

"Niñas mimadas" de

La Bolsa y los seguros

Gerardo Bustillos

No sólo es el crédito y el ahorro, ahora la oferta va más allá: un Fondo de Inversión, titularización, Avales bursátiles y microseguros para distintos tipos de riesgo

Las Pymes son las "niñas mimadas" del mercado financiero. Ayer estuvieron en la mira de bancos e instituciones financieras tradicionales y hoy los pretendientes de turno son la Bolsa de Valores y las empresas de seguros que desean incursionar en este segmento, ofreciendo, los primeros, condiciones más ventajosas de financiamiento y, los segundos, tratando de mitigar los riesgos.

Las Pymes han tenido problemas de acceso a financiamiento en los mercados tradi-

cionales ya sea debido a falta de prácticas contables, a la carencia de activos para constitución de garantías o debido a problemas de escala, pues los costos de administración encarecen el crédito disponibles para ellas.

El factor común que motiva el interés es tener al frente un mercado potencial para la expansión de actividades. Se calcula que hay aproximadamente 5.600 pymes en Bolivia (alrededor de 2 millones de personas) que mueven la economía, que crecen anualmente al 20% y generan fuentes de empleo. Esto justifica la oferta de

productos financieros tradicionales adaptados y también el diseño de novedosas alternativas.

La incursión en el "nicho de mercado" de las Pymes incorpora un componente de equidad, pues representa una forma de inclusión social en el ámbito económico. No sólo supone una mera expansión de los servicios financieros, sino la democratización de éstos, puesto que se está llegando a la base de la pirámide económica compuesta por las personas de escasos recursos, que operan en la informalidad y que poseen ingresos variables, a diferencia de un asalariado. Es el segmento poblacional más desprotegido de la sociedad.

De esta manera, la lucha contra la pobreza adquiere un concepto más holístico (total), dice Hugo de Grandchaut, Vicepresidente Corporativo de Zurich Bolivia. Durante mucho tiempo la población de menores recursos estuvo excluida de los servicios financieros.

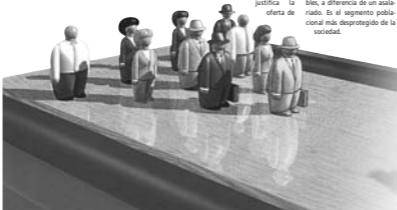
Las pequeñas empresas ya pueden acceder a un crédito y sus requerimientos por servicios financieros aumentaron. Empero, necesitan más opciones para captar financiamiento en mejores condiciones, a menores costos, mayores plazos y con garantías flexibles (Bolsa de Valores). Las unidades productivas menores precisan además transferir sus riesgos a un tercero, a una entidad especializada en administrarlos (Compañías de Seguro), de tal manera que una contingencia (accidente, enfermedad o muerte), no devuelva al pequeño productor o a su familia al círculo de la pobreza.

En el mercado financiero, las pymes cuentan con servicios que les permiten acceso al crédito y al ahorro. En el mercado bursátil tienen opciones tradicionales para emitir títulos o alternativas creativas para captar recursos (pagarés bursátiles, titularización o

Fondos de Avales). En el mercado asegurador pueden acceder a una variedad de productos (microseguros) orientada a proteger la integridad física, a cubrir la propiedad y los activos.

Los microseguros rescatan el concepto de la solidaridad. El hecho de que los microseguros estén enfocados a las personas de bajos recursos económicos, le da similitud a la experiencia de las microfinanzas. En Bolivia el desarrollo de los microseguros se ha dado de manera complementaria a la actividad microfinanciera, lo que le ha permitido abaratar costos, pues se cuenta no sólo con segmentos definidos de mercado, sino con canales de distribución ya establecidos. Esto posibilita tener coberturas amplias a bajo costo, con exigencias mínimas y condiciones muy flexibles. Una contribución a mejorar la calidad de vida de los usuarios.

Otra buena noticia es que en este esfuerzo de maximización del seguro no están sólo involucradas compañías aseguradoras locales, sino también aquellas de renombre internacional como Zurich. De esta manera Bolivia aparece inscrita en una corriente mundial cada vez más reciente.



