

Las **microfinanzas** y la **provisión** de **servicios financieros**

en **México**

PEDRO VALDEZ

NIDIA HIDALGO
CELARIÉ*

quirido gran popularidad en todo el mundo, por lo que incluso se han realizado movimientos internacionales como la Cumbre del Microcrédito.²

Las instituciones de microfinanzas se han constituido en una vía muy eficaz para ofrecer servicios financieros a la población excluida del sector bancario convencional, pues disminuye los costos de transacción³ y los problemas de información asimétrica asociados con estos servicios mediante técnicas crediticias novedosas.⁴ El acceso al crédito permite a los microempresarios desarrollar sus negocios y mejorar su nivel de vida en cuanto a alimentación, educación y salud para su familia. Con el ahorro y los microseguros las familias de menores ingresos podrán ser menos vulnerables a las contingencias naturales de la vida como el nacimiento, la enfermedad y la muerte.

Las microfinanzas se definen como créditos pequeños a poblaciones marginadas con el objetivo principal de combatir

Se calcula que 80% de los mexicanos no tiene acceso al sistema financiero formal.¹ No obstante, existen nuevas opciones al respecto: las microfinanzas. Éstas consisten en la prestación de servicios financieros en pequeña escala, como ahorro, crédito, seguros y remesas, sobre todo para clientes de bajos ingresos. Sus orígenes no se pueden determinar con exactitud, pero en 1976 la creación del Banco Grameen por el doctor Muhammad Yunus en Bangladesh marcó un hito en su desarrollo. En la actualidad, las microfinanzas han ad-


1. Carlos Labarthe, "Microfinanzas en México", Banca social y microcrédito I, *El Mercado de Valores*, marzo de 2001.

* PlaNet Finance México. Las opiniones de los autores no reflejan la postura de la institución donde laboran.

2. En 1997 se reunieron en Washington 2 900 participantes (pertenecientes a organizaciones sociales, de microfinanzas, de cooperación internacional, académicas) de 137 países. En la Cumbre se impulsó una campaña para proporcionar microcrédito y otros servicios financieros a 100 millones de las familias más pobres del mundo para 2005, en especial a las mujeres, para crear autoempleo y mejorar sus condiciones de vida; Kate Druschel, Jennifer Quigley y Cristina Sánchez (comp.), *Estado de la campaña de microcrédito. Informe anual 2001*, Campaña de la Cumbre de Microcrédito, Washington, 2001.

3. Los costos de transacción son todos aquellos en que incurrir los agentes para negociar un acuerdo y hacerlo cumplir. Por ejemplo, las telecomunicaciones costosas, una deficiente infraestructura y la burocratización de las instituciones incrementan los costos de transacción.

4. El que ofrece un servicio tiene más información que quien compra o viceversa. Por ejemplo, un prestatario puede pedir un crédito con la intención de no pagarlo, hecho desconocido por la organización microfinanciera.



la pobreza, pero en los últimos años, ante el avance del sector, esa definición ha quedado obsoleta. Hoy en día representan diversos servicios ligados a las telecomunicaciones, la educación e incluso la salud. La meta central sigue siendo combatir la pobreza, pero ahora también se presentan como un mecanismo de desarrollo económico, ya que permiten a las personas sin otras opciones financieras llevar a cabo una *experiencia empresarial*. Desde esta perspectiva, actúan como mecanismo de incubación de actitudes empresariales,⁵ además de ser muy eficientes, ya que el costo de promover empresarios con programas públicos podría ser muy alto.⁶

El objetivo de este trabajo es presentar un panorama general del sector de las microfinanzas en México, así como algunos de sus retos y opciones. Para ello, se examinan las instituciones de microfinanzas y sus actividades, la situación a que se enfrentan en la actualidad, y algunas opciones que podrían fortalecer su desempeño.

EL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS

El sector se compone de diversos actores, entre los cuales se encuentran instituciones financieras, de investigación, de capacitación y de apoyo internacional, así como programas gubernamentales, donantes, inversionistas y usuarios. Cuenta, además, con una diversidad de enfoques, prácticas, figuras jurídicas y dimensiones.

