

Evolución de la calificación de riesgo especializada de IMF

Todd Farrington

Hace una década, la calificación especializada de instituciones de microfinanzas (IMF) era poco más que una idea. Pero el concepto fue creciendo, y en los cinco últimos años ha ganado cada vez más atención de parte de una amplia variedad de participantes en el mercado. ¿Por qué surgió la calificación especializada para microfinanzas? ¿Cómo se ha desarrollado hasta llegar a lo que es hoy en día? ¿Cómo podría evolucionar en el futuro?

(sigue en la página 2)

En este número

Evolución de la Calificación de riesgo especializada de IMF

Microseguros en América Latina

Al interior

Principales diferencias entre las calificaciones convencionales y especializadas 3

Calificaciones en América Latina 4

Fortalezas y debilidades en la provisión de microseguros por tipo de organización 7

Esquemas de microseguro de vida en América Latina 9

Microseguros en América Latina

Nidia Hidalgo Celarié y Pedro Valdéz

El microseguro es un instrumento que disminuye la vulnerabilidad de los grupos de bajos ingresos frente al riesgo de la ocurrencia de eventos que conlleven grandes pérdidas materiales, protegiéndolos de una forma más completa que instrumentos como el microcrédito, el microahorro¹ u otro tipo de estrategias como la ayuda solidaria entre miembros de la comunidad. En su rol de instrumento para el combate de la pobreza, el microseguro combina elementos técnicos y económicos del seguro tradicional con aspectos sociales.

Sin embargo, a pesar de sus ventajas para reducir la vulnerabilidad de los grupos más pobres, sólo hace pocos años que el microseguro se ha convertido en un tema relevante entre los actores dedicados al desarrollo. En concreto, en América Latina el microseguro ha sido un tema poco explorado en comparación con otras regiones donde ya empiezan a consolidarse experiencias ejemplares de esquemas de microseguro en países como India,

Sudáfrica, Bangladesh, Uganda, o Filipinas.

El presente artículo describe el panorama actual del microseguro en América Latina, presenta algunas experiencias que están siendo implementadas en la región y recomienda acciones para apoyar el desarrollo de estos esquemas.

Modelos de provisión de microseguros

Existen distintos oferentes de microseguros: grupos de base o asociaciones mutuales, instituciones microfinancieras (IMF), aseguradoras comerciales o instituciones públicas. En el cuadro 1 se presentan las ventajas y desventajas que cada oferente tiene en la realización de las tareas involucradas en la provisión de microseguros. Dado que ninguna de estas organizaciones tiene la capacidad de ejecutar óptimamente

(sigue en la página 5)

La respuesta a la primera pregunta es que los inversionistas con dinero en juego en las microfinanzas querían más información sobre los riesgos con que se enfrentaban y sobre la eficacia de sus inversiones. En teoría, el objetivo de la calificación especializada era crear un mecanismo de mercado que redujera las asimetrías de información, ayudara a alinear los riesgos percibidos con los riesgos reales y aumentara los flujos de capital al sector microfinanciero emergente. Dado que las calificaciones resultaron útiles para reflejar algunos aspectos de los riesgos de inversiones en compañías financieras en mercados desarrollados, su adaptación y aplicación a las microfinanzas parecía ser un paso lógico. Sin embargo, las diferencias de las microfinanzas con la banca comercial han hecho que esta adaptación sea más que superficial. Detrás de estas diferencias radican las respuestas a la pregunta de cómo la calificación especializada se ha convertido en lo que es hoy, y a dónde podría dirigirse en el futuro.

Orígenes

El término “calificación de riesgo” o *rating* por lo general se usa como forma abreviada de calificación de riesgo crediticio. En este sentido, una calificación de riesgo puede ser de un emisor (la compañía misma) o de una emisión (el título de deuda). La calificación de riesgo de un emisor es una opinión sobre su capacidad y disponibilidad de cumplir sus compromisos financieros. Una calificación de una emisión es una opinión sobre la solvencia de la obligación financiera específica¹. La calificación de riesgo especializada para las microfinanzas se asemeja más a la primera, si bien va más allá de la mera capacidad de pago para captar aspectos del desempeño institucional particular de las microfinanzas.

La calificación de riesgo corporativa tiene sus orígenes en las primeras calificaciones de los bonos para la construcción de ferrocarriles de John Moody, que inició *Moody's Investor Services* en 1900. Hoy en día una calificación de riesgo es condición necesaria para el acceso al capital y un determinante clave del precio del financiamiento de muchas compañías en mercados de capitales desarrollados. En la mayoría de los países, las calificaciones de riesgo tienen peso también para los reguladores, y los supervisores de banca con frecuencia las requieren para determinar aspectos como el seguro de depósito y el capital mínimo obligatorio.

La Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos reconoce a las agencias calificadoras comerciales, u organizaciones de calificación estadística reconocidas nacionalmente (NRSRO por sus siglas en inglés), como exactamente eso: organizaciones estadísticas. Sobre el análisis de una base de datos de compañías calificadas éstas realizan correlaciones entre probabilidades de incumplimiento expresadas en letras o “calificaciones”, y los incumplimientos que se producen a lo largo del tiempo.

