

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE MICROSEGUROS
“CAMINO PARA EL DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE
MICROEMPRESARIOS EN LOS SECTORES
VULNERABLES”

MARCO ANTONIO ESCOBAR VALENZUELA

SEMINARIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL, MENCIÓN ECONOMÍA

PROFESOR GUÍA

CLAUDIO BRAVO-ORTEGA

PHD. ECONOMÍA. UC, BERKELEY

SANTIAGO DE CHILE

ABRIL 2013

Agradecimientos¹

Gracias a Claudio Bravo-Ortega, por su tiempo, guía y comentarios durante la investigación. A Ghia Gajardo y Manuel Martínez por su ayuda en las fuentes de información. A la fundación Todas Cuentan y Claudia Martínez por avalar el proyecto. Muchas gracias a todos.

¹ La propiedad intelectual de este trabajo es del profesor que dirigió el Seminario y de los participantes.

Contenido

Resumen Ejecutivo.....	6
Motivación (Caso Chile).....	7
Capítulo 1. Reporte Bibliográfico	9
I. Las microfinanzas	9
II. Microseguros.	10
III. El Impacto de los Microseguros -Discusión Experimental-.....	20
IV. Análisis de Estudios No Experimentales sobre Microseguros.....	33
V. Desafíos en las vías de comparar las experiencias.....	47
VI. El Seguro Vinculado al Ahorro y Crédito.....	48
VII. Conclusión- Capítulo 1-.....	49
Capítulo 2. Diagnóstico.....	51
I. Beneficiarios Chile Solidario (Chisol).....	51
II. Descripción de la microempresa en Chile	55
III. Descripción del Mercado de Seguros.	59
IV. Evidencia Estudio de Mercado a Beneficiarios de ChiSol, Resultados	64
V. FODA	66
VI. Conclusiones- Capítulo 2-.....	68
Conclusiones Finales.....	70
Referencias.....	73

Anexos.....	80
ANEXO I.	80
Cuadro 1: Matriz de Transición en porcentaje desde 1999 hasta el 2006 (T a T+7)	80
Cuadro 2: Indicadores del contexto microfinanciero en ALC	80
ANEXO II.....	81
Tabla 1: Resumen Evaluaciones Experimentales.....	81
Tabla 2: Muestreo de Evaluaciones Experimentales.....	82
Tabla 3: Costos y Beneficios de Programas, evaluaciones Experimentales	83
Tabla 4: Resultados Evaluaciones Experimentales	84
Tabla 6.a: Resumen Evaluaciones No Experimentales (a).....	86
Tabla 6.b: Resumen Evaluaciones No Experimentales (b)	87
Tabla 7.a: Costos y Beneficios de Evaluaciones No- Experimentales (a)	88
Tabla 7.b: Costos y Beneficios de Evaluaciones No- Experimentales (b)	89
Tabla 8.a: Características Microseguro, evaluaciones No-Experimentales (a).....	90
Tabla 8.b: Características Microseguro, evaluaciones No-Experimentales (b)	91
Tabla 9.a: Canal de Distribución, evaluaciones No-Experimentales (a).....	92
Tabla 9.b: Canal de Distribución, evaluaciones No-Experimentales (b)	93
Tabla 10.a: Modelo de Negocio, evaluaciones No- Experimentales (a).....	94
Tabla 10.b: Modelo de Negocio, evaluaciones No- Experimentales (b).....	95
Tabla 11: Caracterización Demográfica Beneficiarios ChiSol_FOSIS.....	96
Tabla 12: Tipo de Trabajo Beneficiarios Chisol_FOSIS	97
Tabla 13: Porcentaje Formalidad de Trabajo según Género	97
Tabla 14: Promedio y Mediana de los Ingresos	97
Tabla 15: Nivel Educativo Alcanzado	97
Tabla 16: Porcentaje de medios de financiamiento microempresarios.....	98
Tabla 17: Razones para emprender	98
Tabla 18: Motivación para emprender	98

ANEXO III.....	99
Figura 1: Actores y relaciones del sistema integrado de vida de un emprendimiento .	99
Figura 2: Evolución histórica de la pobreza según zona	99
Figura 3: Impacto de shocks en los ingresos y activos del hogar.....	100
Figura 4: Evolución de los Productos de Microseguros	100
Figura 5: Evolución Cartera Total de Seguros en Chile 85-00	101
Figura 6: Razones de Informalidad	101
Figura 7: Porcentaje de emprendedores formal e informal por macrozona	102
Figura 8: Agentes del Mercado Asegurador.....	102
Cuadro A: Diferencias entre el seguro convencional y el microseguro	103
Cuadro B: Indicadores de Desempeño Técnico	105
Cuadro C: Indicadores de Desempeño Social	106
ANEXO IV.....	107
ANEXO V.....	107
Gráfico A: Evolución Prima Neta	109
Gráfico B: Valor Agregado Prima Anual	109
ANEXO VI.....	110
ANEXO VII	111
ANEXO VIII.....	112
ANEXO IX.....	113
ANEXO X.....	115

Resumen Ejecutivo

“Nuestra capacidad emprendedora se realiza transversalmente en todas las actividades de la sociedad²”

El MINECON (2002)³ plantea que la proliferación y motivación del emprendimiento en los sectores de más bajos ingresos es una herramienta que puede ser usada para la superación de la pobreza. Por tal, disminuir las barreras de entrada para nuevos negocios, focalizados en los sectores más pobres es una vía de promoción para el desarrollo y crecimiento país. Asentar las bases para la generación de políticas públicas dentro de esta esfera, requiere ampliar y complementar el estudio sobre la situación microempresarial y microfinanciera en Chile.

El siguiente Seminario de Título. Se encausa en explorar si los microseguros son una herramienta promotora de microempresarios, y a la vez complementa el crecimiento de negocios de sectores vulnerables. El estudio se centra en dos pilares, la primera es una revisión bibliográfica sobre las microfinanzas en Latinoamérica, análisis de estudios y casos sobre microseguros desde una perspectiva experimental y no experimental. En segundo lugar se analiza un potencial grupo para un programa de esta índole –Beneficiarios de ChiSol- además de revisar el contexto y mercado de seguros en Chile. Con tal complementar lo que se sabe sobre el rol de los microseguros, como vía de protección social y motivadora de nuevos negocios.

² Abrir Nuevos Mundos: Iniciativa Empresarial, acción democrática y empresarial. Flores et al, 2000.

³ MSR (2002). Programa de Fomento al Emprendimiento, actual Ministerio de Economía y Turismo.

Motivación (Caso Chile)

Uno de los temas con más hincapié en el debate político y económico, es sobre la forma de alcanzar el desarrollo y crecimiento país. Se hace mención a la necesidad de mejorar el sistema educativo, superar la pobreza, entre otros.

Diversos autores proponen un nuevo encause para políticas públicas en pro de terminar con los condicionantes que perpetúan la condición de la pobreza en los sectores más vulnerables del país. Canales de inclusión financiera por medio de la disseminación de instrumentos microfinancieros y apoyo hacia nuevos emprendedores; Martínez, Puentes y Ruiz-Tagle (2012) muestra que programas⁴ de tal índole, poseen resultados positivos en los ingresos de los beneficiarios. Por su parte microcréditos, capacitaciones, fondos semillas y apoyo en las diversas aristas del emprendimiento han sido la tónica de las políticas en los últimos años. Se ha avanzado bastante en dicha materia, hemos visto un alza significativa del número de nuevas empresas en los últimos años⁵. Echeopar (2011) muestra que dicha alza no se ha traducido en mayores índices de actividad económica. Pero al revisar los resultados de la CASEN (2009), muestra que la cantidad de personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, se han mantenido constantes.

En la actualidad, instituciones como el **FOSIS, CORFO, FONDO ESPERANZA** y diversas instituciones tanto bancarias y no bancarias (Cooperativas de Ahorro y Crédito y Factoring), ofertan una gama importante de microcréditos focalizados en los sectores de más bajos ingresos, permitiendo su acceso al mercado de capitales. Este énfasis en las microfinanzas se ha debido a dos razones; según Churchill (2006) en primer lugar (1) a causa de la promoción de políticas públicas focalizadas en dicho sector y en segundo lugar (2) a la potencialidad (nuevos negocios) que posee dicho mercado. Las diversas políticas dirigidas a promover la autonomía de los agentes han convergido en el nacimiento de nuevos emprendimientos en los sectores de más bajos ingresos. Pero

⁴ Haciendo referencia a programas de transferencias, en apoyo a microemprendedores de beneficiarios de ChiSol-FOSIS, Ministerio de Desarrollo Social.

⁵ CORFO (2011). Informe de Operaciones 2011.

quedan desafíos pendientes, Benavente et al (2008) muestra que casi el 60% de los microemprendimientos quiebra al poco tiempo –Cuadro 1, Anexo I-. Si centramos tal análisis en negocios originados de los sectores más vulnerables de la economía, diversos factores de riesgo y vulnerabilidad atenúan aún más la probabilidad de fracaso del emprendimiento.

Cohen y Sebstad (2006), Roth (2007), Churchill (2009) postulan que las familias de bajos ingresos son vulnerables a diversos riesgos y a la volatilidad de la economía. La pobreza y la vulnerabilidad se refuerzan entre sí, cobrando fuerza en una caída en espiral. La exposición a estos riesgos no sólo da lugar a pérdidas económicas sustanciales, sino que también prevalece la incertidumbre constante a sufrir otras pérdidas. Como consecuencia de esta aprensión perpetua, los pobres son menos propensos a aprovechar las oportunidades -microemprendimientos y su potencial desarrollo- de autogenerar vías que puedan reducir sus niveles de pobreza. Existen diversos mecanismos de resguardo contra riesgos, Islam (2009) y Churchill (2009) proponen que la inserción de microseguros es una de las vías más efectivas para suavizar shocks sobre los ingresos, proponiéndolo como medio de resguardo financiero- Figura 3, Anexo III-. Los esquemas informales para combatir riesgos han existido desde hace tiempo. Sin embargo dichos esquemas están limitados en su cobertura y beneficios (solo cubren una pequeña parte de las pérdidas).

[BOX I⁶– Anexo IX-]

Las personas de los sectores más vulnerables, comúnmente poseen bajos ingresos/ ahorros, niveles de educación carentes, bajas redes sociales, viven en ambientes con muchos factores de riesgos. Acentuando la fragilidad de su situación frente a enfermedades e incapacidad, pérdida de activos a causa de robos, incendios y desastres causados tanto por la naturaleza y el hombre; todo lo anterior condiciona sus expectativas y acciones. Las personas que son consideradas “pobres” son más

⁶ Dentro de la investigación se presentan ciertos “BOX” –Anexo IX-, con algunos casos y datos útiles que complementan comprensión y conocimiento sobre los microseguros.

vulnerables frente a estas situaciones que la mayoría de la población y por ende aún más difícil se les hace sobrellevarlas y superarlas. Churchill (2009) plantea que el microseguro, tiene como por objetivo “nivelar la cancha” en cuanto a disminuir la volatilidad de los activos y patrimonio a los cuales se encuentran expuestos. De modo, que la gestión de riesgo de este segmento de la población es una oportunidad de gran potencial para complementar los medios de combate contra la pobreza.

Capítulo 1. Reporte Bibliográfico

El siguiente apartado se compone de siete secciones, la primera es una revisión del contexto de las microfinanzas en Latinoamérica y en segundo lugar hacemos una revisión general sobre microseguros, tercero se presentan y analizan estudios experimentales sobre experiencias de microseguros; y cuarto hacemos una revisión de estudios no experimentales; en quinto, sexto y séptimo lugar se proveen las conclusiones del capítulo.

I. Las microfinanzas

Diversos organismos internacionales reconocen que las microfinanzas constituyen un mercado que se encuentra actualmente en expansión en América Latina y el Caribe (ALC), a causa de las mejoras en el marco regulatorio, el crecimiento económico, la expansión del concepto de responsabilidad empresarial, expansión de organizaciones microfinancieras, entre otros.

Velasco et al (2009) estima que en ALC cuenta con cerca 360 millones de personas que devengan menos de 8 dólares al día -dólares americanos- de los cuales una cantidad muy reducida tiene acceso a mecanismos de manejo de riesgos y cobertura financiera.

Las instituciones IMF que operan en ALC, están conformadas especialmente por bancos comerciales, compañías financieras, fundaciones, cooperativas y ONG. Según

estimaciones del BID⁷ (2007), existen más de 600 instituciones que estaban proporcionando microcréditos a más de ocho millones de clientes con una cartera total de US\$ 8,6 mil millones.

Una investigación del EIU (2007), muestra que existen marcadas diferencias para el desarrollo de las microfinanzas en ALC. De acuerdo a los resultados, los países más “pequeños” como Bolivia, Perú, Ecuador y El Salvador presentan un entorno relativamente favorable para el desarrollo y promoción de las microfinanzas en comparación con países más grandes como Argentina, Brasil o México; mientras Chile se posiciona en la media -Cuadro 2, Anexo I-.

Como observaciones para Chile bajo los resultados -Cuadro 2 Anexo I-, tenemos que, *“a pesar de que Chile encabeza la reforma económica y estructural de la región, tal cual se refleja en su indicador de clima de inversión (75,0), se queda a la zaga en cuanto al desarrollo del entorno de las microfinanzas (48,3). En cuanto al marco regulatorio, ocupa el noveno lugar (50,0), se debe, aunque la regulación en general es sólida, el país no cuenta con reglas especializadas ni con capacidad de reglamentar y supervisar la actividad microfinancieras (carencia de TIC, para supervisión y alcanzar economías de escala, referencia). Respecto al desarrollo institucional, Chile se ubica en el décimo segundo lugar (25,0) a causa del número limitado, el alcance geográfico y a gamma de servicios que ofrece su sector micro financiero, que apenas está tomando forma”*(adaptado de EIU, 2007).

II. Microseguros.

Hace algunos años la OIT, comenzó a promocionar un programa de fortalecimientos de capacidades a través del “Fondo Innovación de Microseguros” como forma de cumplir con las MDM⁸. Cohen & Young (2007), Roth (2007), Allianz (2010), Churchill (2009)

⁷ En 26 países de Latinoamérica: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Panamá, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

⁸ Revisar Box I –Anexo IX-.

concluyen que la existencia de una oferta de seguros paralela a medios de educación financiera y administración de negocios, permite disminuir las barreras del emprendimiento de los sectores más bajos ingresos.

Promover microseguros tiene dos visiones planteadas por Camargo & Montoya (2010), Churchill (2009), Radermacher (2012): **(1)** la primera es extender la protección social de las personas de bajos ingresos en ausencia de bajos ingresos, muchas veces en ausencia de esquemas gubernamentales apropiados, **(2)** ofrece la oportunidad de ser incluidos en los servicios financieros, al desarrollar un modelo de negocio que permite a los pobre ser promovidos como un segmento de mercado que representa ganancias para aseguradores privados.

i. El concepto de “microseguro”

Se origina con el crecimiento explosivo del microcrédito y la necesidad de asegurar este tipo de préstamos, estos se caracterizan porque cubren riesgos específicos, estrictamente delimitados y las primas se hallan al alcance de clientes de bajos ingresos. Si bien no existe una definición unánime, se pueden identificar dos tendencias, en **primer lugar**, en razón a los montos de las coberturas y primas. En **segundo lugar**, en razón a la población a la cual el seguro está destinado.

El segmento objetivo constituye un punto convergencia de los diversos agentes que tienen intereses en la inserción del microseguro. Es por tal razón que la banca privada ve en la población de menores recursos, un nuevo nicho de mercado potencialmente rentable⁹ y por otro lado organizaciones internacionales, Estados, diversas ONG y cualquier otra organización que avoca sus esfuerzos en la lucha contra la pobreza, concibe al microseguro como una herramienta apropiada para gestionar riesgos. No obstante, existe una vasta carencia de cobertura de este tipo de servicio.

[BOX II – Anexo IX-]

⁹ Roth et al (2007) “The landscape of microinsurance in the World’s 100 Poorest countries”. The Microinsurance Center, p.21.

ii. Manejo de riesgos

Pawlak & Matul (2004), Cohen & Young (2007) sostienen que las estrategias de riesgo más comunes conllevan la toma excesiva de dinero a préstamos y liquidación de activos del hogar. Conllevando que en el largo plazo, el alza en deudas y la disminución de los activos del hogar se traduzca en un aumento de la situación vulnerabilidad del hogar.

[BOX III – Anexo IX –]

Roth (2007), Churchill et al (2009), Velasco et al (2009) afirman que el microseguro es una vía que ahonda en búsqueda de soluciones a los viejos problemas que han impedido que el sector financiero llegue a grupos de bajos ingresos.

Cuando un banco o compañía de seguros utiliza las microfinanzas para buscar a alcanzar poblaciones de bajos ingresos en el mundo en desarrollo, muchas de estas aventuras fracasan a menudo por una falta de experiencia local y los **altos costos administrativos**. Un mejor conocimiento de las necesidades del grupo objetivo también ha mejorado los productos.

iii. El potencial consumidor de microseguros

El término “consumidor de microseguros” usado por Camargo et al (2010), planteado por Churchill (2006) y Roth (2007) entiende a “toda persona susceptible de beneficiarse de una cobertura de un producto de microseguro”, en el entendido que este término permite englobar tanto el suscriptor, el asegurado y el beneficiario, así como el cliente, el usuario y el cliente potencial¹⁰.

Es imperativo identificar la pertinencia nacional enlazada a los temas de desarrollo prioritarios de cada país o región, este es una de los grandes desafíos, debido a la heterogeneidad social, cultural y económica, en el caso de ALC.

¹⁰ Fragmento extraído de Camargo et al (2010). Tal como el caso de Colombia, donde según el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (EOSF), se introdujo la noción más general de “consumidor financiero”, entiéndase como “todo cliente, usuario o potencial clientes de la entidades vigiladas. Microseguros “Experiencias Destacables de ALC”. p.19.

Si bien el objetivo del estudio no es dar una aproximación a la pobreza. Se hace importante considerar las aproximaciones sobre la pobreza. La línea de la pobreza diseñada por el Banco Mundial es de 2,25 dólares y pobreza extrema 1,25 dólares. También debemos considerar el concepto la Base de la Pirámide (BdP), que consiste en la población que cuenta con menos de 8 dólares al día¹¹.