5. A las microfinanzas se acercan individuos con múltiples objetivos, desde quienes carecen de empleo o sólo buscan un ingreso adicional, hasta aquellos que tienen espíritu empresarial.
6. Cabe apuntar que la tasa de fracaso en nuevos emprendimientos es muy alta, incluso podría ser hasta de 50% en el primer año. Para un análisis detallado sobre el tema véase David Storey, *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, 1994.

No se conoce el número de organizaciones que operan en México, pero la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF) las calcula en más de 400 entidades⁷ dedicadas de lleno o de manera parcial. Entre ellas figuran las uniones de crédito, las sociedades de ahorro y préstamo, las sociedades cooperativas, las solidarias, las cajas populares, las sociedades financieras de objeto limitado (Sofol), programas gubernamentales y Organizaciones no gubernamentales (ONG) generales y especializadas.⁸

Hay que señalar que los bancos comerciales en México se han mantenido al margen de este sector, con excepción del Banco Azteca, que ofrece servicios de microfinanzas. Sin embargo, los bancos se han vinculado con el sector de forma indirecta mediante líneas de crédito a las más sólidas en el país.⁹ Sin embargo, la mayoría de las entidades financieras convencionales no pueden llevar a cabo intermediación con los segmentos de bajos ingresos porque su estructura de costos y servicios no corresponde a las necesidades de estos clientes.

Entre los tres ejes básicos que motivan el desarrollo del sector: autosostenibilidad financiera, alivio de la pobreza y creciente poder femenino,¹⁰ en México se ha avanzado mucho más en el primero con la introducción de nuevos actores al campo de las microfinanzas, como son los inversionistas que tratan de lograr una mayor profundidad y escala del alcance¹¹ de dichos servicios.¹² No obstante, este enfoque hace necesario que conforme las instituciones alcancen mayores escalas de complejidad financiera no pierdan de vista su doble objetivo:¹³ la autosuficiencia financiera y la atención a la población de más bajos recursos.

7. Este número considera la participación de fondos estatales y municipales, así como de proyectos gubernamentales que brindan servicios de microcrédito. Sólo la Secretaría de Economía tiene registradas 111 organizaciones. Infosel Financiero, "Crece uno de cada cinco changarros", 2 de febrero de 2004.

8. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), *Microfinance in Central America and Mexico: Profile and Challenges*, 2001 <<http://www.cgap.org>>.

9. Las organizaciones microfinancieras muchas veces promueven el ahorro obligatorio de sus clientes, pero no están autorizadas para captarlo, por lo que los grupos de clientes organizados por las microfinancieras utilizan los servicios de los bancos comerciales con los consiguientes costos y riesgos que implica, sobre todo porque las cuentas de ahorro deben estar a nombre de dos o tres personas de dichos grupos.

10. Linda Mayoux, *Women's Empowerment and Microfinance Programmes: Approaches, Evidence, and Ways Forward*, Discussion Paper, The Open University, Milton Keynes, Reino Unido, 1998.

11. La profundidad del alcance se refiere a la atención de personas más pobres, mientras que la escala del alcance se refiere a la cantidad de personas atendidas.

12. Marguerite Robinson, *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, Banco Mundial, 2001.

13. Rachel Rock, María Otero y Sonia Saltzman, *Principles and Practices of Microfinance Governance*, Acción Internacional, agosto de 1998.

En la actualidad, el objetivo estratégico de la mayoría de las instituciones de microfinanciamiento es ser autosuficientes mediante la adopción de mejores prácticas, así como transitar hacia figuras reguladas como cooperativas de ahorro y crédito, sociedades financieras populares, sofoles y uniones de crédito, que les permitan el acceso a nuevas fuentes de financiamiento y a una mayor transparencia ante la sociedad.