En el campo de las microfinanzas, a mediados de la década de los noventa no existían indicadores financieros y de desempeño de la cartera de las IMF que fueran oportunos y estuvieran definidos y presentados en forma objetiva. Mucho menos, bases de datos de compañías calificadas e índices históricos de incumplimiento. La falta de uniformidad de las definiciones de las medidas clave del desempeño de las IMF dificultaba identificar buenas prácticas e IMF líderes que actuaran de *benchmarks* del sector. Dada esta falta de datos básicos, la descripción del sector de microfinanzas en términos comparables con el fin de inferir parámetros de desempeño y de riesgo

fue un primer paso en la calificación especializada de las IMF.

La idea de crear una entidad calificadora especializada para IMF surgió en 1996² con el estudio piloto para MicroRate. Dieciocho de las primeras calificaciones de MicroRate fueron realizadas con el apoyo del proyecto del BID denominado “Patrones de Desempeño”. Desde entonces y hasta hoy, MicroRate y las otras agencias calificadoras que le siguieron, como Planet Rating, Microfinanza o M-CRIL, luchan para definir su nicho en un sector que sigue siendo en parte desarrollo económico y en parte intermediación financiera.

Calificaciones convencionales frente a especializadas

Pronto fue evidente que la calificación especializada utilizaba un enfoque que iba más allá de dar respuesta a la pregunta sobre disponibilidad y capacidad de una institución de cumplir con sus obligaciones financieras, y que la calificación de riesgo convencional difería substancialmente de la calificación especializada de microfinanzas.

Si bien para el año 2000 todos los informes de calificadoras especializadas incluían una opinión explícita sobre solvencia, existía una considerable presión por asignar grados o letras. Aunque otros lo hicieron desde el comienzo con escalas mas parecidas a las tradicionales, no fue sino hasta 2003 que MicroRate ofreció una “Calificación del Desempeño”, expresada en una escala de 10 grados con letras griegas³. Precisamente la diferencia más importante entre los calificadores convencionales y los especializados es que, mientras que las calificaciones convencionales se concentran principalmente en la solvencia, las calificaciones especializadas

¹ Las calificaciones de crédito pueden ser a corto o a largo plazo, en moneda nacional o en dólares, en comparación con un conjunto de entidades nacionales similares o sobre la base de comparaciones internacionales.

² ACCION *International* ha adaptado el enfoque CAMEL al análisis de las instituciones financieras para evaluar a sus IMF afiliadas a comienzos de la década de los noventa, siendo uno de los primeros experimentos la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo en 1993, con Carlos Castello, Bob Christen y Michael Chu. El enfoque fue un diagnóstico interno para ACCION; la idea de crear una entidad de calificación especializada (orientada hacia los inversionistas) surgió más tarde con MicroRate.

³ En el caso de Microrate, el uso de una escala con letras griegas, en contraposición a las letras latinas tradicionales, ayuda a indicar a primera vista que la calificación del desempeño de microfinanzas es diferente de una calificación tradicional del riesgo crediticio de contrapartida. Véase www.microrate.com que contiene la escala y las definiciones. Otros calificadores especializados utilizan grados y definiciones que implican una comparabilidad más directa con las de los calificadores corrientes, comenzando con sus primeras calificaciones: A+ a E en el caso de Planet Rating (www.planetrating.org) y AAA a E en el caso de Microfinanza (www.microfinanzarating.com) y ACCION (www.accion.org).

Cuadro 1. Diferencias entre las calificaciones convencionales y especializadas

Agencias calificadoras convencionales	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor énfasis en el riesgo de crédito y la solvencia. • Comparación con el sector bancario. • Principales áreas que cubre: suficiencia del capital; rentabilidad; eficiencia operativa; riesgo de liquidez; riesgo cambiario; gestión de riesgo, gestión organizativa y propiedad; posición en el mercado; flujos de fondos proyectados. • Análisis cualitativo vs. cuantitativo: S&P 50-50; Fitch Ratings 50-50**
Agencias calificadoras especializadas en microfinanzas	<ul style="list-style-type: none"> • Más énfasis en la estructura y calidad de la cartera y en el riesgo operativo y la eficiencia. • Comparación con otras IMF. • MicroRate analiza cinco áreas del desempeño y el riesgo de las IMF: operaciones microfinancieras, calidad de la cartera, gestión y organización, gobernabilidad y posicionamiento estratégico, y desempeño financiero*. Análisis cualitativo vs. cuantitativo: 70-30** • La metodología de Planet Rating considera lo siguiente: gobernabilidad y toma de decisiones (20%), información y sistemas (12%), gestión de riesgo (12%), actividades y servicios (25%), financiamiento y liquidez (7%), y eficiencia y rentabilidad (24%). Análisis cualitativo vs. cuantitativo: 60-40** • Microfinanza abarca lo siguiente: contexto externo, gobernabilidad y estructura operativa, productos financieros, estructura y calidad de los activos, estructura financiera, resultados operativos y financieros, resultados estratégicos y necesidades financieras. Análisis cualitativo vs. cuantitativo: 50-50**

*Según lo declarado por las mismas compañías al Fondo de Calificación para IMF, www.ratingfund.org; ** MicroRate considera los riesgos operativo, financiero y de mercado en las compañías de microfinanzas utilizando estas áreas funcionales como marco organizativo

otorgan mucho mayor peso al análisis del desempeño microfinanciero (véase el cuadro 1).