Es pertinente hacernos la idea que el “consumidor potencial” debe ser compuesto por la BdP, pero excluyendo a quienes poseen ingresos menores a la línea de la pobreza (Banco Mundial), de modo que los proyectos de microseguros se debiesen restringir a los microempresarios y los trabajadores pobres pertenecientes tanto del sector formal e informal, cuyos ingresos oscilan entre 1,25 y 8 dólares diarios y que están excluidos de los mecanismos tradicionales de gestión de riesgos. Respecto de quienes poseen ingresos de 1,25 dólares se deben considerar como “consumidores potenciales” en la medida que alianzas públicas privadas subsidien el pago de primas.

iv. **Microseguros en América Latina**

Velasco et al (2009) muestra que en ALC, la inserción de los microseguros no ha sido vertiginosa. Teniendo en cuenta que en la región aproximadamente el 24,1% de la población (133 millones de personas) vive con menos de 2,50 dólares al día, y el 70% de la población con menos de 8 dólares (aproximadamente 360 millones de personas). Se estima que su penetración alcanza una cifra menor al 7% de la población potencial¹², representando en términos globales un 2,8% con una brecha considerable respecto de Europa, con un 7,6%. Además de agregar que la región presenta los mayores índices de desigualdad del mundo¹³, como dato a destacar. (Hammod, Kramer, Tran, Katz, & Walker, 2007)

¹¹ Hammond et al 2007, “Los siguientes 4 mil millones, Tamaño del mercado y estrategia de negocios en la Base de la Pirámide”, World Resources Institute y la Internacional Finance Corportation, 2007, p.13.

¹² Velasco et al (2009). Las Microfinanzas y los Microseguros en América Latina y el Caribe: Situación y Perspectivas. Agronegocios, Comunica Enero-Abril 2009, p. 34.

¹³ PNUD (2010). La desigualdad en América Latina y el Caribe. Informe regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe. p.19.

Por otro lado Jiménez (2007) muestra que el tamaño actual de microseguros de vida en América Latina alcanza aproximadamente 7,6 millones de personas, con un alto grado de concentración en Perú (4 millones) y Colombia (2,5 millones), las coberturas están atadas a créditos otorgados por IMF. Identificándose como uno de los factores más críticos para la diseminación de los beneficios de microseguros, las asimetrías de información existentes en los segmentos de más bajos recursos de la población.

Sin embargo, CEPAL (2009) identifica que la región presenta un considerable crecimiento global tanto de la economía como del mercado asegurador. Para el año 2009 registrándose que el mercado de los seguros haya tenido un crecimiento promedio de 5,7% (7,8% vida y 4,3% no-vida). Los países con mayores crecimientos fueron Brasil y México, seguidos de Perú y Colombia¹⁴.

v. **Características del Microseguro**¹⁵

La diferencia entre un seguro tradicional y un microseguro es que este último es un seguro adaptado a las necesidades y especificaciones del consumidor potencial, de modo que en términos generales la población objetivo tiene las siguientes características:

- Estar excluidos del sector financiero formal, por ende también debiese existir una deficiente educación financiera, en muchos casos se engloba a conocimientos generales tales como saber leer y escribir.
- Encontrarse distanciado geográficamente, cultural y socialmente del mercado tradicional de seguros y de capitales.
- Volatilidad en los ingresos, debido a su participación en el mercado laboral informal e informal.
- Expuestos a diversos riesgos tanto naturales como ocasionados por el hombre.

Debido a las particularidades de la misma población este producto microfinanciero ha tenido que adaptarse y evolucionar a través del tiempo (Figura 4 –Anexo III-). De modo

¹⁴ Fundación Mapfre (2010). “El Mercado asegurador Latinoamericano 2009-2010”. p.8.

¹⁵ Camargo et al (2010) Microseguros “Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe”, p. 22.

que en la actualidad existe cierto consenso a que el microseguro debe contener las siguientes características:

- **Incluyente.** El objetivo del microseguro es crear canales de acceso al mercado de administración de riesgo para las familias de menores recursos.
- **Coherente.** Se deben estar acordes a las necesidades del consumidor, es decir dar coberturas a los riesgos a los cuales son afectos.
- **Simple.** El producto debe ser simple, en cuanto a las pólizas, condiciones, cobro de prima.
- **Asequible.** El costo para los clientes potenciales debe ser bajo, recordemos que su capacidad de generar ingresos estables es reducida, sin que esto afecte la calidad del producto y del servicio.
- **Innovador.** En la dirección de reducir costos administrativos y operativos. Las nuevas tecnologías son una vía con tal de dar mayor valor agregado al producto, cumpliendo con la viabilidad de este. Además de innovador en las vías de promoción, distribución del producto (esto incluye educación financiera)
- **Flexible.** Considerando la irregularidad de los ingresos de la personas.

vi. **Educación Financiera**

Un producto de microseguros no puede estar ajeno al rol de la educación financiera, con tal de promover canales de inclusión financiera adecuados. Según OCDE (2005), se define como educación financiera:

“el proceso por el cual los consumidores financieros mejoran su entendimiento de los productos y conceptos financieros, a través de información instrucción y/o consejo objetivo, desarrollo de habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos financieros y oportunidades, para tomar selecciones informadas, para

saber a dónde acudir en caso de ayuda y para tomar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero” (Traducción libre del original en inglés)¹⁶

La OIT (2010) resalta la importancia de los enfoques sociológicos y antropológicos, al referirse a programas de educación financiera, con tal de generar canales de gestión de riesgos en la población objetivo adecuados a las necesidades de esta. Es necesario entender que existen diversas barreras que limitan la efectividad de un programa de microseguros tales como: capacidad de comprensión, ignorancia de sus derechos y deberes, desconocimientos de los productos, servicios ofertados y cultura asistencialista.

Drexler et al (2010), Camargo et al (2010), Cai & Song (2011), presentan que los programas de mayor éxito en educación financiera son aquellos que utilizan la andragogía. Típicamente destinados a poblaciones adultas analfabetas o con bajos niveles de escolaridad. La forma lúdica de enseñanza, es la vía con mayor éxito, es decir utilizando mecanismos en que las personas deben usar todos sus sentidos, memoria visual y sonora.

vii. **La racionalidad económica y social de los microseguros**

Churchill (2006), Roth (2007), Radermacher et al (2005), McCord (2007) muestran que las condiciones de vulnerabilidad al cual son expuestos en el día a día las personas de escasos recursos; en eventos de riesgos tanto de origen humano y natural, son las causales de su misma situación. Fafchamps (2003) plantea que la incapacidad de las personas para hacer frente a diversos riesgos, impacta de forma negativa en el bienestar de los hogares y reduce la capacidad de la comunidad, para acumular, innovar y desarrollar. De acuerdo a Barrett & Smallow (2006); Barrett et al (2007) quienes ahondan sobre los factores que incentivan la formación de trampas de pobreza¹⁷, establecen que la gente en situación de pobreza perpetua su estado debido a que su ritmo de crecimiento económico se ve alterada por la presencia de crisis y situaciones

¹⁶ Fragmento extraído de Camargo et al (2010). Microseguros “Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe” 2011, p.24.

¹⁷ Burdín et al (2008) también ahonda en la definición, concepto y medición de las trampas de la pobreza.

estresantes. Por otro lado, Churchill (2006) plantea que a causa del limitado acceso a los mercados financieros, los shocks ante los cuales son afectos, tienen efectos importantes en los ingresos del hogar; generando un círculo vicioso de la situación, al tener que hacerse cargo de mayores gastos y menores ingresos, manteniendo a los pobres atrapados en su situación económica.

En el contexto de la trampa de la pobreza Barrett et al (2007), Barrett & Swallow (2006), Churchill (2006), McCord (2007), D´anjou (2012) promueven a los microseguros como una herramienta microfinanciera que puede impedir que los hogares de sectores vulnerables¹⁸ deban agotar sus activos para afrontar diversos shocks –activos que son necesarios para el sostenimiento de las futuras trayectorias de crecimiento económico-. En esta vía la inserción del microseguro puede reducir la posibilidad de que los hogares tengan que sobrellevar un retroceso en la economía familiar que podría ahondar su situación de vulnerabilidad y pobreza.

Las personas que se encuentran mayoritariamente enfrentados a diversos riesgos, son comúnmente las personas de los estratos más bajos de cada sociedad. El Banco Mundial (2011) sostiene que tales grupos poseen diversas características socio-demográficas que son transversales en los distintos países y aunque la confrontación ante estos riesgos varía, debido a la heterogeneidad de los esquemas de protección social gubernamental, en muchos casos estos no dan abasto y los pobres deben afrontar por sí diversas situaciones adversas. Cohen y Sebstad (2006) plantea que las estrategias de afrontamiento más utilizadas por los hogares de bajos ingresos para hacer frente a los shocks, e.g: de salud – disminuir los ahorros, pedir préstamos y la venta de activos- suelen ser insuficientes y pueden llevar a los hogares de caer en la pobreza.

Mordick et al (2010) sostiene que las estrategias tradicionales de confrontación de riesgos, son en muchos casos más costo efectivas que estrategias basadas en el mercado de seguros. McCord (2007), Churchill (2009), Deblon & Loewe (2011) concluyen que la inserción de microseguros, es una vía de ampliar la protección social en situaciones

¹⁸ Se ha usado el concepto de vulnerabilidad, en base a MSR- FOSIS (2005).

donde la cobertura del Estado presenta esquemas carentes para cumplir con su propósito, Cohen & Sebstad (2006), Cohen & Young (2007) también lo propone como forma para incluir a las personas de sectores más vulnerables en los mercados financieros, del cual son usualmente excluidos.

El desarrollo de los microseguros también va ligado al desarrollo de las microfinanzas. En dicha vía Roth, Garand y Rutherford (2009) lo vinculan a la oportunidad de generar vías de ahorro de largo plazo. Churchill & Matul (2012) lo posiciona como herramienta para dotar a los pobres de ahorro. Y por tal una forma de permitir vías de escapes ante situaciones que limiten el accionar contra la situación de pobreza. Entender el concepto de microseguros es limitado, si solo vemos la esfera financiera, Roth (2007), Churchill (2006), Churchill & Matul (2012) promueven que el carácter social que este posee, es la razón para respaldar su inserción.

Si bien una de las estrategias más comunes para promover la inclusión financiera en los estratos de menores recursos ha sido el microcrédito. Existe una gran diferencia entre la finalidad del microcrédito y el microseguro. Hamid, Roberts & Mosley (2011) sostienen que el crecimiento del microcrédito radica en el fracaso de los mercados financieros tradicionales y los programas específicos de propiedad del gobierno para satisfacer las necesidades de crédito de los pobres rurales. La importancia de microseguros emana de las limitaciones convencionales de préstamo basado en los programas de microcrédito para la protección de los pobres, ante todo tipo de vulnerabilidades. Finalmente tenemos que Roth, McCord & Liber (2007) destacan que el objetivo de los microseguros es reducir la vulnerabilidad mediante la protección contra posibles pérdidas. A diferencia de microcrédito, cuyo objetivo es reducir la pobreza mediante la expansión de los ingresos familiares.

viii. Seguro Convencional¹⁹ y los Microseguros.

Si bien el microseguro en muchos aspectos es similar con un seguro tradicional, es importante entender las diferencias -Cuadro A, Anexo III- Churchill (2009) plantea que el mercado de seguros en sus orígenes, tuvo la intencionalidad de ayudar a los más pobres en el manejo de situaciones adversas que implicaran desgravámenes en sus ingresos, de a poco dicho mercado fue direccionándose hacia los sectores de ingresos medios y altos, a causa de su rentabilidad.

Tanto el seguro convencional como el microseguro vienen a mitigar los efectos adversos sobre los ingresos familiares ante eventos catastróficos. Actualmente la intencionalidad de los seguros convencionales es la de reducir la incertidumbre ante eventos inesperados, no poseen un rol de protección social, ni de inclusión financiera debido a que sus consumidores, típicamente ya se encuentran incluido dentro del mercado financiero y/o poseen vías de financiamiento.

El rol de protección social del microseguro es lidiar ante la carencia de servicios de los esquemas gubernamentales, Jacquier, Ramm, Marcadent & Schmitt-Diabate (2007), Deblon & Loewe (2012). Roth, Garand & Rutherford (2007) lo plantean como una vía de generar un producto que motive complementariamente el ahorro de largo plazo y esquemas de servicios financieros. Una tercera visión sobre los microseguros es planteada por Bauchet, Dalal, Mayasudhakar, Morduch & Radermacher (2010); Fitzpatrick & Thornton (2011), sobre el mejoramiento de la calidad del servicio prestado en las redes de protección social existentes.

El funcionamiento de los seguros y de los microseguros tiene componentes y factores en común. Pero uno de los más críticos es el modo de manejar nivel de riesgo operativo, debido al latente problema de riesgo moral. Si bien para el caso de los seguros convencionales estos son manejados por medio de los contratos entre las partes. Para el

¹⁹ Hacemos referencia a “seguro convencional” a los provistos por empresas privadas y típicamente dirigidas a los estratos de medianos y altos ingresos. Se consideran dentro de la definición aquellos seguros vinculados a otros productos, i.e. seguro de desgravamen, seguro de accidentes, entre otros.

caso de los microseguros, es un poco más complicado. Pizarro (2001) muestra que los riesgos latentes son en muchos casos independientes del comportamiento típico de las personas de bajos estratos económicos.

III. El Impacto de los Microseguros -Discusión Experimental-

La inserción de microseguros, no resolverá los problemas de fondo, pero ligado a programas de educación financiera entre otros, complementa los medios para mejorar el manejo de situaciones de riesgos en las personas de escasos recursos. Diversos autores tratan de medir el impacto de este tipo de programa, tratando de resolver la pregunta sobre si: **¿el microseguro mejora el bienestar de los individuos?**

El siguiente capítulo está basado en una sistemática revisión bibliográfica experimental con tal de compactar y resumir que se sabe sobre el impacto de los microseguros.

La mayor parte de las evaluaciones se centran en la evaluación de seguros de salud en África y Asia a razón de que en los países en estudio, este es el seguro más demandado y el trascendental dentro de las políticas públicas. Particularmente tenemos algunos estudios exclusivos de seguros ante desastres naturales para Filipinas, China y Malawi. Los diversos estudios muestran resultados robustos en efecto positivos para los consumidores de microseguros, uno de los obstáculos al momento de comparar dichos estudios es que la variable de medición del impacto del seguro, varía en todos los casos, si bien en algunos casos se aproxima, resulta dificultoso al momento de contrastarlos. En términos generales para el caso de seguros de salud se puede apreciar un incremento en la utilización de servicios de salud, en los otros casos vistos, se pueden apreciar resultados positivos para el auto reporte sobre el “bienestar de las personas”. Al igual que McCord et al (2007), Radermacher et al (2012), Churchill et al (2012) debemos recalcar que el conocimiento sobre el impacto de otros tipos de seguros es limitado.

Radermacher, McGowan & Dercon (2012) definen como el impacto de los microseguros, a los cambios económicos y sociales de las personas aseguradas o de sus

hogares, emprendimientos y comunidades. Este puede ser positivo, negativo o neutro²⁰, cuyos efectos pueden verse reflejados en asegurados como no asegurados.

Radermacher et al. (2012) argumenta que a razón de que los programas de microseguro son intervenciones relativamente nuevas, también son pocos los estudios de evaluación de impacto, apuntando que de los realizados, en algunos casos los resultados se ven exacerbados por la falta de indicadores estándar y protocolos de investigación para la evaluación de programas²¹.

Muchos de los estudios enfrentan problemas metodológicos lo que dificultad encontrar la causalidad entre las variables, es decir determinar si los efectos reportados fueron causadas por las políticas consideradas o variables endógenas. Estos enfoques incluyen evaluaciones que simplemente comparan los niveles de las variables de interés, tales como la incidencia de incurrir en gastos catastróficos entre grupos de individuos asegurados y no asegurados o los hogares, lo que posiblemente incida en los resultados. Los estudios presentados aquí fueron seleccionados porque se consideró que en términos econométricos, eran suficientemente rigurosos –es decir, con un nivel mínimo de análisis regresional- en base a las investigaciones de evaluación de impacto según Radermacher et al. (2012) y McKenzie & Woodruff (2012).

Churchill (2006) define a los microseguros como una herramienta para la protección de las personas de bajos ingresos en los países en desarrollo contra riesgos específicos y predefinidos a cambio de bajas primas. A la definición anterior Radermacher et al (2012) propone un retoque en cuatro puntos. Primero, las personas de bajos ingresos se clasifican como cualquiera de los que ganan menos de dos dólares al día o la mitad del promedio de los ingresos per cápita de un país. Segundo, los países en desarrollo son los

²⁰ Estatus “neutral” hace referencia a que el programa de microseguros, no posee ningún efecto en comparación a una situación ex antes de la adquisición de este. Algunos autores recalcan que en ciertos casos esto se debe a la existencia de vías informales de manejo de riesgo, que resultan menos dificultosos y más confiables con la población objetivo.

²¹ Working Group of Microinsurance Network (2011) ha desarrollado indicadores estándares para mediciones de salud, la agricultura, la vida, desastre, accidente o propiedad y los microseguros relacionada con la discapacidad, para corregir este problema.

designados como tales por el Mundo Banco Mundial. En tercer lugar, los riesgos que califican incluyen la cobertura de salud, exequias, vida, ganado, accidentes, discapacidad, posición económica y agricultura. Y en cuarto lugar, las primas son pagadas por el asegurado para una cobertura y plazo específico.

i. Diferencias entre evaluaciones

[Tabla 1 –Anexo II-]

En base a las marcadas diferencias entre las metodologías, hemos usado los estudios de McKenzie & Woodruff (2012) y Radermacher et al (2012) para el análisis comparativo entre las investigaciones. Hemos recopilado trece evaluaciones de impacto sobre microseguros. El 77% de estos hacen referencia a evaluaciones de seguros de salud. Lo anterior no es de extrañar dado que Roth (2007) sostiene que es el seguro con mayor demanda, en países en vías de desarrollo y en muchos casos el de mayor valor agregado. Los estudios restantes son sobre seguros contra pérdidas ante efectos negativos del clima. El caso de Filipinas se destaca dado que la cobertura del microseguro se direcciona a la protección de los activos del hogar para toda la población, siendo que comúnmente este tipo de seguro se dirige a empresarios agricultores, ante pérdidas de cosechas. Su análisis es importante dado que Churchill et al (2009), Roth et al (2007) arguyen que los hogares pobres de las zonas rurales son vulnerables a pérdidas por crisis climáticas negativas.

