

Demanda para nuevos sectores del mercado

Aunque los recientes terremotos cambiaron las prioridades de la inversión pública y privada, no se deben menospreciar ni olvidar actividades económicas como la agricultura no tradicional, la artesanía y el turismo. Estos rubros ofrecen un gran potencial para la micro y la pequeña empresa.

Por otro lado, la construcción se ha convertido en una prioridad nacional con iniciativa gubernamental y en un sector con alto potencial para la MYPE. La última encuesta de DYGESTIC identificó doce mil microempresas, aproximadamente, vinculadas al sector de la construcción. De estas, 9,567 se dedican a la construcción de inmuebles, a la ingeniería civil y a la elaboración de materiales para la construcción (ladrillo quemado y bloques de cemento). Además de proveer materiales, la MYPE participa en el sector ofreciendo servicios profesionales especializados (albañiles, forjadores de metal, etc.) y servicios de transporte. Si solamente se considera las más de 250 mil viviendas que sufrieron daños parciales o totales a

causa de los terremotos (y se ignora el déficit habitacional histórico y los daños a los edificios comerciales) se podría percibir de que un auge en el sector de la construcción es inevitable. Es más, actualmente, ha aumentado la demanda de bienes y servicios relacionados a la reconstrucción de inmuebles.

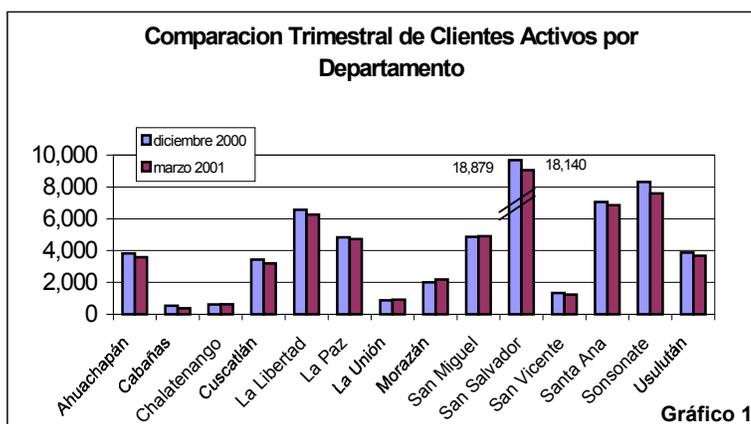
Este análisis, bastante optimista, no puede finalizar sin una nota de cautela. Aunque en los sectores mencionados la MYPE puede desenvolverse exitosamente, también es cierto que un adecuado desempeño empresarial se ve frustrado por la falta de una estrategia de comercialización idónea y el difícil acceso a los mercados. A estos déficits se suman la falta de una adecuada normalización, un bajo control de calidad en los productos y escasos niveles de innovación y diversificación. La eficaz mitigación de estas barreras y la búsqueda de soluciones dependen no sólo de la capacidad e iniciativa de los emprendedores; es también necesaria la participación de los otros actores públicos y privados.

La oferta y demanda de microcréditos, un enfoque aproximado

La evidencia anecdótica y estadística de las instituciones de microfinanzas salvadoreñas indica que la competencia por los clientes es fuerte. Mirando solamente los niveles nacionales de demanda esperada para el crédito entre las microempresas en El Salvador y el suministro del mismo, el mercado parece estar virtualmente saturado. Sin embargo, todavía hay regiones y segmentos del mercado que continúan estando insatisfechos y la demanda potencial entre los microempresarios permanece mucho más alta de lo que se declara explícitamente.

Un análisis recientemente hecho por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

(CONAMYPE) basado en la *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)* de 1999, indica que a partir de la fecha que se realizó la encuesta, 12.2% de los microempresarios salvadoreños anticiparon que solicitarían crédito



en los doce meses subsiguientes.

El número de microempresarios en El Salvador ha crecido indudablemente desde la última EHPM, y

(Continúa en la página 2)

La oferta y demanda de microcréditos, un enfoque aproximado

(Viene de la página 1)

es probable que el porcentaje de microempresarios que solicita crédito también haya aumentado, puesto que las instituciones microfinancieras han competido cada vez más por los clientes. Pero como una aproximación conservadora de la demanda esperada para el crédito, si se toma el 12.2% de 474,024 (el número total de microempresas según CONAMYPE), se llegará a una estimación de 57,831 microempresas que forman la demanda nacional esperada para el crédito¹.

