



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**Panorama del microseguro como modelo de las
microfinanzas en el mundo y en México**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ACTUARÍA

P R E S E N T A:

Diana Laura Macías Zarazúa



**DIRECTOR DE TESIS:
Dra. María del Pilar Alonso Reyes
2013**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Datos del jurado

1.- Alumno

Macías

Zarazúa

Diana Laura

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad: Facultad de ciencias

Carrera: Actuaría

No. de cuenta: 98004232

2.- Tutor

Dra.

María del Pilar

Alonso

Reyes

3.- Sinodal 1

M. en A.

Oscar

Aranda

Martínez

4.- Sinodal 2

M. en C.

José Antonio

Flores

Díaz

5.- Tesis

Panorama del microseguro como modelo de las microfinanzas en el mundo y en México.

66 pág.

2013

Agradecimientos

Me gustaría que estas líneas sirvieran para expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, en especial a la Dra. María del Pilar Alonso Reyes directora de esta investigación, por la orientación, el seguimiento y la supervisión continúa de la misma, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido a lo largo de este proceso.

Especial reconocimiento merece el interés mostrado por mi trabajo y las sugerencias recibidas de los profesores M. en A. Oscar Aranda Martínez, M. en C. José Antonio Flores Díaz, Silvia Leticia Malpica Flores y M. en F. Irma Rocío Villa Valles.

Un agradecimiento y gratitud especial para mis padres Blanca Estela Zarazúa García y José Luis Macías Ávila, a mi hermano Luis Arturo Macías Zarazúa, por la educación, comprensión, paciencia y ánimo que me han brindado, sin ustedes no hubiese llegado a la culminación de este proyecto, apoyándome en todos los momentos y experiencias en estos años vividos. También me gustaría agradecer a mis amigas Alejandra Maricela Salazar Romo y Noemí C. Nava Morales, por creer siempre en mí, apoyarme y darme ánimo para seguir adelante en cualquier adversidad.

A todos muchas gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	3
MICROFINANZAS.....	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Microfinanzas en Bangladesh.....	5
1.3 Microfinanzas en India.....	6
1.4 Finca Internacional	7
1.4.1 Acción Internacional América Latina.....	7
1.5 ¿Qué son las Microfinanzas?	10
1.6 Mercado objetivo y características del mercado.....	11
1.7 Administración y Operación	13
1.8 Normas del Sector Financiero	15
1.9 Participantes del microfinanciamiento	18
CAPÍTULO 2	20
MICROCRÉDITOS.....	20
2.1 Una opción de crédito.....	20
2.2 Definición.....	21
2.3 Características	22
2.4 Funcionamiento	24
2.5 Mercado objetivo.....	26
CAPITULO 3	29
MICROSEGUROS.....	29
3.1 Antecedentes	29

3.2	Productos y servicios	33
3.3	Características del microseguro	35
3.4	Diseño de un producto de microseguro	38
3.5	Operaciones.....	41
3.6	Mercado del microseguro.....	42
3.7	Contratación y suscripción.....	42
3.8	Opciones institucionales	46
	CAPÍTULO 4	50
	MICROSEGUROS EN MÉXICO	50
4.1	Inicios	50
4.2	Operación	55
4.3	Otras Opciones de Seguros en México	62
4.3.1	Objetivos del Seguro Popular de Salud.....	62
4.3.2	Seguro Único de Vehículos Automotores (SUVA).....	63
	CONCLUSIONES.....	64
	Bibliografía.....	65

INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo, muchos grupos en el mundo que se preocupan por la pobreza y condiciones precarias de una parte de la población mundial, han tratado de encontrar una herramienta que ayude a los pobres a salir de sus condiciones precarias, debido a que las finanzas tradicionales están dirigidas a la población que tiene una solvencia económica estable que les permite cubrir las necesidades básicas y que por medio de servicios financieros pueden adquirir productos y servicios como una vivienda o un medio de transporte para su futuro familiar. En este segmento, los pobres no son candidatos a estos servicios financieros porque las variables de los modelos de riesgo son muy diferentes a las que se tienen en una población de bajos ingresos. Bajo este punto de partida surge lo que llamamos microfinanzas que están enfocadas a las personas de bajos ingresos, que les ayudará a poder generar ingresos suficientes para poder tener un mejor futuro para estas familias. Lo podremos ver en el capítulo 1 de este trabajo.

De las microfinanzas se derivan los microcréditos y los microseguros, los microcréditos han sido de gran ayuda para poder resolver la situación económica de la población en pobreza, los cuales serán descritos en el capítulo 2.

Las microfinanzas y los microseguros son dos temas que están ligados, ya que de las microfinanzas se desprenden productos financieros y entre ellos se encuentran los microseguros. Las microfinanzas están enfocadas a poder otorgar al sector de la población mundial de bajos recursos, desatendidos por el gobierno y la sociedad, una oportunidad de tener un crecimiento cultural, educativo y económico, a través de servicios financieros estructurados a la medida de las personas pobres, por ejemplo un microcrédito que puede ofrecerles a las familias una mejor calidad de vida. Para ello, los microseguros son un producto importante en este desarrollo ya que este producto les ofrece protección a las personas de bajo nivel económico, por fallecimiento, servicios de salud, agrícola entre otros.

Estos servicios y productos financieros enfocados a los pobres han sido impulsados y apoyados principalmente por las organizaciones no gubernamentales, instituciones financieras sin fines de lucro y organismos internacionales.

El impulso de los microseguros se ha dado en Asia, África y América Latina principalmente, ya que en estos continentes es donde se encuentran los países en vías de desarrollo y que aun no cuentan con una economía uniforme que pueda solventar las nece-

sidades básicas de todos los habitantes de ciertos países, en particular México por ejemplo.

Sin embargo, estos modelos microfinancieros para este mercado el cual es muy grande y no cuenta con acceso a un trabajo formal da pauta para cambiar, estructurar e implementar nuevos modelo en los productos financieros de la banca tradicional; debido a que se corre mayor riesgo al tener ingresos con una alta volatilidad de un año a otro en este sector de la población, además de tener el apoyo suficiente para poder penetrar los programas en toda la población objetivo así como impartir la cultura financiera en todo el mundo.

CAPÍTULO 1

MICROFINANZAS

1.1 *Antecedentes*

La pobreza es un fenómeno que ha existido durante toda la historia de la humanidad, siendo las mujeres a quienes más afecta, teniendo en cuenta que han tenido mayores dificultades, a diferencia de los hombres a la hora de acceder a los servicios financieros. Por este motivo, puede decirse que a lo largo de la historia el desempeño de la actividad económica y creación de riqueza ha sido un rol desempeñado por el hombre, hecho que ha pasado en diversas culturas. Sin embargo en estas últimas décadas las mujeres se han integrado a la fuerza laboral, aunque actualmente, el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM) ha estimado que las mujeres generan aproximadamente el 10% de los ingresos totales mundiales. Con el paso del tiempo este porcentaje se podrá incrementar con los programas que se han creado en las últimas décadas enfocados especialmente hacia las mujeres para que puedan brindarle a sus familias un mejor entorno.

Desde hace 35 años han surgido numerosas iniciativas con el objetivo de activar ciertos mecanismos de financiación para la microempresa. Dichas propuestas han partido, principalmente, de Organizaciones No Gubernamentales (ONG), instituciones financieras sin fines de lucro y organismos internacionales. En este sentido, desde el siglo pasado, en la mayoría de los países de América Latina, vienen funcionando numerosas ONGs de tipo social financiadas, básicamente, por donaciones de la comunidad internacional y con la finalidad de atender a ciertos sectores marginados de la población que disponen de escasos recursos económicos. (Shreiner,2003)

Por aquel tiempo, dada la ausencia de oferta crediticia a la pequeña y micro empresa por parte de las grandes entidades bancarias, las ONGs, por su alcance y gran cobertura geográfica, se asentaron como una importante fuente institucional de crédito, desarrollando su actividad sin someterse a ninguna regulación financiera y sin encontrarse bajo la supervisión de ningún organismo regulador o cualquier otra institución análoga. Esta situación repercute directamente en el hecho de que las organizaciones de desarrollo no pudieran captar ahorros del público en forma de depósitos, lo cual imposibilita y obstaculiza su expansión a nivel territorial.

Por su parte, las ONGs encontraron dificultades a la hora de llevar a cabo actividades de crédito, lo que condujo a la necesidad de formalizarse por éste y por otros motivos que se exponen a continuación:

- 1) Permitir a ciertos sectores de la población la incorporación al sistema financiero donde podrán disfrutar de servicios de diversa índole.
- 2) Asegurar un buen funcionamiento del sistema microfinanciero y así crear vías de canalización de recursos hacia sectores a los que no llega la banca corporativa.
- 3) Intento de cubrir la demanda real insatisfecha de servicios financieros por insuficiencia de intermediarios financieros en la microempresa, en zonas rurales y urbanas.
- 4) Proporcionar a las ONGs, una vez formalizadas, una forma jurídica contemplada en la legislación que pueda aportar una estabilidad y tranquilidad jurídica al sistema.
- 5) Incrementar y completar la estructura financiera así como las modalidades en las que se pueden instrumentar las operaciones de crédito.

Las entidades de microfinanzas, teniendo en cuenta sus comienzos como ONGs, nunca deben desaprovechar la experiencia que hayan podido acumular bajo la figura de estas últimas, conservando, para ello, todas las metodologías de gestión de créditos utilizadas.

Resulta difícil concretar quiénes fueron las personas que desarrollaron esta labor por primera vez de forma continua y generalizada, pero sí se puede decir que en Bangladesh, en 1976, el profesor Muhammad Yunus, jefe del programa de Economía Rural de la Universidad de Chittagong, dirigió un proyecto de investigación en el que se le ocurrió diseñar un sistema y metodología de crédito cuyo fin era la cobertura crediticia en zonas rurales en donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales.

Como claros ejemplos de entidades que dieron origen a las microfinanzas se pueden citar tanto el Grameen Bank, banco que fue creado por Muhammad Yunus, y BancoSol, entidad originaria de las microfinanzas que opera en Bolivia, país donde, en la actualidad, están más desarrolladas las microfinanzas.

1.2 Microfinanzas en Bangladesh

Bangladesh es un país que se encuentra rodeado de la India, debido a que en algún momento formaba parte de este, pero en 1971 se independizan de ella. Este nuevo país que se forma padece muchos problemas de pobreza y no es hasta la década de los noventas cuando empieza su estabilización económica, política y social. Uno de los contribuyentes más importantes que ayuda a la economía en Bangladesh es el micro crédito, los cuales son impulsados y creados por Muhammad Yunnus (galardonado con el premio Nobel de la Paz en 2006) a través del Banco Grameen Bank como ya fue señalado.

Grameen Bank nació como proyecto de investigación de la Universidad de Chittagong en la década de los setentas, esta es una institución muy importante a nivel mundial, la cual fue la primera en promulgar el 4 de septiembre de 1983 la primera legislación de microcrédito del mundo.

Existen cuatro tipos de interés que se aplican a los préstamos que otorga Grameen Bank:

- I. 20% para los préstamos que generan ingresos,
- II. 8% para los préstamos de vivienda,
- III. 5% para los créditos de estudios,
- IV. 0% (sin intereses) para los mendigos e indigentes,

Para los depósitos el interés mínimo que ofrecen es del 8.5 al 12 por ciento.

El banco otorga préstamos a más de 8.3 millones de prestatarios y el 97 por ciento de los ellos son mujeres.

A finales de los noventas, el Grameen Bank contaba con 2.3 millones de miembros junto con 2.5 millones más de otras organizaciones similares. Se recibieron recursos y fondos de ayuda para Grameen Bank de Suecia, Noruega y Canadá para su programa de expansión.

Grameen Bank actualmente es líder en el mercado de las microfinanzas, que son una gran herramienta para combatir la pobreza y poder otorgar los microcréditos, en Grameen Bank los préstamos tienen una alta tasa de reembolso comparado con las tasas de préstamos y deuda por tarjeta de crédito en Estados Unidos.

Los programas de microfinanzas están fundados por préstamos, garantías, inversiones de particulares, inversión social, bancos locales, fundaciones, gobiernos e instituciones internacionales.

1.3 Microfinanzas en India

Las microfinanzas en la India han tenido un crecimiento anual de alrededor del 5.8 por ciento del PIB y en consecuencia han hecho que exista un crecimiento rápido en su economía, lo cual es importante a nivel mundial, tomando en cuenta que tienen una fuerza de trabajo de 516.3 millones de personas.

Sin embargo aun es uno de los países que tiene la mayor concentración de personas pobres en el mundo con una tasa alta de malnutrición entre los niños de tres años (46 por ciento en el año 2007), aunque se han hecho esfuerzos por evitar la hambruna, al menos la mitad de los niños tienen un peso menor al promedio mundial.

En la India también se cuenta con un banco importante llamado NABARD (Banco Nacional para la Agricultura y el Desarrollo Rural) es un desarrollo bancario en la India que tiene sede en Mumbai Maharashtra contando con sucursales en todo el país. Fue establecido el 12 de julio de 1982, su objetivo principal era elevar el área rural de la India y para esto se incremento el número de créditos para poder lograr el aumento de la agricultura.

Este trabajo se completo hasta el 2007 tomando un tiempo aproximado de 25 años. NABARD ha sido un ejemplo para otros bancos comerciales con respecto al progreso de los programas desarrollados en el sector microfinanciero. Además de que en los últimos dos años (2011,2012) se han publicado los rendimientos de NABARD en distintos bancos comerciales, bancos regionales y cooperativas.

Por otro lado los grupos de auto ayuda SGHs han colaborado en captar socios al sector microfinanciero, ayudando a extender los servicios financieros en la India.

1.4 Finca Internacional

La Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA internacional) es una organización microfinanciera sin ánimo de lucro fundada por John Hatch en 1984. A veces referido como el “Banco del Mundo para los Pobres” y “Vacuna para la pobreza del planeta”. FINCA es el innovador de los bancos comunitarios y la metodología en el microcrédito y es considerado como uno de los pioneros en las microfinanzas. Con sede en Washington, D.C. FINCA tiene 21 instituciones del país afiliadas, en Latinoamérica, el Caribe, África, este de Europa y Asia central. Con Grameen Bank y Acción Internacional, FINCA es considerada una de las organizaciones microfinancieras con más influencia en el mundo.

En 1984 Hatch, un economista y experto en el desarrollo internacional, generó un nuevo método de asistencia para los pobres, sus primeros negocios estuvieron en Bolivia. Esto con su habilidad financiera logró que FINCA se expandiera entre la década de los ochentas a los noventa en Latinoamérica, el Caribe, África y los estados independientes en la Unión Soviética. En 1995 FINCA entró a la ex unión soviética para establecer un programa del banco comunitario en Kirgizstan. En 1997, FINCA tuvo el primer microcrédito co-patrocinado.

En el 2000 FINCA se convirtió en una de las primeras organizaciones de desarrollo económico. Los programas más recientes se han puesto en marcha en Afganistan (2004) Jordan en (2007) y en 2009 en Kyrgystan.