Por otro lado tenemos que casi la totalidad de los estudios se refieren a evaluaciones de carácter experimental, siendo la excepción dos, un experimento de laboratorio –Cai & Song (2011)- y otro quasi experimental –Morsink et al (2010)-. También es importante destacar que la adquisición del seguro, para los casos que proveen dicha información, se realiza de forma voluntaria, excepto en cuatro; en dos de los estudios se mencionaba que el seguro estaba ligado a un producto bancario -microcrédito- y en otros dos (los cuales evalúan el mismo programa), dado el carácter de público, este era obligatorio para la población objetivo.

[Tabla 2 –Anexo II-]

La Tabla 2 nos provee información sobre el muestreo. Es importante destacar que la mayor parte de las evaluaciones hacía referencia a los problemas de endogeneidad presentes en el muestreo, que podrían exacerbar algunos resultados, a causa de la presencia de variables no observables y las características de los tratados y no tratados - grupo de control-, por tal se incluía el muestro vía selección aleatoria, con tal de eliminar el sesgo de selección, siendo la excepción Jowett (2004) quien obtuvo la muestra en base al historial médico de los pacientes.

Un patrón común entre los países en estudio – exceptuando China- es que el PIB per cápita²² no supera los 2.370 dólares americanos para Nicaragua y como cota inferior US\$365 en Malawi. Siendo en promedio de US\$ 1.213, por lo tanto podemos deducir tal como plantea Fay & Morrison (2007) el nivel de infraestructura pública es carente y es muy probable la alta existencia un gran porcentaje de la población bajo la línea de la pobreza. Lo que se puede ver como otra muestra de la existencia de baja protección social.

ii. Costos asociados de los programas a evaluar.

Recordemos que los programas de microseguros, prestan ciertos beneficios estipulados en base al copago de cierta prima definida, la cual está al alcance del poder adquisitivo de los usuarios.

[Tabla 3–Anexo II-]

La Tabla 3 muestra la información entregada de los diversos estudios sobre los beneficios -cobertura y subsidio estatal- y costos –prima- asociados a la operación del microseguro. En primer lugar una de las características del producto es que debe ser accesible para la población objetivo, tanto en relación a la plaza y precio. Dado que el

²² Precios corrientes 2011. *Data World Bank* (2013).

poder adquisitivo y el nivel de riqueza varía sustancialmente. En segundo lugar el precio fijado debe cubrir los costes operacionales de las aseguradoras.

Es plausible apreciar que el costo para los clientes –consumidores de microseguros- es relativamente bajo en comparación con un seguro tradicional, típicamente se encuentra en el rango de 1 a 6 dólares anuales –exceptuando el caso de Kenya -Dercon et al (2012)-. Las divergencias entre valores están principalmente correlacionas por los tipos de cobertura. En algunos casos se reporta la presencia de subsidios estatales para que el valor de la prima tenga el valor presentado. Los casos presentados en Cai & Song (2011) -China- subsidiando el 70% del valor original, Lin y Lei (2009) – China- con montos específicos de US\$7,1 y US\$9,9; Wagstaff et al (2007) –China- US\$ 4,8 y US\$ 9,6 y Yip et al (2009) de US\$6,4. Debido a financiamiento –subsidio- gubernamental, el costo para el cliente se ve bastante reducido, lo que da la característica de microseguro.

Los beneficios –cobertura- varían sustancialmente entre los casos. Las coberturas estudiadas pueden ser de monto fijo o variable según los gastos para las coberturas específicas, i.e: en Bauchet et al (2010) –India- el reembolso es de US\$ 308, en Diop et al (2006) para Mali puede variar entre el 75% y 100% de los gastos incurridos.

iii. Resultados Evaluación Experimental del Microseguro

[Tabla 4,5 –Anexo II-]

La medición del impacto de un programa de microseguros, se hace dificultoso debido a que posee diversas aristas en las cuales podemos ver efectos tanto directos como indirectos. De modo que basándonos en Radermacher et al (2010) hemos construido una tabla usando, para catalogar el efecto del programa, que se han dividido en tres categorías los efectos (I) Protección Financiera, (II) Acceso a Servicios y (III) Otros. La Tabla 4 muestra los efectos calculados por el estudio correspondiente; mientras la Tabla 5 muestra el efecto (positivo, negativo o neutro) de las mismas variables en estudio.

iii.1. Protección Financiera

Churchill (2006) y Radermacher et al (2012) definen que la protección financiera ocurre cuando se utilizan las garantías de microseguros en hogares de bajos ingresos por el uso de ineficientes mecanismos de adaptación en respuesta a los shocks negativos. Estos mecanismos pueden incluir la desacumulación de los ahorros, el uso de los suministros adicionales de bienes como alimentos y ganado, la venta de activos y, préstamos a altas tasas de interés, ajustes la oferta de trabajo, la alteración de los patrones de compra y consumo y retirar a los niños de la escuela para generar los recursos necesarios para manejar los shocks implicados.

a. Gastos

Las evaluaciones que para medir el impacto del microseguro usaron el nivel de gasto, es decir el “gasto de bolsillo”, bajo eventos catastróficos, medida usada para medir parte de nivel de protección financiera. De los estudios evaluados, tenemos que el 54% (7/13) provee evidencia de los efectos de programas de aseguramiento en los niveles de gastos.

Diop et al (2006) encuentra que las organizaciones de seguros poseen un efecto positivo en los gastos de hospitalización en Senegal, Ghana y Mali bajo eventos catastróficos, es decir existe un ahorro de 4%, 6% y 28% respectivamente, respecto al grupo de control. Por otro lado se estima que el ahorro es más fuerte frente a enfermedades catastróficas, siendo en este caso de 40,13%; 62,82%; [25%; 50%] respectivamente. Resultado que se destaca como un aporte fundamental para el bienestar económico frente a dichas situaciones, a causa de la constante presencia de estas situaciones. Fitzpatrick & Thornton (2011) para el caso de los hijos de asegurados en Nicaragua, no encontró ningún efecto en el nivel de gasto, de las familias aseguradas versus los no asegurados, aunque dentro del estudio se dio cuenta que los seguros no fueron utilizados ante enfermedades comunes como resfriados y gripes, por tal se hace mención la posibilidad que dicho resultado este fuertemente correlacionado con el muestreo. Jowett (2004) encuentra que el gasto es un 18% menor y significativo para la variable de gasto per

cápita en relación a los que no poseen el seguro. Jütting (2004) encuentra efectos positivos, un 4% de ahorro este resultado es bajo respecto de los no miembros, pero se destaca que quienes pertenecen al tercil de menores ingresos están menos dispuestos a participar en dicho programa. Morsink et al (2010), para el caso de los Tifones en Filipinas, encontró que en los hogares asegurados existía un fuerte impacto positivo frente a los gastos frente a catástrofes, tal efecto se potenciaba en los hogares de ingresos medios, el efecto variaba según el nivel de activos de la familia. Wagstaff et al (2007) evaluó el impacto de NCMS, modelo en implantado en China, no tenía ningún efecto estadísticamente significativo en los gastos del hogar, exceptuando eventos catastróficos donde había una reducción de un 20% de los gastos. Resultado similar al encontrado por Lin y Lei (2009), quien en base a diferentes estrategias econométricas concluye que no existe un efecto significativo en el “gasto de bolsillo” de los agentes rurales.

b. Consumo Suavizado

Uno de los indicadores de situación de pobreza es el nivel de consumo (especies) en muchos casos, la informalidad del sector de la economía en estudio hace que los ingresos no sean un buen predictor del impacto de un microseguro. Solo el 8% de los estudios (1/13) de la muestra analiza esta variable. Es el caso el estudio de Hamid et al (2007) nos muestra efectos positivos en el consumo ante eventos catastróficos de salud, pero estos no son estadísticamente significativos, se encontró que entre los tratados y grupo de control había un ahorro de 0,078 puntos porcentuales en nivel de consumo, respecto a otras estrategias. Podemos destacar que en el mismo estudio la inserción de microcréditos- ligados con microseguros de salud- muestra haber ayudado a reducir los índices de pobreza.

c. Acumulación de activos

El efecto de los programas de microseguros en la acumulación de activos de un hogar, es decir en la propensión de este para acceder a nuevos activos, de uso productivo y patrimonial, en este ítem tenemos que el 15% (2/13) hacía alguna referencia a dicha

variable. Por un lado Gine & Yang (2007) estudian el efecto de los seguros indexados a microcréditos en la adquisición de nuevos activos, pero los resultados muestran que la indexación del seguro disminuye- estadísticamente significativo- la adquisición de nuevos activos en Malawi, estima una reducción de 17,6%. Dicho resultado es sorprendente, dado que se espera que el microseguro sea una herramienta de mitigación de riesgos y por tal propulsor de nuevos negocios. Por otro lado tenemos el caso de los Tifones, Morsink et al (2010), donde los resultados muestran que al existir la cobertura ante eventos naturales catastróficos, los clientes se muestran con mayor disposición a la compra de nuevos activos. Dentro de este ítem la evidencia no es concluyente.

iii.2. Acceso a servicios.

Bauchet et al (2010); Fitzpatrick & Thornton (2011) y, Radermacher et al (2010) sostienen que los microseguros tienen varios efectos en términos de acceso a servicios. La primera de ellas es la mejora de los asegurados y beneficiarios en su capacidad para obtener beneficios cubiertos de forma rápida y rentable, lo que paralelamente debiesen estar ligadas con el aumento las tasas de utilización de servicios. En segundo lugar, para la salud relacionada con la cobertura, mayores tasas de utilización se pueden traducir en mejoras en el nivel de salud de la comunidad –dado el trade off con la medicina informal-. En tercer lugar, los microaseguradores de salud a menudo con contrato, o de otra manera fomentan el uso de pólizas y servicios de salud tradicionales.

a. Tasas de uso

La reducción en los costos de servicios que ofrecen los seguros, teóricamente estimula el uso de los beneficios que se ofrecen por parte de los clientes. El 54% (7/13) de los estudios estudia los efectos del microseguro en esta variable. Diop et al (2006) descubre efectos colaterales inesperados entre miembros de microseguros plan de salud, específicamente para Ghana; aunque este no cubría atención ambulatoria, los investigadores calcularon que los beneficiarios eran más proclives a aumentar el uso de redes de salud independientes del nivel ingreso, al igual que en Mali y Senegal.

Fitzpatrick & Thornton (2011) encuentra resultados interesantes, en los padres de niños que poseen se encuentran en la etapa pre-escolar, viendo que existe un incremento en el uso de servicios médicos en niños de tal grupo, estimando un aumento de un 23% en el uso de los servicios médicos. El autor sugiere que los padres entienden las ventajas de la medicina preventiva.

Entre los resultados más importantes de Jowett (2004) se encuentra que la afiliación al esquema de cobertura de salud tiene un fuerte efecto positivo sobre la probabilidad de ir a un hospital, en comparación con los no miembros dado los altos copago que deben enfrentar, lo anterior se explica principalmente por la disminución en los costos de atención. Jütting (2004) evidenció un efecto más medido de un 10%, mientras Lin & Lei (2009) usando tres diferentes formas de identificación, concluye que la asociación al programa de seguros de salud NCMS²³, se traduce en un aumento de 1,7 puntos porcentuales en incrementos en las tasas de uso de las instalaciones de salud para las personas de los sectores rurales de China. Mientras Wagstaff et al. (2007) estima para la evaluación del mismo programa un incremento de 23% en los servicios de salud.

Yip et al. (2009) encuentra que el *RMHC* tiene efectos positivos en la utilización de servicios médicos, estimando un incremento de 70% en el uso de dichas instalaciones, adicionalmente encuentra que existen efectos en la disminución de la automedicación. Encontrando que existen efectos tanto en la demanda y la oferta. Por el lado de la demanda, se tiene que la reducción de los costos, ha disminuido las barreras para el acceso a servicios médicos. Y por parte de la oferta, la menor transferencia de ingresos hacia “doctores” informales²⁴, asignando dichos recursos a servicios de calidad y medicamentos, apropiados bajando el consumo de drogas ilegales que se habían vuelto más competitivas a raíz de la disminución en precios de tales mercados.

²³ New Cooperative Medical Scheme, programa public de salud para los sectores rurales en China.

²⁴ Se hace referencia a curanderos, shamanes, doctores informales o de la villa, que típicamente se encuentran en sectores rurales.

b. Estado de Salud

Como el estado de salud es relativamente difícil y costoso de medir objetivamente. Radermacher et al (2012) sostiene que varias investigaciones utilizan proxies, incluyendo sujetos de estudio, auto-informes y el compromiso de fomento de la salud.

Solo el 23% (3/13) de los estudios hace mención a esta variable. Fitzpatrick & Thornton (2011) encuentra en términos generales el nivel de salud no cambia significativamente. Lin & Lei (2009), obtiene que existe una disminución de 2,8 puntos porcentuales en la probabilidad de estar enfermo, suficiente para indicar que el programa NCMS haya mejorado el estado de salud de los individuos, se plantea la posibilidad de que los programas de cuidados preventivos tuvieron efectos en la sociedad. De modo que se encontraron que no hay efectos significativos en el uso de infraestructura médica formal. Wagstaff et al (2007), encuentra que existe una marginal variación, en términos de disminución de la probabilidad de sentirse enfermo, pero este no es estadísticamente significativo.

c. Calidad del servicio

Otra medida usada en algunos estudios para medir el impacto de los microseguros es el tipo y calidad del servicio de salud provisto, el 31% (4/13). El problema principal es que la mayor parte de los estudios no utiliza un indicador adecuado de la calidad del servicio y los resultados no son robustos. Bauchet et al (2010)²⁵ utiliza reporte de los pacientes sobre la infraestructura, conocimiento del doctor y calificación del servicio entregado, obteniendo que existen mejoras de entre [75%; 86%] según estrato socioeconómico, pero dichos resultados no son estadísticamente significativos. Fitzpatrick & Thornton (2011), liga la calidad a la frecuencia de atención de los pacientes y por tal encuentra que existe una mejora en la calidad del servicio de salud al hallar evidencia de un aumento de la atención medica en los beneficiarios. Lin & Lei (2009) provee evidencia de que quienes eran miembros sistema de cobertura de salud

²⁵ La medición del estado la calidad del servicio fue por medio de encuestas en los hogares, entrevistas con médicos de cabecera, registros de los pacientes y evaluación de la infraestructura de las instalaciones.

usaban menos doctores informales, lo que era sustituido por el uso de la infraestructura apropiada para servicios de salud, y por ende se puede subentender como una mejora en la provisión de la calidad de este servicio, pero no estima un valor para este ítem. Yip et al (2007) muestra que el uso de fármacos para la automedicación baja aproximadamente un 60% lo que también se entiende como mejora en la calidad del servicio.

iii.3. Otros

a. Impacto en la Comunidad

Radermacher et al (2012) plantea que los microseguros, pueden causar seis tipos de impactos indirectos. No todos los impactos que veremos, se evalúan en los estudios vistos, si es el caso contrario se especifica.

1. La creación de empleo: al insertar un nuevo proyecto de microseguro, uno de los efectos que se puede apreciar es la formación y creación de una red institucional para la ejecución del mismo, es decir, las instituciones microaseguradoras necesitan personal para la operación de los distintos proyectos.
2. Cai & Song (2011) encuentran un aumento en la adquisición de seguros ex post educación financiera, se estima que la población aumenta la demanda por el seguro en 9,6 puntos porcentuales.
3. Inversión: Churchill (2009); Radermarchar et al (2012) y Rusconi (2012) plantean que las primas cobradas se pueden utilizar para generar vías de ahorro o invertirlo de forma local, por ejemplo, se puede utilizar las cuentas de pago de primas como cuentas de débito y/o ahorro.
4. Cambios de infraestructura y normativos: existen diversos efectos colaterales, que pueden beneficiar incluso a los no afiliados de microseguros. Los miembros de la comunidad sin seguro pueden beneficiarse de los cambios en infraestructura y legislativos de las instituciones microaseguradoras. Morsink et al (2010) concluye que la disminución de situaciones negativas en la economía familiar y la

acumulación de activos posee efectos positivos a nivel de infraestructura pública y privada. De manera similar, Wagstaff et al (2007) sostiene que el esquema de NCMS ha tenido un impacto significativo en la dotación de personal en inversiones de capital en los proveedores de los poblados. Radermacher et al (2012) nota en el mismo estudio que podría generarse un problema de riesgo moral dado que el uso de infraestructura tecnológica de forma desmedida e inadecuada podría radicar en el fracaso del programa.

5. Cambios en los costos de locales enfermedad: ligados a los planes de salud, se reduce los costos locales de ciertas enfermedades y produce externalidades positivas en base a la mayor valoración de la prevención y cambios entre las personas sin seguro médico. Fitzpatrick & Thornton (2011) muestra el punto anterior en la utilización de la infraestructura de salud. Yip et al. (2009) los no miembros de microseguros también se beneficiaban, dado el menor grado de automedicación.

6. Grupo de solidaridad: se puede promover el aumento de la cohesión comunitaria. Al suplantar los mecanismos tradicionales de reacción, tal como confiar en la familia y crear vínculos sociales, por prácticas comunitarias. Hamid et al (2011) encuentra que el consumo suavizado – superávit de nivel de alimentos- disminuye la probabilidad de caer bajo la línea de la pobreza en un 0,206 puntos porcentuales.

b. La Presencia de Educación Financiera

La educación financiera, no puede estar ajena a los programas, la literatura previa muestra los incontables beneficios de estos programas en la población analfabeta. McGuinness & Tower (2011) analiza el uso del medio radial en Kenya, para la provisión de educación a bajo costo, hallando que existen externalidades positivas en la población objetivo y en quienes los rodean especialmente a partir de que las personas absorben información de la mercadotecnia, los microaseguradores, publicidad y al escuchar la palabra del boca a boca, entre otros. Por lo tanto, la expansión de los microseguros

hipotéticamente permite que incluso las personas sin seguro, desarrollen un conocimiento y la comprensión de las herramientas de gestión de riesgos y principios.