La diversidad también se refleja en las metodologías y tecnologías que emplean. En cuanto a las primeras, existen instituciones que captan ahorro, otras que sólo lo promueven pero no lo captan, o que se dedican en exclusiva a dar préstamos. Mientras algunas se inclinan por un ahorro obligatorio condicionando la entrega de préstamos al cumplimiento de este requisito, otras prefieren el ahorro voluntario. Cabe mencionar que con la entrada en vigor de la Ley de Ahorro y Crédito Popular las instituciones de microfinanzas que no cumplan con lo dispuesto sólo podrán promover el ahorro pero no captarlo de manera directa.

Los préstamos se pueden hacer mediante diversas metodologías crediticias, entre las que destacan las grupales y las individuales. Las primeras tienen la ventaja de resolver el problema de la falta de garantías y los altos costos de transacción relativos a la evaluación del crédito, el seguimiento y la cobranza, para lo cual utilizan mecanismos de presión social entre los integrantes del grupo. Enseguida se presentan algunas modalidades.

- Los grupos solidarios. Estos tienen de cuatro a 10 integrantes seleccionados por ellos mismos. Aunque se reparte de manera individual, el préstamo se otorga a todo el grupo, el cual es responsable de su devolución. Ello constituye una garantía social, pues si un miembro no paga, los demás no pueden recibir un nuevo préstamo hasta que la totalidad de la deuda grupal se liquide. Esta metodología requiere que sus integrantes ahorren de manera obligatoria, pero en lugar de pedir un ahorro previo al otorgamiento de un préstamo, se descuenta una porción del crédito otorgado para constituir dicho ahorro. El pago de los préstamos se hace por lo general cada semana en las oficinas de la organización microfinanciera. Los integrantes de los grupos reciben capacitación y asistencia técnica. Por lo general, estos grupos se integran con personas que tienen un negocio de por lo menos un año de antigüedad; no se otorgan préstamos para iniciar nuevas empresas. El factor crítico en esta metodología es la relación solidaria entre los miembros del grupo y su capacidad de pago.

- Los bancos comunales. Se trata de grupos de 20 a 50 integrantes, con una junta directiva que se encarga de las operaciones de ahorro y crédito generadas por los integrantes. Antes del primer préstamo se requiere un ahorro obligatorio previo y una capacitación. Estos grupos se reúnen de manera

periódica (semanal, quincenal o mensual) para ahorrar y pagar los préstamos. Los promotores de la organización microfinanciera visitan los grupos para apoyar su funcionamiento. La organización microfinanciera otorga los préstamos por un plazo denominado ciclo,¹⁴ y a su vez el grupo es el responsable del manejo y el reparto de éstos a sus integrantes, lo que funciona como garantía social. A diferencia de la metodología anterior, los bancos comunales destacan la autogestión, ya que los grupos pueden manejar sus ahorros para hacer préstamos internos a sus miembros. El factor crítico de esta metodología es la relación solidaria entre sus integrantes.

- El modelo del banco Grameen. Esta modalidad consiste en grupos de cinco (hasta un máximo de ocho) integrantes que, a su vez, se aglutinan para formar un centro en una comunidad. Varios centros se vinculan a una organización microfinanciera y cada uno de ellos se reúne una vez por semana para el pago de los créditos y los depósitos de ahorro; aprovechan para hacer alguna actividad no financiera que promueva determinadas conductas en los clientes. En la primera etapa debe existir un ahorro previo antes del primer préstamo que se otorga al grupo. Este modelo trabaja con la fórmula 2-2-1: primero se otorga un préstamo a dos integrantes del grupo por un período definido; si éstos pagan y cumplen con las reglas establecidas, se procede a dar préstamo a otros dos integrantes para un período similar, y una vez que éstos hayan cumplido de forma adecuada con los pagos, se le da el préstamo al último integrante. Los cinco miembros responden por los préstamos de los otros.

