



# Microfinanzas: un gran impulso

MILDRED RAMO  
Colaboradora externa.

Aunque su nombre las defina como pequeñas, se encuentran tan extendidas en todo el planeta y por su tamaño ya podrían competir con los bancos y otras instituciones financieras. Aquí los aspectos básicos de estas auxiliares del bolsillo popular.

### Así surgió el concepto de las microfinanzas en todo el mundo:

**E**l inicio: 1976\*\*. Mohammed Yunus acaba de regresar a su natal Bangladesh. Viene de la Universidad Vanderbilt, de Nashville, Tennessee, en donde cursó el doctorado en Economía. En su ciudad se dedica a la enseñanza, también en economía, en una escuela de educación superior.

A diario debe recorrer las calles atestadas. Vendedores de artesanías y mendigos saturan el aire con peticiones de ayuda. Tienen hambre. En Bangladesh el ingreso promedio al día es de dos centavos de dólar por persona. El escenario es casi idéntico al que recorrió un siglo atrás Mahatma Gandhi. El país es libre pero... tiene hambre.

“El hambre es la peor forma de privación de un ser humano. ¿Para qué sirve mi enseñanza si la gente se muere de hambre?”, se pregunta Yunus.

En uno de sus recorridos camino a la escuela, conoció a Sufia, una mujer de 21 años, madre de tres hijos, que se ganaba la vida fabricando cestos de bambú. El intermediario se encargaba de pa-

garle un precio que no le permitía recuperar los materiales, por lo que vivía de pedir prestado.

Yunus lo calculó: si tan sólo ella tuviera 10 dólares para invertir en insumos, pagaría sus deudas, tendría capital de trabajo y, además, su propia fuente de empleo.

Compartió con sus alumnos estas observaciones. Les pidió que salieran a las calles y preguntaran a la gente cuánto necesitarían como préstamo para salir adelante. La respuesta promedio se estableció en 27 dólares. Mohammed prestó el dinero a Sufia y a más artesanos, capital que salió de su bolsillo.

Acudió a bancos y al gobierno, pero ninguno ofreció ayuda: ¿Quién querría prestar dinero a quien no puede pagarlo?

Sin embargo, al cabo de unas semanas, la gente que había recibido los 27 dólares regresó a cubrir su deuda. Yunus recibió el capital íntegro y lo reinvertió en más artesanos. El dinero fue creciendo y la ayuda expandiéndose hasta llegar a 100 aldeas; ese crédito revolvente fue

### Así mide Grameen la pobreza

El banco lleva un sistema de monitoreo diario para ver cuántos de sus clientes han salido de la pobreza extrema. Yunus considera que 58% de la gente afiliada al *Grameen Bank* durante cinco años o más logra salir de la miseria.

Manejan 10 indicadores para medir el grado de pobreza y sus avances para dejarla atrás.

Éstos son:

1. ¿Cómo es su techo?
2. ¿Es un techo de material sólido?
3. ¿Los puede proteger de la lluvia?
4. ¿Tienen letrinas sanitarias?
5. ¿Tienen red contra mosquitos?
6. ¿Tienen cobijas para el frío?
7. ¿Tienen ropa para invierno?
8. ¿Tienen suficientes ahorros en una cuenta bancaria?
9. ¿Tienen acceso a agua potable?
10. ¿Los niños acuden a la escuela?

Una vez que la respuesta a todas estas preguntas es afirmativa, se considera que la familia ha salido de la pobreza extrema.

Fuente: Grameen Bank.

\*\*Con información del libro *El Banquero de los Pobres*, de Mohammed Yunus. Paidós Ibérica, 2008.





la semilla del Banco Grameen, la institución que decidió fundar Mohammed Yunus 36 años atrás, dedicada a los ciudadanos de escasos recursos.

### De lo micro a lo macro

Micro significa “una millonésima parte de la unidad”. También, según el diccionario, es una

abreviatura para indicar “muy pequeño”. Pero para un fenómeno tan extendido en todo el mundo, “microfinanzas” en realidad es una megatendencia que ha enraizado en numerosas naciones.