En los casos analizados pocos estudios hacían referencia a este punto, específicamente porque según los mismos autores la evaluación de los programas de educación financiera es un tópico nuevo. El estudio que hace referencia a este ítem es Cai & Song (2011) quienes encuentran efectos significativos de la educación financiera, en términos de participación del programa en los tratados. En contraste con la literatura previa y con el caso mencionado Dercon et al 2012, muestra y llega a la conclusión que los programas de educación financiera no ha tenido el efecto esperado, en la demanda y uso de los microseguros. Por otro lado Lusardi & Tufano (2008); Lusardi & Mitchell (2007); Stango & Zinman (2009) sugieren que no hay evidencia suficiente para asegurar que los individuos con niveles bajos de educación financiera son menos propensos a participar en los mercados financieros.

Pero por otra parte Cai & Song (2011) en su experimento de laboratorio, muestran que las estrategias lúdicas de educación financiera tienen un importante efecto en la disposición y participación de los individuos, muestran que el hecho que las personas interioricen el rol del aseguramiento ante diversos riesgos los hace más proclives a la participación en estos programas.

iv. Lecciones Aprendidas

Lecciones de este capítulo podemos sacar muchas, pero las más importantes son: Cai & Song (2011) muestra en sus resultados, aun cuando los seguros sean altamente subsidiados, los hogares rurales están menos dispuestos a demandar servicios de aseguramiento. Thaler & Sunstein (2008) dicen que cuando los precios no funcionan, los diseñadores de políticas pueden direccionar las decisiones individuales en la dirección correcta.

Morsink et al (2010) muestra que los microseguros poseen un efecto positivo en la reducción de la vulnerabilidad, evitando que los hogares usen estrategias más estresantes

en ingresos. Y así hemos de verlo en los diversos estudios, aunque debemos recalcar que muchos de los resultados encontrados, no fueron estadísticamente significativos.

Los efectos de la educación financiera no son robustos ni concluyentes, por un lado tenemos evidencia por un lado que esta vía es exitosa para la participación de la población objetivo, mientras por otro lado hay evidencia que la educación no posee ningún efecto significativos, queda la pregunta formulada, si existen se variables no observables que influyen, o las mismas determinísticas de cada país son las responsables de los resultados, aun cuando se estudian personas de un grupo considerado común.

Como conclusión hemos visto que el manejo de riesgo es una vía que permite manejar la volatilidad de ingresos antes shocks. Los microseguros, muestran tener efectos positivos en el bienestar de las personas, pero estos resultados no son concluyentes ni robustos, tampoco responden la pregunta de esta investigación. Contrariamente se encuentra evidencia de –Dercon et al (2012)- los efectos negativos sobre la acumulación de activos y sobre la creación de nuevos negocios. De modo, en al final de este capítulo, no podemos aseverar si esta herramienta microfinanciera es la más efectiva, eficiente y eficaz. Paralelamente a la investigación se ha visto que el rol de las IMF –cooperativas- es crítico e importante para el funcionamiento del microseguro Se abre la posibilidad de explorar otras vías para el manejo de riesgo y promotor de microemprendimientos a través de la promoción de cooperativas²⁶.

IV. Análisis de Estudios No Experimentales sobre Microseguros

En esta sección se investigara sí los estudios no experimentales nos ayudan a complementar lo sabido sobre microseguros. Pero antes de embaucarnos debemos introducir ciertos conceptos que son necesarios hacer presentes debido a que la investigación se centra en dichas variables.

²⁶ FUNDIBES (2006). La Economía Social en Iberoamérica. José M. Pérez de Uralde. p. 96.

i. Modelos de prestación de Microseguros

Camargo & Montoya (2010) identifican 5 tipos de modelos de prestación, que se describen a continuación

- a. **Modelo socio-agente.** Asociación entre una entidad microfinanciera (ONG o IMF) y una compañía aseguradora, para la mejora de los canales de distribución lo que pueda facilitar el acceso al consumidor potencial del microseguro²⁷.
- b. **Modelo cooperativo.** El “microasegurador” es normalmente es una cooperativa especializada en la actividad. Utilizando como canales de distribución las cooperativas pertenecientes a su misma red²⁸.
- c. **Modelo de seguro basado en la comunidad.** En este caso son los mismos asegurados los que comparten y asumen los riesgos gracias al principio de mutualidad. Típicamente se encuentran en la forma de mutuales o asociaciones funerarias²⁹.
- d. **Modelo de asegurador integral.** Esta modelo se basa en que tomador de riesgo (no siempre es el asegurador) se hace responsable de la relación y todas las prestaciones del asegurado. Puede ser una IMF, un proveedor de servicios de salud, servicios básicos, entre otros³⁰.
- e. **Modelo de asociación entre el sector público y privado.** Se basa en maximizar las capacidades tanto del sector público como del privado. Usualmente se utiliza este modelo cuando un proyecto de microseguros parece poco viable para el sector privado³¹.

Velasco et al (2009) sostiene que el modelo con mayor éxito el de socio-agente, dado que entre sus beneficios se encuentra la disminución de los costos de transacción. Dado

²⁷ Por ejemplo: Banco Sol en Colombia, Fundación Mundial de la Mujer y Suramericana en Colombia, Allianz en Indonesia, Seguros Aztecas en México, entre otros..

²⁸ Por ejemplo: ServiPeru en el Perú, La Equidad en Colombia, Columna en Guatemala.

²⁹ Por ejemplo: Union Technique de la Mutualité Malienne en Malí, La Coordanation Régionale des Mutuelles de Santé de Thiés en Senegal.

³⁰ Por ejemplo: Life Insurance Company en India, Delta Life en Bangadesh, programa de microseguros de salud SKY en Camboya.

³¹ Por ejemplo: Life Insurance Facility (CCRIF) en Haití, alianza de Gobierno en Filipinas. Malawi y China.

que bajo este esquema la compañía aseguradora (socio) no requiere invertir recursos para desarrollar estructura operativa, capacitar personal y cumplir requisitos regulatorios, sino que utiliza la plataforma de la IMF o ONG (agente), lo que además tienen incidencia en los costos de verificación, debido a que la población objetivo se encuentra mayoritariamente en el sector informal de la economía. De modo, que las IMF facilitan el acceso debido a su enraizamiento en el sector.

ii. Canales de distribución³²

Smith et al (2010) se refiere al término de distribución, como una parte crítica dentro del proceso de planificación de un proyecto de microseguros. Esta etapa no solo implica la “venta” del producto, adicionalmente debe ser contemplaría en la vía de hacer efectivo y eficaz que el producto llegue a los clientes potenciales. La distribución se relaciona con todas las interacciones que se dan entre la aseguradora y el cliente final. Es decir abarca: **diseño del producto, políticas de suscripción, estrategias de marketing y educación del consumidor, cobros de primas, reclamaciones y pago de siniestros.** Siendo quizás uno de los factores decisivos en el éxito de los proyectos de microseguros.

Dentro de este ámbito los intermediarios tradicionales de seguros: agentes, agencias y corredores de seguros, no se dirigen al consumidor potencial de microseguros. Por tal razón es que dentro de este mercado el rol de los intermediarios no tradicionales han sido transcendentales en la inserción del microseguro. Debido a la cercanía y comprensión de la población objetivo.

Debemos considerar que un canal de distribución puede ser **tradicional** (establecimientos bancarios e IMF) o **no tradicional** dependiendo del intermediario, siendo de este último que se han originado vías innovadoras de distribución del producto, siendo algunas características³³.

- **Escala por agregación.** Capacidad para lograr economías de escala.

³² Camargo et al (2010). Microseguros “Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe” p. 25.

³³ Smith et al (2011). “Beyond Sales: New Frontiers in microinsurance distribution”. March 2011, p. 1.

- **Amplia infraestructura.** Esta pueden ser tanto física (almacenes) como virtual (telefonía celular)
- **Plataforma de operaciones desarrollada.** Canal de ventas utiliza como canal de cobro de primas.
- **Producto independiente y voluntario.** La compra del seguro es opción del cliente y no está adicionado a otro producto o servicio.
- **Marca de confianza.** La mayoría de los modelos se basan en la confianza, característica que puede influir en el impacto positivo o negativo del proyecto.

El ILO (2011) sostiene que los canales de distribución pueden ser clasificados entre **activos y pasivos**. Siendo **activos** tales cuales cuyo personal participa de la provisión de la información del producto, dando asesoría personalizada y guiando el proceso de venta de la póliza. Contrariamente **pasivos** se definen como aquellos que no poseen valor agregado para vender pólizas, es decir no existe una comunicación personalizada entre la institución aseguradora y el cliente. Podemos agregar que el cliente opta voluntariamente por la adquisición del microseguro, dado que conoce las características producto y están a su alcance, simplicidad del producto y trámites de documentación, uso eficiente de TIC para el acercamiento con los clientes y plataforma de transacciones en el pago de primas e indemnizaciones.

Adicionalmente se destaca que los canales pasivos, pueden reducir drásticamente los costos y ampliar el acceso a la población objetivo. Sin embargo, la carencia de una atención personalizada puede repercutir en la obstaculización del incremento de las ventas. Por tal razón aun cuando los canales de este tipo sean eficientes en las etapas de comercialización, no pueden ser excluidos de los esfuerzo por educación al consumidor. Lo anterior plantea que debe existir un balance entre canales activos y pasivos para el éxito de proyecto de microseguros (distribución balanceada).

[BOX IV – Anexo IX -]

iii. Regulación mercado de los microseguros.

El IAIS junto con el CGAP (2007) destaca que los factores críticos cuando se establece algún programa de microseguros, es cuan adecuado es el contexto legislativo -macro y micro- de un país. Este puede facilitar u obstaculizar la inserción de estos productos microfinancieros. Por medio de una regulación y supervisión de la actividad aseguradora y de todos los agentes involucrados en la cadena de valor, se puede promocionar la confianza de los consumidores y del sector público, generando estabilidad financiera. La esfera reguladora de la actividad aseguradora está compuesta por³⁴:

- **Reglas prudenciales.** Enfocadas en las diversas instituciones que realizan la actividad aseguradora (aseguramiento o distribución) con el propósito de proteger su solvencia, mecanismos de gestión de riesgos, entre otros.
- **Reglas de conducta de mercado.** Regula las interacciones entre aseguradores, canales de distribución y consumidores. Como: marketing, publicidad, comercialización, suscripción, fijación y recolección de primas, emisión de pólizas, renovación, término del contrato, procesos de reclamación y pago de indemnización.
- **Norma de regulación del producto.** Dirigidas a generar estabilidad del producto y la protección al consumidor. Podemos encontrar dicha reglamentación en la forma de suscripción, requerimientos contractuales, entre otros.
- **Reglas de protección al consumidor.** Dirigidas para asegurar el buen funcionamiento del seguro durante todo su ciclo de vida. Ejemplo: Mecanismos de solución de controversias, políticas de educación financiera, entre otros.
- **Normas para ejecutar supervisión y vigilancia de la actividad aseguradora.** A través de la imposición de obligaciones respecto a informaciones de las acciones de los agentes aseguradores.

³⁴ Lista compuesta en base a Camargo et al (2010), CENFRI (2011) y CGAP (2011).

La regulación y supervisión es vital dentro de un proyecto de microseguros. Si consideramos que este tipo de programa está dirigido a la gestión de riesgo de los estratos de menores recursos en el contexto de lucha contra la pobreza y protección social, los Estados se ven interesados en facilitar un contexto legislativo adecuado que incentiven a la inserción de estos productos en el mercado.

Sin embargo de debe tener presente tres puntos de importancia: **(1)** No todos los agentes involucrados en la cadena de valor del microseguro, son debidamente regulados; **(2)** La regulación de los seguros convencionales, no siempre puede resultar propicio para la inserción y promoción de microseguros; **(3)** Las técnicas de protección al consumidor de los seguros convencionales, no pueden ser adaptadas para el consumidor de microseguros. Se ve la necesidad de hacer un análisis más profundo para ver si el marco legal es suficientemente apropiado.

iv. **Evaluación No Experimental de Microseguros**

En el siguiente apartado hemos explorado, diversas publicaciones sobre programas de microseguros, en diversas partes del mundo. A diferencia de la sección anterior para el caso se ha tenido acceso a una vasta cantidad de estudios, con una vasta heterogeneidad. Del cual podemos obtener lecciones importantes para evaluar la factibilidad de un programa y aprender sobre cómo implementar un programa de este tipo.

[Tabla 6 –Anexo II-]

La Tabla 6 resume los casos a evaluar, es decir origen del estudio, país, organizaciones involucradas y la clasificación del mismo asegurador, en este caso tenemos que pueden ser tres: (1) Asegurador Privado: típicamente un empresa dedicada al rubro del aseguramiento, para el caso abriéndose al mercado de personas en situación de vulnerabilidad y bajos ingresos. Este último representa el 58,54% de la muestra (24 de 41), posteriormente seguido por (2) microfinanciera, específicamente cooperativas representan el 26,83% de la muestra (11 de 41), por último tenemos (3) ONG y bancos comerciales que han ampliado su oferta de productos a microseguros, quienes

representan un 9,76% (4 de 41) y un 4,88% (2 de 41) respectivamente, estas últimas también pueden ser consideradas como microfinancieras. Vemos en muchos casos que el asegurador, posee filiales que pueden pertenecer a la misma compañía, o bien son locales con una penetración en el sector que permite la inserción del mismo producto, tenemos también que existen alianzas con entes gubernamentales, debido a son programas con apoyo del sector público lo que se traduce en subsidios para promover el acceso hacia el cliente objetivo.

iv.1. Costos y beneficios asociados al microseguros según experiencias.

[Tabla 7–Anexo II-]

De la revisión de los estudios, la Tabla 7 se tabularon el costo de las primas para los clientes, información disponible para el 63% de los casos. La información obtenida para la mayoría de los casos, sobre valor de la prima –costo semanal/mensual/semestral o anual- del microseguro, se expresa en dólares americanos, es posible apreciar que existe una significativa heterogeneidad entre los precio para los consumidores, podemos ver que puede circular entre 1 dólar y 58 dólares, los altos precios observados son explicados, porque en muchos casos el producto de seguros que ofrece una institución específica, tiene distintos beneficios, además que muchos de sus clientes pertenecientes al grupo de vulnerabilidad, estos posean ingresos, que les permite acceder a seguros con mayor cobertura.

Para destacar tenemos la existencia de cuatro casos SVS (2011) –Chile-, Velasco et al (2009) –Guatemala-, Radermacher et al (2005) - India-, Camargo et al (2010) –Uganda- en los cuales el programa de microseguros es subsidiado por parte del estado tenemos que dicha cobertura estatal corresponde a 80%, 70%, 50% y 50% respectivamente.

Los cobros de dichos valores pueden ser mensuales, semestrales, anuales e inclusive variables dependiendo del caso. Churchill (2009) menciona que las diferencias en el período de pago se debe a diversos factores, pero que apuntan a la adaptación frente a la volatilidad de ingresos de la población objetivo, e.g: agricultores de cierto cultivo en específico deben esperar el tiempo de las cosechas para generar utilidades, de modo que

los microseguros en dicho caso se adecuan a las estaciones de venta. Esta cualidad es una de las características más importantes de un microseguro para poder diferenciarla de un seguro tradicional.

El valor de la cobertura expresada en dólares americanos, si bien se excluyen los beneficios de cobertura indirecta, tales como la calidad de las instalaciones, servicio prestado, ayudas complementarias que cada institución asegurada proveía. Podemos ver que los beneficios varían significativamente en cada caso. Esto se debe a que en los estudios se destacaba que las necesidades y los riesgos a los cuales se encuentran afectos los beneficiario son diferentes entre los distintos países.

Por último otro rasgo destacable es que el valor de las coberturas supera ampliamente el costo de la prima, en muchos casos Velasco et al (2009) menciona que los procesos de reclamación, son expeditos para los clientes de microseguros. Rasgo que McCord et al (2007), Churchill (2009) y OIT (2010) mencionan como factor de éxito para el seguro. La magnitud del beneficio varía según el producto en cuestión Tabla 7. Las coberturas ante siniestros pueden variar desde 300 dólares americanos -caso *Madison Insurance, Zambia*- a productos más complejos que cubren hasta 10.000 dólares americanos, pero con cláusulas más complejas -caso *Multinacional, Venezuela*- , pero se direccionan a las necesidades de los consumidores finales, por tal razón es que los microseguros divergen en muchos en muchas aristas, dependiendo de la experiencia a analizar.

[Tabla 8 –Anexo II-]

Los estudios revisados proveían información sobre el tipo de cobertura que ofrecían, entre los cuales encontramos una amplia gama de productos que diversifican las posibilidades de aseguramiento. Los tipos de cobertura varían según caso -Tabla 8-. Estos van desde los más comunes como: vida, accidentes, exequias, hasta otros contra los gastos frente a actos delictivos –abogacía- y gastos corrientes del hogar. El seguro más ofertado es el de vida presente en un 59% de los casos, seguido por el de invalidez con un 37%, salud –gastos médicos, enfermedades específicas-, accidentes con un 24% y exequias con un 29%. Finalmente tenemos seguros de propiedad –hipoteca-,

hospitales, delictivos y otros – entre estos gastos corrientes, educación- con un 15%, 5%, 2% y 12%.

En estos casos las coberturas de salud se distinguían por no solicitar antecedentes médicos para los clientes. Además de dar cobertura a enfermedades catastróficas -SIDA, cáncer, entre otras-, en muchos casos se destacaba que el seguro cubre los gastos posteriores, asociados al tratamiento del paciente. En caso de exequias los casos más particulares corresponden a Sudáfrica- Camargo et al (2010)- y Zambia- Churchill (2009)- en el primer ejemplo lo veremos por su novedosa vía para el canal de distribución. En dicho país los funerales pueden llegar a costar entre US\$300 y US\$500 (para un PNB de US\$900), la cobertura casi completa de dicho servicio para primas mensuales bajas, radicaron en el éxito entre la población de menores recursos.