En cuanto a las metodologías individuales se utilizan sobre todo cuando es difícil establecer relaciones solidarias entre los clientes, como por ejemplo en las zonas urbanas, y cuando los montos del microcrédito superan los 10 000 pesos. Los factores críticos en esta metodología son la capacidad de pago y la solvencia moral de los acreditados.

Estas metodologías se han modificado y adaptado al entorno en el que operan y a los objetivos de la organización microfinanciera. Aunque en las microfinanzas han predominado las metodologías grupales, cada vez es más común encontrar organizaciones microfinancieras que ofrezcan de manera simultánea préstamos grupales e individuales, en este último caso con garantías prendarias o el aval de una persona.

Existen grandes disparidades en las organizaciones practicas: desde instituciones con menos de 500 clientes, acceso limitado a las tecnologías de la información y sistemas poco eficientes, hasta grandes organizaciones con más de 150 000 clientes, tecnologías de punta y sistemas muy eficientes.

14. En su versión original era de cuatro meses. En la actualidad los ciclos pueden ser de cuatro, seis y hasta 12 meses.



Las instituciones microfinancieras a su vez conforman redes, las cuales operan como un instrumento para el desarrollo y el fortalecimiento de las organizaciones. Las dos redes más importantes en México son la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos, y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa. La primera agrupa 41 organizaciones con más de 200 000 clientes,¹⁵ mientras que la segunda aglutina a 30 organizaciones con más de 800 000 clientes.¹⁶ Ambas promueven la capacitación y la asistencia técnica y son un marco importante de coordinación entre sus organismos miembro.

No se conoce con precisión el número de entidades microfinancieras, pero se calcula que en México pueden operar hasta 400 instituciones relacionadas con las microfinanzas. Muchas de éstas iniciaron como ONG y después fueron adoptando figuras jurídicas específicas de entidades financieras especializadas. Es el caso de una de las más grandes: Compartamos, que atiende a más de 160 000 clientes en 15 estados.¹⁷

En años anteriores, estas organizaciones operaban sin regulación específica pero a raíz de la creciente importancia de las cajas de ahorro en la oferta de servicios financieros modelo se establecieron disposiciones específicas para ellas en la Ley de Ahorro y Crédito Popular aprobada en el primer semestre de 2001, que deberán cumplirse en 2005. Este marco regulatorio tiene como fin proteger los ahorros de los clientes y mejorar el desempeño de dichas entidades, que propicie el

crecimiento del sector de una forma equilibrada y sin asimetrías. En dicha ley se establecen cuatro escalas de desarrollo a partir de criterios como activos y pasivos, número de socios, sucursales, cobertura geográfica y capacidades técnica y operativa. Así, a mayor grado de avance, más operaciones les permiten, y a mayor complejidad de éstas tendrán mayor regulación.¹⁸ La ley también especifica normas para el funcionamiento de dichas organizaciones, propone un mecanismo para la supervisión del cumplimiento de éstas mediante federaciones y plantea la creación de un fondo de protección de los ahorradores conformado por cuotas que pagarán las entidades de ahorro y crédito popular (manejado por las confederaciones).¹⁹

En cuanto al sector público se han instrumentado varios programas de apoyo, algunos enfocados a un sector específico, por ejemplo el rural y el urbano.²⁰ Entre ellos se encuentra el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) y el Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (Patmir). El primero funciona por medio de la Secretaría de Economía e inició sus operaciones a finales de julio de 2001. En sus primeros 60 días otorgó con sus

15. Datos proporcionado por la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF) en 2003.

16. Datos del directorio de socios 2003.

17. La entidad Compartamos funciona con la figura de sociedad financiera de objeto limitado.

18. Javier Gavito Mohar, "Ahorro y crédito popular", *Mujeres empresarias II, El Mercado de Valores*, febrero de 2002.

19. Las entidades de ahorro y crédito popular son organizaciones financieras no bancarias que atienden a los segmentos de la población excluidos por la banca convencional. Las microfinancieras que captan ahorro forman parte de ellas, pero muchas entidades de ahorro y crédito popular por su metodología, clientes atendidos, tamaño del crédito y ahorro manejado no realizan actividades de microfinanciamiento.