Para ilustrar la diferencia entre una calificación de riesgo institucional convencional y una calificación especializada de desempeño, imaginemos una compañía de microfinanzas con una gran base de capital y mucha liquidez. Los acreedores no tienen qué temer, pero la misma compañía puede realizar una labor deficiente en materia de otorgamiento y recuperación de microcréditos. El resultado puede ser: una buena calificación de riesgo de crédito, y una calificación de desempeño en microfinanzas inaceptable. Con mayor frecuencia vemos lo contrario: excelentes carteras de préstamos y metodologías cuidadosas, pero una posición financiera débil (por lo general, una base de capital muy pequeña debido a un crecimiento rápido con alto apalancamiento). En esos casos, la calificación convencional fija un tope a la calificación de desempeño⁴.

Los usuarios finales de las calificaciones convencionales y especializadas también difieren. Por un lado, los inversionistas socialmente responsa-

bles, se preocupan por la posibilidad de que una IMF pueda cumplir sus obligaciones contractuales, pero sin embargo también quieren conocer si la IMF es buena en el suministro de servicios microfinancieros o si opera de forma eficiente. Actualmente, estas preguntas son contestadas por una calificación especializada. Por otra parte, los inversionistas locales y las entidades reguladoras necesitan comparar a la IMF con sus inversiones alternativas o con las otras instituciones financieras que están bajo su supervisión, respectivamente y por tanto utilizan más calificaciones convencionales. A medida que evoluciona la estructura de financiamiento de las IMF y los inversionistas socialmente responsables e inversionistas locales continúan desempeñando un papel más importante, es razonable pensar que ambos productos se adapten⁵.

Entre las calificaciones de riesgo se observan también dos estilos distintos. Por un lado, algunas calificadoras enfatizan la opinión basada en el conocimiento de los riesgos particulares de las microfinanzas, minimizando los detalles descriptivos necesarios

para fundamentar esa opinión. Otro enfoque está orientado más hacia los requisitos de las agencias de desarrollo, que tienen un mayor apetito por el detalle descriptivo. Será interesante ver qué tipo de informe de calificación adopta a la larga el mercado: informes precisos y analíticos escritos para los analistas que deben tomar decisiones rápidas, o informes descriptivos.

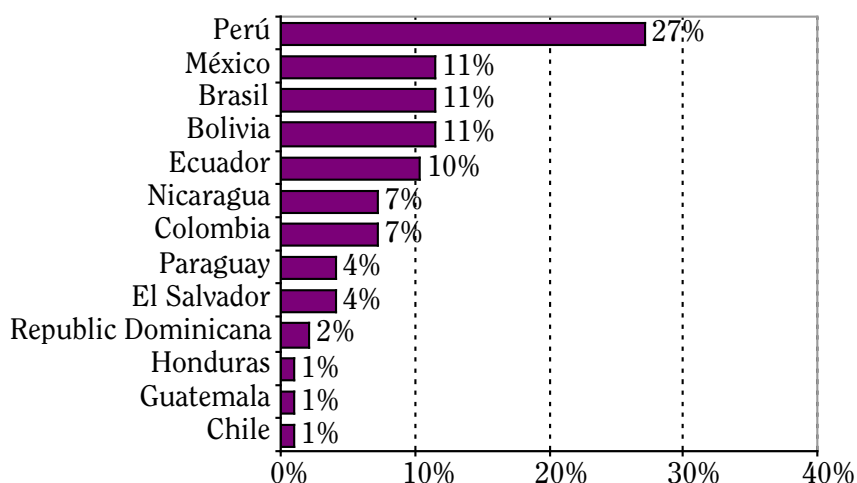
Tendencias en las calificaciones de las IMF en América Latina

En 2001 el BID y el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Más Pobre (BID/CGAP) lanzaron un fondo de subsidios (el Fondo para la Calificación de IMF) que tuvo considerable influencia en la dirección de la "industria" de calificadoras especializadas de microfinanzas. En ausencia de un mercado de capitales claro o una entidad reguladora de calificaciones especializadas de microfinanzas, la intervención del Fondo de Calificación tuvo como objetivo estimular la demanda de calificaciones de riesgo mediante un mecanismo de costo compartido con la IMF.

⁴ En realidad, un mapeo de las calificaciones de MicroRate a las calificaciones corrientes de IMF muestra una correlación fuertemente positiva.