[BOX V – Anexo IX -]

Si bien, la literatura no provee en detalle los tipos de cobertura, los pocos casos especificados en Radermacher et al (2005), Fisher (2006), McCord et al (2005), Camargo et al (2010) mencionaban que el cliente era asegurado, en cuanto a gastos médicos, prótesis, entre otros, es decir la cobertura variaba según el gasto. Con un 12% encontramos a los seguros agrícolas, estos destinados a micro, pequeños y medianos agricultores, con tal de proteger sus cultivos antes situaciones adversas de la naturaleza, en algunos casos se limitan a cultivos específicos tales como: en la India -Allianz (2010)- y Perú -Velasco et al (2009), el primero dirigido a maní, naranja, cilantro, uva, stevia, algodón y arroz; el segundo solo para algodón ambas iniciativas de la banca privada. Por otra parte en esta experiencia podemos resaltar el caso de Chile³⁵ (SVS, 2010) y Guatemala -Camargo et al (2010)- que han sido proyectos forjados por alianzas con el sector público, si bien no se especifica el tipo de cultivo, puede ser que las condiciones para ser beneficiario de estos programas de microseguros sean en base a otros factores. Este tipo de cobertura está dirigida a personas de sectores rurales. Por último lugar tenemos a las coberturas ante activos y bienes raíces (propiedad y

³⁵ Para profundizar “Caso de Chile” ver Anexo V.

vehiculares) junto con gastos extraordinarios (hospitalización y actos delictuales) que son menos masivos en las experiencias de estudio.

También se puede apreciar que el producto se encuentra presente en sectores tanto urbano como rural, si bien en algunos casos se explicitaba que el producto era dirigido a sectores rurales, existe una marcada tendencia a que el seguro estuviese presente en ambos. Por último, como se destacó anteriormente uno de los factores de éxito de un programa de esta índole, es la presencia de educación financiera. El 67% de los casos declaraba que impartía algún modo de educación financiera a sus clientes, un 19% declaraba lo contrario, del resto no había información.

iv.2. Cuáles son los canales de distribución.

[Tabla 9 –Anexo II-]

La Tabla 9 resume los canales de distribución usados en cada experiencia, la descripción más profunda de estos los podemos encontrar en Camargo et al (2010), y Churchill (2009). De los resultados obtenidos tenemos que existe una vasta heterogeneidad en los canales usados, inclusive dentro de un mismo territorio, i.e las mismas instituciones aseguradoras de un mismo territorio difieren en sus canales, lo anterior puede ser causa del modelo diseñado, de las alianzas formadas, entre otros factores. La Tabla 9 muestra el tipo de canal instaurado por cada institución. Adicionalmente tenemos que puede haber más de un canal por compañía. *Microinsurance Network* (2011) arguye, que el uso de una plataforma integra como canal de distribución permite dar mayor cobertura, minimizando los costos operativos, administrativos y asimetrías de información entre aseguradores, agentes y clientes, paralelo a la existencia de una estructura informática y tecnológica.

De la bibliografía usada tenemos información para el 93% de los casos, ubicándose las IMF (tradicional) como el canal más usado con un 59%, en segundo lugar tenemos a las ONG (no tradicional) con un 24%, seguido por las Empresas de Servicios Básicos, Bancos Comerciales, Organismos Gubernamentales con un 7% respectivamente, acá el

uso de la plataforma de servicios básicos, específicamente vía la facturación de los servicios prestados, se clasifica como un canal no tradicional.

En último lugar tenemos tiendas minorista, y de retail con un 5% cada una. Es importante destacar que el trabajo directo de aseguradoras privadas, puede deberse a dos razones, la falta de alianzas estratégicas y la carencia de una plataforma adecuada para la generación de negocios. Para el caso de Chile, la participación de una entidad bancaria (Banco Estado), es bajo alianza de aseguradores privados Mapfre y Magallanes, con el INDAP. A razón que la plataforma informática y física de Banco Estado, permite la reducción de costos operacionales y la mejor llegada con los beneficiarios³⁶.

El uso de tiendas minoristas como almacenes de diversos tipos, es otro de los canales novedosos, abordados dentro de la literatura, los casos encontrados en México y Sudáfrica. Velasco et al (2009) resalta en México el rol de las redes multisectoriales - almacenes minoristas-, como medio de generación de canales inclusivos que han mostrado ser vías exitosas de conexión en los sectores de consumidores potenciales. Camargo et al (2010), da a conocer la alianza entre HOLLARD y PEP, el valor adicional de esta experiencia es que el microseguro es suministrado por medio de kits de celulares de pago, siendo el costo de la primera prima el valor de este producto. En el acto de compra, la persona encargada de la transacción toma los datos personales del cliente (símil a la adquisición de un servicio de telefonía móvil). Dicha información es enviada a uno de los asociados del asegurador, en este caso “*Best Funeral Society*” proveedor del servicio asegurado y que funciona como *call center*, contactando al cliente para darle la información necesaria, explicar las cláusulas del producto. Para el pago posterior de las primas dentro del kit, viene una “*policy card*” la cual debe presentar al momento de cancelar las primas, en los locales de PEP. Dos aspectos que resaltan de la experiencia, son (1) el cliente recibe un mensaje de texto, recordando el pago de la prima, además de

³⁶ Beneficiarios, debido a que en este caso, solo personas elegibles bajo las instrucciones del programa, podían acceder a dicho beneficio.

tener un periodo de gracia de 30 días. (2) El monto de primas pagado puede ser utilizado como cuenta de débito.

De los canales mencionados con anterioridad, el 71% de los casos se reportaba como activo, mientras un 59% como pasivo, de estos tenemos que el 46% de los casos posee un canal de carácter híbrido o balance equilibrado (activo y pasivo). La OIT (2010) mencionan la importancia de este último tipo de canal, dado que combina por un lado la interacción activo-dinámica con un sector excluido de los conocimientos y guía sobre los mercados financieros y de gestión de riesgos. Y el uso de TIC para el abaratamiento y viabilidad financiera de este tipo de proyectos.

iv.3. Modelo de Negocio

[Tabla 10 –Anexo II-]

La Tabla 10 resume las características del seguro, en primer lugar tenemos el carácter del mismo, es decir si es un seguro adquirido individualmente (decisión voluntaria e independientemente por el cliente y/o beneficiario), si se encuentra ligado a un producto en específico (decisión voluntaria pero dependiente del producto adquirido) o si es una decisión involuntaria a causa de programa focalizado. Dentro de este punto, se tiene información para el 85% de las experiencias dentro de las cuales el 61% reportaba ser un seguro de opción individual, mientras el restante 24% es un seguro ligado a otro producto, según las experiencias de Camargo et al (2010) a cuentas de servicios primarios y kits de celulares; mientras que Velasco et al (2009) muestra que microseguros son ligados como cargo a compras de insumos (e.g: combustible). También debemos destacar el caso de Guatemala y Chile en el cual la opción de la adquisición de un microseguro, no está asociado a la elección particular de los clientes potenciales, dado su condición de programa gubernamental, se focalizan a una parte de la población objetivo, ambos casos se caracterizan por estar asociados a subsidios para sus beneficiarios.

En el mismo cuadro tenemos el tipo de modelo de cada institución, se obtuvo información para el 93% de los casos, de los cuales destaca por un margen considerable, el modelo socio-agente con un 54%. En segundo lugar, alianzas estratégicas con un 17% e integrales con un 12%. Estas son de gran importancia según *Microinsurance Network* (2011), dado que estimulan y generan canales de confianza para las empresas, dado que muchas experiencias no han sido fructíferas debido a los vacíos legislativos que obstaculizan la ejecución de este tipo de proyecto. Churchill (2009) menciona la importancia de las alianzas estratégica para la inserción de canales de distribución innovadores que se encaucen en promover una mayor cobertura y minimizar costos operativos. Los modelos cooperativos y comunitarios se sitúan en cuarto lugar con un 5%. Estos últimos si bien no son los más populares en la muestra son modelos que utilizan canales no tradicionales de alcance con la población y por ende radica su baja participación.

iv.4. Principales Lecciones Aprendidas

Son necesarios medios propicios de seguimiento y evaluación de productos ofrecidos. Con tal de evitar la falsificación de información de los clientes y tener evaluaciones periódicas del funcionamiento del negocio. Carmargo et al (2010) y EA Consultans (2011) destacan la importancia de que las aseguradoras deban estructurar departamentos especializados en microseguros, debido a que este tipo de productos requiere especialistas en el tema y una continua supervisión. Junto a que los procesos de documentación deben ser simples de entender, a causa de la analfabetización financiera de la población.

En ciertos casos la flexibilidad de pago puede generar inviabilidad financiera. Si los términos de contrato no son adecuados a los medios y tiempo de pago de los consumidores. Camargo et al (2010) Churchill et al (2006), Roth et al (2005) destaca que las mujeres dado sus condicionantes de vulnerabilidad.

Transversal a las experiencias, se destaca la necesidad de formar alianzas público-privada, el tipo de operación y cobertura de los microseguros, necesidad de una plataforma (infraestructura gubernamental) amplia y que facilite el alcance con personas que usualmente se encuentran alejadas de las zonas urbanas, canales de distribución pasivos, mediante el uso de TIC –*caso Mobile Technologies in Agricultural Development, Anexo VIII*- también se direccionan a la disminución de los obstáculos físicos de conectividad, permitirían la inserción de proyectos de manera viable, además que alianzas de este tipo son complementados con cambios legislativos que ayudan a lograr los objetivos del proyecto asegurador.

De Gregorio (2007) apunta que el desarrollo del mercado microfinanciero focalizado hacia la demanda de la población de bajos ingresos, genera estabilidad macroeconómica, el caso de Guatemala en -Camargo et al (2010)-, llega a la conclusión que el desarrollo de su mercado microfinanciero ha permitido aliviar shocks exógenos.

Cohen & Young (2007), Allianz (2012) destaca la importancia de conocer los factores culturales de la población objetivo, estos pueden variar sustancialmente entre países, además de estar afectos a la institucionalidad existente, de modo de hacer efectiva la inserción de microseguros, el contacto directo y personalizado con las personas, genera redes de confianza con las entidades promotoras de este tipo de seguro. Estos mismos vínculos potencian los canales de distribución y a la par de metodologías de educación financiera adecuado se traduce en mayores tasas de renovación y proliferación de los clientes.

Al igual que la sección III, no podemos concluir que el microseguro sea una herramienta motivadora de microemprendimientos, pero hemos visto que en Chile se utilizan como sostenedor del mismo, con tal de evitar la caída del negocio frente a shocks exógenos – pérdidas de cosechas-.

V. Desafíos en las vías de comparar las experiencias

a. Asimetrías de información, Información no consolidada y Evaluación de Riesgo.

Churchill (2009), Camargo et al (2010), Velasco (2009) y Radermacher et al (2012) mencionan que la carencia de un marco regulatorio apropiado, obstaculiza el flujo de información en varios niveles dentro de un proyecto de microseguros. Información accesible sobre las operaciones de entidades aseguradoras enfocadas en los sectores de bajos recursos no existe, lo que radica en problemas para investigadores de la materia. Allianz (2010) dentro de esta misma esfera ha detectado, que no existe un entendimiento profundo del mercado y necesidades de los consumidores. También se entiende que la promoción de vías adecuadas para minimizar la analfabetización financiera, es un camino adecuado para el estudio del mercado objetivo y entender su comportamiento ante ciertas situaciones. Este aspecto alineado con la esfera de responsabilidad social genera un enraizamiento en la población, que permite crear bases sólidas para el negocio de microseguros, además de mejorar el conocimiento del producto con sus clientes. Y por lo tanto disminuir las asimetrías de información que existen entre las diversas partes, lo que puede converger en la mejora del producto y del servicio entregado.

b. Efecto de tiempo

El bajo conocimiento de los consumidores objetivos ligado al desafío anterior, genera un desconocimiento sobre el efecto tiempo en los consumidores, si bien el auto reporte de las entidades consultadas en la bibliografía nos da indicios de resultados alentadores en término de viabilidad financiera de los proyectos no hay evidencia empírica sobre los efectos de corto, mediano y largo plazo en la población en cuestión. Churchill (2009), Radermacher et al (2012) mencionan que los efectos en la población objetivo no están dimensionados.

c. Sesgo de selección y riesgo moral

Finalmente ligado a los dos desafíos planteados anteriormente. Tenemos la existencia de sesgo de selección y de riesgo moral, disfrazarían los resultados de las experiencias vistas. En primer lugar existe un importante **sesgo de inclusión**, debido a que los clientes objetivos están ligados a los factores que deseamos evaluar y que se desconocen. Determinar una submuestra de la población beneficiara es uno de los desafíos a superar. Por otro lado tenemos la presencia de **autoselección**, el carácter focalizado en muchos casos de este tipo de negocio, podría generar información errada en un intento por consolidar datos para un estudio de impacto adecuado. Por último tenemos que para las experiencias vistas, no tenemos información sobre el comportamiento de los consumidores de microseguros ex post la adquisición de este. Velasco et al (2009) menciona la importancia de los contratos en la dirección que eviten fraudes y comportamientos abusivos de los clientes, no sabemos cual es el efecto de mayor conocimiento del sistema financiero, en el comportamiento de los clientes, si en realidad se hacen más o menos riesgosos.

VI. El Seguro Vinculado al Ahorro y Crédito.

Después de haber revisado algunos casos de experiencias en microseguros, se aprecia que las coberturas poseen usualmente patrones comunes, pero esclarecer su vínculo con el ahorro y crédito, es trascendental con tal de respaldar políticas de inclusión financiera a través de este medio. La relación entre los productos de seguro, ahorro y crédito se resume en dos dimensiones complementarias:

- Los intermediarios financieros (IMF) quieren proteger sus carteras de préstamo.
- Financieras establecidas con su mercado-meta, es muy costo-efectivo para ellos ofrecer servicios de seguro a los hogares de bajos ingresos, vinculados tanto a sus ahorros como a los productos de crédito que utilizan.

Las regulaciones bancarias en la mayoría de los países no permiten que ONG microfinancieras puedan ofrecer facilidades de ahorro, pero en aquellos países que si han

sido autorizadas formalmente para aceptar depósitos bajo la reglamentación cooperativista. El ahorro tiene una ventaja significativa sobre los productos vinculados al ahorro, porque los tenedores de pólizas pueden tener cobertura sin estar en deuda.

- **Ahorro de Vida.** El beneficio recibido de un esquema de ahorro de vida es generalmente igual al balance de ahorro al momento de la muerte del asegurado. En la eventualidad de una muerte accidental es común que se paguen en el momento de la muerte del asegurado. En la mayoría de los casos el asegurado asigna a un beneficiario. La prima es normalmente deducida como porcentaje del balance de ahorro del asegurado. Esta estructura hace al producto muy costo-efectiva para las IMF.
- **Mecanismo cuenta financiera ligado a cobros de primas.** Experiencias en Malawi, Montenegro, Mozambique y Suráfrica, El pago de prima sirve como una cuenta de ahorro. Este arreglo permite al cliente pagar la prima incrementalmente durante el mes, símil a una cuenta de débito.

VII. Conclusión- Capítulo 1-

Para terminar esta primera parte de la investigación hemos de concluir que no hay evidencia experimental que sustente un programa de microseguros para el marco de los beneficiarios de ChiSol. Si bien se puede respaldar que el microseguro es una herramienta adecuada para el manejo de riesgo y volatilidad de ingresos de las personas en situación de vulnerabilidad y bajos recursos. No es posible responder feasiblemente la pregunta de la investigación. **¿Es el microseguro es promotor de nuevos microemprendimientos?** Contrariamente hemos encontrado bibliografía experimental que nos dice lo contrario, es decir el microseguro se aprecia por la población objetivo como un mayor costo o barrera para un nuevo negocio, para cuando está ligado a créditos o capitales iniciales; pero se puede afirmar que se usa como sostenedor del mismo negocio, para enfrentar shocks negativos. Por otro lado Cohen & Young (2007) concluye lo opuesto, pero su análisis no nos proporcionan evidencia concluyente, dado

su carácter no experimental. Pero sostiene que la carencia de educación financiera en la población objetivo es un problema a solucionar y puede ser el causal de los resultados.

En el caso de Chile ya existe un programa de seguros de esta índole que se centra en el sostenimiento de microemprendimientos agrícolas, resguardando los ingresos frente a shocks naturales. Pero como hemos visto la mayoría de los estudios se refieren a coberturas de salud, en Chile este no es problema principal porque ya existe una estructura de salud pública, que si bien presenta dificultades, es posible mejorar sus carencias. Entonces se origina una nueva pregunta ¿Es necesario un programa de microseguros? Para ampliar la protección social por parte del Estado. Y de ser así que tipo de coberturas son los más costos efectivos.

Capítulo 2. Diagnóstico

En este capítulo ahondaremos en el contexto de Chile. Para lo cual analizaremos la población objetivo y la situación del mercado de seguros.

Definición de la población objetivo o Segmento Meta (Demanda y Oferta) en Chile.

Existen diversos factores que atenúan, perpetúan la situación de pobreza y a la vez incrementan los niveles de vulnerabilidad, entre estas el CELADE (2008) encuentra que: *“la inestabilidad de los ingresos autónomos esencialmente en aquellos que pertenecen al sector informal de la economía, baja regulación al empleo juvenil, poca empleabilidad femenina y dependencia de los mayores de 65 años, que no poseen un sistema de pensiones que cubra con sus necesidades”*.

Analizando datos de la encuesta CASEN (2009), se puede apreciar que la tendencia de la evolución histórica de la pobreza se ha mostrado a la baja desde el año 1990 al 2009 – Figura 2, Anexo II-. Según la FSP (2006) y la Universidad de Almería (2011) encuentra que las poblaciones con mayores índices de vulnerabilidad son aquellas pertenecientes entre los cero y los 17 años, mujeres desocupadas e indígenas.

I. Beneficiarios Chile Solidario (Chisol)

Creado el 2002, ChiSol³⁷ es parte del plan estratégico del Sistema de Protección Social que se focaliza a la atención de familias, personas y territorios que se encuentran en situación de pobreza. Actualmente se ha consolidado en una red institucional de apoyo a la integración social, dicho mecanismo ha permitido la ampliación de la cobertura hacia otros grupos, generando iniciativas para atender diversas necesidades.