Considerando que las ocho instituciones que participan en esta edición de *MicroEnfoque* servían a 64,278 clientes

activos al 31 de marzo de este año, se puede concluir que dichas instituciones de microfinanzas están sirviendo el mercado más allá de lo que se entiende como demanda esperada nacional, solamente Cabañas con 190 clientes y Chalatenango con 483 clientes son los departamentos que

muestran demanda esperada insatisfecha, el resto de departamentos ya alcanzaron y sobrepasaron el número de clientes calculados en la demanda esperada. En su reciente estudio de demanda para el crédito, CONAMYPE estima que la demanda potencial para el crédito entre los microempresarios es mucho mayor que la demanda esperada, variando por departamento entre 35.8% en Morazán hasta 52.8% San Salvador, con una demanda potencial nacional para el crédito de 48.9% de todos los microempresarios².

En la Tabla 1, se ve la demanda esperada y la demanda potencial para el crédito entre las microempresas por departamento. Basado en el número de microempresas y los clientes activos encontrado en la Tabla 2 (de *Tendencias del mercado microfinanciero*), se calculó utilizando los porcentajes

proporcionados por CONAMYPE para ambas demandas por departamento.

A pesar de que San Salvador se halla como el departamento con la mayor demanda esperada y potencial insatisfecha por las ocho instituciones que participan en esta edición de *MicroEnfoque*, es también el departamento con la mayor concentración de competencia en lo que se refiere al número de instituciones de microfinanzas y los proveedores del crédito informales no presentados en este artículo. Sin sorpresa, Cabañas, Chalatenango y La Unión, con la menor presencia activa entre las instituciones participantes, aparecen como los únicos

departamentos además de San Salvador que tienen demanda esperada insatisfecha.

Los valores en la Tabla 1 para la demanda potencial son más atractivos y pueden ofrecer una idea acerca del tamaño de un mercado específico. No obstante, es importante considerar estas cifras con cautela, teniendo en cuenta la cultura de crédito local, el suministro existente de crédito formal e informal, así como otras condiciones locales que

pueden ser mejor determinadas a través de estudios de mercado al nivel de clientes.

La competencia, aunque desafiante para las instituciones de microfinanzas, es generalmente buena para los clientes, puesto que tiende a presionar a las instituciones microfinancieras a ser más eficientes y buscar mercados insatisfechos donde un número considerable de microempresas no aparece en las estimaciones de la demanda esperada para el crédito. Los retos principales para las instituciones de microfinanzas en dicho ambiente incluyen mantener una fuerte lealtad del cliente mientras ponen atención al sobreendeudamiento de clientes actuales y potenciales, buscando maneras innovadoras para asistir nuevos mercados geográficos o nuevos nichos entre las áreas actualmente cubiertas.

Departamento	Demanda Esperada	Demanda potencial	
Ahuachapán	11.5%	42.6%	4,523
Cabañas	7.5%	48.3%	3,260
Chalatenango	9.1%	42.2%	4,527
Cuscatlán	13.4%	49.5%	3,758
La Libertad	11.2%	46.2%	14,534
La Paz	14.1%	48.8%	5,398
La Unión	12.0%	47.2%	7,417
Morazán	8.7%	35.8%	1,698
San Miguel	7.4%	42.7%	11,455
San Salvador	15.1%	52.8%	73,645
San Vicente	11.0%	51.0%	3,556
Santa Ana	11.2%	49.1%	15,659
Sonsonate	10.0%	49.0%	10,406
Usulután	8.8%	50.3%	7,796
TOTALES	12.2%	48.9%	167,632

1 El número de microempresarios está basado en el reporte "Daños sufridos por las MYPES a raíz de los terremotos del 13 de enero y 13 de febrero de 2001", publicado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa el 28 de febrero de 2001. En Colón, Opico, Jayaque y Sacacoyo el número total de microempresarios ha sido corregido por CONAMYPE, resultando en un aumento de 5,304 al total nacional de 474,024. Se señala que el número total de microempresarios en el país es de 499,246 según el EHPM; pero no están separados a nivel municipal para todo el país.

2 Demanda Potencial = demanda esperada + indecisos + oculto. Donde "indecisos" corresponde a los microempresarios que respondieron que "no saben" si necesitarán crédito en los próximos 12 meses y "oculto" corresponde a los microempresarios que no solicitarían crédito porque "no son sujetos de crédito", por tener "mala experiencia crediticia", por "la exigencia de muchos requisitos" o debido a los "altos intereses".