20. Nidia Hidalgo C., *El microfinanciamiento y la política gubernamental mexicana 2001-2006*, Universidad Autónoma Chapingo, México, 2002.

fondos 31 000 créditos mediante organizaciones microfinancieras. Esto representa 10% del total de créditos prestados a la microempresa en 1998 por diversas fuentes de financiamiento como bancos, parientes, amigos y prestamistas.²¹ Con ello se demuestra su potencial para aumentar la oferta de servicios financieros para el sector microempresarial. En la actualidad, el Pronafim ha apoyado a 60 organizaciones microfinancieras mediante líneas de crédito, capacitación y asistencia técnica.

El Patmir opera por medio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y tiene por objeto acercar a las zonas rurales marginadas los servicios financieros viables, autogestivos y adaptados a su realidad local. Otro programa activo es el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (Fonaes) de la Secretaría de Economía que respalda tanto a redes de microfinancieras como a éstas de forma directa.

RETOS DEL SECTOR MICROFINANCIERO

El sector se caracteriza por una diversidad de enfoques y de prácticas. Asimismo se enfrenta a algunos problemas relacionados con las asimetrías entre las organizaciones y la falta de espacios institucionales de intercambio de información y experiencias, así como de generación de acciones de carácter gremial (como el cabildeo y la interlocución con el Estado). Hasta ahora estos espacios se han tratado de construir a partir de las mismas redes que se encuentran en un proceso de fortalecimiento.

En general los productos que ofrecen las instituciones de microfinanciamiento provienen de modelos estandarizados en otros países que en el mejor de los casos se han adaptado al entorno nacional. Hasta ahora han tenido un *enfoque orientado hacia el producto*.²² Sin embargo, en la mayoría de las industrias maduras se ha dado una transición de una orientación hacia el producto a *una hacia el mercado*, por lo que es necesario crear productos adecuados a las necesidades de los clientes, no sólo los tradicionales de ahorro y crédito. La diversificación de los productos es el tercer reto por superar que puede abrir puertas para el desarrollo del mercado de las microfinanzas.

Quizá el principal desafío sea la sustentabilidad financiera. La mayoría de las instituciones depende de un número limitado de fuentes de fondeo. El Pronafim ha funcionado como banca

de segundo piso, al otorgar líneas de crédito a más de 50 instituciones. Otras entidades, como el Fonaes o los programas de la Secretaría de Agricultura, las apoyan de manera activa e incluso la banca de desarrollo las ha incluido en su red de intermediarios.

OPCIONES PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR MICROFINANCIERO

Se plantean tres alternativas para fortalecer el desempeño del sector microfinanciero: a) la creación de nuevas redes y espacios de coordinación para mayor interconexión entre los actores; b) el establecimiento de mecanismos de autorregulación para una mayor transparencia del sector, y c) la diversificación de productos que puedan complementar las acciones de dicho sector en la mejora de la situación socioeconómica de sus clientes.

Mayor interconexión

Se requiere la organización de las microfinancieras en redes, de tal manera que se puedan promover mejores prácticas e intercambiar experiencias. Asimismo, se necesitan dos tipos de espacios de coordinación y de comunicación. El objetivo del primero será el establecimiento de estrategias para la mejora del desempeño de las organizaciones practicantes y para el cabildeo y propuestas de políticas hacia el Estado que beneficien al sector en su conjunto. Para esto es necesario promover una cultura de cooperación entre esas entidades (junto con una cultura de competencia de mercado). Respecto al espacio de comunicación se requiere aumentar las actividades en escala nacional para el intercambio de experiencias.