La misión de FINCA es tener un mayor alcance sistemático y generacional sobre todo, en el campo de los préstamos para las mujeres ya que está comprobado que son mejores administradoras que los hombres y el riesgo es menor. En la industria microfinanciera FINCA está reconocida por alcanzar el segmento de los más pobres, especialmente mujeres, ya que componen el 70% de los clientes que cuentan con un préstamo.

1.4.1 Acción internacional América latina

En 1961 un idealista estudiante de derecho llamado Joseph Blatchford fundó Acción. Jugador amateur de tenis, cuando se encontraba realizando una gira por 30 ciudades de América Latina regreso espantado ante las imágenes de los pobres de América Latina hacinados en barrios bajos a lo largo de la región.

Se recaudaron fondos de aproximadamente US 90,000 para comenzar las operaciones de esta nueva organización cuyo objetivo es atender las necesidades de los pobres.

En el verano de 1961, una comisión de voluntarios viajaron a Venezuela para poner manos a la obra. Fue su primera operación; al principio las personas de ese país tenían desconfianza acerca de la organización; pero a pesar de ello, los voluntarios comenzaron a trabajar estrechamente con los residentes locales a fin de identificar las necesidades más apremiantes de la comunidad. Una de sus primeras actividades de apoyo por parte de los voluntarios fue ayudar a instalar líneas eléctricas y conductos de desagüe, así como programas de alimentación y capacitación, construcción de escuelas y centros comunitarios.

En los diez años siguientes, Acción inició programas en tres países más: Brasil, Perú y Colombia. En ese tiempo ubicó más de 1000 voluntarios y contribuyó al desarrollo de algunas de las comunidades más pobres de América Latina con más de US 9 millones (www.accion.org,1980.1990).

A lo largo de la siguiente década (1980-1990), Acción contribuyó al inicio de programas de microfinanzas en 14 países de América Latina. Acción y sus afiliados fomentaron un método de crédito que satisface las singulares necesidades de las microempresas. Los créditos pequeños a corto plazo generan confianza y un historial de crédito; visitas al lugar sustituyeron los trámites de oficina.

Con una tasa de pago del 97 por ciento, los clientes de Acción hicieron trizas el mito de que los pobres eran un serio riesgo crediticio (www.accion.org 1980-1990). Pues descubrió pronto que el microcrédito tenía otra cualidad revolucionaria: se costaba a sí mismo. El interés que pagaba cada uno de los clientes de crédito contribuía a financiar el costo de prestar a otras personas.

La posibilidad de cubrir los costos por el nuevo fondo de garantía de crédito de Acción, el fondo puente, permitió que los afiliados pudieran vincularse con el sector de la banca local e incrementar drásticamente la cantidad de microempresarios alcanzados. Entre 1989 y 1995, la cantidad de dinero prestado por la Red de América Latina de Acción se multiplicó más de 20 veces (www.accion.org 1990). Sin embargo, Acción estaba alcanzando menos de un 2% de los microempresarios que necesitaban sus servicios.

Para Acción las microfinanzas tenían potencial para transformar el panorama económico de América Latina. No obstante, Acción sabía que para hacerlo, las instituciones de microfinanzas (IMF) necesitarían acceder a un fondo común mucho mayor de capital.

En respuesta a ello, Acción contribuyó a crear BancoSol, el primer banco comercial del mundo dedicado exclusivamente a servir en microempresa. Fundado en Bolivia en 1992, BancoSol es el banco de los pobres: sus clientes son generalmente vendedores de mercados, fabricantes de sandalias y costureras. Sin embargo, hoy en día BancoSol ofrece a sus 80,000 clientes un amplio rango de servicios financieros, entre los cuales se tienen cuentas de ahorros, tarjetas de crédito y crédito de vivienda, productos que anteriormente sólo fueron ofrecidos a la clase alta en Bolivia.

En 1994, Acción ayudó a que BancoSol vendiera certificados de depósito en el mercado financiero de EUA, certificados que estaban respaldados tan solo por la buena referencia de una mujer que vendía naranjas en las calles de la Paz. Por primera vez, las principales instituciones financieras del mundo invirtieron en las microempresas no por ser una iniciativa benéfica, sino por ser un buen negocio. (www.accion.org, 1990-2000)

BancoSol ya no es un banco único: más de 15 organizaciones afiliadas a Acción son ahora instituciones financieras reguladas y otras van en camino de serlo. Con la facultad de acceder a los mercados financieros, cuentan con la posibilidad de llegar no tan solo a miles, sino a millones de pobres emprendedores y diligentes.

Acción es una organización sin fines de lucro dedicada a crear oportunidades económicas conectando a las personas con las herramientas financieras que necesitan para mejorar su calidad de vida. Es pionera en el campo de las microfinanzas, otorgó su primer microcrédito en 1973, a través del tiempo han ayudado a formar 62 instituciones micro financieras en 31 países: África, Asia, América Latina y Estados Unidos cuyos servicios llegan actualmente a millones de clientes.

Acción U.S. Network es la red de microfinanzas más grande de los Estados Unidos y ha prestado servicios a miles de clientes otorgando créditos por un valor total de 300 millones de dólares.

Acción se fundó con la finalidad de dar protección a la pobreza en las ciudades de América Latina. Luego de comenzar con los empeños voluntarios de un estudiante en los barrios llenos de carencias y pobreza de Caracas Venezuela, hoy Acción es una de las primeras organizaciones de microfinanzas en el mundo y cuenta con una red de socios, proveedores de microcrédito que se extiende por toda América Latina, África, Asia y Estados Unidos. En las últimas cuatro décadas Acción ha trabajado para crear nuevas soluciones financieras combatir la pobreza.

1.5 ¿Qué son las microfinanzas?

Las microfinanzas han evolucionado, es un desarrollo económico enfocado y destinado a personas de bajos ingresos. Son servicios financieros para clientes de bajos ingresos, incluyendo los que trabajan por su cuenta. Estos servicios generalmente incluyen ahorros y créditos; sin embargo algunas organizaciones microfinancieras también proveen de microseguros y pagos de servicios.

Los servicios financieros que proporcionan las microfinanzas en reducida escala sobre todo crédito y ahorros se otorgan principalmente a la gente que cultiva, pesca o cría animales; que opera empresas pequeñas o microempresas donde se producen, se reciclan, reparan o venden mercancías; que proporcionan servicios; que ganan un ingreso por alquileres de pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de trabajo o maquinaria y herramientas; y a otros individuos y a grupos en el ámbito local de países en vías de desarrollo, tanto en áreas rurales y urbanas. Muchos de estos tienen múltiples fuentes de ingreso. (Introducción a las Microfinanzas, 2010)

Las instituciones microfinancieras (MFIs) aparte de dar apoyo para proveer de servicios sociales a las personas de bajos ingresos, también realiza otras actividades como proveer de servicios de educación empresarial como habilidades de entrenamiento y marketing, servicio social como alfabetismo y cuidado de la salud, desarrollo de la confianza y entrenamiento en educación financiera y manejo de capacidades de los miembros del grupo.

El crecimiento de las microfinanzas estuvo impulsado por el aumento de la competencia y la confianza de las IMFs en su misión social de llegar cada vez más a los pobres y a las personas que no cuentan con servicios bancarios. Al mismo tiempo hubo también incentivos fuertes para el crecimiento de las IMFs, dado que se recibía el financiamiento, la influencia nacional y el reconocimiento internacional; es por ello que las microfinanzas tienen dos pilares importantes: intermediación financiera y social.

Las microfinanzas tienen una base y metodología establecida de funcionamiento pero el enfoque de sus créditos es diferente en cada país; algunos se enfocan más a los microempresarios, a la agricultura, préstamos a través de grupos, en cada país es diferente y de algún modo es por cómo nacen, se construyen y se necesitan las microfinanzas en cada país.

Las microfinanzas tienen sus herramientas de desarrollo:

- Pequeños préstamos

- Evaluación Informal de prestatarios e inversiones
- Acceso a pedir préstamos más grandes, basados en el rendimiento del pago del préstamo
- Productos de ahorro y seguros

Las microfinancieras pueden ser o no organizaciones gubernamentales, cooperativas de ahorro y préstamos, uniones de crédito, bancos gubernamentales o instituciones financieras no bancarias.

A medida que las microfinanzas fueron creciendo, en ocasiones la gente de distintos sectores como líderes políticos locales o instituciones religiosas que expresaban objeciones, por ejemplo, que los pobres no deberían reembolsar los préstamos, que los pobres no se encuentran en una situación para negociar términos favorables, que las mujeres no deberían de ser prestatarias o simplemente que las microfinanzas no forman parte de la solución para el problema de los pobres. En algunas oportunidades, esto hizo que los grupos de prestatarios se organizaran para denunciar a las IMFs e incluso llegaron a rehusarse a reembolsar los préstamos. Por ejemplo en América Central, en Nicaragua, surgió un movimiento organizado por un grupo de prestatarios con influencias políticas, los cuales crearon una fuerza de morosidad importante en una región del Norte de Nicaragua.

En Pakistán una proclama de renuncia al cobro de préstamos dieron lugar a un incumplimiento de pago masivo en ese país. Este tipo de acciones crean crisis para el sector microfinanciero ya que genera una caída en la capacidad de respuesta para las obligaciones y servicios financieros que ofrecen.

1.6 Mercado objetivo y características del mercado

Los clientes de las microfinanzas son generalmente personas de bajos ingresos que no tienen acceso a las instituciones financieras formales, y que se encuentran en zonas rurales y urbanas. Son a menudo comerciantes, vendedores de las calles, pequeños agricultores, artesanos, productores, herreros, costureros y microempresarios. Usualmente sus actividades proveen una estable fuente de ingresos.

En estos últimos años las MFIs han trabajado para poder desarrollar productos que puedan satisfacer las necesidades de los clientes incluyendo los pensionados; así como

ofrecer una serie de programas de educación para el manejo de efectivo y crédito, o sobre temas empresariales, salud, desarrollo social entre otros. Para continuar avanzando y tener mejoras en los productos que se ofrecen se han identificado las necesidades de los clientes, como resultado de ello se logra ubicar el mercado principal teniendo en cuenta los objetivos de este que se pueden mejorar:

- Atención de familias
- Extensión de segmentos más pobres
- Servicios masivos y apoyo estatal
- Enfoque comercial
- Innovación de mecanismos para el desarrollo de ofertas microfinancieras a sectores des-atendidos.

Como ya se ha planteado anteriormente, se sabe que el objetivo de las organizaciones, instituciones y asociaciones que luchan por la disminución de la pobreza, saben que las microfinanzas han aportado mucho a dicho combate haciendo posible el alcance de una variedad de servicios financieros que se proporcionan a las personas que se encuentran en hogares de bajos ingresos, son los clientes principales a los que se les otorga servicios financieros proporcionados por las IMF con las siguientes características:

- Se encuentran en el trabajo informal,
- Carecen de garantías,
- Población dispersa,
- Escasa información sobre antecedentes crediticios,
- Falta de cultura crediticia,
- Dificultades idiomáticas,
- Fidelidad hacia la entidad microfinanciera,
- Buen pagador.

No todos los préstamos que proporcionan las microfinanzas son necesariamente para un negocio; tiene una amplia variedad de productos que se les proporcionan a las personas de bajos ingresos: el apoyo en la estabilización del consumo, educación, gastos médicos o funerales.

1.7 Administración y operación

Parte principal de entender las microfinanzas es saber que son un negocio con fines de lucro en donde el objetivo principal es la búsqueda de la rentabilidad de los préstamos. Estos préstamos están enfocados a personas que generalmente no reciben financiación de la banca tradicional y en caso de recibirlo los intereses que se les cobra por los créditos son usureros y que generan menos beneficio y más crisis económica.

Normalmente el banquero de los microcréditos es un profesional de la comunidad que conoce el ambiente, las familias, los negocios locales y a los prestatarios. Además como muy pocos de sus clientes mantienen una cuenta bancaria en el sistema financiero tradicional, la modalidad de cobro es diferente para estos préstamos ya que los prestamistas van a visitar a sus clientes para recibir los pagos de la deuda y de los intereses.

Adicionalmente, gran porcentaje de los clientes son mujeres que han demostrado ser mucho más estables en su perseverancia, diligencia y tenacidad con sus negocios y con el pago de sus préstamos.

Desde sus inicios, por su importante impacto en el desarrollo de los más desfavorecidos, en las microfinanzas también han aflorado grupos que practican esta actividad, aunque sin ánimo de lucro, y se pueden considerar como un tipo de organizaciones no gubernamentales (ONGs) con el objetivo de ayudar al desarrollo.

El sector privado de las IMF's son grupos indígenas u ONGs operado por líderes locales en sus comunidades. Estos grupos son soportados frecuentemente por donadores internacionales y organizaciones ONGs que los proveen de asistencia técnica o financiamiento. Algunas IMF subsidian tasas de interés y deliberan subsidio de servicios y crean operaciones autosuficientes que hace que dependan cada vez menos de los donantes externos. Pocos son lo que comienzan a tener accesos al financiamiento a través de bancos comerciales y mercados internacionales de dinero.

El interés de los donadores en las microfinancieras es incrementar substancialmente su participación en los últimos años. Virtualmente todos los donadores, incluidos locales y donadores del gobierno multilateral, local y ONGs internacionales, soportan las activi-

dades microfinancieras en algunos caminos, que proveen de uno o más de los siguientes servicios.

- Subvenciones para la creación de capacidad institucional
- Subvenciones para cubrir déficit operacional
- Subvenciones para capital de préstamos o equidad
- Concesionar préstamos para fondarlos
- Líneas de crédito
- Garantías para fondos comerciales
- Asistencia técnica

Hay una variedad de provisión para las microfinanzas y una diversidad de enfoques que toman. Los donadores podrían coordinar sus esfuerzos para crear una estrategia consciente basada en la segmentación del mercado y comparativos de ventajas en las microfinanzas. En muchas ciudades, los donadores y prestamistas tienen establecidas redes informales.

Una falta de coordinación puede minar rápidamente el esfuerzo de los buenos micro financieros, es muy evidenciado por muchos donadores y gobiernos que tienen distorsionado el mercado microfinanciero, subsidiando tasas de interés y consecuentemente haciendo difícil para otros proveedores de microfinanzas la competencia.

Para poder entender más de microfinanzas es necesario comprender el medio ambiente y las políticas que lo rigen.

Las políticas del sector financiero toman en cuenta lo siguiente:

- Políticas para tasas de interés
- Gobierno mandatario para asignación de créditos
- Esfuerzo legal de la obligación contractual y habilidad para apoderarse de los bienes prendados.

Sin embargo frecuentemente las restricciones de las políticas públicas no logran el propósito de proteger al sector más vulnerable de la población. En ocasiones conducen

a los prestatarios con los prestamistas informales, de modo que esto crea una falla en los servicios financieros de bajo costo y como resultado, la existencia de un bajo beneficio para los pobres.

1.8 Normas del sector financiero

Uno de los temas más importantes en microfinanzas es la regulación y supervisión de las MFIs.