Banco Sol

El BancoSol inició su oferta de microseguros a fines de los años 90 con los seguros de portafolio (disaggregation) orientado a cubrir una deuda contraída en caso de fallecimiento un cliente. La iniciativa fue complementada por un seguro para gastos funerarios. El costo del seguro es asumido por el banco y no por el cliente, según explica Julio César Herbas gerente de Marketing y Productos del banco.

Esa experiencia permitió a la entidad indagar sobre las necesidades de los microempresarios, de tal manera que en el año 2003 puso a disposición de sus clientes un seguro de vida en alianza estratégica con Zurich Bolivia con características de bajo costo (0.99 dólares) y sin los requerimientos de exámenes médicos ni prolongados trámites.

Teniendo en cuenta que el 99% de los microempresarios no tienen acceso a seguro médico público ni privado. En banco Sol introdujo el 2006 el seguro de salud que permite el acceso a servicios de calidad a un costo módico. El "Sol Salud" permite atención médica ambulatoria, número limitado de consultas, acceso a servicios de diagnóstico, tratamiento médico y hospitalizaciones y odontología. La prima más baja es de 3.99 dólares frente a un costo que oscila entre 35 y 60 dólares en el mercado tra-

dicional. Posteriormente se puso a disposición el seguro denominado "Sol Salud Plus" que a los beneficios del "Sol Salud" le añade de accidentes. Las primas se debitan de las cuentas.

Herbas justifica la incursión en los microseguros señalando que el Banco busca entregar a sus clientes productos financieros de calidad que no sean necesariamente crediticios. El objetivo del banco es diversificar el portafolio y los productos que los clientes necesitan. La filosofía del banco se orienta a proteger la vida de los clientes, así como de sus familias y su patrimonio. El Banco Sol, apunta a profundizar la oferta de microseguros en el mercado y para esto se está trabajando en varios productos uno de los cuales menciona el seguro de repatriación y el seguro para activos productivos.

Alianza Estratégica

Zurich Bolivia y banco Sol constituyen un ejemplo de una alianza estratégica en materia de expansión de los microseguros en Bolivia. Como ésta hay otras iniciativas similares que se van conformando con el objetivo de masificar la cobertura a costos accesibles a las familias de bajos ingresos y que oscilan 99 centavos y 5 dólares mensuales.

El grupo Zurich Financial Services firmó un acuerdo público privado con la OIT y la cooperación Suiza (Cosude) para desarrollar coberturas o productos de microseguros en el Asia, África y América Latina y satisfacer así la demanda existente en ese segmento poblacional. Así, surge una alianza natural con entidades de microfinanzas las que se convierten en canales de distribución de los microseguros, lo que hace que el producto llegue a los consumidores a menor precio. Si tuviera que desarrollarse un canal alternativo distinto el costo se incrementaría, explica Hugo de Grandchaut, Vicepresidente Corporativo de Zurich Bolivia.

Zurich está trabajando con distintas instituciones financieras (tradicionales y de microfinanzas) a través de las cuales desarrolla una diversidad de productos de seguro, precisa Jorge Alvarez, Vicepresidente Comercial Personas de Zurich Bolivia. El caso más exitoso es el referido a Bancosol, pero también opera, entre otros con FIE, Agrocapital, Mutual La Paz, con los bancos Mercantil y de Crédito y con algunas cooperativas. Trabaja además con Farmacop una cadena de farmacias que ya está distribuyendo productos de microseguros en todos sus puntos de venta que tienen a nivel nacional.

Opciones de Bolsa

La Bolsa Boliviana de Valores ofrece a las Pymes dos modalidades básicas para captar financiamiento: directas e indirectas con modalidades. Las opciones que van desde las más tradicionales hasta instrumentos muy creativos, aunque en algunos casos las pymes deberán enfrentarse a las limitaciones propias de la normatividad vigente. De todas maneras, el atractivo está en acceder



El mercado financiero

Seguros tras las Pymes

Experiencia de microseguros en Bolivia

Empresa	Tipo de seguro	Aliado estratégico
La Vitalicia	Micro seguro de vida	Los Andes ProCredit
Zurich	Sol seguro, Sol salud	Banco Sol
Banco Seguro	Seguro de accidentes	Los Andes ProCredit
Nacional Vida	Seguro de gastos médicos e invalidez	FPF Fafid
	Seguro de vida	FPF Proden

a financiamiento en condiciones más convenientes en materia de tasas, plazos y garantías.