Este sistema se centra en generar recursos específicos para aquellos ámbitos de necesidad de sus usuarios que la oferta regular no cubre, mediante la ampliación de los

³⁷ Coordinadas por el Ministerio de Desarrollo Social, la red se encuentra conformada por: CONADI, CONAF, CORP. DE ASISTENCIA JUDICIAL, FONADIS, FONASA, FOSIS, GENDARMERÍA, JUNJI, JUNAEB, INTEGRA, MINEDUC, MINSAL, Ministerio de Bienes Nacionales, PRODEMU, REGISTRO CIVIL, SENAME, SENCE, SUBSECRETARÍA DEL TRABAJO.

programas sociales vigentes o a través de la generación de programas nuevos para la atención de demanda no cubiertas.

Posee un marco legal propio que rige el funcionamiento de la red, estableciendo las formas de operación de sus componentes y que regula el régimen de garantías. Definiendo los principios de operación, alcances y modalidades, se destaca la consagración de aquellos beneficios que deben ser asignados a las personas por derecho, cualidad distintiva de los programas similares y tradicionales.

Para cumplir con propósito de dar cobertura a las familias y personas que se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad, Chile Solidario trabaja intensamente con la Ficha de Protección Social. A la par de generar dispositivos de vinculación y acompañamiento para que la incorporación de los usuarios a la red de protección social, redunde en un uso efectivo de la estructura de oportunidades dispuestas.

i. Descripción de la población beneficiaria de FOSIS³⁸.

FOSIS perteneciente al Ministerio de Planificación Social, tiene como misión, la creación y promoción de medios que contribuyan a la disminución de la situación de pobreza en Chile. Su acción estratégica se basa en diversos programas que proveen apoyo tanto financiero, capacitaciones, asesorías y enlace con la comunidad. Sus beneficiarios son elegidos en base al puntaje de la Ficha de Protección Social, el cual es la herramienta usada para medir la vulnerabilidad, debemos destacar por ende algunos de sus programas no poseen autoselección, debido a que no se postula.

Programa Puente (no se postula). Este Programa busca fortalecer los recursos propios de las familias en situación de extrema pobreza para mejorar su calidad de vida. Se enfoca en: identificación, salud, educación, dinámica familiar, habitabilidad, trabajo e ingresos. Al cierre de 2009, contaba con 43.824 beneficiarios, el 94% de estos auto-reportaba la tenencia de una actividad económica informal. La mayoría de sus beneficiarios son mujeres, siendo aproximadamente un 68%, parte importante de ellas laboran como

³⁸ Organismo ejecutor de políticas dirigidas a Beneficiarios de ChiSol.

empleadas en casas particulares y asalariadas. Por otro lado los hombres representan un 32%.

[Tabla 11 –Anexo 2-]

En el Tabla 11 se presenta información, de los otros programas FOSIS –excluyendo Programa Puente-. Es posible observar que la mayor cantidad de estos son mujeres, estas representan el 90% de la población en este caso, a razón que la mayoría de estas se encuentra identificadas como solteras y jefas de hogar. Es posible apreciar que la mayor parte de esta se encuentra en edad de trabajar, de modo que se pueden definir como población activa. Si bien la muestra tiene datos que superan ampliamente el ingreso mensual promedio, se puede apreciar que el 93% de la muestra sostiene un ingreso menor que el salario mínimo. Esto se explica esta fuerza laboral se encuentra fuera de la economía formal.

[Tabla 12 –Anexo II-]

La Tabla 12 muestra la ocupación para mujeres y hombres beneficiaria. Tenemos que existe una marcada tendencia al sector manufacturero siendo este de 52% y 59% respectivamente, seguido por comerciante con un 27% y 18% respectivamente y en último lugar tenemos a los servicios con un 16% y 20%. De modo que la muestra presente que gran parte posee independencia e informalidad laboral, por tal razón se encuentran excluidos del sistema de protección social y de salud³⁹.

ii. ChiSol dirigido Emprendedores

a. Programa de Apoyo al Microemprendimiento. (PAME-FOSIS)

Dirigido a la familias y personas mayores de 18 años, beneficiarias de Chisol. Los beneficiarios del 2010 fueron aproximadamente 25.037 personas. Los criterios de selección son: un puntaje FPS que sitúa a los beneficiarios en el primer quintil (8500

³⁹ Si bien el número de personas en situación de indigencia, estimado para el 2012 por el Ministerio de Desarrollo Social fue de 12.000 personas, están fueron excluidas, debido a que bajo el programa Puente y FONASA se trata de suplir la carencia de formalidad para acceder a los sistema de protección social formal.

puntos), personas desocupadas y sin ingresos propios. Ejecutado por el FOSIS. Adicionalmente se utiliza un criterio regional de acceso preferente y hacia la mujer jefa de hogar perteneciente al SERNAM. Se cuantifica una población objetivo de 1.153.173 personas, teniendo el programa un alcance (2010) de 2,17%.

Este programa provee capacitación y apto financiero, con el fin de generar iniciativas por cuenta propia o microemprendimientos. Con tal de dar herramientas para la superación de la pobreza .El programa tiene una duración de cuatro meses. Las primeras tres semanas son un curso formal de 60 horas⁴⁰, enfocadas en las habilidades emprendedoras, entre estas tenemos: clases de administración, evaluación de negocios, marketing entre otros. Posterior al curso, el apoyo financiero comprometido, tiene un monto de US\$600, el cual puede ser gastado en materiales de construcción, infraestructura y activos para el negocio. Dichas gastos deben ser respaldados por facturas y/o boletas⁴¹.El tiempo restante son evaluaciones de monitoreo. Se realizan tres visitas para evaluar, dar seguimiento al negocio y dar asistencia técnica si es necesaria.

b. Programa generación micro-emprendimiento indígena urbana y rural (CONADI)

Con el objetivo de mejorar el nivel de ingresos de la población indígena urbana, beneficiaria de ChiSol. Focalizada en la población indígena mayor de 18 años de las zonas I, II, VIII, IX, X, XIV, XV y Región Metropolitana. Otorga asistencia técnica, apoyando la formación y capacitación, bajo un esquema participativo de autogestión, a partir de las características de emprendimiento de los beneficiarios, en temas relacionados con la actividad productiva que generan su sustento. No posee puntaje de selección, posee una población objetivo de 2.533 personas con una alcance de 21% para el año 2010. Posee los mismos beneficios que PAME, pero con una duración de 6 meses.

⁴⁰ Todos los beneficiarios de PAME, deben asistir al 80% de las clases.

⁴¹ En muchos casos el microempresario es acompañado al momento de la compra.

Existen otros programas dirigidos al fomento del microempredimiento, pero cuyos beneficiarios se encuentran fuera del programa de Chisol. e.g: Programa de apoyo a emprendimientos sociales (PAE), Emprende Más (EMA), Programa Apoyo actividades Económicas y Programa de acceso al microcrédito (FOSIS), Programa de Garantías (CORFO) y Subsidio al Fomento de la Economía Indígena Urbana y Rural.

II. Descripción de la microempresa en Chile

En base a los resultados provistos por la EME donde se establece una caracterización de los microempredimientos formales⁴² e informales. Haremos un resumen de parte de los resultados y los vincularemos a ciertos puntos de interés, dado que para el caso estos datos pueden servir bastante, para adentrarnos al contexto del emprendimiento en los sectores de más bajos recursos y de nuestra población objetivo (beneficiarios de Chile Solidario). Considerando que gran parte del segmento en estudio son parte de la realidad de la micro empresa en Chile. Se estimó que en Chile existen cerca de 1.730.000 microemprededores, entre empleadores y trabajadores por cuenta propia. De este total, se ha determinado que un 41% corresponde a independientes formalizados y un 59% a empresas formales.

i. Formalidad

De los microempredimientos informales, cerca de 190.000 poseen las condiciones de formalizarse. Al ser encuestadas éstas reportaron que las limitaciones que se presentaban a la hora de conllevar los trámites para su formalización como empresa eran:

- a. Altos costos.**
- b. Dificultad de tramitación**
- c. Desconocimiento.**

⁴² Se definió como emprendimiento formal a aquel que declara haber iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos como trabajador independiente, Persona Natural, Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o algún otro tipo de sociedad.

Además debemos agregar que 120.000 empresas han considerado formalizarse, pero finalmente no lo han hecho y otras 57.000 se encontrarían en trámites de formalizarse (al momento de ser encuestadas). De modo que tenemos que existen 367.000 empresas que potencialmente podrían formalizarse, lo que representa a un 37% del total de emprendimientos informales.

[Figura 6–Anexo III-]

El gráfico anterior podemos observar que las razones que mayoritariamente priman - sin contar que la empresa es considerada muy pequeña-, se deben a que los canales necesarios para la tramitación del negocio, se encuentran “trabados” lo que limita su alcance y cobertura. Lo mencionado con anterioridad lo podemos encontrar nuevamente en el siguiente extracto de la entrevista a una microempresaria, del sector informal.

[BOX VI – Anexo IX -]

ii. Distribución Geográfica

La Figura 7 – Anexo III- muestra la distribución geográfica del micro emprendimiento formal e informal.

[Figura 7 –Anexo III-]

Podemos apreciar que los microemprendedores informales se concentran fuertemente en la zona central –R.M- de país con un 34% y con 35% de actividad formal, es fácil ver que la concentración población existente es la causal más importante de esto. La transición rural-urbana, debido a las expectativas laborales que se forman profundizan aún más la brecha entre zonas.

iii. Género

En relación al género no se observan diferencias significativas entre la situación de formalidad, el siguiente cuadro resume los resultados obtenidos. Podemos apreciar que no existen diferencias significativas respecto del tipo de empresa, al cual no referimos.

[Tabla 13 –Anexo III-]

Si bien la mayor cantidad de emprendedores es del género masculino, los beneficiarios de los programas FOSIS, se concentra fuertemente en el segmento femenino de la población, debido a que el mecanismo de selección (Ficha de Protección Social), que privilegia fuertemente a dicho segmento. Por ende existen diferencias significativas en órdenes de magnitud.

iv. Nivel de Educación

[Tabla 14 –Anexo III-]

La tabla anterior, nos provee de importantes datos, son claras las diferencias que existen entre los emprendedores del sector formal e informal. Los niveles de educación, que se pueden traducir en las habilidades cognitivas necesarias para el negocio se encuentran concentradas en el sector formal de la población, por ende es claro ver que existe una carencia importante de educación financiera, redes sociales y de negocios que limita las oportunidades de los sectores de menor educación y que van de la mano de las personas de más bajos ingresos (Fundación Superación de la Pobreza, 2000).

Por ende al pensar un programa de microseguros en personas de bajos ingresos, tal como menciono Yogesh Gupta -Anexo VI-, se debe lidiar con niveles de baja conciencia de beneficios del mercado financiero y niveles escasos de educación escolar en muchos casos. A diferencia de otros países en Chile los niveles de alfabetización son relativamente altos en comparación con otros.

v. Ingresos

Relativo a los ingresos de los emprendimientos tenemos que existen diferencias significativas para emprendedores formales e informales. El promedio del ingreso en los formales equivale a más de 13 veces al de informales, además podemos observar que existe una mayor heterogeneidad o desigualdad en el grupo de los formales, respecto al ingreso.

[Tabla 15 – Anexo III-]

Claramente en promedio los ingresos percibidos poseen una alta heterogeneidad, lo que implica que para ciertas situaciones, ante limitados canales de acceso al mercado de capitales quienes pertenecen al sector informal deban buscar distintos medios para suplir brechas estacionales de sus ingresos aumentando aún más la probabilidad de mayores pérdidas futuras.

vi. Fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de la actividad

Los resultados de la encuesta muestran que la principal vía de financiamiento, para los microemprendedores tanto formales como informales son los ahorros propios, lo que muestra una importante diferencia respecto otras opciones como el sistema financiero y programas gubernamentales.

[Tabla 16 –Anexo III-]

Los medios de financiamiento se concentran en los que se conoce como las “**3 F**” (*Friends, Folks and y Family*). La tabla anterior nos corrobora la información, pero es claro apreciar que el rol de los ahorros propios (o familiares), son los más importantes, esto se debe al poco acceso que tiene un nuevo negocio al mercado de capitales a causa de las barreras al emprendimiento (Bravo et al, 2004). Comúnmente el sector informal no posee las mismas barreras que un emprendimiento formal, pero en sí limita las perspectivas de crecimiento del negocio. Dado que si esté al momento de formalizarse no tiene éxito, las puertas para otra aventura empresarial, se ven limitadas.

[BOX VII – Anexo IX -]

vii. Razones y motivaciones para emprender

[Tabla 17 & 18 –Anexo III-]

Las Tablas 17 y 18 –Anexo III- anteriores podemos deprender que en el sector informal de la economía, el emprendimiento se da mayoritariamente por la necesidad, especialmente para completar los ingresos de la familia. Por otro lado podemos ver que la herencia o tradición familiar es un causal que perpetúa cierto grado de escasez de activos, manteniendo a los integrantes del círculo familiar en el mismo círculo de pobreza, si el negocio se mantiene con el mismo tamaño y nivel de inversión interna.

III. Descripción del Mercado de Seguros.

La SVS (2010) y MAPFRE (2011) sostienen que el mercado de seguros en Chile se destaca por ser uno de los de mayor magnitud de la región, superando a Argentina, Brasil y México quienes poseen economías con características similares. En el año 2009, la cartera total de seguros respecto al PIB, fue de un 3,81% primando mayoritariamente los seguros de vida con un 2,49% y seguros generales con un 1,32% - Figura 5, Anexo II-. Sin embargo, se aprecia que el crecimiento de las primas de seguros como porcentaje del PIB ha presenciado una tendencia a la baja, entre 1996 y 2008, el crecimiento ha sido negativo (-1,2%), en comparación con las tasas de crecimiento en mercados emergentes como los de India (161%) y China (1.211%) y menor que el crecimiento en países desarrollados como los Estados Unidos (2,9%)⁴³. La baja vista durante el período, corresponde a que el mercado de seguros se ha focalizado en los estratos socioeconómicos altos, medianos y corporativos, sin poder profundizar su participación en sectores de bajos ingresos, lo que ha limitado su potencial de crecimiento.

i. Mercado de aseguramiento orientado a personas y microempresas.

EA Consultans (2011) y MAPFRE (2011) postulan que en Chile el mercado de seguros tiene una inserción vasta y profunda. En la actualidad existen diversas instituciones tanto bancarias y no bancarias (además de IMF) que proveen servicios de aseguramiento de distinta índole, destinados a los segmentos con capacidad de pago (de las instituciones en estudios, todas eran con fines de lucro). Los productos ofrecidos a

⁴³ Superintendencia de Valore y Seguros (2010).

microempresas personas reflejan esta amplitud de opciones. A continuación se enumeran los tipos de coberturas ofrecidas⁴⁴.

- Vida (Ahorro, Estudios, Gastos funerarios)
- Salud (enfermedades específicas, catastróficas)
- Accidentes personales (Invalidez, incapacidad temporal, incapacidad permanente)
- Automóviles (daños materiales, robo, responsabilidad civil)
- Hogar y/o Negocio (incendio, robo, fenómenos de la naturaleza)
- Protección de tarjetas o documentos (robo, fraude, clonación o falsificación)
- Desempleo
- Desgravamen (Fallecimiento, salud, accidentes personales)

Es importante señalar que los seguros de vida pueden ser adquiridos para cubrir a una sola persona (seguro individual) o para eventos conjuntos, el mejor ejemplo está en caso de fallecimiento de un individuo. La misma situación anterior ocurre para el caso de los seguros generales. Comúnmente los seguros en el mercado cuentan con un rango de edad entre 18 y 64 años Si bien podemos apreciar que existe una amplia gama de productos ofrecidos en el mercado, los costos que estos poseen no se dirigen a los estratos de menores recursos, su acceso al mercado de seguro se limita a su capacidad de acceder al mercado de capitales y adquirir usualmente seguros de desgravamen asociados a la oferta de microcréditos (el costo de las primas, excede ampliamente la capacidad de pago de las personas de bajos ingresos) que mantienen tasas que limitan su demanda.

ii. Barreras para el acceso en personas de escasos recursos⁴⁵.

- a. La **complejidad** de los contratos de los productos ofrecidos, en relación a las condiciones y formas de pago, finiquito de contrato y cobro de beneficio. Todo

⁴⁴ La siguiente información se obtuvo con base en la consulta de las páginas de internet de las siguientes entidades: ABCDIN, Banchile, BancoEstado, Banco Falabella, BCI, BCI Nova, Banco Desarrollo, La Polar, Paris, Presto, Santander y Servicios Falabella. Lista extraída de la bibliografía revisada.

⁴⁵ Basado en la bibliografía revisada.

lo anterior se resume en la documentación contractual, bastante extensas, además de la conocida “letra chica” que dejan vacíos legales y la estructura contractual.

- b. **Baja regulación**, si bien existen una vasta cantidad de normas y regulaciones provistas por las leyes y reguladas por la SVS, actualmente no hay una normativa adecuada para la inserción de microseguros.
- c. **Canales adecuados**. Las corredoras de seguros se pueden dividir en bancarias y de retail (no bancarias) y otros de menor impacto. Del total de prima intermediada del primer semestre de 2008 al primer semestre de 2009, cerca del 70% es a través de Corredores de Seguros Filiales Bancarios, mientras que el 30% restante corresponde a los Corredores Filiales de Retail (y otros).
- d. **Costos**. Las primas de los seguros que ofrecen las aseguradoras, son demasiado altas a la capacidad de pago de la gente de escasos recursos, si bien, existe la comodidad de pago en cuotas entre otras, no es plausible para los estratos de bajos ingresos, sobrellevar el pago mensual a los valores presentados.
- e. Los factores anteriores se traducen en altos niveles de **desconfianza** para con las distintas instituciones que ofrecen seguros, lo que limita el acceso y la promoción de estos en los sectores de la población con escasos recursos. Investigaciones de Ea Consultants (2011) dan luces de esto, el conocimiento es relativamente limitado y pocos participantes de del estudio, que eran clientes de aseguradores, tenían una correcta noción del funcionamiento y cobertura del seguro. [BOX VIII– Anexo IX -]
- f. **Marco Legal de los Seguros en Chile**⁴⁶

El mercado de los seguros en Chile está resguardado bajo diversas normas, decretos y leyes, con tal de asegurar la transparencia y la adecuada actuación de las entidades que ofrecen este tipo de servicios, con tal de proteger los derechos de los clientes, a continuación enumeraremos ciertas normas que son determinantes a la hora de establecer vínculos contractuales.