Se sabe que las organizaciones informales y semi-informales que proveen de servicios financieros a los microempresarios no son reguladas por el gobierno como la banca formal y otras instituciones financieras. Muchas MFIs no bancarias especialmente ONGs, operan en la franja de la regulación que existe, fundamentalmente respecto a movilización de depósitos. En algunas instancias ellos lo hacen con el conocimiento de las autoridades, que por razones políticas o simplemente por falta de tiempo y recursos, no interfieren. Algunas MFIs simplemente evitan el trato con los temas y operación con la movilización de depósitos llamándolo de otra manera. Todas las partes involucradas en un país en particular necesitan entender la dinámica de esta operación legal.

Con respecto a las normas principales, estándares y procedimientos de conformidad que aplican a las instituciones financieras. La supervisión involucra la examinación y monitoreo de las organizaciones conforme a la regulación financiera.

La regulación y supervisión prudencial son diseñadas para:

- Evitar crisis bancarias y mantener la integridad del sistema de pagos
- Protección de los depósitos
- Fomentar la competencia y eficiencia del sector financiero.

Los gobiernos y las políticas deben garantizar que la regulación financiera no de como resultado la falta de eficiencia de las instituciones financieras; una represión financiera que distorsionan los mercados financieros imponiendo tasas de interés, o subsidio de créditos que genera poca competencia entre las microfinancieras, e impuesto que desanima la inversión en las microfinanzas. El gobierno también asegura que los cuerpos de supervisión tienen la autoridad y la capacidad de implementar estándares regulatorios en caso de que estos no funcionen y se requiera mejorarlos para la operación de las MFIs.

Algunos de los puntos más importantes que se deben cumplir en los estándares mínimos para poder establecer microfinancieras y tener una mejora en las prácticas de estas, se puede lograr con:

- Requerimiento mínimo de capital
- Requerimientos de liquidez
- Calidad de activos
- Diversificación del portafolio
- Innovación constante para atender nuevos requerimientos de la clientela
- Capacitación y actualización del personal
- Intervención de diversos servicios financieros (Crédito, depósitos, micro seguros)
- Alianzas estratégicas entre distintos tipos de instituciones
- Eficiencia administrativa
- Elevado número de clientes por oficial de crédito
- Costos administrativos decrecientes
- Economías de escala
- Alta profundización de mercado(saldo promedio del crédito /PIB y Per capita)
- Bajos niveles de cartera en riesgo

Como en todo negocio también tiene algunos costos y riesgos que se pueden presentar en la operación de las MFIs, es por ello la importancia de tener una regulación formal con el apoyo del gobierno para poder tener un mejor control en este campo y se puedan dar los mejores beneficios para las personas en situación económica baja, a continuación se señalan algunos costos que afectan o benefician la operación de las MFIs:

a) Costos de transacción del deudor

En general estos costos son afrontados por el deudor para proporcionar la información que requiere el acreedor, estos montos pueden ser consecuencia de las erogaciones

para el trámite de solicitud, captación y repago del crédito, es decir; son gastos incurridos en trámites legales, costos de preparación e inscripción de documentos, gastos de viajes, transporte de alimentación, tarifas, impuestos y propinas para agilizar los trámites, además de la compra obligatoria de otros servicios de intermediario financiero.

En general los costos de transacción son el tiempo, esfuerzos y gastos necesarios para transferir un activo del vendedor al comprador. En microfinanzas, son todos los costos no explícitos en que incurre un cliente /entidad financiera para acceder a un servicio o producto financiero.

b) Costo de transacciones del acreedor

Se requiere para la administración de cada transacción; este costo es mayor que el de la banca tradicional debido a que el monto de los préstamos es pequeño. Este costo se debe a las operaciones necesarias con respecto al crédito: recibir, registrar, desembolsar los préstamos, determinar la capacidad de pago del deudor, contratos, control, seguimiento, recuperación de créditos y pérdidas por morosidad.

Los costos por morosidad se refieren a la probabilidad de que el préstamo no sea pagado y entre mayor sea el monto, mayor riesgo de perder.

Los costos para reducir el riesgo se derivan de la búsqueda de datos para determinar la capacidad de pago de un cliente, darle seguimiento a los créditos y poder recuperar los préstamos.

El sector privado de MFIs se encuentra operando actualmente en varios países con éxito y captando nuevos clientes. Por ejemplo en Bangladesh Grameen Bank es muy conocido dentro de la población, por otra parte están otras microfinancieras que adoptan el modelo de préstamo de Grameen Bank, y cuando esté cambia sus tasas de interés o agrega un nuevo producto, los clientes de otras MFI reclaman el mismo.

Por otra parte hasta los bancos tradicionales han entrado en el negocio por ejemplo en España se tiene al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y a La Caixa como ejemplos, en parte para ayudar a los desfavorecidos y para desarrollar futuros clientes. Además, las actividades de las microfinanzas no solo se ven en los países menos desarrollados. (Chen G. Rasmussen S Reille CGAP, 2010, www.grameen-info.org)

Las ventajas del mercado de las microfinanzas son las siguientes:

- Abre el mercado financiero a personas con pocos medios económicos

- Permite que personas con pocos medios económicos puedan hacer frente a proyectos más allá de sus posibilidades
- Permite el desarrollo a personas con pocos medios económicos
- Los préstamos son para usos concretos, cada desembolso implica la creación directa de desarrollo
- Los banqueros que ofrecen microcréditos provienen de la comunidad local, conocen su ambiente y se encuentran cerca para ayudar
- Aunque las microfinanzas cobran intereses, los niveles están muy por debajo de los cobrados por las otras alternativas, normalmente irregulares o ilegales
- La posibilidad de las microfinanzas protege a los más desfavorecidos de las garantías de los que se aprovechan los que tienen más necesidades

Trae dentro de la red de crecimiento a estratos de la sociedad tradicionalmente marginados.

1.9 Participantes del microfinanciamiento

La mayoría de las MFIs iniciaron sus operaciones como organizaciones no gubernamentales, uniones de crédito y otras cooperativas financieras o bancos de ahorro. Actualmente la mayoría de las MFIs son instituciones con fines de lucro ya que es un requisito para poder obtener la licencia de las autoridades bancarias para ofrecer servicios financieros.

Las MFIs actualmente se organizan en el mundo como:

- Bancos comerciales enfocados solo a microfinanzas
- ONGs financieras
- MFIs no bancarias

A continuación se muestra un listado de algunas microfinancieras (MFIs) que se han creado para ayudar a las personas de bajos ingresos en ciertos países del mundo.

- Grameen Bank (Bangladesh)

- BancoSol (Bolivia)
- CEAPEMARANHAO (Brasil)
- BANRURAL (Guatemala)
- MON (Haití)
- NABARD (India)
- Conserva (México)
- Compartamos Banco (México)
- PRO MUJER (Perú)

CAPÍTULO 2

MICROCRÉDITOS

2.1 *Una opción de crédito*

Los microcréditos son parte de los productos que ofrecen y generan las microfinanzas, es por ello, que las bases y el origen de los microcréditos se encuentran en las micro finanzas.

En Bangladesh debido a la hambruna que estaban pasando las personas, Muhamad Yunus se dio cuenta de que los pequeños préstamos podían generar posibilidades de un establecimiento económico, y así las personas sin recursos podrían sobrevivir.

Como ya se ha dicho los microcréditos estaban en su mayoría enfocados a las mujeres que se dedicaban al comercio, como la fabricación de muebles, estas mujeres no tenían para comprar los materiales que se necesitaban para la creación de sus productos. En 1976 se crea Grameen Bank y se les empieza a dar préstamos a las mujeres para que puedan tener una mejor calidad de vida, buscando siempre apoyar a los más necesitado. Estos microcréditos son pequeños préstamos realizados a personas de menor poder adquisitivo y por ello no son sujetos a que se les concedan préstamos por parte de los bancos tradicionales. Los microcréditos posibilitan a las personas de un nivel socioeconómico bajo, especialmente en países que se encuentran en vías de desarrollo, como en los países del sur de América Latina, África y Asia. Los microcréditos se enfocan a una masa de individuos sin recursos que no puedan financiar proyectos laborales, por su cuenta y que les reviertan ingresos. El microcrédito es uno de los productos importantes en el campo de las microfinanzas.

El Banco Mundial estima que existen unas 7000 instituciones microfinancieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En diversas partes del mundo se está o se comienza a trabajar para poder aumentar el número de prestatarios de las familias más pobres en el mundo. En noviembre del año 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, ellos marcaron el objetivo de llegar a millones de prestatarios de las familias más pobres, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de importantes líderes internacionales.

No obstante, el movimiento del microcrédito ha recibido ciertas críticas de quienes piensan que algunos programas de préstamo requieren intereses demasiado elevados. Además existe la preocupación de que los fondos que se usen para microcréditos se deriven de otros fondos necesarios como la sanidad, programas de abastecimiento de agua, o educativos entre otros. Los microcréditos pueden permitir a pobres mejorar su situación, pero estos préstamos no eliminan otras necesidades básicas sociales en infraestructuras y servicios. Otros inconvenientes que se han criticado a los microcréditos son la incapacidad de ayudar a los más pobres o la dependencia que se genera hacia los microcréditos. Estas preocupaciones han ocurrido, sin embargo la razón de que se presenten es porque no se les dio el seguimiento, atención y responsabilidad al nuevo mercado que entra al conocimiento de cómo administrar y generar sus propios ingresos de una manera diferente a la que conocen.

2.2 Definición

Primero se tiene que definir que en algunas ocasiones se utilizan o se clasifican de igual modo los microcréditos y las microfinanzas, sin embargo las microfinanzas engloban un conjunto de productos y servicios financieros, en los cuales se encuentran los microcréditos que están dirigidos a personas de bajo nivel económico.

El microcrédito se origina de la búsqueda de encontrar la facilidad de crédito para los no aceptados por la banca tradicional. Se trata de préstamos de pequeñas cantidades de dinero, generalmente menores a de US 100, hechos a campesinos, comerciantes informales, mujeres que son jefas de familia pobres en países en desarrollo, quienes normalmente no reunirán las condiciones para acceder a la financiación bancaria. El microcrédito es entonces, la única vía con que ellos cuentan para establecer un negocio o financiar proyectos laborales y hacerse de una fuente de ingresos.

El microcrédito se distribuye por una red de canales, éstos se encuentran ofreciendo en el mismo país o región, también con la contribución de organizaciones no gubernamentales, grupos comunales, bancos especializados, a través de cooperativas de crédito, las uniones de crédito, las asociaciones de ahorro y crédito, las cajas de ahorros o similares. Algunos de los préstamos que ofrecen pueden ser, crédito agrícola, ganadero entre otros.

2.3 Características

Para empezar se tienen que definir las funciones de cada uno de los integrantes de los proyectos contruidos para el microcrédito, en todos los componentes que se contemplan para la implementación del modelo. El éxito alcanzado en los esquemas financieros en gran medida se debe a la eficacia de todo el equipo de trabajo que se comprometa y siempre se encuentren dándole seguimiento al plan y a los clientes. El montaje de una estructura organizacional e institucional ágil y adecuada para recibir, administrar, distribuir y controlar los fondos otorgados por los donantes permite cumplir con su objetivo principal el cuál es proporcionar créditos para los microempresarios que a su vez generan nuevos empleos para las personas de los grupos socialmente vulnerables o de bajos ingresos.

Las personas que serán sujetas de un crédito formaran parte del microempresador, especialmente aquellos de los estratos bajos, lo cual no excluye a otros de acumulación simple y acumulación ampliada.

Al tratarse de un mercado muy joven, puede crecer y diversificarse, para construir nuevas modalidades de crédito. El mayor divulgador del instrumento; Grameen Bank, basa en esta iniciativa su crecimiento y sus nuevos retos.

Los principales aspectos que se deben de tomar en cuenta y que caracterizan los microcréditos son los siguientes:

- I. Préstamo de cantidades pequeñas
- II. Garantía Nula
- III. Pago periódico de los prestamos
- IV. Responsabilidad colectiva del grupo
- V. Financiado por donantes
- VI. Predominantemente cartera de clientes del sexo femenino
- VII. Bajos niveles de educación
- VIII. Lejanía geográfica
- IX. Pocos activos

X. Ocupaciones relacionadas con la agricultura

Todos los que otorgan los microcréditos deben observar exactamente el camino que deberán llevar para poder dar un buen servicio a aquellas personas de bajos ingresos que se acercan para solicitar el micro crédito.

- Se localizan los siguientes posibles prestatarios pobres pero que reúnen unas determinadas condiciones, de acuerdo con criterios y procedimientos de selección
- Se forma un pequeño grupo (5-8 personas del mismo sexo) de posibles prestatarios y se explican y aprueban las normas
- Cada miembro efectúa un ahorro obligatorio
- Uno o dos miembros del grupo solicitan en empréstito el monto máximo inicial
- El grupo se reúne semanalmente con otros grupos para examinar las actividades y efectuar el pago de los plazos
- Se facilita capacitación sobre gestión financiera y otros aspectos en forma voluntaria u obligatoria a todos los miembros
- Cuando se reembolsan los préstamos iniciales, pueden endeudarse los siguientes miembros del grupo
- Si un préstamo no se reembolsa en el plazo previsto, ningún miembro del grupo puede solicitar un nuevo préstamo mientras el primero no sea reembolsado por el prestatario o por otros miembros del grupo
- Con el tiempo los préstamos reembolsados y el ahorro colectivo permiten disponer de capital suficiente para mantener el fondo rotatorio de préstamos para todos los miembros.

Como se puede observar los microcréditos pueden crecer considerablemente ya que el mercado al que van dirigidos es muy amplio y poco explotado, por ello se pueden tener

más ideas atrayendo nuevos clientes de una segmentación diferente y con ello nuevas propuestas con ciertos fines:

- Llegar a prestatarios potencialmente solventes que no reúnen los criterios normales de selección de prestamistas
- Llegar a prestatarios potencialmente solventes que se encuentran geográficamente aislados
- Ofrecer servicios afines como los de gestión financiera básica para aumentar la capacidad de generación de ingresos de los prestatarios
- Utilizar los servicios financieros como instrumento de desarrollo en los hogares
- Servir como instrumento catalizador para fomentar el espíritu de empresa en las mujeres

Así mismo es conveniente definir a priori la clase de actividades que no pueden ser financiadas, tales como:

- Miembros que pertenecen a las Instituciones Locales, autoridades y técnicos.
- Las actividades que tienen impacto ambiental negativo.
- Compra de armas, faenas no autorizadas, captura y/o faena de animales silvestres sin expresa autorización de autoridad competente, trabajo infantil y servicios financieros.

2.4 Funcionamiento

El microcrédito es un producto que se comenzó a utilizar en la década de los ochentas como una gran herramienta para combatir a la pobreza en los grupos marginados en el mundo. En este periodo los distintos modelos económicos que existían se encontraban imposibilitados para generar los empleos suficientes ocasionando mucha fuerza laboral sin trabajo y por ello, empezó ese excedente de fuerza laboral a diseñar sus propias estrategias de ingresos. Pero el problema más importante era la falta de capital para poder llevar a cabo sus estrategias y con sus condiciones económicas y sociales les imposibilitaba acceder a los créditos que la banca tradicional ofrecía. Entonces de aquí se hacia la pregunta de cómo prestar sin exigir requisitos como una garantía.