En la modalidad directa, el mecanismo más tradicional es la emisión de títulos. No tiene limitación alguna en la medida en que se cumpla con el requisito de la transparencia, según explica el gerente de la Bolsa, Armando Alvarez. Sin embargo, una limitante es que para que los instrumentos tradicionales (bonos, pagarés) sean adquiridos por inversionistas institucionales (AFPs o Compañías de Seguro) deben contar con una calificación de riesgo. Obtener una representación a un costo de alrededor de 10.000 dólares, lo que en muchos casos resulta excesivo para las pymes, sobre todo si el monto de la emisión es pequeña. La constitución de patrimonios autónomos puede ayudar a diluir los costos inherentes a la calificación de riesgo haciéndolos más accesibles.

Una alternativa no tradicional es la Mesa de Negociación donde pueden transarse pagarés a un plazo máximo de vigencia de 270 días sin el requerimiento de una calificación de riesgo. Debido al plazo, los recursos captados sólo alcanzan para financiar capital de operaciones y no para capital de inversión. Al no tener calificación de riesgo, los inversionistas institucionales no pueden adquirir estos títulos.

Otra opción es el Fondo de

Aval Bursátil. Es un mecanismo que avala los valores que emiten las pymes, de tal manera de generar confianza al inversionista particular para que adquieran esos títulos. Se trata de un fondo conformado con recursos en efectivo aportados por Funda-Pro, Prodem y CAF que garantiza hasta el 50% del monto vigente de los pagarés a ser emitidos por las pymes. Muchas de ellas podrían utilizar este instrumento pero es necesario ayudarlas a actualizar y ordenar su documentación legal. Sin embargo, también en este caso los recursos se centran en capital de operaciones.

Una modalidad indirecta y novedosa es el Fondo de Inversión cerrado de Fortaleza SAFI. Es un mecanismo por el cual el Fondo compra las acciones comerciales que tienen las pymes con las grandes empresas de las que son proveedores (cuentas por cobrar) y a cambio de ello se le proporciona liquidez pudiendo disponer de capital de trabajo para continuar con su actividad de negocios. En este caso, no hay un financiamiento directo sino indirecto, pues las pymes no emiten pero se financian con los recursos captados por el Fondo.

Fortaleza

El Grupo Fortaleza es el que ha desarrollado más claramente su vocación por las Pymes, con un servicio integral, desarrollando el concepto de "supermercado de servicios financieros", de tal manera que el pequeño empresario encuentre en Fortaleza una variedad de herramientas financieras útiles para su actividad. En Fortaleza, las Pymes puede efectuar depósitos, giros, gestionar préstamos, abrir cartas de crédito, acceder al mercado de valores, obtener financiamiento para capital de operaciones, contar con asistencia técnica y disponer de un seguro de crédito o de seguros patrimoniales; afirma su Vicepresidente Ejecutivo Nelson Hinojosa. La atención a las Pymes no se reduce sólo a la tasa de crédito, indica el ejecutivo.

Microseguros

El microseguro es un seguro orientado a responder a las necesidades de las personas de bajos ingresos. Por un lado, rescata el principio básico de la solidaridad, pues el seguro surge cuando un grupo de personas se pone de acuerdo para pagar una prima que beneficia a la persona que lo necesita en el momento en que se produce cualquier tipo de siniestro, subraya Guillermo Aponente. Satisface además la necesidad de transferir el riesgo de una eventualidad a un tercero (la entidad aseguradora) agrega Hugo de Grandchant.