⁴⁶ Información obtenida y adaptada desde el sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros, Chile (SVS). <http://www.svs.gob.cl/sitio/legislacion_normativa/legislacion_seguros.php> [en línea]. Consulta Octubre 2012.

Para velar por la transparencia y apropiada actuación de las entidades que participan en el mercado, así como para proteger los derechos del Asegurado, Chile tiene el siguiente Marco Legal:

- Código de comercio, en donde se establecen las reglas del contrato de seguros.
- Ley N°20.552. Moderniza y fomenta la competencia del sistema financiero.
- Ley N°20.448. Introduce una serie de reformas en materias de liquidez, innovación financiera e integración del mercado de capitales.
- Ley N°19.769. Flexibiliza las inversiones de los Fondos Mutuos y Compañías de Seguro, crea Administradora de Fondos facilita la internacionalización de la Banca y perfecciona leyes de Sociedades Anónimas y de Fondos de Inversiones.
- Ley de Seguros. DFL N°251, de 1931. (Ley 251) la cual contiene los lineamientos que deben seguir dichas instituciones para su creación y actividad
- Normativa Legal del Mercado Asegurador Chileno
- Decreto supremo N°863, de 1989. Reglamento de los Auxiliares del comercio de Seguros.
- Ley N°18.490, de 1986. Del Seguro Obligatorio de Accidentes Personales causados por vehículos motorizados (SOAP).
- D.L 3500, Régimen de Previsión Social de Capitalización Individual.

De las leyes mencionadas, debemos destacar los siguientes puntos.

- El desarrollo de la actividad de seguros y reaseguro está reservado a sociedades anónimas constituidas en Chile. Para ello, requiere de un capital mínimo de UF90.000 para compañías de seguros y UF120.000 para reaseguradoras. (Ley de Seguros, Arts. 7 y 16).
- El monto de las primas e indemnizaciones se expresará en unidades de fomento (UF), a menos que se pacten en moneda extranjera con base en la legislación aplicable. El valor de la UF será el vigente al momento del pago efectivo. (Ley de Seguros, artículo 10).
- El enfoque de supervisión por solvencia deja amplia libertad a las aseguradoras, entre otros aspectos, para la tarificación de los riesgos y las comisiones por

intermediación. (SVS, “Nuevo modelo de supervisión de solvencia basados en riesgos para la industria asegurado chilena”,2006).

g. Actores Relevantes en el Mercado Asegurador Chileno.

Según la SVS (2010) en el año 2009, las entidades que participan en el mercado de seguros en Chile son:

- Compañías de seguros: 55 (25 generales y 30 vida)
- Compañías de Reaseguro: 109 (108 extranjeras y 1 nacional)
- Corredores de reaseguros: 53 (35 extranjeros y 18 nacional)
- Liquidadores: 186 (139 personas naturales y 47 jurídicas)
- Corredores de seguros: 2,194 (1,763 personas naturales y 431 jurídicas)
- Asesores previsionales: 443 (439 personas naturales y 4 personas jurídicas)
- Administradora de Mutuos Hipotecarios: 16
- Administradora de Fondos de Terceros: 0

También debemos considerar a SVS, cuya finalidad es contribuir al desarrollo de los mercados de valores y seguros mediante regulación y una fiscalización eficientes, que faciliten la participación de los agentes de mercado y que promuevan el cuidado de la fe pública y el resguardo de los derechos de inversionistas y asegurados.⁴⁷ Y por otro la Asociación de Aseguradores de Chile cuya misión es *“impulsar el crecimiento sostenido de la industria aseguradora, fortaleciendo el posicionamiento del seguro como sustento del desarrollo, representando a la industria y aportando una opinión técnica válida y confiable⁴⁸”*. Tal como en otros países, el asegurador puede hacer la contratación vía corredores de bolsa (personas naturales o jurídicas). En caso de un siniestro, la estimación y determinación de la indemnización la hace un liquidador.

[Figura 8 -Anexo III-]

⁴⁷ Misión Superintendencia de Valores y Seguros, SVS.

⁴⁸ Asociación de Aseguradores de Chile

IV. Evidencia Estudio de Mercado a Beneficiarios de ChiSol, Resultados

EA Consultans (2011), llevó a cabo un estudio de mercado, con tal de obtener información de los beneficiarios de FOSIS, para un programa piloto de microseguros. La investigación se centró en búsqueda de variables cualitativas del grupo objetivo. Con el fin de esclarecer cuales eran los patrones determinísticos de la población y críticos para la finalidad del programa.

El estudio mencionado se llevó a cabo por medio de entrevistas y grupos focales en la ciudad de Santiago de Chile, con personas que eran beneficiarias de programas FOSIS, Fondo Esperanza y pertenecientes a las carteras Banco Estado focalizadas en microemprendedores. Se dio cuenta que la mayor parte de la población beneficiaria eran mujeres, razón por la cual el 90% de las entrevistas era de dicho sexo. En base a las entrevistas y grupos focales llevados durante la investigación, se determinaron los siguientes segmentos, que se mencionan a continuación:

a. Personas dependientes sin ocupación (Programa Puente-FOSIS)

Conformado por los beneficiarios del programa Puente de FOSIS. En su mayoría mujeres que trabajan como amas de casa, empleadas dependientes o personas han fracasado en sus emprendimientos personales, por ende en el hogar se determinan por una economía de subsistencia, por ende presenta muchas limitantes para el ahorro y acceso al mercado de capitales, por ende ante eventuales shocks o imprevistos, sus estándar de vida se ven bastante afectado.

Debemos hacer mención que gran parte de población mencionada se declara indigente, por tal cuenta con cobertura de salud, ejercida por FONASA, si bien auto reportan que dicho sistema no cumplen con sus expectativas de atención, calidad y cobertura, reconocen que poseen ciertos beneficios tales como acceso a servicios médicos ambulatorios

El grupo mostro interés en contar con seguros para exequias, enfermedades y accidentes. Además bastante relevancia tomo la necesidad de proteger los ingresos y ahorros, a causa de su escasez.

b. Microempresarios emprendedores (Fondo de Esperanza, EMAS, PAME, PAE).

Conformado por los beneficiarios de Fondo de Esperanza, EMAS, PAME, PAE, la característica más relevante es que inician o han establecido negocios de subsistencia. Dado su mayor capacidad de generar ingresos, posee canales que permiten su acceso al ahorro, pero el excedente comúnmente es reinvertido con tal de acrecentar el negocio, educación de los hijos o emergencias de familias, por ende aún si bien existen medios para el ahorro, se presentan importantes limitantes para ello. Tal cual el grupo anterior, la población está conformada en su mayoría por mujeres, que poseen sus negocios esencialmente en el rubro de la confección y la manufactura.

El grupo recalco que están afectas a diversos riesgos tanto para el negocio y personales, que proveían un grado importante de incertidumbre. **Respecto a los riesgos personales, se mostró un alto grado de interés por seguros que den cobertura en caso de fallecimiento y accidentes. Por el lado del negocio, el inminente riesgo ante asaltos, incendios y deterioro de los activos del negocio, además de proteger sus ingresos, los del cónyuge.** Usualmente ante eventualidades estos recurren a medios informales, con tal de atenuar el nivel de ingresos.

c. Microemprendedores con acceso al crédito con negocios formales (Fondo Esperanza, Banco Estado)

Conformados con microemprendedores con acceso al Bancos e IMF (ONG's), poseen negocios formales ya establecidos, lo que genera en sus ingresos ciertos excedentes. Si bien este grupo posee mayores posibilidades para el ahorro, sin embargo al igual que el grupo B, igualmente prefieren reinvertir sus ahorros.

En este caso se valora la seguridad de la salud de la familia. Por el lado del negocio existe una gran preocupación respecto a los riesgos que circundan al

emprendimiento, referente a peligros directos o indirectos, que pueden crear barreras para el crecimiento del negocio.

d. Preferencias Reveladas

Dentro de esta sección hemos podido acceder a las preferencias reveladas de los consumidores potenciales de microseguros en Chile. Cohem & Young (2007) muestran que en cada país los riesgos varían y por ende las preferencias por el tipo de cobertura. Para el caso de Chile, en base a la investigación de los tres grupos, se puede concluir que se muestra interés por coberturas ante exequias, accidente, enfermedades, activos del hogar y negocio.

V. FODA⁴⁹

a. Fortalezas

- Existe una fuerte institucionalidad, que permite crear mecanismos que regulen y transparenten un mercado de microseguros. (i.e: SVS, leyes mercado asegurador, normas beneficiarios Chisol).
- Actualmente, no existen instrumentos microfinancieros que enfocados en la deuda de los clientes, de modo que una nueva gama de productos de este tipo podría generar una visión de cuidar al cliente, lo que podría bajar los niveles de desconfianza existentes, enlazado a RSE, en el mediano plazo podría traducirse en mejoras en el mercado asegurador.
- La focalización de las políticas destinadas a la certificación de microempresas (CORFO 2011-2012), genera mayores índices de confiabilidad en los nuevos negocios. Lo que hace más atractivo las inversiones de capital externos en micro empresarios y por ende en conjunto con la ampliación de programas de desarrollo de proveedores o enraizamiento con la comunidad, se generan más conexiones con potenciales clientes.
- La inserción de nuevos competidores comerciales y financieros focalizados en los sectores de más bajos ingresos, posee una vasta cobertura lo que ayudaría a la penetración de programa de microseguros (bancarias como no bancarias).

⁴⁹ Basado en las conclusiones y revisión bibliográfica, durante la investigación.

- El nivel de actividad microempresarial nos sitúa en la media de los países, por ende existe un mercado potencial de emprendedores, que generan externalidades, tales como la atracción de capitales extranjeros (GEM, 2006).

b. Debilidades.

- Existen brechas importantes en relación a las tecnologías, que minimicen las asimetrías de información y por otro lado que sin duda eleva los costos operacionales y administrativos, que limitan que las aseguradoras puedan alcanzar economías de escala en la generación de microseguros.
- Si bien existe una institucionalidad, no existen leyes específicas que regulen y transparenten la inserción de microseguros.
- Carencia de especialistas en microfinanzas tanto en entidades privadas como públicas.
- Fallas de los canales de distribución y comunicación de programas debido a la falta de capital humano en ciertas instituciones; ejemplo: Municipalidades, DIDECO, Direcciones de Desarrollo Regional, Cooperativas, entre otras.

c. Oportunidades

- Interés del mercado asegurador en los sectores de más bajos ingresos, debido al “colapso” al cual se enfrenta en la actualidad de su cartera de clientes.
- La integración financiera tanto nacional como internacional, ofrece la oportunidad de alcanzar economías de escala, al formar alianzas estratégicas con otros competidores, considerando que en ALC, se encuentra un abundante mercado objetivo, el cual hace pocos años ha sido explotado y mostrado grandes resultados.
- El apoyo de organismos internacionales ofrece el apoyo logístico, experiencial y financiamiento, para la realización de programas pilotos que contribuyan al desarrollo, para países que se encuentran en vías de está.
- A las entidades gubernamentales les interesa fomentar el ahorro de largo plazo, en los sectores de escasos recursos, por ende en esto se encuentra una fuerte

institucionalidad que respaldaría a inserción de un programa de nuevos instrumentos microfinancieros.

d. Amenazas

- Es posible que los aseguradores con fines de lucro no encuentren atractivo el mercado en cuestión debido a la bajas ganancias individuales y a la incertidumbre que existe debido a la carencia de información consolidada de os individuos.
- Incumplimiento de los aseguradores en relación a la institucionalidad y regulación, lo que generaría una mayor distancia entre clientes potenciales e instituciones de seguros.
- Miopía temporal de los aseguradores, porque los beneficios de programas de microseguros, al igual que un nuevo emprendimiento, se dan en el tiempo, así lo dice Yogesh Gupta- “la revolución de los microseguros”, Anexo VI-. Por ende que no se sumen a la oferta de este producto.

VI. Conclusiones- Capítulo 2-

Analizando los resultados de la EME (2011) se encuentra la existencia de un número considerables de potenciales consumidores de microseguros. Debemos resaltar ciertos puntos como: (1) Si bien existe un sistema de salud que provee cobertura casi completa a la mayor parte a la población en estudio, los resultados muestran que ante la calidad y cobertura, del sistema público de salud. Estos prefieren tener un seguro de accidentes ante eventualidades catastróficas, lo que puede ser explicado por la desconfianza ante el sistema o desconocimiento hacia el mismo. (2) Existe un importante número de emprendedores de escasos recursos que están fuera de los beneficiarios de los programas ChiSol, FOSIS, CORFO, entre otros; los cuales por falta de información, entre las principales causales no aprovechan las oportunidades de los programas gubernamentales.

Actualmente existen programas exitosos de apoyo hacia microemprendedores (EMA, PAME, PAE), de modo que complementados con instrumentos de seguros, permitiría

minimizar la tasa de destrucción de micro empresas, motivando el desarrollo y crecimiento de las ideas más innovativas y creación de enlaces con la misma comunidad, gestionando en el sector informal la proliferación de negocios formales.

No existe evidencia para Chile, si es necesario motivar el emprendimiento del sector informal, además no hemos considerado que insertar nuevos competidores en mercados que ya están colapsados, podría disminuir las ganancias de los nuevos emprendedores, lo que en el tiempo podría hacer fracasar programas de apoyo a microemprededores de sectores de bajos ingresos, si es que no se establecen políticas que generen nacimientos de NEAPC, con tal de velar por el desarrollo sustentable del negocio y de la sociedad.

El rol de los canales de distribución radica en el éxito o fracaso de un programa de micro seguros, es inverosímil pensar en esto, sin alianzas estratégicas que permitan la inclusión de tecnologías y acercamiento activo con la comunidad, hemos apreciado q la población objetivo es analfabeta financieramente, de modo que el rol de la educación no puede ser desligado, el canal de distribución también debe tomar parte de dicho proceso.

Dado las condiciones actuales para Chile, una vía propuesta para motivar la oferta de microseguros, es generando la regulación pertinente para que instituciones privadas, por sí solas ofrezcan productos con características de microseguros. Churchill (2009) muestra que el problema es que para estos crear el producto, su posterior distribución y esperar por los beneficios es demasiado costo-efectivo, por ende muy difícilmente se puede esperar acciones de este tipo. En el anexo VII presentamos un prototipo modular de un esquema de microseguros propuesto para FOSIS, Adicionalmente en el Anexo X se presentan recomendaciones para un programa de microseguros.

Debemos considerar limitantes dentro del estudio en cuanto a la generar las vías legales que faciliten la inserción de una gama de productos microfinancieros y su posterior funcionamiento. Se debe profundizar en las vías de generar mecanismos de educación financiera, si se debiesen generar capacidades cognitivas, por medio de capacitaciones o inculcar “reglas de oro”, con tal de asegurar cierto nivel básico de conocimiento del

sistema financiero. Finalmente, a través de diversos estudios hemos visto como existen barreras importantes que esencialmente generan distanciamiento entre el mercado financiero y sus potenciales clientes, encontrar encauses con tal de disminuir dichas trabas, es crítico para pensar en vías de inclusión financiero de cualquier índole. De modo que si bien dichas fallas en los canales se encuentran identificadas, se necesitan métodos novedosos para “atacar” de forma efectiva dichas situaciones, de modo que las experiencias en otros países pueden ser clave para el desarrollo de esto.

Conclusiones Finales

Terminando la investigación, hemos de concluir por una parte que si bien los microseguros se presentan como una alternativa eficaz, eficiente y factible, para el manejo de riesgo, no existe evidencia suficiente que respalde que son el medio más efectivo para motivar el microemprendimiento en Chile. Dentro del programa público para Chile, ya existe una amplia gama de productos que disminuyen las barreras al microemprendimiento, y son motivadoras del mismo en términos de acceso a mercados de capitales y conocimiento de negocios.

Pero por otro lado el microseguro se muestra como una alternativa para disminuir la volatilidad de ingresos de personas microempendedoras de sectores vulnerables, con tal de evitar que los ingresos del negocio sean usados para resolver los gastos de shocks negativos y el negocio quiebre antes de su madurez. Durante la investigación se vio el importante rol de las IMF. Como aporte a la discusión se plantea la búsqueda de otras vías de manejo de riesgo y motivador de ahorro de largo plazo. Se presenta como alternativa, investigar el impacto de cooperativas y la inserción de micro cooperativas⁵⁰ para el enraizamiento –formalidad- de microemprendimientos y motivador de emprendimientos NEAPC, a razón de la potencialidad de estas dentro del contexto macroeconómico y microeconómico país.

⁵⁰ Originado en base a recomendaciones de la UE (2006).