La respuesta que se encontró fue la garantía solidaria o mutua entre dos o más personas del comercio informal que necesitaban un crédito. El préstamo de pequeñas sumas de dinero dirigidas a personas que no eran sujetos de crédito para el sistema financiero, se transformo entonces en una práctica ampliamente difundida y realizada por organizaciones sin fines de lucro, también por programas y organismos de orden nacional, provincial y municipal.

La forma en que comúnmente funcionan los microcréditos es proporcionando un préstamo de una cantidad pequeña de dinero determinado por la capacidad de pago del prestatario o cliente, a un periodo de tiempo corto. Cuando el cliente haya pagado el primer empréstito, éste puede optar por uno nuevo de mayor o igual monto ya que ha demostrado que es un buen pagador. Mientras el cliente siga generando un buen historial de crédito, éste puede acceder a tener préstamos de mayor monto; el hecho de pagar a tiempo es un indicio de que su negocio está teniendo un resultado favorable y que cada día puede crecer aun más.

Los créditos Individuales son utilizados para aquellas personas que comienzan o ya son microempresarios y requieren de capital para poder poner el negocio o ampliarlo, la atención se da de forma individual, se puede presentar una garantía como la factura de algún electrodoméstico, comprobante de sueldos a terceros, de planes sociales entre otros; siempre y cuando la capacidad de pago y autorización del crédito se tomara como garantía.

Cada banco comunal conforma un sistema de ahorros y créditos para potenciar las actividades económicas en pequeña escala de quienes no pueden acceder al sistema financiero formal, o solo pueden hacerlo a través de prestamistas, con una tasa de interés excesivamente alta.

El Banco Comunal el cual es una organización en donde son aproximadamente 25 miembros, la mayoría de los integrantes son mujeres, estas tiene alguna actividad económica y se conocen entre ellas ya que se encuentran viviendo en la misma comunidad. El aval es solidario, eso implica garantizar el total del pago prestado al Banco Comunal por el conjunto de socias en caso de que no se cumpla con el pago de la deuda.

El sistema de grupos solidarios es una de las maneras de garantizar que paguen el préstamo ya que el funcionamiento de éste consiste en un grupo de personas que solicitan el crédito, en el cuál todos pagan lo mismo o por partes iguales, en caso de que alguno de los integrantes del grupo no pueda pagar, los demás se verán obligados a

pagar dividiendo la parte que falta de modo proporcional entre los miembros del grupo, también una de las medidas que se tiene es que se cambian los líderes del grupo en un tiempo determinado y esto logra que puedan participar todos de la misma forma y asumir responsabilidades de liderazgo, estas actividades de liderazgo les permite dar seguridad a los miembros y poder generar nuevos líderes no solo de un préstamo, sino también de alguna actividad social. Esto obliga a los miembros a tener sus propias políticas dentro del grupo ya que si es necesario, se puede expulsar a algún mal elemento; estas medidas deben ser importantes, ya que de esto depende su historial crediticio, aunque también es considerado de modo individual. Esta modalidad además de proporcionar las garantías necesarias, también disminuye los costos de administración, ya que el grupo es el encargado de administrar los préstamos individuales.

Esto tiene un efecto positivo en la afinidad individual de los miembros, y propicia el desarrollo de la identidad colectiva y la participación comunitaria, preparándolos para enfrentar los problemas y resolverlos.

En este tipo de identidades es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No solo debe haber acceso fácil y rápido del crédito, sino que los servicios financieros incluyan información, formación y entrenamiento que se encuentren disponibles y de un modo rápido de entender. Este esquema debe ser flexible como para adaptarse a las condiciones locales en las cuales se aplican este tipo de programas respetando las idiosincrasias propias de cada comunidad.

Cuando las economías desarrolladas empezaron a tener capital internacional se tuvieron crisis en los mercados emergentes como en el sudeste asiático, Rusia, Brasil y Argentina, por poner algunos ejemplos. En términos de economía mundial, es claro que actualmente lo que ordena la situación internacional es el vertiginoso ascenso del precio del petróleo, minerales, granos entre otros. Lo que ocurre es que el crecimiento de China e India a promedios del 10% anual generan una permanente sobredemanda que la oferta no puede sostener.

2.5 Mercado objetivo

El mercado que se persigue son todas las personas que se encuentran en el sector económico clasificado como de bajos ingresos, pero están en vista de mejorar su situación convirtiéndose en microempresarios. Para ello es necesario que se les den las facilidades necesarias para poder arrancar un proyecto en el cual se necesita de una inversión inicial, para ello están los microcréditos, que les ayudarán a poder generar más

empleos para otras personas y aumentar sus ingresos, como en la India, África y América Latina.

En esta parte, está claro que el mercado más importante para las microfinanzas y por ende para sus productos como el microcrédito, son las mujeres por sus características de un buen cliente para que se le otorgue el préstamo. Pero esto no es lo único que se observa de esta estructura de créditos para las mujeres que son jefas de familia, también se identifica que se resuelven o podrían solucionarse una parte importante de actualidad en las familias como, sustentabilidad económica, respeto a la mujer en el hogar y como microempresaria, mayor acceso a la educación, alimentación y progreso generalizado.

En Europa se cuantifica en 18 millones las personas en el umbral de la pobreza, lo que equivale a un volumen emprendedor potencial de 557,000 personas, según datos de Euro barómetro de 2005. Tomando en cuenta la información de lo expuesto en el informe de inclusión social del 2008 de la obra social de Caixa, se incrementan dado la constatación de que el porcentaje de pobreza incrementa por la estructura económica actual.

Se ha logrado la regulación de los microcréditos y esto en gran medida a la ayuda del nacimiento en el año 2000 de la Asociación Europea de las microfinanzas, punto inicial de concordia, compenetración y fuerza conjunta de todas las entidades microcrediticias a nivel europeo para con los estados europeos.

La regulación del año 2007 supone la articulación de fondos europeos para la facilitación de la herramienta, reconociéndose la necesidad de servicios de formación, acompañamiento y seguimiento, para conseguir el éxito como herramienta de inserción social.

Los mecanismos de crédito gestionados a nivel local existen desde hace centenares de años y continúan siendo de utilidad para los pequeños prestatarios a pesar de la llegada del “movimiento del microcrédito” (www.fao.org, 2013). Entre los ejemplos más conocidos cabe citar las asociaciones de ahorro y crédito rotativo y las cooperativas de ahorro y crédito, ambas esparcidas en comunidades de todo el mundo. Los pequeños préstamos a los prestatarios pobres han formado parte de las estrategias de desarrollo rural adoptadas por muchos organismos y organizaciones desde los primeros años del decenio de 1970. El Banco Mundial, el programa de finanzas rurales de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y los grandes donantes y otros organismos de desarrollo, incluidos los bancos de desarrollo agrícola, han

incorporado productos y programas de pequeños préstamos en sus estrategias de financiamiento de una organización para promoverlo a escala mundial y el respaldo otorgado desde las más altas esferas a algunos objetivos específicos en este terreno han dado a este movimiento un relieve mucho mayor.

Hoy hay más de 1200 instituciones que ofrecen servicios de microcrédito de alcance nacional, 26 grandes instituciones internacionales que organizan programas mundiales de microcrédito y entre 7000 y 10000 organizaciones locales y regionales que ofrecen microcrédito dentro de sus iniciativas de desarrollo. Los microcréditos han podido dar un apoyo y un cambio a los prestatarios en su educación financiera y se ve influenciada en su aumento de ingresos, los efectos en su consumo y el ahorro.

El microcrédito es ofrecido por una gran variedad de organizaciones: desde bancos comerciales a ONGs locales, cuyos objetivos van desde la multiplicación de los beneficios hasta la erradicación de la pobreza a largo plazo. Con esta diversidad de objetivos, no es de extrañar que los programas presenten enormes diferencias en cuanto a planteamientos, funciones y filosofía subyacente. Algunos de los debates demuestran que esta actividad es sólida y está en proceso de maduración, por ejemplo, los relacionados con la evolución del riesgo crediticio, los sistemas de información adecuada, la respuesta ante las catástrofes naturales, atención a los refugiados, la supervisión y la evaluación. Sin embargo se ha observado una diferencia fundamental dentro de este sector en lo que se refiere a la necesidad de prestar más atención a la mitigación de la pobreza o a la sostenibilidad financiera.

En la medida en que el programa de créditos creció, los recursos se fueron destinando también a fundaciones dedicadas a la pesca o proyectos de irrigación. El sistema pretende romper el círculo que usualmente mantiene a los campesinos en la miseria al permitirles salir del círculo de prestamistas locales.

CAPITULO 3

MICROSEGUROS

3.1 Antecedentes

Como ya se ha visto, las microfinanzas contienen una variedad de servicios y productos financieros, dentro de los cuales se encuentra el microseguro, éste es un producto más complejo que sólo un préstamo monetario o ahorro, ya que el microseguro cubre diversos riesgos de los prestatarios que generalmente no pueden solventar y esto genera una baja en sus ingresos.

Los microseguros tuvieron su auge al inicio de la década de los noventas, debido al aumento del microcrédito y la necesidad de cubrir las necesidades de crédito de las personas de bajos ingresos. El microseguro tiene coberturas específicas que están orientadas a las personas de bajos ingresos como el microcrédito, los cuales generalmente no se encuentran cubiertos por el seguro tradicional.

El microseguro es una opción de seguro con sumas aseguradas limitadas comparadas con las que actualmente se manejan en un seguro tradicional, y está dirigido a la protección de empresas pequeñas, y personas de bajos ingresos que generalmente no cuentan con un trabajo formal o un seguro de salud o cualquier otro tipo de seguro. Es una alternativa para poder cubrir los riesgos que se van presentando a lo largo de la vida sobre las familias más pobres y las empresas pequeñas, es una opción para hacerle frente a los eventos posibles, cuidar el patrimonio de las familias de más bajos ingresos y la operación de las pequeñas y medianas empresas.

Los microseguros manejan metodologías y características distintas de los modelos de protección social para los trabajadores de la economía formal y los que se encuentran en el seguro tradicional, por eso es importante observar las diferencias entre el seguro tradicional y el microseguro:

CARACTERÍSTICAS DEL MICROSEGURO VS SEGURO TRADICIONAL

SEGURO TRADICIONAL	MICROSEGURO
Las primas se colectan en efectivo o haciendo de-	La prima casi siempre se colecta en efectivo o es asociada con otra transacción como un repago de

ducciones de cuentas bancarias.	un crédito o una compra de un activo. Las formas de colección deben responder a los flujos irregulares de efectivo del mercado, lo que puede significar pagos frecuentes de primas.
Lo venden intermediarios con licencia	Con frecuencia los venden intermediarios sin licencia.
Los agentes y los corredores son responsables por las ventas y los servicios. Las ventas directas también son comunes.	Los agentes administran todas las relaciones con los clientes, tal vez hasta incluir el cobro de las primas. Con frecuencia el micro seguro se vende a grupos.
El grupo objetivo es generalmente de clientes ricos de clase media y alta en los mercados emergentes.	El grupo objetivo es de personas de bajos ingresos en los mercados emergentes
En los mercados emergentes, generalmente el mercado no está familiarizado con los seguros.	El mercado no está generalmente familiarizado con los seguros y por eso requiere una alta inversión en educación del consumidor.
Los requerimientos de selección pueden incluir examen médico	Si existen criterios de selección, éstos se limitan a una declaración de buena salud.
Grandes sumas aseguradas	Pequeñas sumas aseguradas
Precio basado en edad/riesgo específico	Precio comunitario o de grupo: en el caso individual con frecuencia el precio de la prima es más alto debido al nivel de riesgo de los asegurados y a la falta de competencia de quienes lo ofrecen.
Elegibilidad limitada con exclusiones estándar.	Ampliamente incluyente con pocas exclusiones, si existen.
Documento de póliza complejo	Documento de póliza simple y fácil de entender
El proceso de reclamo puede ser bastante difícil para los asegurados	El proceso de reclamo debe ser simple al tiempo que controla el fraude.

Fuentes: IAIS, 2007 McCord, M.J. y C. CHURCHIL (2005). Delta Life Bangladesh

El microseguro puede ser una organización como sociedad mutualista de beneficios o un grupo de instituciones que laboran en conjunto, una cooperativa agrícola u otra que se dedican a otras actividades, por ejemplo, una institución microfinanciera.

Los esquemas de microseguro pueden ser establecidos por organizaciones civiles, estas organizaciones cooperan cada día más con esquemas formales de protección social,

instituciones públicas, proveedores de servicios. Muchas veces los municipios y las autoridades locales están involucrados en la oferta del microseguro.

Para que el esquema sea de interés en el contexto de protección social, algunos de sus beneficiarios deben estar excluidos de los esquemas de protección formal, en particular aquellos trabajadores del campo y de la economía informal junto con sus familias. Un esquema de microseguro es diferente de otros programas que proveen protección social estatutaria a los trabajadores formales. Los miembros contribuyen, al menos parcialmente con las primas necesarias para pagar por los beneficios. Debido a que su capacidad de contribuir es a menudo baja, la cobertura provista por estos esquemas es restringida, con un número menor de riesgos cubiertos y unos niveles más bajos de beneficios.

En teoría todos los productos de microseguros se encuentran disponibles en cualquier país, solo que la demanda de algunos es mayor y por ello en ocasiones se enfocan más en esa región a un producto en específico, como en África Occidental que rara vez se encuentra un seguro de vida (Patrick Develtere, Gerlinde Doyen y Benedicte Fonteneau 2004).

De acuerdo a inventarios de microseguros de 2003/2004 en 11 países africanos, India Bangladesh, y Filipinas indican una penetración de los siguientes tipos de microseguro.

- El seguro de salud es predominante en África, Filipinas 70% proveen esquemas de salud, India con el 56% Bangladesh con el 39%
- Microseguro de vida Bangladesh 72% , Filipinas 66%, India 60%,
- Ejemplos de microseguro de cultivo solamente en la India
- Pensión India 4% , Filipinas 24%

Los riesgos a los que frecuentemente se enfrenta el mercado de la población de bajos ingresos son los siguientes:

- Fallecimiento del jefe de familia
- Pérdida de la salud
- Riesgo de incapacidad

- Catástrofes naturales que impliquen daño o pérdida de la casa, el negocio o la cosecha

Los seguros son un tema de discusión en cuanto al modo en que se controlan, regulan y calculan, ya que en ocasiones no se tiene un buen proceso para el manejo de los seguros, ya que actualmente los seguros sólo hacen productos para sectores de clase media. Éste será el punto de entrada y de estudio, ya que el objetivo principal son las personas de bajos ingresos; ya que éstas tienen un riesgo mayor a enfermedades, desnutrición, educación entre otros; por ello se deben hacer nuevas prácticas con un enfoque distinto del que hoy llevan los seguros atendiendo y abriendo puertas por parte de los mercados financieros a un nuevo sector que es al menos el que predomina con mayor fuerza en el mundo y es el más desatendido, la población en pobreza.

Se sabe que los microseguros necesitan un buen diseño a corto y largo plazo, para ello es necesario contar con el desarrollo de productos, administrar los riesgos e inversiones contando con un buen pronóstico de costos. Es por esto que se necesita generar un buen sistema de datos para una extracción segura y así llegar al objetivo; es decir, que la información esté correcta para así generar un buen historial y tener como resultado un buen cálculo y estimación de primas, reserva, presupuesto y todos los supuestos actuariales que se requieren para el funcionamiento de los micro seguros.

Los microseguros han dado espacio para saber la relación entre las necesidades del cliente y los productos. Para poder llegar a entender la penetración en los clientes se necesita la construcción de productos que se enfoquen a cubrir las necesidades del mercado; para la creación de dichos productos en primer lugar se requiere una estrategia definida a través de un estudio de mercado así como los recursos disponibles para que esto sea posible. El conocer la forma en que la gente de clase baja, que en este caso es el mercado en cuestión, hace frente a sus necesidades y sus pérdidas, es lo que ayudará en gran medida a la generación y diseño de un buen producto ya que se podrá analizar la manera en que en la actualidad se protegen.

Una parte importante que ayuda al microseguro para su buen funcionamiento es la creación de reformas accesibles o adecuadas para su financiamiento como:

- Tasas de interés para recuperación de costos
- Mecanismos de ahorro y seguros
- Incentivos para el reembolso

- Nuevas leyes creadas especialmente para los microseguros
- Eficiencia financiera

Pero existen ciertos obstáculos para el microseguro;

- Tener una población dispersa que vuelve caro atender al cliente,
- Población con alto grado de morbilidad o inestabilidad como poblaciones desplazadas temporalmente debido a un conflicto civil,
- Posibles crisis como desastres naturales,
- Falta de bases financieras para indigentes,
- Falta de vías de comunicación y servicios para las zonas rurales,
- Cuando la enfermedad les impide la incorporación al campo laboral, y
- Falta de capital social que no permita la entrada de la metodología del crédito no garantizado.

3.2 Productos y servicios

Es importante hacer notar que el microseguro hoy en día está dirigido para entrar en todos los ramos, pero realmente el origen de este se encuentra especificado en la protección hacia la salud ya que en todo el mundo no existe una preocupación más grande por tratar que la población tenga una protección hacia diversos padecimientos los cuales son costosos y en muchas ocasiones la población no le puede hacer frente sin estar afiliado a un cierto tipo de seguro.

El objetivo principal, es la protección hacia las personas de menores ingresos, los que tienen la dificultad para protegerse contra ciertos tipos de riesgos y que fácilmente pueden perderlo todo en tratar de solucionarlos. La solvencia del producto toma ciertos factores para la creación del mismo desde la tarificación hasta la manera de poder sustentarlo a largo y corto plazo.

En el caso de los productos de seguros existe una variedad, porque no todos los eventos y personas tienen el mismo riesgo e intereses, algunas personas prefieren ahorrar a corto plazo porque su objetivo es adquirir alguna propiedad o algún tipo de inversión.

En el caso de los seguros que están enfocados para la protección para los hijos tratan de garantizar su educación pase lo que pase. A continuación aparecen los productos existentes:

- Vida
- Vida saldo deudor
- Desempleo
- Responsabilidad civil personas en automóviles
- Daños casa habitación
- Daños negocio
- Seguro agrícola
- Seguro animales

Basando el microseguro en lo ya existente se debe tomar en cuenta que las personas tienen necesidades distintas y por ello se clasificarán en cierto tipo de productos tomando en cuenta la variedad de riesgos a cubrir, por ello se debe advertir lo siguiente:

- Selección de riesgo
- Necesidad del asegurado
- Riesgo individual
- Hipótesis utilizadas para la construcción del riesgo

La generalización del microseguro para cualquier tipo de ramo es la obligación del asegurado, el cual debe pagar una prima de manera continua y por adelantado, la cual, requiere la aseguradora o la parte que se hace responsable en caso de tener el siniestro o en su defecto determinar si el cliente pagara un deducible. Para la creación de un producto es importante que se observe un modelo de seguro real, ya que esto contribuye a ubicar las fallas o ventajas que pueda tener y el tipo de riesgos que pueden ser sustentados de una mejor manera con los microseguros, debido a que la creación de un microseguro es para la población de bajos ingresos, con ello queda claro que los beneficios serán limitados y por esta razón los microseguros que se ofrezcan deben ser

seleccionados con detalle, ya que no es lo mismo venderle a un barrendero que a un pescador, el riesgo es diferente eso nunca se debe olvidar.

El servicio financiero del microseguro implica tener una prima apropiada para los clientes de bajos ingresos, productos hechos a la medida dado que cada uno tiene riesgos distintos (pescadores, vendedores, campesinos). Para crear un producto siempre se tienen ideas de cómo podrá ser este, pero hay una serie de elementos que se deben tomar en cuenta como:

- Mercado objetivo
- Investigación de las necesidades del mercado objetivo
- Base financiera estable
- Servicio al cliente
- Estrategia de venta y comercialización
- Productos entendibles, claros, cortos y concretos.

3.3 Características del microseguro

Parte importante de que un microseguro funcione correctamente es que debe de tarifarse adecuadamente, esto genera confianza en los clientes, ya que resultan suficientes, para ello se debe de contratar al personal capacitado para esta tarea, así como normalmente lo hace una aseguradora tradicional. Se debe cuidar la información con la que se trabaja, si no se cuenta con la experiencia (una base para explotar los datos) se pueden utilizar información ya existente que se acerque a lo que se requiere, aunque se prefiere trabajar con los datos específicos del grupo o población potencial con un mayor volumen, ya que esto genera unas tarifas más exactas y mayor credibilidad. Por ello se debe de tener una base adecuada de información para poder tener buenos resultados, así como sistemas de información para el cálculo y evaluación de la misma.

Es importante incluir en la base de datos los siguientes datos:

- Información institucional y de sucursales
- Información de los participantes

- Identificación única o clave
- Género
- Fecha de nacimiento
- Estado civil
- Número de hijos (campo calculado si se mantiene la historia del beneficiario y de sus dependientes bajo cobertura)
- Nombre
- Fecha de Inscripción en el programa
- Ocupación
- Residencia
- Para cobertura de salud, deben constar fotos recientes en el expediente para imprimir tarjetas de identificación.
- Historial de coberturas
- Historial de primas
- Historial de reclamaciones
- Reglas del producto

Estos datos son importantes para crear un perfil demográfico del grupo, que es necesario para proyectar las tendencias de mortalidad futuras. Si el país tiene un número de identificación nacional, podría utilizarse como el identificador único, de lo contrario se tiene que crear un número de identificación única que los clientes retendrían a lo largo de su relación con el esquema.

Los actuarios le dan una gran importancia a la base de datos ya que si no está correcta o incompleta se pueden dar una serie de errores, malas interpretaciones y fallas en el cálculo y rectificaciones en las tarifas por ejemplo. Por ello es importante tener un detallado control y sistemas para filtrar rápidamente cualquier error. Además de que es

conveniente siempre trabajar con otras áreas para poder monitorear con mayor detalle la información de cada asegurado. Es importante que también estos datos sean corroborados, por ejemplo con el área de contabilidad, así las primas, comisiones y reclamaciones se verifican con el sistema de contabilidad final.

El microseguro debe poder generar los siguientes tipos de estados financieros:

- Estado de ingresos o estado de ganancias y pérdidas
- Balance económico financiero
- Estado de flujos financieros o uso de fondos

Las aseguradoras en cada país tienen distintas maneras de presentar dichos estados financieros, pero independientemente de eso es necesario que cada estudio contenga los siguientes componentes:

- Mantener la información sobre microseguros de forma segregada de cualquier otra actividad,
- Información segmentada para cada producto de microseguros,
- La información sea auditada para verificar que es confiable,
- Utilizar una metodología de contabilidad devengada, reconociendo las ganancias, gastos, aumentos de reservas y reclamos a medida que los mismos son incurridos,
- Estados contables como mínimo de manera trimestral,
- Mostrar los ingresos netos antes de subsidios temporales,
- Pasivos en el balance, aumento en reserva, como gastos en el estado de ingresos.

Las tasas de las primas es otro factor que se debe de cuidar ya que se deben de dar argumentos en base a la experiencia de la industria y las observaciones de los programas similares. Las tasas para un microseguro es un poco más complicado que se estabilicen ya que la población de bajos ingresos también tiene una baja educación del seguro.

Para medir el riesgo utilizan herramientas matemáticas como cálculo actuarial, pronósticos, estadística, enfocadas a la medición del riesgo para la tarifa, esto implica medir

las desviaciones adversas de los eventos esperados en un determinado tiempo. La prima de riesgo es para poder prever la probabilidad de que las reclamaciones reales no excedan la prima neta sobre un periodo determinado.

Los gastos esperados, suscripción, pago de reclamaciones, pago de primas y administración deben ser cargados a la tarifa neta final. Se debe determinar cómo incurren estos gastos en la prima realizando una proyección para estimar los gastos futuros. Una distribución arbitraria resulta un subsidio cruzado de productos.

3.4 Diseño de un producto de microseguro

Las características para el diseño de un producto se ven reflejadas en todas las variables que componen el costo del seguro y por ello se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

- Momento y frecuencia de los pagos de prima
- Tamaño del grupo
- Tarifas de participación
- Crecimiento del esquema del seguro
- Estabilidad del grupo
- Ocupación y modos de ganarse la vida los asegurados
- Tasas de inflación
- Reaseguro
- Tasas de incidencia

Para poder tener un buen modelo del producto, los actuarios pueden realizarlos con las herramientas necesarias y que si no fuera por estas predicciones que pueden lograr con la información disponible, sería un poco complicado poder imaginar algunos detalles o problemas que puedan surgir en la marcha, esto no implica que la información real sea irrelevante.

En el modelo debe utilizar una base de datos actualizada para poder evaluar los parámetros principales como los perfiles demográficos, las tasas de incidencia entre otras, que deben de ser actualizadas. El resultado de un modelo correcto debe incluir estados de ganancias, flujos de dinero y hojas de balance, generalmente se ajusta la prima y las características del producto hasta que los estados proyectados son razonables.

Se sabe que las personas de bajos ingresos son más vulnerables a los riesgos y peligros como, enfermedad, incapacidad, pérdida de la vivienda, agricultura y desastres naturales, esto ocasiona un decremento económico y como consecuencia de esto una ahorro nulo para su protección ante cualquier imprevisto de salud, educación, nutrición y laboral entre otros.

Los productos generalmente ofrecidos por los aseguradores no están diseñados para cubrir las características específicas de un mercado de bajos ingresos donde los jefes de familia tienen poco flujo de dinero en efectivo dentro de la economía informal. Otros elementos clave del diseño de productos incluyen cuantías debidamente aseguradas, exclusiones complejas y lenguaje legal indescifrable en las pólizas, todo lo cual conspira en contra de una buena oferta de servicios para los pobres.

La protección social se encuentra contemplada en el microseguro, generalmente el microseguro incluye una variedad de políticas gubernamentales y programas dirigidos a reducir la pobreza y la vulnerabilidad, disminuyendo la exposición de las personas a los riesgos y aumentando la capacidad de protegerse por sí mismos. La protección social se refiere a los beneficios que la sociedad provee a sus miembros, incluyendo:

- Beneficios por desempleo e incapacidad,
- Seguro de salud universal,
- Beneficios por maternidad,
- Pensiones para la vejez,
- Protección para los niños y discapacitados.

El microseguro es la protección de la población de escasos recursos contra cierto tipo de riesgos con el pago de prima proporcional a la posibilidad y costo del contingente envuelto. Además funciona de la misma manera que el seguro tradicional, la diferencia es el tipo de mercado al cual está dirigido así como la forma en la que se puede sustentar, pues una de las características es que son ignorados por los esquemas comerciales

y sociales de seguros, personas que trabajan en la economía informal y no tienen acceso a seguros comerciales.

Para los riesgos mayores, la participación en un grupo de distribución de riesgo es un medio más eficiente para obtener protección que si lo hicieran por sí mismos, de forma independiente.

Es importante recalcar que los seguros o microseguros no quitarán la condición de pobreza de las personas, pero si ayudará en gran medida a disminuir los riesgos; proporcionando al comprar un seguro por ejemplo de salud. Esto contribuye a que se puedan lograr las metas de acuerdo a lo establecido por las Naciones Unidas.

- Reducir a la mitad el número de personas cuyo ingreso es menor de un dólar diario
- Reducir la proporción de las personas que sufren de hambre
- Asegurar que los niños del mundo entero, hembras y varones, puedan completar un curso de estudios primarios
- Eliminar las diferencias por género en la educación primaria y secundaria
- Reducir en dos tercios la tasa de mortalidad por debajo de los cinco años de edad
- Reducir la tasa de mortalidad maternal
- Detener y comenzar a invertir en la epidemia de HIV/SIDA

Algunos esquemas de microseguro proveen información valiosa y recursos para la prevención de riesgos. Al proporcionar educación sobre los riesgos y promover buenos hábitos de salud, estos esquemas pueden reducir la incidencia de enfermedad y extender las expectativas de vida.

Para que los microseguros funcionen se deben de hacer modelos tomando en cuenta al mercado al que se dirigen que en este caso es gente de escasos recursos, porque actualmente los seguros tradicionales no tiene un modelo suficiente para poder llegar a este sector y es que uno de los problemas es que son muy costosos.

3.5 Operaciones

Cada país tiene su propia manera de operar un microseguro ya que esto depende de las necesidades de cada uno y de los acuerdos a los que se llegue con cada institución de supervisión gubernamental o creada por las compañías aseguradoras; por ejemplo en México las aseguradoras son supervisadas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) a partir de finales del 2008 los seguros con respecto al sector salud se distribuyen así: Seguros Tradicionales, Pensiones, Salud y Microseguros.

Siempre que se quiera tener la operación en algún país es importante identificar al consumidor objetivo, sus necesidades y cuáles serían los productos que mayormente requieran los posibles clientes, esto en gran medida ayuda a identificar cuáles son los posibles riesgos a asegurar. Para ello algunas organizaciones como las instituciones financieras pueden colaborar, determinando que el mercado del seguro puede ser el mismo que el mercado del crédito y ahorro existente, pero es decisión del microasegurador si quiere introducir una gama de productos aunque el cliente no solicite un crédito, es decir, que es posible que existan algunos que solo deseen un seguro de ahorro. Por ejemplo en Bangladesh en los seguros de salud no sólo sirven a las MFI, sino a toda la población en general, cobrando primas más altas a los que integran el grupo para poder tener sustentabilidad en la organización.

Una vez observado el mercado objetivo es importante definir los costos que tendría el seguro, ya que una de las mayores limitantes es la liquidez y los beneficios que pueden recibir los posibles clientes, lo que pueden pagar puede variar de un país a otro, pero también varía dentro del mismo país dependiendo de la región en la que se encuentren. Es importante saber la capacidad de pago de las personas de bajos ingresos por medio de sus ingresos, aunque hay que tomar en cuenta que estos ingresos pueden variar de un año a otro. El que hoy no funcione un microseguro no implica que no funcionará el próximo año, es muy volátil y por ello se debe trabajar muy a detalle no solo en la construcción de los productos, también con las personas de bajos ingresos dándole seguimiento y un servicio adicional de cultura financiera. Por ejemplo, en ocasiones cuando se realizan las encuestas a las personas de modo grupal o individual siempre creen que pueden pagar menos de lo que realmente podrían pagar, y este tipo de idea puede generar un alza en la cancelación de las pólizas.

3.6 Mercado del microseguro

Actualmente no hay competencia para el microseguro ya que éstos han sido pioneros en el mercado, un mercado virgen que nadie se ha dedicado a explotarlo y que sin embargo la mitad de la población mundial no cuenta con un seguro, por ejemplo uno de salud que es uno de los más importantes. Por otro lado, cada momento que pasa de experiencia operacional en el mercado ayuda a que se generen mejores productos, observando los errores y ventajas cometidas anteriormente y conociendo cada día más las expectativas del consumidor, sus necesidades y prioridades. Por ejemplo, las MFI de Uganda que colaboraron con American International Group AIG compañía de seguros entre 2000 y 2002, se basaron en la experiencia de FINCA Uganda, la primera organización que se interesó en seguros orientados al mercado de bajos ingresos. Los costos que asumieron por los productos de seguro para esta sociedad fueron menores que para FINCA Uganda cuando lo realizó.

3.7 Contratación y suscripción

Cuando se va a contratar un microseguro es importante saber si será un seguro de grupo o un seguro individual, cuando es un seguro de grupo realmente la suscripción es mínima; un seguro de grupo generalmente maneja una póliza maestra en donde el contratante de la póliza se encarga de decidir cuál es la cobertura por la cual obtendrán beneficio los miembros de este microseguro. Generalmente un seguro de grupo no tiene como objetivo principal contratar el seguro si no que tal vez es una obligación para poder contar con algún servicio, por ejemplo (luz, agua, gas) la compañía antepone como requisito que cuenten con un seguro de casa. El que se requiera un seguro por obligación hace menos adversa la selección y con ello facilita la suscripción y disminuye el riesgo en el seguro. Por ejemplo un microseguro obligatorio es el que tienen las MFI con sus productos financieros.

Para el microseguro y seguro consideran más conveniente un seguro obligatorio porque:

- Reduce el costo por volumen más alto de clientes y los menores gastos derivados de cobros de prima y de suscripción
- Minimiza el tiempo ya que limita la selección adversa

- Mejora las tasas de reclamación, ya que agrupa a los individuos de menor riesgo, que de otro modo optarían por no tenerlo o esperarían para conseguir cobertura cuando tuvieran mayor edad.
- Reduce la vulnerabilidad del fraude administrativo, ya que la posibilidad de que los agentes puedan vender pólizas y quedarse con la prima son menores.

Los proveedores del microseguro pueden ofrecer una cobertura de grupo obligatorio y voluntario si se sabe combinar, dándoles a los clientes dos o tres opciones solamente, ya que así es más fácil que reciban mayor información y puedan decidir más fácilmente. Si se les dan más opciones es probable que las personas de alto riesgo maximicen su cobertura y esto reduce la ganancia del grupo.

Las pólizas grupales se pueden convertir en individuales, por ejemplo, cuando acaba el grupo y se requieren de otros préstamos otorgados por una MFI se les puede otorgar una póliza individual, a éstas se les llama de continuidad. El seguro individual puede hacerse más viable con características en el diseño del producto que limiten su ámbito para la selección adversa, incluyendo declaraciones de salud, periodos de espera y beneficios por incrementos. También podrían ofrecerse coberturas individuales para el mercado de bajos ingresos si se utilizan procesos para disminuir los costos de operación.

El plazo de la póliza generalmente es de 12 meses o menor para su contratación, ya que debido a la alta incertidumbre que se maneja en el microseguro es más fácil controlar lo que ocurrirá en un año que en un plazo mayor a éste.

Las coberturas a corto plazo tienen un arreglo a término para la renovación a través del cual el tenedor de póliza puede seguir con la cobertura hasta un máximo de edad sin suscripción ni aplicaciones adicionales, siempre y cuando pague la prima. Los plazos renovables combinan las ventajas de la cobertura a corto y largo plazo. El asegurado tiene cobertura garantizada aunque el asegurador puede ajustar la tarifa hacia arriba o hacia abajo, dependiendo de la experiencia. Aunque mientras más cortos sean los periodos de pago dejan menos tiempo para hacer efecto demostrativo y que sea palpable.

El mercado del microseguro tiene constantes fluctuaciones monetarias y por ello son impredecibles. Es por eso que se debe de identificar o compaginar el pago de prima en el momento que las familias tienen excedente de efectivo. En algunos países se realiza el pago semanal como en Bangladesh pero, por ejemplo para Delta Life ir de puerta en

puerta o a los trabajos de los asegurados para poder cobrar la prima implicaba gastos muy altos, entonces comenzó a introducir otras formas de pago (mensuales, trimestrales, semi anuales), esto quiere decir que no todos los mercados se pueden operar de la misma manera, cada mercado tiene circunstancias distintas. Sin embargo el que no pague el seguro lleva a un colapso en las pólizas, por ello es mejor que se paguen por adelantado porque se puede invertir el dinero y puede generar menor costo, a diferencia de un préstamo lo único que pasa cuando la gente ya no paga el seguro es que simplemente se deja de otorgar el beneficio, sin embargo en un crédito pues se sigue cobrando hasta liquidarlo. Una manera de poder limitar el colapso de pólizas es que se aplique una cláusula de no-incautación.

También los aseguradores pueden tener exclusiones para:

- El control de la selección adversa
- Reducción del riesgo moral: ejemplo exclusiones por suicidio
- Para reducir el costo del seguro al cursar reclamaciones comunes o de alta frecuencia, centrándose más en las causas específicas de las reclamaciones; por ejemplo, las coberturas por accidentes, ya que estas solo excluyen muerte por enfermedad.
- Como covariante de control de riesgo catastrófico; por ejemplo exclusiones de guerra, motín, o de catástrofe climatológico
- Para reducir la extensión de la suscripción inicial: por ejemplo exclusiones de un año por SIDA aplicables a una cobertura de vida para eliminar la necesidad de efectuar pruebas.

El mercado heterogéneo de bajos ingresos prefiere una gama de mecanismos para el pago de primas, además es importante limitar los beneficios a los riesgos más importantes. Todo esto se puede lograr si se han cubierto las necesidades reales de los posibles clientes y dándoles una buena atención y administración a las pólizas de los asegurados.

Por ejemplo en Bolivia en el año del 2003 Zurich Bolivia (compañía de seguros) empezó a elaborar los productos de microseguro de vida apoyándose en una microfinanciera, en 2007 anunciaron que tendrían tres años de sociedad con la Cooperación Suiza para el Desarrollo (CONSDUSE) y con la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

El objetivo de ello es poder desarrollar más productos dirigidos a personas de clase baja en América Latina, África y Asia. Es importante mencionar que la OIT le brinda apoyo a la compañía aseguradora Zurich con asesoría técnica y apoyo para productos de micro seguros, en cuanto a la CONDUSE cubre los gastos de OIT y cualquier otro tipo de gasto relacionado.

El objetivo es que estos productos sean completos, y una de las cosas más importantes es saber la forma de cobrar la prima y los siniestros, ya que los costos deben ser mínimos.

El pago de prima debe fraccionarse considerando el flujo irregular de ingresos del consumidor:

- Deducida del pago de créditos,
- De cuentas bancarias de ahorro,
- Intereses ganados en cuentas bancarias,
- En recibos de pago de otros servicios
- Cobrada mediante intermediarios no tradicionales

El producto se debe de ajustar a márgenes de seguridad en la medida en que se recabe más información.

La documentación debe ser simplificada y sencilla de entender

Las tarifas deben ser fijadas conforme a la experiencia obtenida

- Tarifas fijadas conforme a experiencia grupal
- Con exclusiones o restricciones mínimas

Las coberturas deben ser pequeñas sumas aseguradas y beneficios definidos.

La comercialización debe tener:

- Uso de canales de distribución no tradicionales con bajos costos de transacción
- Redes bancarias (en el caso de remesas)

- Redes de microfinancieras
- Redes comerciales
- Recibo de servicios públicos
- Nuevas redes de distribución basadas en intermediarios no tradicionales.

El pago de siniestro debe ser de manera rápida, con el mínimo de requisitos que sean precisos y mínimos.

El objetivo general de todos los países y aseguradoras interesadas en los microseguros es crear productos para personas que realmente lo necesitan y con un interés indirecto del mejoramiento de las herramientas que hoy en día se utilizan para la creación de un producto ya sea de seguro o microseguro.

3.8 Opciones institucionales

Las opciones que se tienen para el mantenimiento de las operaciones de los microseguros son de instituciones mutualistas, privadas y el gobierno con la ayuda de alguna de las ya estipuladas.

Hay cuatro operaciones institucionales que a continuación se presentan:

- I. Cooperativas de crédito y ahorro
- II. Modelo de venta directa
- III. Modelo de agente socio
- IV. Modelo basado en la comunidad

El modelo de cooperativas de crédito y ahorro ofrecen a menudo un seguro de vida a crédito para garantizar que la deuda se pueda extinguir con el deudor, de modo que un saldo de préstamo no pagado no afecte de manera negativa a la familia sobreviviente ni a la institución que concedió el préstamo. También este tipo de modelos fomentan la cobertura de ahorro y algunas proveen de seguros de vivienda, funerario, incapacidad, salud, accidentes y automóviles.

En el modelo de venta directa es aquella en donde la compañía se puede acercar a los aseguradores de rentas bajas de forma directa mediante agentes individuales que obtienen un salario o una comisión o ambas modalidades a la vez.

Este tipo de modelo indica que las compañías de seguros pueden alcanzar el mercado de rentas bajas como en la India y Bangladesh.

El modelo de agente socio implica a una compañía de seguros ya establecida que trabaja con un canal de distribución e institución de micro finanzas; la aseguradora mantiene la reserva, fija las primas, supervisa las reclamaciones y gestiona la conformidad con los requerimientos regulatorios. La institución agente facilita la transferencia racional de riesgos, recursos y los conocimientos entre los sectores formal e informal.

Existe beneficio, para la aseguradora porque le permite acceder a un mercado por las microfinancieras y a su vez a está, porque puede proveer con mejores servicios con un riesgo bajo; y para los hogares con renta baja porque obtienen una protección valiosa a la que, de otra manera no tendrían acceso.

Hay ejemplos de compañías grandes que ofrecen micro seguros tales como AIG, Uganda, Delta Life en Bangladesh, y todas las compañías de seguros en India, dichas aseguradoras cuentan con productos para las personas de bajos ingresos.

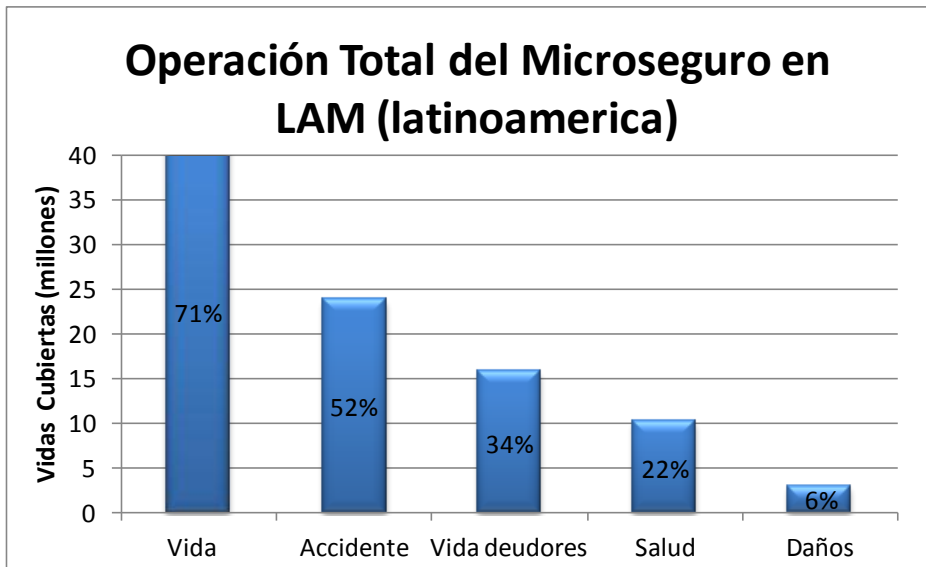
En Bolivia uno de los productos en existencia es de desgravamen hipotecario que cuenta con coberturas básicas de muerte e invalidez, son seguros básicos de corto plazo (vida/accidentes personales).

- Seguro de desgravamen: Cobertura del saldo insoluto de la deuda pendiente correspondiente, si el prestatario fallece o queda inválido y puede incluir una prestación adicional para gastos de sepelio.
- Seguros básicos de corto plazo: Cobertura fija o variable asociada a los créditos o depósitos, pagadera en caso de muerte natural, accidental o invalidez.

Vida adicional: Esta póliza siempre se vende como una prestación adicional y cubre cierto número de familiares del asegurado.

En América Latina y el Caribe de los 20 países que lo componen se han detectado operaciones de micro seguros en 19 países, los cuales cubren un total de 44.9 millones de personas y propiedades.

- Más del 55% de las personas aseguradas se encuentran concentradas en México y Brasil.
- El 90% de las personas y sus viviendas aseguradas en América Latina y el Caribe se encuentran en 5 países México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador.



Fuente: Panorama de los Micro seguros en América Latina y el Caribe: Una Nota Informativa Michael J. Mc Cord, Ciemence Tatin-Jaleran and Molly Ingram del Centro de Micro seguros

En Costa Rica no hay micro seguros,

- 44.9 millones son cubiertos por micro seguros de vida o el 71%
- 23.9 millones son cubiertos por accidente un 52%
- 15.8 millones cubiertos por micro seguros de vida crédito 34%
- 10.2 millones de personas 22%
- 2.9 millones seguro de propiedad con el 6% del total

A continuación se muestra un listado de los Agentes e Instituciones en el mundo que colaboran para el crecimiento del microseguro.

1. Agentes

Estrategias y Herramientas contra la exclusión Social y la Pobreza (STEP) / Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Cera-Fundación Bélgica Raiffeisen

Solidaridad Mundial (WSM)-Bruselas –Bélgica

Instituto Príncipe Leopoldo de Medicina Tropical – Bélgica

Centro Internacional de Investigación y Desarrollo (CIDR)-Francia

Asociación Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) – Alemania

Proyecto de los Socios por la Reforma Sanitaria Plus (PHRplus) – EE UU

2. Instituciones en América Latina

BancoSol – Bolivia

Banco del Nordeste, Banco de Brasil – Brasil

Banco Estado, Banco Santander Banefe – Chile

AIG, Bancoldex, Corporación para el desarrollo de la micro empresa – Colombia

Banco Solidario – Ecuador

Banco Nacional de Costa Rica –Banco Credicorp – Costa Rica

Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Calpia/ Banco Procredit – El Salvador

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FENACOAC) – Guatemala

Compañía de Seguros Alternativa, FONKOZE – Haiti

Aseguradora Equidad, Seguros Atlantida – Banco Atlantida – Honduras

Banco Compartamos, Finsol, Alsol, (Choiapas y Zurich) – México

Banco de Desarrollo Agropecuario e Instituto de Seguro Agropecuario – Panamá

Pro Mujer – Perú.

CAPÍTULO 4

MICROSEGUROS EN MÉXICO

4.1 Inicios

Los microseguros en México han representado un mecanismo financiero que le da protección a la población de bajos ingresos. El microseguro ya se empezó a comercializar por algunas compañías desde el año 2000.

En el año 2000 el seguro agrícola se concentró en AGROASEMEX (institución nacional de seguros que protege al sector rural) con 196 fondos de aseguramiento en operación y en cuatro instituciones de seguros de capital privado; dichos fondos se utilizaron para la operación en 18 estados.

En el periodo de los años 2000-2006 las siguientes aseguradoras de capital privado eran las que llevaban la operación de los seguros agrícolas.

- Comercial América
- General de seguros
- Pro Agro
- Mapfre
- Torreón S.M.

La baja económica que presentan los productores han creado una dependencia a los créditos, y esto ha generado una permanencia en los fondos de seguros porque el seguro es obligatorio para poder acceder a un crédito.

AGROASEMEX tiene como misión proteger el patrimonio y la capacidad productiva del sector rural. El gobierno participa en su capital y contribuye a la conformación de un sistema nacional de administración de riesgos para la protección del sector rural.

El Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural (SNAMR) se integra por aseguradoras privadas, sociedades mutualistas, fondos de aseguramiento agropecuario y AGROASEMEX, como instancias autorizadas para suscribir seguros del ramo agrícola y de animales en el marco de la regulación y normatividad vigente.

En los últimos años la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Secretaría de Economía, la Secretaria de Relaciones Exteriores y la Secretaria de Comunicaciones y

Transportes, entre otras, han establecido en su programa nacional, esforzarse para poder generar una cultura de prevención de riesgos en la población de bajos recursos, a través de un seguro.

Para lograrlo han establecido que las características que debe cumplir este seguro son las siguientes:

- Producto único, estándar, con cláusulas homogéneas y simples
- Precio único (sin distinción por sexo, edad, etc.)
- Medios de distribución y operación de bajo costo
- Pago simplificado de siniestros

En el año 2005 la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, emitió las reglas de operación del programa para el desarrollo del microseguro de vida, el cual debería de tener las características técnicas de un seguro registrado como el que se operaba en ese momento, en donde el objetivo principal es el de cubrir a la población de bajos recursos que se encontraban en las zonas rurales para que le pudieran hacer frente a lo que denominaron últimos gastos, haciendo referencia a los pagos funerarios. Para este programa se asignaron 15 millones de pesos, dirigido por AGROASEMEX para la implementación, desarrollo, prueba y fondos líquidos de este microseguro.

Para la instrumentación y operación de la prueba piloto los intermediarios contaron con apoyos financieros con cargo al programa, destinados exclusivamente a:

- Sufragar gastos operativos por un monto equivalente al cincuenta por ciento de la prima de riesgo por cada asegurado.
- Adquirir el equipo de computo y software requeridos para la operación y administración del micro-seguro de vida, por un monto máximo de \$20,000.00

Metodología seguida para establecer las diferentes etapas de la mecánica de operación:

- Diseño del producto considerándose la demanda efectiva y potencial
- La base de datos y la estructura técnica actuarial
- La estructura administrativa y operativa: integración, dirección y control

- La capacitación del recurso humano dentro de los diferentes grupos de intermediarios, así como la realización de talleres o seminarios de formación, análisis de intercambio de mejores prácticas en microseguros.
- La capacitación de aseguradoras y beneficiarios en materia de derechos y obligaciones derivadas de la adquisición de una póliza de microseguro de vida.

El fondo de recursos líquidos administrados por AGROASEMEX cubrió tres rubros:

- Desviaciones de siniestralidad del microseguro de vida
- La realización de estudios, asesorías externas y contratación de los servicios que se requieran para la instrumentación, seguimiento y evaluación del microseguro de vida.
- Los gastos que erogue el personal de AGROASEMEX para la realización de las tareas que se requieran para el cumplimiento de este programa.

También hay extraordinarios ejemplos y experiencias en las comunidades de base con y sin apoyo de aseguradoras privadas, por ejemplo:

- Alsol, Chiapas. AC (Alsol con Zurich Seguros)
- Grupo de Ayuda Social Humanitaria Cosauteca en Cosautlan (GASHC), Veracruz
- Propuesta de microseguros en México: el caso de Veracruz
- Propuesta de microseguros de vida: modelo socio-agente –micro financiera
- Propuesta de otros microseguros de vida: modelo de grupos comunitarios de base.

El microseguro en México alcanzó su esplendor en el mercado en 2006, en cinco años ya había logrado un crecimiento acumulado del 93.1 por ciento en volumen de ventas, aunque este crecimiento aún requiere de mayor desarrollo y una amplia diversificación de canales de distribución.

En México operan 103 compañías de seguros, 82 de ellas participan como miembros de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS). De acuerdo a la información del 2010 y AMIS se cuenta con un mercado potencial para la penetración de un seguro con 69.4 millones de seguros tomando en cuenta todos los ramos:

- Gastos Médicos
- Accidentes Personales
- Vida
- Daños (hogares y micronegocios)

Sin embargo estas cifras no se han alcanzado aún, ya que la penetración del seguro no supera el 6 por ciento, tomando en cuenta que el Distrito Federal tiene una mayor penetración con el 4.3 por ciento de su población que tiene acceso a seguros, contra los estados de Oaxaca 1.2 por ciento, Chiapas 1.1 por ciento Guerrero 1.3 por ciento y Campeche 0.3 por ciento, por citar algunos de los estados con mayor pobreza. Estos niveles de penetración no están relacionados directamente con el poder de compra, sino con la cultura de prevención y el acceso a servicios financieros, así como la existencia de canales de distribución adecuados.

En 2010 la colocación de pólizas de microseguro se repartió de la siguiente manera:

- 93.1% Vida
- 4.5% Daños
- 2.4% Accidentes personales

(www.bansefi.org 2010)

De las 38 aseguradoras para operar seguros de vida, 34 venden microseguros; las aseguradoras con mayor venta son:

- Banamex
- Mapfre
- Argos
- Seguros Azteca
- Atlas
- Gir
- Zurich
- Metropolitana

Hasta ahora los canales de venta más usados y con mayor desarrollo son los que se encuentran vinculados al crédito, como las tiendas Elektra con su sistema de venta de electrodomésticos: asocia un crédito a un microseguro, estos microseguros se encuen-

tran administrados por Seguros Azteca, propiedad del mismo grupo; Banco Compartamos vincula un millón de créditos con el microseguro de vida respaldado por Mapfre; 14 microfinancieras vinculadas a Pronafim han vendido más de 43 mil 84 pólizas de vida con el coaseguro organizado por AMIS; Bansefi y la Red de la Gente han vendido más de 130mil pólizas y la Red Solidaria de Microseguros Rurales (Redsol) con 60 microfinancieras comunitarias rurales, ha vendido 115 mil microseguros voluntarios. Pero también se ponen en marcha otras opciones como la posibilidad de usar el Programa Oportunidades y recibos de la CFE como canales de distribución.

La colocación de microseguros ligada a un crédito ha sido uno de los canales que resuelven el problema de distribución, además de que protege las carteras de crédito, sin embargo esto no significa que resuelva el problema de que el cliente conozca sus derechos como beneficiario de una póliza y que pueda reclamar el servicio en caso de pasar el evento cubierto; por ejemplo: un deudor de electrodomésticos, en su mayoría desconocen que tienen ligado un seguro, como en Elektra, en ocasiones se liga el microseguro sin consentimiento del cliente y esto ocasiona que el cliente tenga aberración a los seguros porque lo ponen como parte de su crédito y esto les genera mayor deuda y con una prima que no eligen.

En el 2008, a través de un esquema de coaseguro 11 aseguradoras iniciaron un programa de microseguros de vida para los afiliados a PRONAFIM en Oaxaca y Veracruz, actualmente se está iniciando con: Hidalgo, Estado de México, Culiacán, Puebla, Villa hermosa, Querétaro y Tamaulipas. Este año se busca llegar a nivel nacional. (AMIS, 2010).

Para servir al mercado de bajos ingresos los aseguradores tienen que pensar de modo diferente: en cuanto a las necesidades de la clientela, el diseño del producto, los sistemas de entrega e incluso los modelos de negocio. Existe un mercado viable si los aseguradores están dispuestos a aprender sobre el mismo y a desarrollar nuevos paradigmas para darle servicio.

4.2 Operación

Las operaciones del microseguro en México están reguladas por la SHCP que ha designado a la CNSF y apoyados por la Asociación Mexicana de Instituciones de seguros (AMIS) esta última fue creada por/para las aseguradoras.

En México, la ley para el seguro establece que todos los productos de seguros deben ser comercializados por un agente o corredor de seguros autorizado por la CNSF, pero queda como excepción que se podrán vender por personas morales los seguros estandarizados y por adhesión.

La finalidad para el microseguro es facilitar su venta pero sin perder el control de su comercialización, en este caso la CNSF establece que un microseguro se podrá registrar bajo los siguientes lineamientos:

- Agentes y corredores de seguros
- Intermediarios financieros, incluidas las micro financieras
- Personas morales o físicas

Para que los microseguros se encuentren en funcionamiento se pueden subsidiar con el apoyo del gobierno en una parte y otra por el sector privado y sus clientes.

Para el registro de los productos de microseguro a partir de 2008 se deben de alinear de acuerdo a la circular única vigente emitida por la CNSF que indica de acuerdo al ramo que se requiera operar:

Disposiciones de carácter general derivadas de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Circular Única de Seguros

Título Preliminar

De las definiciones

Título 5

Del registro de Productos de Seguros

Capítulo 5.1

Numeral 5.1.2

Inciso IV

Microseguros: serán aquéllos que se ubiquen dentro de algunas de las operaciones de seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades, excepto los seguros a los que se refieren las fracciones II, XI, XI Bis y XI Bis-1 del artículo 25-27 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) y tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo.

Numeral 5.1.23. Tratándose del registro de los microseguros a que se refiere la fracción IV de la disposición 5.1.2, las Instituciones y Sociedades Mutualistas deberán, además de cumplir con las disposiciones establecidas en las presentes disposiciones, observar lo siguiente:

- En la nota técnica y en la documentación contractual:
 - a) Para el caso de seguro de personas, cuando se trate del seguro individual, deberán considerar una suma asegurada que no podrá ser superior a 4 veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, elevado al año, con independencia del periodo de pagos, y en el seguro de grupo o colectivo, una suma asegurada que corresponda a cada integrante del grupo o colectividad asegurada, que no podrá ser superior a 3 veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, elevado al año, con independencia del periodo de pagos. eee
 - b) Para el caso de seguros de daños, deberán considerar una prima mensual correspondiente al riesgo asegurado, que no podrá ser superior a 1.5 días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, con independencia del periodo de pago.
 - c) Deberán formalizarse a través de contratos de adhesión, ya sean productos de seguros individuales, colectivos o de grupo.
 - d) No deberán establecer el pago de dividendos
 - e) No deberán establecer pagos de deducibles, copagos, franquicias, o cualquier otra forma de participación del asegurado o sus beneficiarios en el costo del siniestro o servicio.
 - f) Para los seguros de personas, la vigencia de la póliza será anual con renovación automática, y solamente se podrá cancelar por aviso del asegurado con treinta días naturales de anticipación o por falta de pago de la prima. La vigencia de la póliza podrá ser menor a un año, cuando se trate de:

Seguros de deudores para cubrir el saldo insoluto de créditos;

1. Seguros cuyo pago de prima esté ligado a los flujos de pago de créditos;
 2. Seguros cuyo pago de prima se realice junto con pagos periódicos de servicios o de productos adquiridos a plazo, y
 3. Seguros cuyo pago de primas se efectuó con recursos provenientes de apoyos sociales de carácter gubernamental.
- g) Mecanismos simplificados para el cobro de prima
- h) Periodo de pago de la prima, en el caso de seguros con periodicidad menor a un año, dicho periodo de gracia podrá ajustarse proporcionalmente a la vigencia de la póliza;
- i) Procedimiento simplificado para la reclamación y pago de la indemnización, la cual deberá efectuarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la presentación de la reclamación debidamente integrada;
- j) El comprobante del pago de la prima servirá como comprobante de la celebración del contrato en los términos que lo establece la póliza.
- k) Se le entregara la póliza y condiciones generales, para el caso de los seguros colectivos o de grupo, se entregaran certificados a cada uno de los asegurados.

Por otro lado, AMIS ha creado un comité especialmente para encargarse de ver todo lo relacionado con los microseguros, el comité está compuesto por 11 compañías de seguros entre ellas Argos.

Actualmente en México de acuerdo a un estudio de mercado realizado por AMIS dio como resultado

- De todos los seguros, el de mayor interés es el seguro de vida (71 por ciento)
- El principal beneficio que se percibe es ayudar y proteger si algo pasa al jefe o jefa de familia
- Existe confusión y desconocimiento de la gran mayoría de las aseguradoras
- De las personas que han contado con seguros temporales. Su experiencia con estos seguros es positiva aunque comentan que tardan mucho en pagar y el pago no compensa sus pérdidas
- La mayoría acepta \$5 pesos mensuales. La capacidad disminuye cuando se incrementa a \$10 y \$15, pero hay quienes podrían pagar hasta 50 mensuales.

- Los seguros de vida que más interesan son de fallecimiento para el jefe o jefa de familia, seguro mancomunado para los cónyuges y para gastos de defunción.
- Le tienen confianza a canales populares y tiendas de abarrotes y SEPOMEX y TELECOM
- Desconfianza por desconocimiento.
- 32 por ciento de los entrevistados no cuenta con ningún servicio médico. El 37 por ciento tiene seguro social, 24 por ciento cuenta con seguro popular.
- Las enfermedades más recurrentes son fracturas (28 por ciento) y cirugías de hueso (27 por ciento).