Rodolfo Minzer, oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) señala que si bien no hay definiciones clave de qué son las microfinanzas, “la idea central es que se trata de micropréstamos, que en promedio son de poco más de mil dólares”, aunque por supuesto la cantidad es variable en cada región.

Minzer es un especialista del tema y es de los pocos que han generado mediciones alrededor de las microfinanzas (además, claro, de los indicadores que hay en el *Microfinance Information Exchange, MIX*). “Generalmente se enfocan a créditos productivos, no tanto a consumo”.

Las hay reguladas y no reguladas, prosigue el especialista. Suele ocurrir que tienen métodos de medición diferentes, por lo que com-

pararlas entre sí es una labor más que difícil, pues no se tiene la misma información sobre todas. Aún así, Minzer, desde su trabajo publicado en la Cepal, ha reunido algunos comparativos —*Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño*— que le permiten aportar datos al tema.

Las microfinanzas, señala, funcionan para abatir los bajos niveles de bancarización, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los bancos tienen muchas exigencias para abrir una cuenta en general “y peor si es para un crédito”.

Así, resultan especialmente útiles para quienes no tienen un historial crediticio o garantías para acceder a un crédito. Por otra parte, manejan préstamos de alrededor de mil dólares, que resultarían muy pequeños para un banco.

Estos factores explican, en parte, por qué las tasas de interés de las microfinancieras suelen ser altas. “Pero no es lo determinante”, subraya Minzer.

### Es por el fondeo

Que, en efecto, las tasas de interés que se manejan por estos préstamos resulten significativas, se debe fundamentalmente a que a las ins-



**Los microcréditos se enfocan a créditos productivos, no tanto a consumo**

tuciones que las manejan se les dificulta acceder a fuentes financieras para conseguir dinero.

Así lo detalla Minzer en el estudio aquí citado de la Cepal: “Existe una serie de argumentos que pueden explicar por qué las tasas de interés cobradas por los microcréditos son superiores a las del sistema bancario tradicional. Primero, es preciso recordar que el microcrédito se le entrega normalmente a clientes que no poseen garantías reales ni tampoco un historial crediticio que los pueda avalar, por lo que se advierten como de mayor riesgo”.

“En segundo lugar, los costos de operación asociados a la canalización del microcrédito son mayores, en comparación con los de la banca tradicional, ya que muchas veces los clientes potenciales no cuentan con información financiera respecto de sus propios negocios y se hace necesario recopilar y procesar dicha información”.

A las microfinancieras les cuesta trabajo sobrevivir. Sus costos son más elevados que los de un banco comercial, no tienen acceso al sistema financiero, se dirigen a clientes más bien rurales y ellas mismas deben hacer sus propios estados financieros.

Muchas de ellas no están reguladas, así que la competencia en este sector también resulta heterogénea.

¿Topar las tasas de las microfinancieras para mitigarlas? No es buena idea, anota Minzer, eso desmotivaría a las empresas par-



## La clasificación

Las instituciones financieras que canalizan el microcrédito se suelen clasificar en distintas categorías:

- 1) organizaciones no gubernamentales (ONG),
- 2) cooperativas y uniones de crédito,
- 3) bancos e instituciones financieras no bancarias.

A su vez, estas instituciones se clasifican en tres grupos:

- 1) aquellas que otorgan microcréditos a prestatarios individuales,
- 2) las que lo hacen por medio de grupos solidarios,
- 3) quienes utilizan el modelo de bancos comunitarios.

Un banco comunitario (*Village Bank*) está conformado por un número de vecinos pertenecientes a una comunidad de escasos recursos que acuerdan conformar un grupo de prestatarios. Para evitar el requerimiento de garantías reales, este modelo se basa en el uso de garantías recíprocas, esto es, cada miembro acepta garantizar al resto de los afiliados en la medida en que alguno de ellos no esté en condiciones de repagar el préstamo.

Fuente: Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño. Rodolfo Minzer. Serie Estudios y Perspectivas, CEPAL (sede subregional en México), junio de 2011.





ticipantes. “Lo que se necesita es que se les procuren fondos”.