⁵ La inversión responsable en lo social no significa necesariamente "por debajo de las tasas de mercado": las donaciones y los créditos subvencionados comprenden menos del 1% del financiamiento de las IMF calificadas por MicroRate a diciembre de 2004.

Gráficos 1: Calificaciones en América Latina por país



Fuentes: Base de datos del Fondo de Calificación para IMF: www.ratingfund.org

Hoy en día, el Fondo de Calificación ha financiado aproximadamente 100 calificaciones en América Latina y el Caribe, habiendo sido la gran mayoría de ellas calificaciones especializadas, mientras que menos del 10% han sido calificaciones de crédito institucionales. Como se ve en el gráfico 1, las calificaciones se han concentrado en los países andinos, donde hay un mayor desarrollo de la industria, además de Brasil y México.

En la actualidad están surgiendo algunas tendencias interesantes en el uso de las calificaciones especializadas: Algunos bancos comerciales recurren a ellas como un filtro inicial para identificar posibles IMF sujetos de crédito; y varios fondos de inversiones las utilizan como herramienta indispensable en sus procesos de inversión para complementar su propio proceso de debida diligencia⁶. Algunas IMF que han requerido calificaciones convencionales (para emitir bonos) han seguido contratando calificaciones especializadas, lo que demuestra que los actores del mercado están comenzando a entender la diferenciación de productos.

No obstante, pese a estos prometedores resultados siguen existiendo obstáculos. Por un lado, los problemas de conflicto de interés que afectan a las calificadoras convencionales han apa-

recido rápidamente en algunas partes del sector de microfinanzas, dañando la imagen de los calificadores especializados⁷. Estos conflictos se derivan del hecho de que algunos de ellos no cumplen con las tres características principales que deberían definir a un calificador: *independencia* (económica y política, sin conflictos de interés en el mercado); *objetividad* (metodología definida en forma rigurosa y transparente, análisis basado en el riesgo), y *credibilidad* (demostrando validez histórica y una correlación coherente con otros indicadores de riesgo, con procedimientos internos para impedir el mal uso de la información).

Lo difícil es que el lado de la demanda tiene dos dimensiones: las IMF que realmente pagan por un servicio basado en utilidades percibidas, y los inversionistas y reguladores. Dado esto, para que el Fondo de Calificaciones tenga un efecto positivo a largo plazo los inversionistas y reguladores deben estar satisfechos de la actuación de las calificadoras especializadas, las cuales deben estar dispuestas a evaluar en forma precisa el desempeño y el riesgo en las IMF. La mayoría de los inversionistas probablemente entendería que los calificadores no están actuando adecuadamente si se incumplieran alguna de las tres condiciones. El hecho de que algunas calificadoras hayan tenido

estos conflictos, ha hecho que muchos inversionistas se hayan vuelto escépticos en cuanto a las “calificadoras especializadas” como grupo, debilitando así ese elemento de la demanda.

Por otra parte, la participación de los calificadores convencionales en el mercado de las IMF todavía es incipiente, y principalmente se concentra en las pocas emisiones de bonos de las IMF y en los países como Perú o Bolivia, donde las calificaciones son un requisito regulatorio. Para estas calificadoras, el mercado de las IMF es arriesgado en términos de reputación y hasta la fecha parece no ser rentable. Más aún, la facultad de poder volver a sus actividades centrales (en otros sectores) ante cambios cíclicos podría socavar su compromiso con las calificaciones de las IMF.

Por último, está claro que la calificación especializada para microfinanzas todavía no es una industria viable. Sin subsidios del fondo de calificaciones, la demanda de activos se contraería en forma marcada. Todavía nos queda mucho antes de que las IMF paguen el costo total de la calificación porque la consideren una herramienta esencial para conseguir fondos.

Una mirada hacia el futuro

En la última década las calificaciones de IMF han progresado mucho. No obstante, solamente serán una herramienta esencial para las IMF cuando se conviertan en una condición necesaria y determinante del acceso a financiamiento y el precio, y cuando los reguladores exijan calificaciones especializadas de las IMF, como en los mercados de calificaciones convencionales. Sólo habrá demanda por parte de las IMF mismas cuando haya demanda del mercado en el que operan. Dado el carácter de las microfinanzas, ese mercado muy probablemente siempre exigirá una opinión del desempeño de las IMF *como empresa de microfinanzas*; es decir, su capacidad de llegar a su nicho de mercado en forma eficaz y eficiente utilizando las tecnologías de crédito

⁶ BlueOrchard y MicroVest, entre otros.

⁷ El tema fue presentado muy bien en un artículo reciente: “Credit rating agencies. Who rates the raters?” [Entidades de calificación de riesgo: ¿quién califica a los calificadores?], The Economist, 23 de marzo de 2005.

microfinanciero. Pero, independiente de su grado de responsabilidad social, los inversionistas y reguladores solamente estarán satisfechos si esas calificaciones son producidas por entidades de calificación que sean independientes, verosímiles y objetivas.