3 El número en negativo indica con cuantos clientes de más ha sido cubierta la demanda esperada.

Tendencias del mercado Microfinanciero

El primer trimestre del año 2001 ha representado una prueba bastante dura para el sector de las instituciones

de microfinanzas de El Salvador. Dicho sector ha enfrentado las consecuencias de los desastres naturales y de las medidas económicas recién implementadas (integración monetaria). Ambos hechos

modificaron sobremedida el desarrollo normal de las actividades de las microempresas e instituciones que les atienden. Por ejemplo, el

número de clientes con microcrédito activo, reportado por las instituciones participantes, pasó de 67,032 en diciembre de 2000 a 64,278 en marzo de 2001, lo que representa una disminución del 4.1%. Al hacer

referencia a la penetración del mercado de clientes (número de clientes de microcrédito entre número total de microempresas) el porcentaje disminuyó del 14.2% al 13.6% a nivel nacional. (ver detalle en Tabla 2)

Por otro lado, el monto promedio de crédito otorgado en el último trimestre aumentó de \$828 a \$834 y el porcentaje de participación femenina también subió de 69.3% en diciembre a 71.9% en marzo de 2001.

En lo que respecta a la distribución a nivel departamental (cobertura), San Salvador presentó 18,140 clientes activos (28.2%), seguido por Sonsonate 7,594 clientes (11.8%) y Santa Ana con 6,859 clientes activos (10.7%), ubicándose nuevamente en los tres primeros lugares de cobertura nacional. En el otro extremo, la menor cobertura se mantuvo en los departamentos de Cabañas con 374 clientes activos (0.6%), Chalatenango con 629 clientes (1.0%) y La Unión con 918 clientes activos (1.4%) de cobertura nacional.

Haciendo referencia a la penetración de mercado de los 64,278 clientes activos, los departamentos de Cuscatlán, Sonsonate y Morazán presentan el mayor

porcentaje con el 22.7%, el 20.7% y el 20.2% respectivamente. Por el contrario, Cabañas, Chalatenango y La Unión con el 5.0%, el 5.1% y el 5.2% son los departamentos que presentan los porcentajes menores en la relación clientes activos entre número de microempresas.

El Gráfico 1 muestra una comparación de los clientes activos a

diciembre 2000 y los de marzo 2001. Como puede apreciarse, en tres meses, el número total de clientes perdió 2,754 clientes activos, lo que representa una pérdida de 4.1% en ese período. Los departamentos que experimentaron mayor disminución de clientes son: Cabañas con una disminución del 29.8%, Sonsonate con una reducción del 8.8%, San Vicente con una baja del 7.5%, Cuscatlán con una disminución del 7.0% y Usulután con un decrecimiento del 5.1% de los clientes activos reportados por las instituciones participantes con relación a diciembre 2000. Solamente los departamentos de Chalatenango, La Unión Morazán y San Miguel demostraron leve crecimiento en el número de clientes activos.

Tabla 2 Distribución de clientes por departamento

Departamento	Microempresas	Clientes Activos a 12/2001 de las 8 Instituciones	Clientes Activos a 3/2001 de las 8 Instituciones	Cobertura del Mercado a 3/2001	Penetración del Mercado a 3/2001
Ahuachapán	19,034	3,820	3,585	5.6%	18.8%
Cabañas	7,524	533	374	0.6%	5.0%
Chalatenango	12,218	619	629	1.0%	5.1%
Cuscatlán	14,039	3,430	3,191	5.0%	22.7%
La Libertad	45,021	6,567	6,266	9.7%	13.9%
La Paz	20,734	4,841	4,720	7.3%	22.8%
La Unión	17,658	883	918	1.4%	5.2%
Morazán	10,854	2,004	2,188	3.4%	20.2%
San Miguel	38,308	4,868	4,903	7.6%	12.8%
San Salvador	173,836	18,879	18,140	28.2%	10.4%
San Vicente	9,390	1,333	1,233	1.9%	13.1%
Santa Ana	45,862	7,057	6,859	10.7%	15.0%
Sonsonate	36,735	8,323	7,594	11.8%	20.7%
Usulután	22,811	3,875	3,678	5.7%	16.1%
TOTALES	474,024	67,032	64,278	100.0%	13.6%

Instituciones que aportan datos a esta edición de *MicroEnfoque*

ADEL Morazán Créditos
Asociación de Extensionistas del INCAE (ASEI)
Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM)
Financiera Calpiá
Fundación José Napoleón Duarte (FJND)
Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI)
Banco Agrícola
Banco Salvadoreño

En la figura 2 se puede apreciar la distribución por departamento del número de microempresas, según el estudio de CONAMYPE, se muestra además la demanda potencial, basada en las proyecciones de la *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiple*, realizada por la DIGESTYC, así como también el número de clientes con microcrédito activo a marzo 2001 y finalmente el número que refleja la posible demanda insatisfecha, la cual se calcula tomando la demanda potencial y restándole el número de clientes con microcrédito activo.