Hacerles llegar fuentes económicas para que consigan dinero y puedan prestarlo.

### Un caso de éxito mexicano

Las microfinanzas atienden a los sectores populares que se han alejado del sistema bancario por su complejidad de productos.

“Requieren que, como instituciones, desarrollemos metodologías y productos que no se parecen a los de la banca tradicional” explica Daniel Manríquez, subdirector de Opinión en *Compartamos Banco*, institución de microfinanzas con 2.3 millones de clientes en su cartera, son la institución más grande de América Latina en su rubro.

Estos microcréditos van dirigidos a gente que normalmente no cuenta con una propiedad que les permita respaldar el prést-

mo, anota Manríquez. Este banco generalmente otorga créditos a grupos solidarios (aunque tienen una larga tradición de trato con mujeres) bajo un modelo de crédito a la palabra (muestran su identificación oficial y un comprobante de domicilio. Es todo). No hay costos de renovación ni de papelería.

Son créditos de bajos montos (unos \$12,000), que tienen vida muy corta (16 semanas). Se pagan en cuotas semanales, de todo el grupo.

Manríquez señala que el monto promedio varía mucho por país. En Bolivia el microcrédito promedio es de 1,000 dólares, en México es de 500 dólares. En *Compartamos* es de 375 dólares.

“Esto quiere decir que nosotros estamos llegando a un sector de la población con menores ingresos que los que se atienden en otras instituciones”, detalla el ejecutivo.

Aunque tienen productos en los que los préstamos pueden ser de hasta \$30,000 o, en otros casos (para PyMEs) de hasta \$100,000. La mirada de Yunus vio en este método de micropréstamos un detonador para que sus paisanos salieran de la pobreza. Más de 40 años después este método ha encontrado sus cauces y sus éxitos. Para que persista, aún es necesario vencer algunos retos, como incluir a las microfinancieras faltantes a un sistema bien regulado y transparente, que permita una administración con mejores prácticas y menores riesgos, que a la vez debería atraerles más fuentes de financiamiento para que puedan prestar dinero con menos intereses.

Representan acceso al crédito como vehículo que permite luchar contra la pobreza. Y para emprender.

# Las recomendaciones

Si tienes un proyecto productivo (una microempresa) y deseas un crédito para financiarla, acércate a una microfinanciera. Para elegir, considera los siguientes aspectos:

- 1 Busca una institución regulada.** En la página electrónica de la CNBV ([www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)) hay una lista que te será útil: el Padrón de Entidades Financieras Supervisadas. También puedes consultar el Sistema de Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES) de la Condusef en [www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx) o el Catálogo del Sistema Financiero Mexicano (CASFIM) a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en [www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)
- 2 No creas en ofertas milagrosas.** Hay empresas que ofrecen “grandes préstamos con pocos pasos”. Esto es irreal y representa un riesgo.
- 3 Aprende a comparar.** Hay que considerar costos adyacentes al contratar el crédito (los intereses y, de ser el caso, las comisiones, por ejemplo).
- 4 No temas preguntar** toda la información que requieras, hasta que te quede claro lo que contratarás. Si no te sientes bien dirigido, es preferible que cambies de institución.
- 5 Solicita sólo la cantidad que necesitas** para el negocio. Es mejor solicitar el financiamiento que requieres en el momento y del que tienes capacidad de pago. En este sentido es similar a una tarjeta de crédito: hay que ser responsable del manejo. ➡



# Microseguros: no son seguros chiquitos

El programa para impulsarlos comenzó hace tres años y en la primavera de este año entró en la fase piloto para promover servicios específicos. Familiarízate con este concepto que puede salvar tu patrimonio.

MILDRED RAMO  
Colaboradora externa.



Los microseguros no son “seguros chiquitos”, sino productos diseñados para cubrir necesidades muy específicas (de vida, de salud, contra daños en inmuebles y negocios), que pueden contratarse mediante pagos accesibles, de manera fácil y rápida.

Para muestra, un botón. Bajo esta micro-variedad, la aseguradora Zúrich maneja seguros de salud para zonas rurales de alta marginalidad, a través de la Red Solidaria de Microseguros Rurales (AMUCSS). Se trata de una cobertura por renta hospitalaria para sus afiliados, que de tenerla contratada, “recibirán dinero por el tiempo que hayan quedado internados”, indica Alejandro Mayorga, director de *Affinities and Sponsors* en Zúrich.

Es el primer paso, ya que dicha aseguradora trabaja en la actualización de un catálogo de enfermedades catastróficas en México, para ofrecer coberturas accesibles a las mismas. Una de ellas es el cáncer, dice Ana Pérez, gerente de la misma aseguradora. Buscan crear un producto anual que cueste entre \$80 y \$120 al año. Será en 2013 cuando estén listos para promoverlo entre la población.

El objetivo de los microseguros es apoyar las finanzas de las familias de bajos recursos, para que eventualidades como una enfermedad, operación o percance en alguno de sus bienes no causen mermas totales en su pa-



## Características de los microseguros

Se diferencian de los seguros tradicionales por:

- El valor de la suma asegurada no supera los \$90,000. Aunque pueden encontrarse desde \$5,000, \$10,000 y \$20,000.
- En cuanto a las primas, pueden partir desde \$33 (2.5 dólares, aproximadamente). Suelen venderse por familia, más que individuales.
- La contratación de estos seguros debe ser fácil, al igual que el cobro de los mismos. De ahí que se buscan canales alternativos para venderlos y cobrarlos, tales como cajas de ahorro o tiendas de autoservicio. Aunque el tema de los distribuidores se está definiendo.
- En el caso de los seguros de salud, en lugar de manejarse el reembolso por gastos médicos, se cubren por ejemplo, una enfermedad o un evento específico.

Fuente: AMIS.

trimonio. De ahí que esta figura esté extendiéndose cada día más en este país, al igual que la región continental.

“Los microseguros en toda América Latina están creciendo considerablemente; en México el crecimiento fue del 24% anual entre el 2008 al 2011 y en otros países latinoamericanos

como Brasil es del 28%. Sin embargo el potencial de desarrollo aún es muy alto ya que el mercado total se estima en más de 70 millones tan sólo considerando a Brasil, Colombia, Guatemala, México, Perú y Venezuela; a nivel mundial sólo está cubierto el 3% del mercado aproximadamente”, explica en entrevista



Alberto Bucardo, especialista del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en México.

De ahí que diversas instituciones emprendan acciones para propiciar un mercado de los microseguros. FOMIN entre ellas, pero también el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en coordinación con diversas aseguradoras.

La idea es, precisamente, desarrollar distintos productos y programas, aplicarlos en fases, para que se propicie la oferta de distintas necesidades de cobertura y que ésta sea el detonador de un servicio cada vez más usado y atendido.

**En fase piloto**

Durante la presentación del “Programa de Microseguros para Latinoamérica y el Caribe”, efectuada en la Ciudad de México en julio de 2012, Mercedes Araoz, representante del BID en México, señaló que este tipo de productos han progresado en América Latina





durante los últimos 20 años. Pero el reto todavía es grande.

El *Microinsurance Centre*, citó Araoz, ha hecho un estudio sobre más de 100 países pobres en el mundo con personas de bajos ingresos y encontró que solamente 3% de ellas tienen acceso al microseguro.



**El catálogo en México**

Los productos que están manejándose bajo el Programa de Microseguros para Latinoamérica y el Caribe.

	<p>Microseguro de indemnización hospitalaria para el asegurado o un miembro de la familia, con un mercado potencial de cinco millones de personas.</p>
	<p>Microseguro de cesantía y vejez, que funciona sólo los dos primeros años a partir del retiro como un apoyo para que durante ese periodo la gente se sienta protegida mientras define su etapa de vida.</p>
	<p>Microseguros de salud para zonas rurales de alta marginalidad, a través de la <i>Red Sol</i> de Amucss.</p>
	<p>Mediante su portal electrónico ayuda a la venta de microseguros, para que a través de la <i>web</i>, las microfinancieras y los consumidores adquieran sus microseguros, además de tener ahí información sobre productos y asistencia al consumidor.</p>

Fuente: Presentación del Programa de Microseguros para Latinoamérica y el Caribe, julio 2012.