¿Cómo debería ser este sector? En primer lugar, debe ser competitivo, pero los obstáculos para su ingreso probablemente serán altos en términos de capital mínimo, condición jurídica y aceptación del mercado. “Especializado” probablemente significará que la agencia de calificación no califica a compañías en otros sectores (por ejemplo, seguro, fondos de inversión). Ciertamente significará que no proporcionarán también servicios de consultoría o financiamiento. Las dimensiones del sector de las microfinanzas (el tamaño de las compañías individuales y de las transacciones) supondrán que los márgenes de las calificaciones nunca serán grandes.

También será interesante ver si los calificadores corrientes están lo suficientemente comprometidos como para permanecer en el mercado de las IMF.

A medida que surja un verdadero mercado, los inversionistas y los supervisores de la banca escogerán las normas y la calidad, y la capacidad predictiva de las calificaciones de IMF seguirá poniéndose a prueba. A medida que las calificaciones especializadas vayan siendo aceptadas por las autoridades locales⁸, aquellos que se concentren en los riesgos adicionales de las operaciones descentralizadas serán cada vez más útiles a los reguladores debido a que las normas de Basilea II hacen hincapié en el riesgo operativo.

Actualmente, el mercado de la calificación especializada es muy pequeño, principalmente debido a que la industria de microfinanzas en sí es todavía muy pequeña. Pero el aumen-

to actual de la demanda de calificaciones (MicroRate ha realizado 28 calificaciones en la primera mitad de 2005, en comparación con 37 en todo el año 2004) sólo puede explicarse si las calificaciones se han convertido en un instrumento útil para el acceso a financiamiento. La prevalencia de calificaciones repetidas es otro indicio de que este es el caso: de las 28 calificaciones durante el primer semestre del 2005, 19 tuvieron que ver con IMF que habían sido calificadas anteriormente.

La calificación especializada como herramienta que ayuda a dirigir flujos de fondos está surgiendo. El mercado está tratando de determinar cuáles son las calificadoras que halla creíbles. En el futuro, es probable que veamos que las calificaciones convencionales de crédito y las calificaciones especializadas de desempeño se van acercando unas a otras hasta que finalmente se fusionarán⁹.

⁸ MicroRate se encuentra en las etapas finales de aprobación como entidad calificadora internacional reconocida legalmente por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.

⁹ Todd Farrington es el Director General para América Latina de MicroRate.

Microseguros...

(viene de la página 1)

y por si sola todas las tareas relativas al microseguro, los modelos de provisión se basan normalmente en alianzas entre instituciones que aunan recursos, capacidades y comparten riesgos para ofrecer un mejor servicio. Hay tres modelos básicos de provisión de microseguros.

En el *modelo de servicio completo* de seguro, una compañía asume todo el riesgo relativo al seguro y se hace cargo de todas las tareas: desde diseño del producto, venta, cobro de primas a revisión y pago de reclamos y funciones de reaseguro. Ejemplos de organizaciones que utilizan el modelo de servicio completo son las compañías aseguradoras comerciales y algunas IMF. Para seguros como el de salud, suele intervenir una tercera entidad

como proveedora de servicios médicos. En los casos en que la aseguradora y el proveedor de servicios son la misma entidad, el modelo se denomina *modelo de proveedor*.

Sin embargo, estos modelos no han sido muy exitosos en llegar de forma eficiente y efectiva a los sectores de bajos ingresos. Las aseguradoras comerciales no han atendido estos mercados debido a los altos costos administrativos y de transacción que supone llegar a estos clientes, sobre todo en áreas remotas, y al desconocimiento del perfil de la demanda. Al dirigirse al segmento de clientes de bajos ingresos enfrentan problemas de selección adversa, riesgo moral y falta de información actuarial para el establecimiento de las primas. Las IMF

enfrentan varias barreras adicionales para la provisión de seguros a sus clientes, entre ellas: el desconocimiento técnico del seguro, los requerimientos regulatorios, la concentración de la cartera y la falta de reaseguro.

En el *modelo de grupos comunitarios de base* los asegurados son los dueños de la aseguradora y eligen entre ellos un grupo responsable de la administración del esquema². Este grupo se responsabiliza por todas las tareas relativas al seguro, y pueden contratar proveedores de servicios externos, por ejemplo para brindar servicios de salud. Las aseguradoras en este caso pueden ser asociaciones mutuales, cooperativas, organizaciones comunitarias, y uniones de crédito, entre otras. Este modelo participativo

¹ Brown, W. y C. Churchill.1999. Providing Insurance to Low-Income Households. Part I: Primer on Insurance Principles and Products. Microenterprise Best Practices, U.S. Agency for International Development, Washington, D.C.

² En algunas ocasiones, se ha contratado personal profesional para dirigir el esquema. De acuerdo con estudios de caso en Colombia y República Dominicana realizados por The Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, la contratación de personal profesional que comparte los valores del grupo de base ha dado como resultado un manejo más eficiente del esquema.