También hay que incrementar sus vínculos con otras instituciones financieras, de manera que las microfinancieras puedan acceder a otras fuentes de financiamiento. Un mecanismo útil para promover la vinculación son las garantías.²³ Esto se podría lograr mediante la canalización de recursos de los programas de la Secretaría de Economía que en la actualidad financian de manera directa a las microfinancieras para que operen como garantías. También se podría promover que los bancos sean los que realicen los préstamos, lo cual permitirá un acercamiento de aquéllas con los bancos y en el mejor de los casos se generarán relaciones de largo plazo, que en un futuro cuenten con la garantía pública.

Esta vinculación también debe darse con los clientes de las microfinancieras para que las microfinanzas avancen de manera

21. María del Carmen Díaz Amador, "El microcrédito: experiencia mexicana, retos y oportunidades", en *Financiamiento para emprendedores, El Mercado de Valores*, diciembre de 2001.

22. La orientación al producto significa que han ofrecido al mercado los servicios considerados buenos para el público sin tomar en cuenta sus necesidades reales

23. Nacional Financiera con su programa de garantías ha tenido éxito al vincular pequeñas empresas con bancos comerciales.

gradual hacia los servicios financieros tradicionales con el fin de que los usuarios tengan acceso a diferentes productos (plazos, importes y sistema de pagos, entre otros). Para ello es fundamental que la experiencia de pago de los microempresarios mostrada en las citadas instituciones se reconozca socialmente, y el mejor mecanismo es el buró de crédito. Hoy en día casi ninguna microfinanciera se encuentra vinculada a éste, pero sería conveniente hacerlo. Otra herramienta para impulsar la *graduación* es generar vínculos entre los socios y las instituciones financieras tradicionales mediante la apertura de cuentas de ahorro. De igual forma se hace necesario reorientar a los microempresarios exitosos con otros programas de capacitación que integren contenidos más avanzados.²⁴

Por último, es preciso destacar que una de las carencias más importantes del sector microfinanciero es la información. Hoy en día no se cuenta con suficientes bases de datos, estudios y reportes que apoyen la toma de decisiones. Para la mayor vinculación entre los diversos actores del sector debe crearse un observatorio de las microfinanzas, como una herramienta de reflexión y apoyo para la formulación de políticas e iniciativas tanto para el sector privado como para el público.

Mayor transparencia

Una respuesta del sector *practicante* de las microfinanzas ante el nuevo marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular es la autorregulación. Esta estrategia puede ser una alternativa en el caso de las que no capten ahorros o un complemento a la regulación del gobierno en el caso de que sí lo hagan.

Desde las redes se puede promover que los asociados se adhieran a un conjunto común de normas y prácticas. Por ejemplo, de acuerdo con McGuire en el caso de Filipinas, en 1996 se estableció el Proyecto para el Desarrollo de Estándares para Microfinanzas, financiado por la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID).²⁵ A partir de este proyecto se formó la Coalición Filipina para los Estándares Microfinancieros integrada por más de 56 instituciones que incluyen a las principales microfinancieras, el banco central, expertos en microfinanzas, organismos gubernamentales y donantes. Uno de los objetivos de la Coalición era elaborar una base de datos para establecer estándares, hacer análisis comparativos de desempeño (*benchmarking*) y documentar las mejores prácticas en dicho país. Con posterioridad la Coalición asesoraría a las microfinancieras en la adopción de esos estándares. Un

aspecto positivo de la iniciativa es la participación del banco central en el proceso, lo que le otorga mayor credibilidad.

En México las respectivas redes podrían cumplir múltiples funciones: promover estándares para sus miembros y velar por su cumplimiento, impulsar los análisis comparativos de desempeño, incentivar la adopción de códigos de ética y fomentar evaluaciones externas (como clasificaciones) o la contratación de auditores externos certificados. Esto generaría un escenario de mayor transparencia sobre todo para las instituciones que no estén bajo la supervisión formal de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el cual podría facilitar el acceso a recursos financieros y técnicos por parte de los donantes e inversionistas en escalas nacional e internacional.