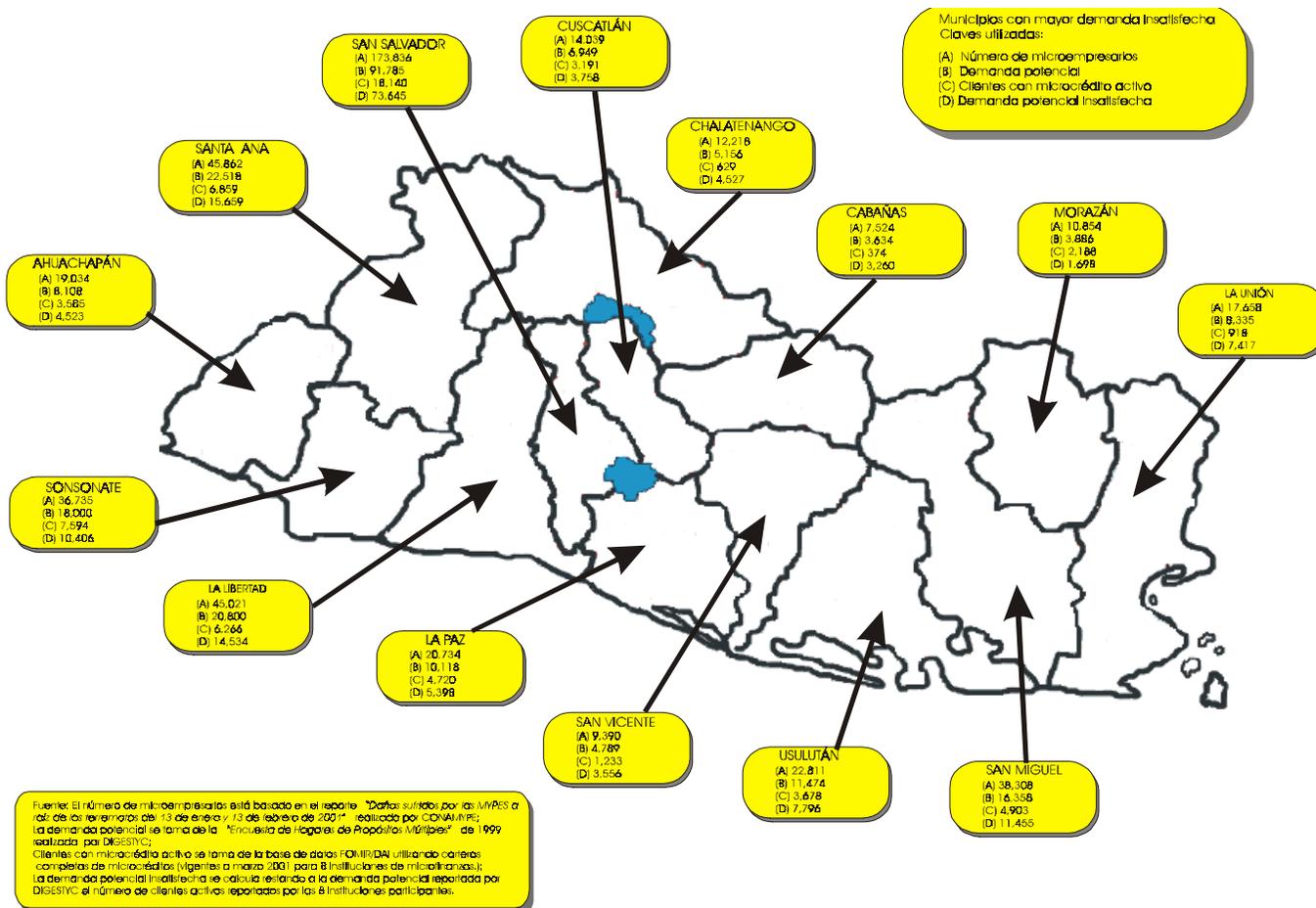


Figura 3

MicroEnfoque

Una publicación trimestral del proyecto FOMIR-DAI patrocinada con fondos de USAID/EI Salvador

Artículos: Carlos Cardona, Nathanael Bourns, Francisco Hernández

Edición técnica: Robin Young

Diseño y diagramación: Francisco Hernández

FOMIR/DAI
3a Calle Poniente N° 3977 Col. Escalón
San Salvador, El Salvador
Teléfono: (503) 264-3681 al 83
Fax: (503) 263 - 4706

Correo electrónico: francisco_hernandez@dai.com

En la próxima edición...

- Tendencias del mercado de microcrédito
- Programas de reconstrucción para microempresarios
- Nuevas instituciones contribuyendo al boletín

Auspiciado por:

FOMIR - DAI DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC.
FORTALECIMIENTO DE LAS MICROFINANZAS RURALES