Cuadro 1. Fortalezas y debilidades en la provisión de microseguros por tipo de organización

Tareas	Grupos de base	IMF	Redes de mutuales	Seguro Social	Aseguradora comercial
Venta de productos	+	+	—	—	—
Cobro de primas, revisión y pago de reclamos	+	+	—	—	—
Diseño de productos	—	—	—	+	+
Riesgo compartido³	—	—	+	+	+

Nota: + Ventajas; - Desventajas. Fuente: con base en Loewe, M. 2002. The Third Way in Social Protection. Group-Based Schemes and the Potential of Micro-insurance. Seminario sobre protección social para los pobres en Asia y América Latina, Banco Asiático de Desarrollo, Manila, 21 al 25 de octubre.

reduce el problema de riesgo moral y aprovecha la cercanía al cliente para adaptar el producto con mayor facilidad a las necesidades de los usuarios. Sin embargo, la ausencia de reaseguro y la concentración geográfica del riesgo pueden hacer fracasar el esquema en caso de eventos catastróficos o reclamos de gran magnitud. Por otro lado, para crear una estructura administrativa sólida se puede requerir de una cuantiosa inversión, así como de asistencia técnica y capacitación a largo plazo. Un ejemplo de este modelo es *La Equidad* en Colombia⁴.

En el *modelo socio-agente*, una aseguradora comercial contrata a un agente para que se ocupe de las ventas del producto. El modelo socio-agente más típico para atender a poblaciones de bajos recursos consiste en la asociación de una IMF con una aseguradora comercial. La IMF y la aseguradora trabajan juntas para diseñar un producto para el sector de bajos recursos y el precio al cliente es negociado entre ambas entidades. La IMF se encarga del mercadeo, cobro de primas y otros servicios al cliente, participa en la revisión de reclamos y realiza el

pago de los mismos por cuenta de la aseguradora, obteniendo una comisión. A su vez, la aseguradora absorbe todo el riesgo, fija el precio final, paga los reclamos y vigila que los requerimientos legales se cumplan. Ejemplo de este modelo es el caso de ALSOL Chiapas, una IMF que actúa como agente, y la aseguradora Zurich-Vida en México.

Este modelo presenta ventajas tanto para la IMF como para la aseguradora⁵. La IMF puede ofrecer un nuevo producto a sus clientes para disminuir la vulnerabilidad de éstos, lo cual protege su propia cartera, a la vez que obtiene ingresos adicionales a través de las comisiones sobre ventas. Asimismo, no necesita invertir sus recursos en desarrollar una nueva estructura operativa, capacitar al personal y cumplir con requisitos legales de reservas o capital, restricciones de inversión y otras políticas regulativas. Por último, puede aprender el negocio sin tomar el riesgo de desarrollar por sí misma una nueva actividad sin experiencia previa. Para la aseguradora, el trabajo con una IMF le permite acceder a nuevos mercados, obteniendo

información de los clientes potenciales a través de los registros de la IMF. Además, puede disminuir los costos de transacción al operar el microseguro a través de la estructura organizativa y la infraestructura de la IMF. Por último, puede aprender nuevas habilidades del trabajo de la IMF con el segmento que atiende. No obstante, a pesar de estas ventajas, las aseguradoras aún no han mostrado gran interés por entrar en el mercado “micro”. Y en los casos en que sí han entrado, sigue siendo un reto adaptar los términos del microseguro a las necesidades de las personas de bajos ingresos⁶.

El microseguro en América Latina

Precisamente, dada la importancia de adaptar los productos de microseguro a las necesidades de la población de bajos recursos, es conveniente realizar estudios que determinen el tamaño y las características de la demanda previamente al lanzamiento de un producto. Estudios de este tipo se han realizado entre microempresarios y personas de bajos recursos en México, Bolivia y Colombia, cuyos resultados se resumen a continuación.

En México, a través de grupos focales con mujeres clientes de instituciones microfinancieras en el estado de Veracruz, se detectó que los principales riesgos que enfrentan los grupos familiares de dichas mujeres son, en orden de importancia: muerte de un familiar, enfermedad grave y accidente⁷. Las entrevistadas confirmaron estar dispuestas a comprar un microseguro para riesgos de muerte o enfermedad grave de un miembro del grupo familiar, por un precio de hasta US\$ 0,50 semanales por seguro. En Bolivia, un estudio a nivel nacional con personas clientes de IMF, encontró que de

³ La provisión de seguros se basa en un mecanismo de riesgo compartido (risk pooling) que consiste en reunir un gran número de individuos para compartir las pérdidas derivadas de un riesgo.

⁴ La Equidad tiene microseguros de vida y multirriesgos (hurto, incendio, terremoto, lucro cesante, rotura maquinaria, etc.) los cuales han sido ofrecidos en un modelo de servicio completo. Sin embargo, dificultades en el recaudo de primas, la falta de estímulo de la fuerza de ventas por los bajos ingresos derivados de la venta de seguros de pequeñas primas, entre otros, los ha llevado a considerar la alianza con las IMF para comercializar sus productos.