La autorregulación y los análisis comparativos pueden promover la credibilidad y la transparencia sin necesidad de incurrir en los altos costos que implicaría la aplicación de una nueva legislación para regular en específico a las microfinancieras que no captan ahorro. Para ello se proponen los siguientes instrumentos de autorregulación: a) el establecimiento de códigos de ética y práctica; b) el uso de clasificaciones como mecanismos de transparencia en la información, y c) el fortalecimiento de las redes y las asociaciones para llevar a cabo análisis comparativos.

DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA

En general, las instituciones de microfinanciamiento en México se han limitado a ofrecer servicios de ahorro y crédito, mientras que en otros países han surgido nuevos productos, como el microseguro, cuya importancia ha crecido en los últimos años. El microseguro se destina a las personas de bajos ingresos²⁶ y se ha reconocido como un instrumento que podría disminuir la vulnerabilidad de estos grupos frente al riesgo de grandes pérdidas materiales. Según Brown y Churchill, el microseguro protege a los sectores de bajos ingresos de una forma más completa que otros instrumentos, como el crédito y el ahorro o la ayuda solidaria entre miembros de la comunidad.²⁷

A pesar de su potencial para reducir la vulnerabilidad de la población de bajos ingresos, el microseguro se ha tratado poco en México, mientras que en otros países como la India, Sudáfrica, Bangladesh, Uganda y Filipinas se empiezan a consolidar casos experimentales al respecto. Es importante

24. Aquí se hace indispensable la coordinación con otros actores que apoyan la capacitación, como Nacional Financiera o la Secretaría del Trabajo.

25. Paul McGuire et al., *Getting the Framework Right: Policy and Regulation for Microfinance in Asia*, 1998 <<http://www.bwtp.org/publications/>>.

26. CGAP, "Frequently Asked Questions", en *Microinsurance Focus*, 2003 <<http://www.ids.ac.uk/cgap/microinsurance/>>.

27. Warren Brown y Craig Churchill, *Providing Insurance to Low Income Households Part I: Primer on Insurance Principles and Products*, Microenterprise Best Practices, Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID), 1999.

señalar que muchas de estas experiencias se han originado en microfinancieras por el tipo de clientes con que trabajan y sus necesidades de instrumentos para reducir su vulnerabilidad. Además, se ha comprobado que los clientes de esas instituciones en México demandan dicho producto.²⁸

Un modelo de provisión de microseguro que ha mostrado su eficacia y eficiencia es la asociación de una microfinanciera con una aseguradora para complementar sus recursos. Por un lado, aquéllas conocen a los usuarios potenciales de este producto y saben cómo llegar a ellos, sus preferencias y su perfil; sin embargo, dado que el microseguro es una actividad del todo distinta al otorgamiento de crédito y a los instrumentos de ahorro, no cuentan con el conocimiento técnico ni con la experiencia necesaria. Por otro lado, las aseguradoras comerciales tienen dicho conocimiento, pero no conocen el mercado *micro*. Lo anterior sugiere que ambas entidades, así como los clientes de bajos ingresos, podrían beneficiarse de su asociación de la siguiente manera:²⁹

- La microfinanciera no necesita invertir recursos en la creación de una estructura operativa del seguro ni en la capacitación del personal; la introducción del producto al mercado se puede hacer con mayor rapidez; no tiene la obligación de cumplir con requisitos legales de reservas o capital ni con restricciones de inversión y otras políticas regulatorias; puede obtener ganancias mediante comisiones sobre ventas, y puede aprender el negocio sin el riesgo que implica elaborar por sí misma una nueva actividad.

- La aseguradora puede acceder a nuevos mercados, obtener información de los clientes potenciales por medio de los registros de la microfinanciera y disminuir los costos de transacción que entraña servir a un nuevo mercado. Para ello se puede utilizar la infraestructura y la organización que la microfinanciera ya tiene y aprender nuevas habilidades acerca de la forma de operar de ésta.

- Los sectores de bajos ingresos que hasta ahora no han tenido acceso a la protección de un seguro pueden tenerlo a un costo bajo y de acuerdo con sus posibilidades y necesidades.