De ese total, 94% tiene un seguro de vida, 5% seguros de salud, 1.3% acceso a seguros de daño y sólo 0.01% cuenta con un seguro agrícola. Mucha de la gente que se encuentra en situación de pobreza está en la agricultura.

“En la situación de riesgo de una familia de bajos ingresos puede significar realmente caer en el mundo de la indigencia. Son cuatro mil millones de personas en el mundo que viven con menos de ocho dólares diarios o menos. Queremos que estén incorporados cada vez más en la clase media y tengan una estabilidad de vida”, describe Araoz.

Este proyecto de microseguros se encuentra en su tercera fase piloto. En ella, los esfuerzos de BID y FOMIN se coordinaron con la Aseguradora Rural en Guatemala, MAPFRE en Brasil, La Oriental en Venezuela, La Positiva y PROTECTA en Perú, APOSITIVA en Colombia. En México existen cuatro compañías: Seguros Atlas, MAPFRE, HIR-Seguros y Zúrich.

En este punto, los microcréditos y el microahorro le dan la mano a los microseguros, ya que por ahora están ofreciéndose a los afiliados de distintas microfinancieras.

Ha funcionado y se observa en su expansión paulatina. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) en México, en la primavera de 2012, ya se contaban ocho millones 900 mil pólizas y certificados de microseguros. Proyectan que se cierre el año con nueve millones de pólizas.



Crear la cultura de protección a través de la compra de seguros específicos es una acción que contribuirá a fortalecer el patrimonio familiar. Las necesidades de la población ya están ahí, los productos de las aseguradoras van surgiendo. Lo que resta es su divulgación para que quienes cumplan con el perfil necesario puedan acercarse a ellos.

“En el caso de México, hemos realizado una serie de acciones de educación financiera, tanto para promotores y vendedores como para que ellos a su vez eduquen a los consumidores”, comentó Recaredo Arias, director general de la AMIS, durante su participación en la presentación del Programa de Microseguros. Añadió que, sin embargo, la efectividad de estos productos será su mejor promoción.

## A quiénes atiende

¿A qué segmento y perfil van dirigidos estos productos?

Los microseguros van dirigidos principalmente a los segmentos más vulnerables de la población, específicamente a hombres y mujeres entre 18 y 65 años, de los siguientes sectores:

**C3**  
clase media baja.

**D1**  
clase baja alta.

**D2**  
clase baja media.

Fuente: Alberto Bucardo, especialista del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en México.

# ¿Qué riesgos amparan los microseguros?

Elige las coberturas según tus necesidades de protección y capacidad de pago.



**Salud**, gastos médicos para comerciantes y personas con ingresos no fijos que carecen de seguridad social. En el caso de los segmentos más desprotegidos funciona como complemento de coberturas públicas, pues el costo de traslado de sus comunidades hasta el centro de salud implica una limitante.



**Daños**, para proteger la fuente de ingresos y el patrimonio contra robo, incendio, inundación, sequía, etcétera. Dirigido a pequeños comerciantes, agricultores o ganaderos que están en zonas vulnerables, ahora con más frecuencia por el cambio climático.



**Pensiones**, apoyo para la transición al proceso del retiro para todos los que no cuentan con una Afore. En caso de fallecimiento previo a la jubilación el monto se otorga a los beneficiarios.



**Repatriación** de restos para los parientes de migrantes. También para el desempleo del mismo connacional, que se pueda contar con apoyo cuando el migrante no pueda enviar recursos.



**Vida**, que cubre gastos funerarios y en algunos casos otorga alguna cantidad adicional a los beneficiarios.



Fuente: Alberto Bucardo, especialista del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en México.

Lo que se ha demostrado es que la mejor forma de vender el microseguro y de brindar la mejor educación de prevención y la mejor educación financiera es pagando los primeros siniestros, liquidando las primeras indemnizaciones, porque es donde la gente visualiza perfectamente para qué le sirvió, cómo le sirvió”.

Recaredo Arias, director general de la AMIS.