Todos necesitamos un seguro al estar expuestos a múltiples riesgos. Sin embargo, la necesidad de este servicio parece ser más evidente en las personas de menores ingresos que, al no contar con ahorros que respalden una emergencia, están muchas veces obligados a sacrificar activos productivos, lo que incide profundamente su situación de pobreza. Hasta ahora los seguros fueron una especie de privilegio de las clases sociales altas.

Jorge Alvarez de Zurich Bolivia, explica que el microseguro ofrece productos y coberturas tradicionales que protegen la integridad física, la propiedad o los activos. Empero, presenta varias características que le dan su propia peculiaridad. Tiene que llegar a la mayor cantidad de personas (inclusivo), es de comercialización masiva, se distribuye por canales alternativos, cuenta con pri-

mas y beneficios uniformes, con una política con la menor cantidad posible de exclusiones, con procedimientos expeditos de reclamo y con gran flexibilidad respecto a sus formas de pago.

Los microseguros pueden ser obligatorios o voluntarios. Son microseguros obligatorios el SOAT y el SUMI. El primero benefició a 77.000 personas en sus 6 años de existencia, mientras que el segundo contribuyó a bajar sustancialmente la mortalidad materno infantil. Hay seguros voluntarios de vida, para accidentes personales, de cobertura de salud o de desgravamen, entre otros.

Debido a que apuntan al mismo universo (personas de bajos ingresos) los microseguros tienen una enorme similitud con los servicios microfinancieros. De ahí surge la posibilidad de establecer alianzas estratégicas donde las entidades de microfinanzas aprovechan la existencia de canales de distribución ya establecidos para la venta de los productos del mercado asegurador con primas accesibles a este segmento de mercado. Si una pyme necesita un crédito, también necesita una cobertura de seguro. Es un servicio adicional que le proporcionan las microfinancieras, precisa Hugo de Grandchant, al añadir que de esta manera la lucha contra la pobreza adquiere una perspectiva mucho más completa.

Para Aponente, el microseguro es uno de esos progra-

mas donde todos los actores resultan ganadores. Se benefician las personas que no tienen seguro pues ofrece alternativas acordes a sus posibilidades de ingreso, las instituciones microfinancieras pues incorporan un concepto social a sus operaciones de orden netamente financiero. Hay también un beneficio genuino para las entidades aseguradoras que usan su capacidad instalada y su experiencia volcada a un nuevo estrato de mercado que antes no fue atendido.

En el mundo hay una ola de crecimiento de los microseguros, indica Aponente. Países como Perú y México tienen experiencias interesantes y están haciendo ajustes en su regulación para acompañar ese proceso de expansión. Lo propio pasa en Filipinas. En India la norma obliga a todos a las Compañías de seguros a tener un porcentaje de su cartera en microseguros para cumplir con un rol social.

Uno de sus principales aportes es la constitución de un Fondo de Inversión cerrado destinado a las pequeñas y medianas empresas que atrae recursos de inversionistas institucionales para canalizarlos a la compra de acciones de las pymes y otorgarles liquidez necesaria para continuar con sus operaciones. De esta manera se evita la inmovilización de recursos por cuentas no pagadas por las grandes empresas. Esto permite a las pymes acceder a liquidez rápida con recursos a menor costo. A 15 acciones el número de pymes interesadas en acceder a este mecanismo.

Hinojosa indica que Fortaleza sigue generando productos financieros para las Pymes. Uno de ellos es el seguro de crédito que permite asegurar las cuentas por cobrar, de manera que se minimice el costo que las pymes tienen por

la mora en sus ventas al crédito. Tendrá dos destinatarios, por un lado las empresas exportadoras que desean asegurar sus ventas al crédito y, por otro, el seguro de crédito doméstico, que garantiza el pago de ventas al crédito localmente.

Otro producto es el leasing, orientado a proporcionar financiamiento adicional y muy flexible para pequeñas empresas que han copiado su acceso a financiamiento por el agotamiento de garantías pero que necesitan mejorar su productividad y competitividad ampliando infraestructura y adquiriendo más equipos. En esas condiciones es difícil acceder a un crédito tradicional pero el leasing da oportunidad de hacerlo porque más que en las garantías pone atención en el flujo de recursos que es el que define si una empresa puede seguir creciendo.