En 2009 la penetración del microseguro de acuerdo a la información de 10 compañías: Argos, Atlas, Azteca, Banamex, General de Seguros, Hir, Mapfre, Metropolitana, Tokio Marine y Zurich es de:

ESTADÍSTICAS DEL MICROSEGURO DE VIDA POR COMPAÑÍA

	Individual			Grupo(Colec)			Total		
	2008	2009	Inc.	2008	2009	Inc.	2008	2009	Inc.
Participantes	8209	50178	511%	3760626	4383741	17%	3768835	4433919	18%
Prima Emitida (millones)	1	6	412%	1326	1182	-11%	1327	1188	-10%
Siniestros Pagados (millones)	0	1		621	264		621	265	
Suma Asegurada Promedio	28998	22805		31,535.00	31,031.00		31,530.00	30,938.00	
Prima Promedio Anual	144	121		353	270		352	268	

Fuente: AMIS Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C., Microseguros 2010, Rafael González Añorve, 2009.

De acuerdo a la información proporcionada por AMIS a continuación se presenta las siguientes estadísticas que muestran el crecimiento de los microseguros de vida en México a lo largo de un periodo de 4 años.

MICROSEGUROS DE VIDA EN MEXICO

Enero a Diciembre 2009					
Tipo de Seguro	Certificados o Participantes en Vigor	% de Pólizas o certificados en vigor	Suma Asegurada en Vigor	Prima Emitida Directa	Siniestros Directos
Grupo	4,383,741	98.87%	136,030,866,875	1,182,086,308	264,097,257
Individual	50,178	1.13%	1,144,313,620	6,051,310	1,135,086
Total general	4,433,919		137,175,180,495	1,188,137,618	265,232,343

Enero a Diciembre 2010					
Tipo de Seguro	Certificados o Participantes en Vigor	% de Pólizas o certificados en vigor	Suma Asegurada en Vigor	Prima Emitida Directa	Siniestros Directos
Grupo	5,298,280	96.98%	126,330,152,638	1,267,210,058	281,676,695
Individual	164,871	3.02%	5,528,310,210	9,053,052	1,748,661
Total general	5,463,151		131,858,462,848	1,276,263,110	283,425,356

Enero a Diciembre 2011					
Tipo de Seguro	Certificados o Participantes en Vigor	% de Pólizas o certificados en vigor	Suma Asegurada en Vigor	Prima Emitida Directa	Siniestros Directos
Grupo	8,620,168	97.55%	260,991,525,003	1,491,998,404	350,144,651
Individual	216,119	2.45%	7,596,664,509	31,521,685	4,486,900
Total general	8,836,287		268,588,189,512	1,523,520,089	354,631,551

Enero a Septiembre 2012					
Tipo de Seguro	Certificados o Participantes en Vigor	% de Pólizas o certificados en vigor	Suma Asegurada en Vigor	Prima Emitida Directa	Siniestros Directos
Grupo	9,740,937	99.18%	323,727,807,755	1,640,687,501	335,519,337
Individual	80,454	0.82%	2,256,395,021	17,026,765	19,953,311
Total general	9,821,391		325,984,202,776	1,657,714,266	355,472,648

Fuente: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros AMIS, 2012

Aquí se muestra que la colocación del microseguro tiene mayor fuerza en las pólizas de grupo y que el crecimiento ha sido por más del doble de personas aseguradas actualmente.

De acuerdo con la información de INEGI del censo poblacional de 2010 se tiene 112,336,538 millones de población total, donde él 51.17 por ciento son mujeres y 48.83 por ciento son hombres, en donde se observa cuál es el porcentaje de la población por estados de la republica que cuentan con un servicio de salud.

POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA.

Num	Estado	Poblacion total	Poblacion economicamente activa	% Población economicamente activa
1	Quintana Roo	1,325,578.00	668,482.00	50%
2	Yucatán	1,955,577.00	926,718.00	47%
3	Distrito Federal	8,851,080.00	4,173,981.00	47%
4	Nuevo León	4,653,458.00	2,106,031.00	45%
5	Colima	650,555.00	292,650.00	45%
6	Baja California	3,155,070.00	1,409,129.00	45%
7	Sinaloa	2,767,761.00	1,204,877.00	44%
8	Jalisco	7,350,682.00	3,180,823.00	43%
9	Campeche	822,441.00	353,336.00	43%
10	Tamaulipas	3,268,554.00	1,390,080.00	43%
11	Baja California Sur	637,026.00	269,488.00	42%
12	Morelos	1,777,227.00	748,941.00	42%
13	México	15,175,862.00	6,336,599.00	42%
14	Chihuahua	3,406,465.00	1,407,060.00	41%
15	Nayarit	1,084,979.00	446,186.00	41%
16	Coahuila de Zaragoza	2,748,391.00	1,129,430.00	41%
17	Sonora	2,662,480.00	1,088,428.00	41%
18	Puebla	5,779,829.00	2,346,066.00	41%
19	Aguascalientes	1,184,996.00	470,880.00	40%
20	Tlaxcala	1,169,936.00	461,573.00	39%
21	Veracruz	7,643,194.00	2,959,974.00	39%
22	San Luis Potosi	2,585,518.00	1,000,764.00	39%
23	Oaxaca	3,801,962.00	1,470,394.00	39%
24	Queretaro	1,827,937.00	696,994.00	38%
25	Tabasco	2,238,603.00	839,766.00	38%
26	Guanajuato	5,486,372.00	2,034,449.00	37%
27	Michoacan Ocampo	4,351,037.00	1,599,661.00	37%
28	Guerrero	3,388,768.00	1,245,837.00	37%
29	Chiapas	4,796,580.00	1,759,039.00	37%
30	Durango	1,632,934.00	588,603.00	36%
31	Hidalgo	2,665,018.00	953,923.00	36%
32	Zacatecas	1,490,668.00	532,298.00	36%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2012

POBLACIÓN ATENDIDA POR UN SERVICIO DE SALUD.

Num	Estado	Poblacion total	Poblacion derechohabiente a servicios de salud	% Población portegida
1	Colima	650,555.00	528,711.00	81%
2	Aguascalientes	1,184,996.00	930,149.00	78%
3	Nuevo León	4,653,458.00	3,589,417.00	77%
4	Campeche	822,441.00	631,406.00	77%
5	Coahuila de Zaragoza	2,748,391.00	2,103,178.00	77%
6	Nayarit	1,084,979.00	827,831.00	76%
7	Baja California Sur	637,026.00	481,387.00	76%
8	Sinaloa	2,767,761.00	2,074,048.00	75%
9	Yucatán	1,955,577.00	1,464,077.00	75%
10	Sonora	2,662,480.00	1,970,349.00	74%
11	Queretaro	1,827,937.00	1,351,726.00	74%
12	Tabasco	2,238,603.00	1,645,246.00	73%
13	Tamaulipas	3,268,554.00	2,397,748.00	73%
14	Chihuahua	3,406,465.00	2,489,301.00	73%
15	San Luis Potosi	2,585,518.00	1,887,156.00	73%
16	Guanajuato	5,486,372.00	3,822,471.00	70%
17	Baja California	3,155,070.00	2,178,921.00	69%
18	Zacatecas	1,490,668.00	1,020,487.00	68%
19	Durango	1,632,934.00	1,113,943.00	68%
20	Quintana Roo	1,325,578.00	896,408.00	68%
21	Hidalgo	2,665,018.00	1,739,207.00	65%
22	Jalisco	7,350,682.00	4,709,272.00	64%
23	Distrito Federal	8,851,080.00	5,644,901.00	64%
24	Morelos	1,777,227.00	1,122,320.00	63%
25	Tlaxcala	1,169,936.00	720,545.00	62%
26	Veracruz	7,643,194.00	4,484,837.00	59%
27	México	15,175,862.00	8,811,664.00	58%
28	Chiapas	4,796,580.00	2,723,529.00	57%
29	Oaxaca	3,801,962.00	2,129,000.00	56%
30	Michoacan Ocampo	4,351,037.00	2,359,537.00	54%
31	Guerrero	3,388,768.00	1,807,297.00	53%
32	Puebla	5,779,829.00	2,858,894.00	49%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2012

4.3 Otras Opciones de Seguros en México

En el programa de salud 2001- 2006 se establece, dentro de sus líneas estratégicas, brindar protección financiera a la población que carece de seguridad social en materia de salud, incorporando un programa mediante el cual se promoverá un seguro popular de salud, que tiene como objetivo disminuir el número de familias que se empobrecen anualmente al enfrentar gastos de salud.

Este seguro es administrado por la Secretaría de Salud y está dirigido a la familia nuclear, es decir al padre o la madre, los hijos menores de 18 años de ambos o de alguno de ellos, además el padre y la madre de cualquiera de ellos que sean mayores de 64 años que habiten en la misma vivienda. Para el caso de personas mayores de 18 años que deseen afiliarse de manera individual, serán considerados como familia unipersonal. En consecuencia se les aplican los mismos criterios y políticas que a la familia nuclear.

4.3.1 Objetivos del Seguro Popular de Salud

- Reducir el gasto privado de bolsillo que pone en riesgo de empobrecimiento las familias más vulnerables, por su estado de salud y su nivel socioeconómico
- Fomentar la atención oportuna de la salud de las familias mexicanas, evitando la postergación y consecuente agravamiento de enfermedades por motivos económicos.
- Fortalecer el sistema público de salud para reducir la brecha entre familias derechohabientes de la seguridad social y los que no tienen esta prestación en materia de salud.
- Contribuir a superar inequidades y rezagos en la distribución del gasto entre entidades federativas con diferentes niveles de desarrollo en materia de salud.

Coberturas

Con la afiliación al Seguro Popular de Salud se entregará a los beneficiarios una lista de medicamentos y un catálogo explícito de beneficios médicos, cuyas características generales son las siguientes:

- Servicios de medicina preventiva
- Servicios de consulta externa
- Servicios de urgencias, hospitalización y cirugía

4.3.2 Seguro Único de Vehículos Automotores (SUVA)

El Seguro único de vehículos automotores, mejor conocido como SUVA es un seguro de responsabilidad civil por daños que se ocasionen a terceras personas derivados de accidentes automovilísticos. Lo anterior tiene como fin evitar las pérdidas económicas a consecuencia de este tipo de siniestros.

Este seguro obligatorio, se estima tendrá una prima de 1 peso con 9 centavos por día para disponer de la protección más elemental daños a terceros en su persona y de 3.56 pesos para enfrentar el costo de causar daños a terceros en sus bienes. También existe una propuesta de cobertura más amplia, con un costo anual de 1300 pesos por una suma asegurada de 1 millón de pesos que incluye daños causados a terceros tanto en sus bienes como en sus personas. (www.condusef.gob.mx,2012)

CONCLUSIONES

- Para que el microseguro pueda tener una mayor penetración en el mundo es importante que se les brinde educación financiera a las personas para que puedan acceder a mejores oportunidades de vida y poder invertir su dinero y garantizar las necesidades básicas.
- Aunque las compañías privadas hacen el esfuerzo de generar nuevos esquemas de seguro, es indispensable el apoyo del gobierno de cada país para que las políticas y normativas de estos programas sean flexibles para la operación del micro seguro.
- En el caso específico de México, la normatividad en cuanto al costo de una prima, aun deja fuera ciertos sectores de cierto nivel económico.
- A pesar del gran paso de la implementación de las microfinanzas, aun se debe trabajar en la construcción de productos que puedan sustentar todas las necesidades de la gente pobre así como en los procesos de operación del microseguro, para que puedan solventar los riesgos a los que se enfrentan los mercados de este sector en la pirámide económica.
- La falta de conocimiento del mercado objetivo y herramientas para la explotación de información, puede ser un factor que detiene el crecimiento del microseguro en el mundo y como resultado se obtiene un fracaso en la captación del mismo, así como otros servicios financieros.
- Aunque aquí en México no son nuevos los microseguros aun se debe trabajar con mayor fuerza y detalle; ya que un problema actual, es que a las aseguradoras no se les exige que tengan un control eficiente de la información que se maneja en cuanto a la separación entre seguros y microseguros, para así saber con mayor precisión cuales son los puntos en los que se está fallando y poder generar estrategias de negocio y desarrollar o modificar las políticas y procesos de venta del micro seguro de cualquier ramo.
- La banca tradicional podría impulsar el mercado del microseguro y los microcréditos, si lograra implementar un modelo específico para el sector de bajos ingresos, ya que tienen una red amplia de sucursales bancarias en las que podrían adaptar un modelo tan exitoso como el que opera en Seguros Azteca y Banco Azteca. Con la captación del microcrédito se puede comprar un microseguro, así como el desarrollo e implementación de campañas en educación financiera.

Bibliografía

- Introducción a las Micro finanzas
Rolando Virreira Centellas
Buenos Aires Argentina, Octubre 2010.
www.abappra.com- Enero 2013
pág. 5, 11, 12, 19 y 20
- Título: Las Micro finanzas y los Micro seguros en América Latina y el Caribe
Situación y perspectivas.
Autor: Jesús Rivera Velasco y Jorge Caro Crapivisky.
Editor: IICA
Lugar y Fecha de Publicación: Uruguay 2009
Revisado: Diciembre 2012
pág. 17
- Título: Microfinance and its Discontents Women in debt in Bangladesh
Autor: Lamia Karim
Editor: Hard Cover Edition (2011) University of Minnesota Press.
Revisado: Diciembre 2012
pág. 35-95
- Título: Microfinance Handbook, An Institutional and Financial Perspective
Autor: Joanna Ledgerwood.
Editor: The World Bank
Lugar y Fecha de Publicación: Washington, U.S.A., Julio 1999
Revisado: Febrero 2013
pág. 63-104
- Título: Microseguros y Asistencia Sanitaria en Países del Tercer Mundo, Más allá de las Fronteras
Autor: Patrick Develtere, Gerlinde Doyen y Benedicte Fonteneau.
Link: hiva.kuleuven.be
Lugar y Fecha de Publicación: 2004
pág. 22-34

- Título: Ponencia El microcrédito como herramienta de inserción social
Autor: Isabel Pagonabarraga.
Socia de Devenga. Autoempresa & Flexicurity
Link: www.portalmicrofinanzas.org, 24 Enero 2013
Lugar y Fecha: 2008
- Título: Protegiendo a los Pobres Un Compendio del Micro seguro
Autor: Craig Churchill
Editor: OIT, la fundación Munich Re y Plaza y Valdés Editores.
Lugar y Fecha: 12/31/2007
pág. 375
- Título: A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh *Development Policy Review*
Autor: Mark Shreiner
Link: www.microfinance.com, Noviembre 2012
Lugar y Fecha: Center for Social Development, Whashington University St. Louis U.S.A., 2003 pp. 357–382.
pág. 28-36
- The Daily Star the Dhaka
Link: archive.thedailystar.net, Febrero 2012
Lugar y Fecha: 2004
pág. 1
- www.accion.org, 20 Enero, 2013
- www.amis.org.mx, 17 Marzo 2012
- www.cnsf.gob.mx, 23 Febrero 2013
- www.condusef.gob.mx, 18 ENERO 2013
- www.fao.org, 4 Abril 2013
- www.finca.org, 28 Noviembre 2012
- www.grameen-info.org, 17 Diciembre 2012
- www.grammenfoundation.org 13 Enero 2013
- www.bansefi.org, 11 Marzo 2013
- www.nabard.org, 30 Noviembre 2012