⁵ Brown, W.; C. Green y G. Lindquist. 2000. A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products. Microenterprise Best Practices, USAID, Washington, D.C.

⁶ En México, las mujeres de bajos ingresos en el estado de Veracruz prefieren realizar el pago de las primas semanal o quincenalmente, mientras las aseguradoras requieren un pago anual o mensual.

⁷ Hidalgo Celarié, N. 2004. Para asegurar a las personas de bajos ingresos: el microseguro en México. Ensayo predoctoral, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, México.

acuerdo con su percepción, los riesgos a que se encuentran expuestos ellos y sus familias son, en orden de importancia⁸: enfermedades, accidentes, robos, asalto y atraco, y muerte. En ese mismo estudio, los entrevistados dijeron tener interés en la adquisición de los siguientes seguros: salud, accidentes para miembros del hogar, robo en el domicilio, robo en el lugar de trabajo y muerte. El monto promedio disponible al año para la compra de dichos productos por los encuestados fue de hasta US\$ 35.

Un estudio exploratorio llevado a cabo en Colombia con microempresarios de bajos ingresos demostró que los principales riesgos a los que se encuentran expuestos son, en orden de importancia⁹: enfermedad grave, robo, muerte, daños a la propiedad, educación, incendio, muerte y desastres naturales. De éstos, los microempresarios dijeron

estar dispuestos a protegerse de robos, enfermedad e incendio, pagando como máximo una cifra entre US\$ 2 y US\$ 4 al mes.

A pesar de la evidencia de la existencia demanda por una amplia variedad de microseguros, actualmente los productos de microseguro más habituales en América Latina son los de deudores y de vida. Estos productos son de baja complejidad para el asegurador y son ofrecidos usualmente por medio de un modelo socio-agente, como los casos de México, Guatemala y Bolivia incluidos en el cuadro 2.

La provisión de otros microseguros, como el de salud, es menos frecuente dada la falta de interés de las aseguradoras por brindar al mercado “micro” productos de alta complejidad. En este ámbito, las organizaciones no gubernamentales (ONG), grupos comuni-

tarios y entidades gubernamentales han tenido una mayor incursión en la provisión de este producto, ya sea de forma individual con un modelo de proveedor o a través de arreglos institucionales como Estado-ONG o Estado-grupos comunitarios. Ejemplos de esto son *Serviperú*, una organización cooperativa en Perú; el Fondo Comunitario de Salud del Municipio de Tupiza, Bolivia (que surge como iniciativa de la comunidad del lugar, el municipio y el Distrito de Salud de Tupiza); y el Seguro Popular de Salud ofrecido por el gobierno en México. En Bolivia, *Adriática Seguros y Reaseguros S.A.* ofrece un microseguro de salud dirigido a trabajadores y empleadas domésticas en un modelo de servicio completo en el que intervienen consultorios y clínicas preestablecidas, y cuyos beneficios cubren medicina ambulatoria y hospitalaria,

Cuadro 2. Esquemas de microseguro de vida en América Latina

Características	ALSOL Chiapas y Zurich Vida	BancoSol y Zurich Boliviana Seguros Personales S.A.	Cooperativas afiliadas FENACOAC ¹⁰ y COLUMNA
País	México	Bolivia	Guatemala
Fecha de inicio del esquema	2001	2004	1970 (como FENACOAC)
Tipo de microseguro	Seguro de vida-obligatorio)	Seguro de vida (voluntario)	Seguro de vida (obligatorio para miembros de las cooperativas y voluntario para los demás)
Modelo de provisión	Socio-agente	Socio-agente	Socio-agente
Número de asegurados	Aproximadamente 3.000 mujeres de escasos recursos	Aproximadamente 4.900	Aproximadamente 54.000 asegurados en el esquema de microseguro
Prima	US\$ 0,18 a la semana por cliente	US\$ 0,99 al mes por cliente	Entre US\$ 7,80 y US\$ 39 anualmente
Beneficios	En caso de muerte, se paga el saldo insoluto del préstamo y US\$ 885	a) Entre US\$ 300 y US\$ 15.000 por muerte accidental u otras causa (limitado por saldo promedio de cuenta de ahorro) b) Entre US\$ 300 y US\$ 700 para sepelio (limitado por saldo promedio de cuenta de ahorro) c) US\$ 50 por cada hijo (máximo 4 hijos). Si no tiene hijos se dará US\$ 200 al cónyuge sobreviviente.	Entre US\$ 1.235 y US \$ 6.173 en caso de muerte natural , y una suma adicional para cubrir muerte accidental e invalidez. En caso de muerte, se paga el saldo no pagado del préstamo.

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo; Herrera, Carlos y Bernardo Miranda. 2004. COLUMNA Guatemala. CGAP Working Group on Microinsurance, Good and Bad Practices, Estudio de caso No.5.; y Schulze (2004).