CONCLUSIONES

Las microfinancieras son una vía eficaz para ofrecer servicios financieros a las personas que han estado al margen del sistema financiero convencional. No obstante, a pesar de

sus fortalezas persisten debilidades y retos que se vinculan con la diversidad y las asimetrías entre las organizaciones microfinancieras, así como con las relaciones poco sólidas entre los actores del sector.


Estos retos se identifican en tres líneas: la necesidad de una mayor interconexión entre los actores; el establecimiento de mecanismos de autorregulación para promover la transparencia y mejorar el desempeño del sector, y la diversificación de productos para responder a las necesidades de los clientes para reducir su vulnerabilidad.

Se plantea la importancia de las redes y su coordinación para establecer proyectos sectoriales que mejoren el desempeño de las organizaciones practicantes. También es necesario crear vínculos más estrechos entre universidades y centros de investigación con las organizaciones microfinancieras. El *observatorio de las microfinanzas* podría desempeñar un papel clave en este punto.

Se ha señalado que la autorregulación es una forma de reconocer la necesidad de la transparencia para convencer a la sociedad (en especial a los inversionistas y donantes) de que el sector microfinanciero es confiable.³⁰

Con respecto a la diversificación de los productos de las microfinancieras, el microseguro abrirá nuevos horizontes tanto para el sector asegurador como para el microfinanciero. Para el primero, este producto es un punto de entrada a un mercado masivo que le permitirá acumular experiencia para crear futuros productos destinados a diversos sectores (salud, agropecuario, propiedad, personas de bajos ingresos y microempresas) y mejorar la cultura del seguro en México. Para el segundo, el microseguro representa la posibilidad de aprender una nueva actividad, diversificar sus productos y ofrecer un mejor servicio a su clientela. Sin duda el mayor beneficio será reducir la vulnerabilidad de los socios.

En lo que respecta al sector público, ha realizado un importante esfuerzo al incluir las microfinanzas en su estrategia de crecimiento. Algunas secretarías de Estado e instituciones de desarrollo han creado herramientas de apoyo al sector, esfuerzo que se podría optimizar si se trabaja con mayor coordinación entre ellas.

Por último, las opciones planteadas abren puertas para el progreso del sector microfinanciero, en especial para las organizaciones practicantes. Ello contribuirá a mejorar su desempeño y construir un sistema sostenible a largo plazo de servicios financieros de calidad y a bajo costo, y por tanto el acceso a éstos del sector no bancarizado de la economía. 

28. Nidia Hidalgo Celarié, *Para asegurar a las personas de bajos ingresos: el microseguro en México*, Universidad Autónoma Chapingo, México, 2004.

29. Warrent Brown et al., *A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Micro Insurance Products*, Microenterprise Best Practices, USAID, diciembre de 2000.

30. Patrick Mc Allister, *Trust Through Transparency: Applicability of Consumer Protection Self-regulation to Microfinance*, Small Enterprise Education and Promotion Protection Task Force Discussion Draft, octubre de 2002.



TRÁMITES ADUANALES



TRANSPORTE



CONSOLIDACIÓN DE CARGA



CARTAS DE CRÉDITO



BANCOMEXT

Si tienes dudas sobre exportación, consulta a los expertos: “Asesoría Especializada Bancomext”

Consúltanos directamente, además de aclarar tus dudas, ponemos a tu servicio personal altamente especializado y calificado para asesorarte en:

- Documentos y trámites en el comercio exterior de México
- Tratamiento arancelario de importación y exportación en México y/o país de destino
- Formación del precio de exportación
- Correlación de fracciones arancelarias del Sistema Armonizado con el NALADI/NALADISA
- Asesoría legal básica sobre contratos internacionales
- Solución de controversias de comercio exterior, a través de COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México)

Para mayor información comunícate a
EXPORTATEL :

01800 EXPORTA (01800 397 6782)

o entra a **bancomext.com**

y si lo prefieres, contáctanos vía mail en
asesoria@bancomext.gob.mx

**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA