no bancarios compiten facilitando el acceso a financiamiento a los clientes, aunque a una tasa significativamente alta. En definitiva, la competencia es intensa ya que existe un alto número de competidores y hasta antes de la crisis covid-19 con altos niveles de exceso de liquidez.

A pesar de la existencia de competidores, la industria microfinanciera presenta ventajas competitivas muy marcadas tales como:

- Portafolio de Servicios Financieros inclusivos, diferenciados, adaptados y personalizados al público objetivo (Micro, pequeña empresa)
- Cobertura geográfica con presencia de 315 agencias a nivel nacional, corresponsales y otros puntos de pago por el orden de 1500 puntos.
- La Fidelización de los clientes como resultado de las metodologías y objetivos estratégicos de las microfinanzas al cierre del año 2019 se habían apoyado más de 300 mil familias ubicadas en la línea de pobreza.
- Indicadores financieros, previo a la situación de crisis, dentro de parámetros considerados sanos para el sector Microfinanciero, especialmente los relacionados a calidad de cartera, PAR30, un promedio del 7%.
- Estructura organizacional que permite agilidad en la adaptación de cambios organizacionales.
- Riesgo de crédito atomizado, al contar con una amplia base de clientes a nivel nacional.

Pero también en estos momentos de crisis se deben superar los siguientes desafíos:

- Garantizar la continuidad de las Organizaciones a través del diseño de estrategias que garanticen la sostenibilidad.
- Que los fondeadores nacionales e internacionales se adapten a las nuevas dinámicas de mercado en tiempo de crisis, donde el gobierno ha establecido

como medidas de alivio, que los clientes reciban un periodo de gracias de tres meses para pagar sus deudas sin multas y sobretasas.

- Diversificar la composición de los portafolios de cartera ya que en la actualidad el 90% de las carteras están destinados a la microempresa de subsistencia y son los que poseen una baja capacidad de ahorro y de pago; quienes por su vulnerabilidad en una crisis son los primeros en no pagar y ello eleva sensibilidad del riesgos de crédito por el alto índice de extrema pobreza (40%) predominante en el país.
- Altos costos operativos debido a la alta dispersión geográfica y el modelo de negocios utilizado, para atender al mercado meta.
- Bajo nivel de digitalización de las entidades IMF, con pobre aprovechamiento de canales y medios digitales en el modelo de negocio.
- La falta de acceso a un fondo de liquidez operativa para las IMFs, para un periodo de crisis, y para cumplir con las disposiciones de alivio del Gobierno.
- Diseñar campañas y estrategias de comunicación orientadas a educar a los clientes ante tanta información que se mal interpretan, como por ejemplo “ No pague, o “no pague interés”
- Estrategias para prevenir la corrida de ahorros de los clientes, por la incertidumbre que prevalece en estos momentos en Honduras.
- Como se puede blindar los portafolios de crédito ante los disturbios y descontento social, protestas, inseguridad, resentimiento social, impacto psicológico en las personas, recesión económica producto de la crisis COVID-19 etc.

2. Nuevos competidores que ingresan al mercado: Existe en el país un enfoque en finanzas inclusivas impulsado desde el gobierno, con medidas que promueven la generación de productos y servicios financieros por parte de nuevos competidores que ingresan al sector de microfinanzas. Los principales interesados por contar con suficiente liquidez son los bancos que han ido incursionando paulatinamente en microcréditos y otros servicios; por otra parte casas comerciales han iniciado a brindar pequeños financiamientos con muy pocos requisitos y análisis, agilizando los procesos y asumiendo los riesgos que esto conlleva, por lo que se han convertido en una nueva opción del mercado. El mismo gobierno ha generado programas de financiamiento de primer piso como el crédito solidario, que de igual forma se puede considerar como una nueva competencia.

3. Productos sustitutos: considerando como sustituto cualquier tipo de financiamiento que pueda recibir un cliente y que eleve su nivel de endeudamiento dificultando o impidiendo que se le pueda financiar a través

de productos micro financieros, existen diversas alternativas como el financiamiento de consumo especialmente a través de tarjeta de crédito y extra-financiamiento ligado a las mismas, casas de empeño y otro tipo de instituciones y personas naturales que no desarrollan propiamente metodologías de micro crédito, pero que si ofrecen financiamiento a los clientes existentes y potenciales.

4. Poder de negociación de los proveedores: Los principales proveedores de fondos a las IMFs para ser utilizados en la intermediación son instituciones y organismos que funcionan generalmente a nivel internacional con enfoque en microfinanzas. También existen instituciones de segundo piso en Honduras y la banca comercial que provee líneas de crédito para microfinancieras, sin embargo es un número relativamente pequeño de proveedores y generalmente el costo financiero es alto; cabe destacar que las IMFs autorizadas por la normativa a captar fondos de ahorro del público cuentan con cierta ventaja en este sentido.
  5. Poder de negociación de los clientes: Hasta previo a la crisis COVID-19, se podría estimar un poder de negociación moderado por parte de los clientes al ser agentes deficitarios en el mercado de dinero, evidentemente con necesidad de servicios micro financieros, pero con una gran cantidad de opciones y una alta sensibilidad a los precios con productos en muchos casos poco diferenciados; a partir de la crisis se espera que las medidas de reactivación económica genere suficiente motivación para que los clientes retomen sus actividades por lo que necesitarían el financiamiento necesario si las condiciones son favorables.
3. ¿Qué fuerzas impulsan el cambio y qué efectos tendrán en la intensidad competitiva y la rentabilidad de la industria microfinanciera?

Las principales fuerzas que impulsan el cambio en las microfinanzas son los desarrollos tecnológicos y el mayor acceso a nuevas capacidades a través de internet, aplicaciones y medios digitales, la innovación y desarrollo de nuevos productos, así como el ajuste de marco regulatorio e iniciativas gubernamentales, que respondan a la emergencia producida por el COVID-19 será también una importante fuerza de cambio en la industria. Evidentemente en la actualidad el principal impulsor del cambio es la crisis sanitaria misma, la preocupación e incertidumbre generada en el mercado y como se abordará por parte de las instituciones determinaran la intensidad competitiva.

Otro elemento que demanda ser potenciado son las alianzas estratégicas tanto con el sector privado como público, buscando una reactivación de la micro y pequeña empresa que en esta pandemia la cadena productiva de alimentos ha

demostrado mayor agilidad en adecuarse a las circunstancias de no circulación y a pesar de ello seguir operando y prestando un servicio con calidad.

La búsqueda de nuevos segmentos de mercado que disminuya el riesgo crediticio que implica atender a los sectores que viven con un dólar diario, así como el diseño de nuevos servicios financieros para este y nuevos.

**4.** ¿Cuáles son las posiciones que ocupan en el mercado los rivales de la industria: quién tiene una posición sólida y quién no?

Los principales competidores (cooperativas y bancos) cuentan con cierta posición de ventaja al ser economías de escalas mayores, estar autorizados a captar fondos de ahorro y tener una estructura de costos que permite una mayor libertad en los márgenes de rentabilidad, la ventaja de las microfinanzas se encuentra en la diferenciación en el nicho de personas con difícil acceso a servicios financieros.

## **Conclusión**

Se puede concluir que el sector microfinanciero en Honduras se ha venido consolidando a través de los años y ha sido una alternativa real así como un apoyo de suma utilidad a la economía hondureña, especialmente al sector informal y a la población excluida del sistema financiero; sin embargo el contexto de mercado es bastante complejo, lo que genera cierto nivel de sensibilidad crítica ante determinados eventos del entorno, como es el caso de la actual crisis sanitaria por el COVID-19, evidentemente el propósito de las microfinanzas requiere que se brinde atención al actual perfil de clientes, pero es necesario desarrollar un modelo de negocio sustentable y sólido que permita garantizar el alcance de los objetivos microfinancieros, para esto se debe buscar la alianza de los sectores financieros públicos y privados buscando lo siguiente:

- 1) Acceso a fondos de liquidez para las entidades microfinancieras que puedan hacerle frente a la crisis de pérdida de los ingresos en relación a los periodos de gracias que se han emitido de parte del gobierno.
- 2) Acceso a capital fresco, con un fondo de garantías acorde a las circunstancias de emergencia y crisis, producto del COVID-19 que le permita los propietarios de Micro y Pequeñas Empresas reactivar los pequeños negocios
- 3) Poder acceder a los fondos de Garantía, que ha diseñado el Gobierno a efecto de que exista seguridad de parte de clientes y organizaciones para la inversión en los pequeños negocios.