⁸ Schulze, Erick. 2004. Servicios de microseguros a los usuarios de IMF. Centro Internacional de Apoyo a las Innovaciones Financieras (Centro AFIN), La Paz, Bolivia, 2004.

⁹ Foro Latinoamericano de la Microempresa. S/f Taller de nuevos productos en Microfinanzas. En: <http://www.iadb.org/sds/doc/MicCHigueras.pdf>

¹⁰ Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito

muerte accidental y accidentes personales con sumas aseguradas hasta US\$ 600 por gastos médicos y US\$ 1.500 por muerte, cobrando una prima en un solo pago de US\$ 40.

Retos y oportunidades

Los modelos tradicionales de provisión de seguros enfrentan numerosos obstáculos para llegar a los segmentos de bajos recursos. Para lograr mayor eficiencia y efectividad en la provisión de microseguros, el modelo IMF-aseguradora permite combinar los conocimientos y destrezas de las IMF en la atención del mercado de bajos ingresos y de las aseguradoras comerciales en la provisión de seguros (negocio totalmente diferente al crédito y ahorro). Este modelo presenta la posibilidad de reducir los costos de transacción y la selección adversa al trabajar con los clientes, la estructura organizativa y la infraestructura de las IMF, limitando el riesgo asumido por éstas. Si bien no hay muchas experiencias en la región en la aplicación de este modelo para la provisión de algunos productos más complejos es recomendable seguir explorando las potencialidades de estas alianzas para ampliar el espectro de productos de seguro ofrecidos a las poblaciones de escasos recursos. Para

asegurar el éxito de estos esquemas en América Latina se han identificado cuatro retos principales, que se detallan a continuación.

- **Acercar el sector asegurador a las IMF** para que conjuntamente puedan diseñar y operar productos acordes a las necesidades de los clientes de las IMF. Si bien existe interés por parte de las IMF en ofrecer nuevos productos a sus clientes, el sector asegurador se resiste a entrar en estos esquemas. Actividades de promoción y sensibilización del sector asegurador sobre el mercado “micro” y la experiencia exitosa de IMF con este segmento del mercado, son importantes para atraer a estos actores a participar en este tipo de esquemas.
- **Promocionar una cultura de aseguramiento en el sector de bajos ingresos.** En América Latina el seguro es considerado un bien sunuario y los sectores de bajos ingresos tienen poco conocimiento sobre el producto. Cualquier esquema de microseguro debe ser acompañado por campañas de información.
- **Construir esquemas de microseguro viables económicamente, con la participación de otros actores.** Los donantes y el gobierno pueden

apoyar estos esquemas brindando asistencia técnica y financiando estudios de factibilidad, y gastos operativos en la fase inicial del establecimiento de los esquemas. Las redes de IMF pueden ser de utilidad si la viabilidad económica del seguro requiere de economías de escala y del aseguramiento de un número mínimo de personas. Por último, el gobierno puede subsidiar primas en el caso de seguros dirigidos a grupos de pobreza extrema, y fungir como reasegurador si no hay organización que ofrezca este servicio.

- **Diseñar un marco regulativo amigable para el microseguro.** En algunos países, existen regulaciones que impiden que las ventas de seguros sean realizadas por las IMF¹¹ o que las cooperativas participen en esquemas de aseguramiento. Un marco regulativo flexible que facilite la participación de este tipo de actores es clave para el surgimiento de esquemas innovadores de microseguros¹².

En las próximas ediciones

Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas

El riesgo de las microfinanzas y Basilea II

¹¹ En México, las entidades de ahorro y crédito popular no pueden ser aseguradoras o agentes de seguros. En Bolivia, sólo corredores o agentes de seguros autorizados pueden colocar y recibir comisiones por colocación de seguros colectivos y las entidades financieras sólo pueden ofrecer seguros de comercialización masivas para personas naturales e individuales.

¹² Nidia Hidalgo y Pedro Valdez son consultores independientes en PlaNet Finance, México.



Banco Interamericano de Desarrollo

División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, B-0800
Banco Interamericano de Desarrollo • 1300 New York Avenue, N.W. • Washington, DC 20577
Fax: (202) 623-2307 • e-mail: mipyme@iadb.org

Microempresa Informe de Avances

Editor: Claudia Suaznábar • Otros contribuyentes: Cynthia Gorostiaga

Los puntos de vista y las opiniones expresados en los artículos pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición del Banco Interamericano de Desarrollo.

La División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa maneja los proyectos de microempresa del BID y también elabora políticas y estrategias para promover el desarrollo social y económico del sector microempresarial en América Latina y el Caribe.

Las contribuciones a Microempresa Informe de Avances son bienvenidas. Por favor enviar artículos y comentarios al Coordinador de notas técnicas de la División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ésta y otras publicaciones de la División de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa están disponibles en inglés y en español en el sitio de internet del BID: <http://www.iadb.org/sds>