## Anexo, FODA sector microfinanciero de Honduras

Foda del sector Microfinanciero de Honduras			
Fortalezas		Oportunidades	
1	Portafolio de Servicios Financieros inclusivos, diferenciados, adaptados y personalizados al público objetivo (Micro, pequeña empresa)	1	El papel de la REDMICROH en la reactivación de la MIPYME al momento de reactivación económica (reactivación de la MIPYME)
2	Personal altamente capacitado y con experiencia amplia en las metodologías propias de microfinanzas	2	Desarrollo de servicios digitales, Fintech y canales alternativos de servicios a clientes
3	Cobertura geográfica con presencia de agencias a nivel nacional, corresponsales y otros puntos de pago	3	Potenciales "alianzas" con el Gobierno, con el sector privado y dentro del mismo sector, para llevar a la práctica las estrategias de reactivación y desarrollo económico así como la inclusión financiera,
4	Fidelización de los clientes como resultado de las metodologías y objetivos estratégicos de las microfinanzas	4	<b>Posibles Nuevos nichos de mercado</b> Sector informal de la economía en crecimiento, con bajo nivel de bancarización a nivel nacional
5	Indicadores financieros, previo a la situación de crisis, dentro de parámetros considerados sanos para sector microfinanciero, especialmente los relacionados a calidad de cartera	5	
6	Marco Regulatorio existente para IMFs reguladas y modelo de autorregulación desarrollado para instituciones no reguladas	6	Espacios propicios para desarrollo de productos y servicios para el segmento meta- ahorros, seguros, pensiones, asistencia médica, etc
7	Asociación gremial que unifica esfuerzos de representación, incidencia y desarrollo	7	Acceder a la cobertura de garantía de crédito para el sector mipyme, así como a los fondos de crédito de parte del Gobierno,
8	Riesgo de crédito atomizado, al contar con una amplia base clientes a nivel nacional		
9	Estructura organizacional que permite agilidad en la adaptación de cambios organizacionales		
Debilidades		Amenazas	
1	Limitado número de instituciones fondeadoras nacionales con objetivos estratégicos alineados al propósito de las IMFs	1	Posible distorsión en las prácticas de mercado como consecuencia de los programas de crédito que realiza el Gobierno.
2	composición de los portafolios de cartera con elevada sensibilidad a riesgos de crédito por el alto índice de extrema pobreza ( 40%) del país	2	La posible creación de una cultura de NO PAGO como consecuencia de los mecanismos de alivio autorizados y necesarios para enfrentar la emergencia sanitaria
3	Altos costos operativos debido a la alta dispersión geográfica y el modelo de negocios utilizado, para atender al mercado meta	3	Devaluación del dólar que podrían encarecer las deudas dolarizadas de varios fondeadores
4	No captación de recursos del público- IMF no reguladas, y bajo nivel de apalancamiento de las IMF reguladas- alto costo financiero	4	Dificultad de ejecutar garantías de préstamos por el impacto en la imagen debido a la crisis y por estar ubicadas en zonas de riesgo
5	Limitada visibilidad de la Red ante entidades gubernamentales, como grupo de influencia	5	Presión sobre el margen financiero a niveles de inviabilidad financiera para las IMF
6	Las organizaciones pequeñas presentan fragilidad en cuanto a asistencia legal, asistencia técnica en procesos, gestión de riesgo y apalancamiento	6	Aspectos socioeconómicos: descontento social, protestas, inseguridad, resentimiento social, impacto psicológico en las personas, recesión económica producto de la crisis COVID-19 etc.
	Bajo nivel de digitalización de las entidades IMF, con pobre aprovechamiento de canales y medios digitales en el modelo de negocio		Alto nivel de liquidez en el Sistema Financiero para atender a un segmento más capitalizado de las microfinanzas
7	La falta de acceso a un fondo de liquidez operativa para las IMFs, para un período de crisis, y para cumplir con las disposiciones del Gobierno	7	Ahorrantes: temor y como consecuencia retiro de sus ahorros- IMF reguladas, que dificulta aún más la liquidez de las IMFs