Lista Acrónimos

AFP	Administradora Privada de Fondo de Pensiones
ALC	América Latina y el Caribe
BdP	Base de la Pirámide
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF	Corporación Andina de Fomento
CASEN	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional
CELADE	Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía
CENFRI	Centre for Financial Regulation and Inclusion
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CGAP	Consultative Group to Assit the Poor
ChiSol	Chile Solidario
CONADI	Comisión Nacional para el Derecho a la Identidad.
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción
EIU	Economist Intelligence Unit
EMA	Emprede Más
EME	Encuesta de Microemprendimiento
FOSIS	Fondo de Solidaridad e Inversión Social
FSP	Fundación de la Superación de la Pobreza
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAIS	Internacional Association of Insurance Supervisors
IAIS	International Association of Insurance Supervisors
IMF	Institución Microfinanciera
MIDEPLAN	Ministerio de Planificación y Política Económica
MINECON	Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

MSR	Manejo de Riesgo Social
NCMS	New Cooperatives Medical Scheme
NEAPC	Nuevos Emprendimientos con Alto Potencial de Crecimiento
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OIT	Organización Mundial del Trabajo
ONG	Organización No Gubernamental
PAE	Programa de Apoyo Emprendimientos Sociales
PAME	Programa de Apoyo a Microemprendedores
PPP	Programa de Fomento a la Producción
RMHC	Rural Mutual Health Care
RSE	Responsabilidad Social Empresarial
SERNAM	Servicio Nacional de la Mujer
SVS	Superintendencia de Valores y Seguros
TIC	Tecnologías de la información y la comunicación

Referencias

- Instituto de Ciencias del Seguro. (2010). *El Mercado Asegurador Latinoamericano*. MADRID: Fundación MAPFRE:.
- McCord, M., & Churchill, C. (2005). *DELTA LIFE: Bangladesh*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Rodríguez , M., & Miranda, B. (2004). *SERVIPERÚ:Perú*. Grupo de Trabajo en Microseguros del CGAP.
- Allianz. (Enero de 2010). Recuperado el 5 de Octubre de 2012, de Allianz: <http://knowledge.allianz.com/>
- Almeyda, G., & Jaramillo, F. (2005). *La Equidad Seguros-Colombia-Las buenas y malas prácticas*. Grupo de trabajo del CGAP sobre microseguros.
- Amorós, J. E., Gutierrez, I., & Varela, C. (2005). *Emprender desde la pequeña y mediana empresa: Nueve Casos de Emprendedores Exitosos*. Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo.
- Angove , J., & Tande , N. (2011). *A Business Case for Microinsurance: An Analysis of profitability of microinsurance for five insurance companies*. Microinsurance Innovation Facility. OIT.
- Asociación de Aseguradores de Chile. (2013). *Asociación de Aseguradores de Chile A.G.* Recuperado el 10 de Noviembre de 2012, de <http://portal.aach.cl/Home.aspx>
- Banco Mundial. (2011). Recuperado el 20 de Enero de 2013, de Data World Bank: http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?order=wbapi_data_value_2011+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc
- Barret, C., Carter, M., & Ikegami, M. (2007). *Poverty traps and social protection*. Working paper, World Bank.
- Barrett, C., & Swallow. (2006). *Fractal poverty traps*. 1-15, World Development 34(1).
- Bauchet , J., Dalal, A., Mayasudhakar, P., Morduch, J., & Radermacher, R. (2010). *Can insures improve health care quality? Evidence from Community Microinsurance Scheme in India*. New York: Financial Access Initiative.
- Benavente , J., & Külzer. (2008). *Creación y Destrucción de Empresas en Chile. Vol. 35*.
- Benavente, J. (2004). *El proceso emprendedore en Chile*. BID & Fundes Internacional.

- Bravo, D., Crespi, G., & Gutiérrez, I. (2004). *Desarrollo se Escribe con PYME: El Caso Chileno "Desafíos para el Crecimiento"*. Santiago Chile: FUNDES INTERNACIONAL.
- Burdín, G., Ferrando, M., Leites, M., & Salas, G. (2008). *Trampas de pobreza: concepto y medición Nueva evidencia sobre la dinámica de ingreso en Uruguay*. Montevideo: Instituto de Economía- Universidad de la República.
- Cai, J., & Song, C. (2011). *Insurance Take-up in Rural China: Learning from Hypothetical Experience*. Xlab. Berkeley, USA: University of California.
- Camargo, L. A., & Montoya, L. F. (2011). *Microseguros: Análisis de Experiencias Destacables en Latinoamérica y el Caribe*. México : FIDES, 2011: BID.
- CEPAL. (2001). *La Vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*. CEPAL. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Churchill , C., & Matul, M. (2012). *Protecting the poor: A microinsurance compendium Volume II*. Geneve, Switzerland: Munich Re Foundation & Microinsurance Network, ILO.
- Churchill , C., & Pepler, T. (2004). *TUK SKOK-Poland*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Churchill, C. (2009). *Protegiendo a los pobres: Un compendio sobre microseguros*. Ginebra, Suiza: Munich Re Foundation & Microinsurance, ILO.
- Churchill, C., Reinhard, D., & Qureshi, Z. (2006). *Into Action Microinsurance: Making*. Report Summary Microinsurance Conference., Munich ReFoundation in Cooperation with ILO, Geneva and CGAP Working Group on Microinsurance, Ginebra.
- Cohen , M., & Young, P. (2007). Using Microinsurance and Financial Education to Protect and Accumulate Assets. *Reducing Global Poverty: The Case for Asset Accumulation*.
- Cohen, M., & Sebstad, J. (2006). *Market Research for Financial Education: Financial Education for the Poor Project*. Washington D.C, USA: Microfinance Opportunities.
- CORFO. (2011). Recuperado el 29 de Septiembre de 2012, de CORFO: <http://www.corfo.cl/>
- D´anjou , J. (2012). *Essays on microinsurance in fragile states*. Centre Emile Bernheim, Solvay Brussels School of Economics and Management . University Libre de Brexulles.
- Deblon , Y., & Loewe, M. (2011). *The potencial of microinsurance for social protection*. World Development Center, ILO.
- Dercon, S., Gunning, J. W., Zeitlin, A., Cerrone, C., & Lombardini, S. (January 2012). *Health Insurance Participation: Experimental Evidence From Kenya*. Geneve: Microinsurance Innovation Facility.

- Diop, P. F., Sulzbach, S., & Chankova, S. (September, 2006). *The Impact of Mutual Health Care, and Household Income Protection: Evidence from Ghana, Senegal and Mali*. Abt Associates Inc. Maryland, USA: USAID.
- Drexler, A., Fisher, G., & Schoar, A. (2010). *Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb*. CEPR Discussion Paper NoDP 7994.
- Durán, C. P. (2008). *Emprendimiento e Innovación en Chile: Una Tarea Pendiente*. Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo.
- Economist Intelligence Unit. (2007). *Microscopio 2007: El entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina*. EIU, BID & CAF.
- Enarsson, S., & Wirén, K. (2006). *ALMAO and YASIRU- Sri Lanka*. Case Study No. 21: CGAP Working Group on Microinsurance.
- Enarsson, S., & Wirén, K. (2005). *MUSCCO-Malawi Union of Savings and Credit Cooperatives*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Fafchamps, M; Elgar, Edward. (2003). *Rural poverty, risk and devolpment*.
- Fay, M., & Morrison, M. (2007). *Infraestructura en América Latina y el Caribe* (Vol. 1). Bogotá, Colombia: Banco Mundial.
- Fischer, K., Sissouma, I., & Hathie, I. (2006). *L'Union Technique de la Mutualité Malienne-Mali*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Fitzpatrick, A., & Thornton, R. (2011). *Health Insurance Effects among Nicaraguan Children*. University of Michigan, Departament of Economics. Michigan, USA: USAID.
- Flores, F., Spinosa, C., & Dreyfus, H. (2000). *Abrir nuevos mundos: iniciativa empresarial, acción democrática y solidaridad*. Santiago, Chile.
- Fundación de Superación de la Pobreza. (2006). *Temas Transversales*.
- FUNDIBES (Ed.). (2010). *Economía Social e Iberoamericana: La construcción de un espacio común*. Madrid, España.
- Garand Denis. (2005). *VimoSEWA-India*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Gautier, B., Boutbien, A., & Galland, B. (2005). *L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière- Guinea*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Giné, X., & Yang, D. (2007). *Insurance, Credit, and Technology Adoption: Field Experimental from Malawi*. The World Bank. Development Research Group.

- Gregorio, J. D. (2007). Desarrollo Financiero, Estabilidad y Microcrédito. En Coopeuch (Ed.), *Seminario Internacional de Microfinanzas*, (pág. 17). Santiago, Chile.
- Hamid, A. S., Roberts, J., & Mosley, P. (2011). Can Micro Health Insurance Reduce Poverty? Evidence from Bangladesh. *Vol. 78 No 1*, 57-82.
- Hammod, A., Kramer, W., Tran, J., Katz, R., & Walker, C. (2007). *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*. World Resources Institute Finance Corporation.
- Herrera, C., & Miranda, B. (2004). *COLUMNA-Guatemala*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- ILO Microinsurance Innovation Facility. (2010). *case studies on the use of alternatives models for the distribution of microinsurance in colombia*. Colombia: CENFRI.
- International Labour Organization. (2008). *Microinsurance* . Recuperado el 10 de Octubre de 2012, de <http://www.ilo.org/public/english/employment/mifacility/knowledge/publ/mpapers.htm>
- Islam, N. (2009). *Can Microfinance Reduce Economic Insecurity and Poverty? By Much and How*. United Nations.
- Jacquier, C., Ramm, G., Marcadent, P., & Schmitt-Diabaté, V. (2007). The social protection perspective on microinsurance. Munich Re Foundation, CGAP Working Group on .
- Jimenez, M. (2007). Una aproximación a los microseguros. Centro de Estudios Económicos y Desarrollo Empresarial.
- Jowett, M., Deolalikar, A., & Martinsson, P. (2004). Health insurance and treatment seeking behaviour: evidence from a low- income country. En *Health Care Financing* (Vol. 13, págs. 845-857). HEALTH ECONOMICS.
- Jütting, J. (2004). Do Community-based Health Insurance Schemes Improve Poor People's Access to Health Care? Evidence From Rural Senegal. En *World Development* (Vol. 32, págs. 273-288). Great Britain : Elsevier Ltd.
- Larrañaga, O., Contreras, D., & Ruiz-Tagle, J. (2012). *Impact Evaluation of Chile Solidario: Lessons and Policy Recommendations*. Journal of Latin American Studies.
- Lei, X., & Lin, W. (2009). *The New Cooperative Scheme in Rural China: Does More Coverage Mean More Services and Better Health?* Peking University, Center for Economics Research, Beijing, China.

- LOUIS, O., & GUERIN, d. (2006). *Association d'Entraidedes Femmes -Benin-Good and Bad Practices*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Lusardi, A., & S. Mitchell, O. (2007). Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics*.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2008). *Debt Literacy, Financial Experiencies and Overindebtedness*. National Bureau of Economic Research Poor, ILO.
- Magnoni, Barbara; Rojas, Patricia; Basurto , Aurea; EA Consultants. (2011). *Recomendaciones para un Programa de Microseguros en Chile de FOSIS*. Santiago, Chile: EA Consultants.
- Manje, L. (2005). *MADISON INSURANCE-Zambia*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Martínez , C., Puentes, E., & Ruiz-Tagle, J. (2012). *Micro Entrepreneurship Training and Assets Transfers: Short Term Impact on the Poo*. Santiago, Chile: Universidad de Chile.
- Matul, M., & Pawlak, K. (2004). Realizing Mission Objectives. *Journal of Microfinance*, 6, 2.
- McCord , M., & Buczkowski, G. (2004). *CARD MBA-The Philippines*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- McCord, M., Botero, F., & McCord, J. (2005). *AIG Uganda- A Member of the American International*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- McGuinness, E., Mandel, J., Korda, H., & Tayyab, A. (2010). *Assessment of Health Microinsurance Outcomes in the Northern Areas, Pakistan-Baseline Report*. IRIS CENTER. Maryland, USA: Financial Services Assessment.
- McKenzie, D., & Woodruf, C. (2012). *What Are We Learning from Business Training and Entrepreneurship Evaluations around the Developing World?* Policy Research Working Paper No 6202, Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team.
- Microinsurance Network. (Septiembre de 2011). Recuperado el 10 de Octubre de 2012, de Lessons for the next wave of microinsurance distribution innovation: - <http://www.microinsurancenetwork.org/challenge18.php>
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2011). *El emprendedor formal e informal en Chile*. Santiago, Chile: División de Estudio.
- Morsink, K., Geurts, P., & Kooijman-van Dijk, A. (2010). *Impact of micro insurance on vulnerability of low income households in the Philippines: the case of typhoon re-*

- housing insurance*. University of Twente. The Netherlands: Institute of Governance Studies (IGS).
- Nguyen, H., Rajkotia, Y., & Wang, H. (2010). Financial Protection Effect of Health Insurance. *Evidence from Ghana National Health Insurance Scheme* (pág. 15). APHA Conference, Denver: USAID.
- OCDE. (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*.
- Orozco, M. (enero, 2010). *Vulnerabilidad y las remesas en las poblaciones rurales de México*. Diálogos Interamericanos .
- PNUD. (2010). *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe* . New York, EE.UU: ONU.
- Radermacher, R., Putten-Rademacher, O. v., Müller, V., Wig, N., & Dror, D. (2005). *Yeshasvini Trust, Karnataka- India*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Radermacher, R., Putten-Rademacher, O., Müller, V., Wig, N., & Dror, D. (2005). *Karuna Trust, Karnataka- India*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Radermacher, R., McGowan, H., & Dercon, S. (2012). The Impact of Microinsurance. En C. Churchill, & M. Matul, *Protecting the Poor. A Microinsurance Compendium* (Vol. 2). Geneve : International Labour Organization, Munich Re Foundation .
- Roth, J., & Athreya, V. (2005). *TATA-AIG Life Insurance Company Ltd.- India*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Roth, J., McCord, M., & Liber, D. (2007). The Landscape of microinsurance in the World's 100 Poorest countries. The Microinsurance Center.
- Roth, J., McCord, M., & Lilber, D. (2007). The landscape of microinsurance in the World's 100 Poorest countries. The Microinsurance Center.
- Rusconi, R. (2012). *Savings in microinsurance: Lessons from India*. Microinsurance paper n°14.
- Simon Winter, Senior Vice President. (2012). *Technoserve*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2012, de <http://www.technoserve.org/blog/a-growing-lifeline-mobile-technologies-in-agricultural-development#.ULaFWuSZQXE>. Technoserve 2012
- Smith, A., Smit, H., & Chamberlain, D. (March de 2011). *Beyond Sales: New Frontiers in Microinsurance Distribution*. (OIT, Ed.) Recuperado el 15 de Octubre de 2012, de Microinsurance Innovation Facility: www.ilo.org/microinsurance

- Stango, V., & Zinman, J. (2009). What Do Consumers Really Pay on Their Checking and Credit Card Accounts? Explicit, Implicit, and Avoidable Costs. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 424-429.
- Superintendencia de Valores y Seguros. (2010). Recuperado el 26 de Septiembre de 2012, de SVS: <http://www.svs.cl/sitio/index.php>
- Techonoserve. (2012). *A growing lifeline mobile technologies in agricultural development*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2012, de Techonoserve: <http://www.techonoserve.org/blog/a-growing-lifeline-mobile-technologies-in-agricultural-development>. UL6LP
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University. Springer Science+Business Media.
- Tremblay, C., Quirion, M., & Lang, S. (2006). *MAFUCECTO- Togo*. CGAP Working Group on Microinsurance.
- Universidad de Almería. (2011). *Mujeres rurales en condición de vulnerabilidad social: en mercados laborales: Una contribución para el diseño de políticas públicas. El caso de Chile*. Catibero.
- Velasco, J. R., & Crapivisky, J. C. (2009). Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas. 33-49.
- Wagstaff, A., Lindelow, M., Jun, G., Ling, X., & Juncheng, Q. (2007). *Extending Health Insurance to the Rural Population: An Impact Evaluation of China's New Cooperative Medical Scheme*. Washington D.C, USA: World Bank.
- Wipf, J., & Garand, D. (2008). *INDICADORES DE DESEMPEÑO PARA MICROSEGUROS*. Cooperación de Desarrollo de Luxemburgo. Luxemburgo: ADA asbl.
- Yeghiyan, G. (2009). *Improving financial risk protection in Armenian health care system*. Yerevan, Armenia: American University of Armenia.
- Yip, W., Wang, H., & Hsiao, W. (2008). *The Impact of Rural Mutual Health Care on Access to Care: Evaluation of a Social Experiment in Rural China*. Harvard School, Public Health, Oxford, UK.

Anexos

ANEXO I.

Cuadro 1: Matriz de Transición en porcentaje desde 1999 hasta el 2006 (T a T+7)

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
En t							
Inactiva	17,14	14,13	1,88	0,28	0,15	66,41	100
Micro	6,25	41,76	4,47	0,18	0,05	47,30	100
Pequeña	7,14	19,55	40,35	5,31	0,73	26,92	100
Mediana	7,40	7,58	16,10	34,05	15,18	19,70	100
Grande	4,95	4,55	5,68	9,61	59,81	15,51	100
Muere	17,18	69,40	11,58	1,42	0,53	0,00	100

Fuente: Benavente (2008)

Cuadro 2: Indicadores del contexto microfinanciero en ALC⁵¹

País y Puntaje General		Marco Regulatorio		Clima de Inversiones		Desarrollo Institucional	
Bolivia	79,4	Bolivia	100,0	Chile	75,0	Bolivia	75,0
Perú	74,1	Perú	81,3	Brasil	62,1	Rep. Dominicana	75,0
Ecuador	68,3	Ecuador	75,0	México	58,3	Ecuador	75,0
El Salvador	61,5	El Salvador	62,5	Perú	57,9	Perú	75,0
Rep.Dominicana	57,5	Paraguay	62,5	Uruguay	54,2	El Salvador	66,7
Nicaragua	53,8	Guatemala	56,3	El Salvador	49,2	Nicaragua	58,3
Paraguay	52,9	Nicargua	56,3	Bolivia	47,1	Paraguay	50,0
Chile	48,3	Chile	50,0	Colombia	47,1	Colombia	41,7
México	48,3	Colombia	50,0	Argentina	46,7	México	41,7
Colombia	46,1	Rep. Dominicana	50,0	Ecuador	41,3	Brasil	33,3
Guatemala	44,0	México	50,0	Venezuela	41,3	Chile	33,3
Brasil	43,3	Brasil	43,8	Guatemala	40,8	Guatemala	33,3
Uruguay	35,8	Uruguay	37,5	Nicaragua	40,0	Argentina	25,0
Venezuela	27,4	Venezuela	31,3	Paraguay	39,6	Uruguay	25,0
Argentina	26,8	Argentina	18,8	Rep. Dominicana	37,5	Venezuela	16,7

Fuente: Fuente: Economist Intelligence Unit (BID y CAF 2007).

⁵¹ Extraído y adaptado de EIU (2007). “Con base en las opiniones de entrevistados y los funcionarios Senior del BID se ponderaron las categorías. Asignando a cada una un 40% agregado dentro de la escala de 100 puntos y “Clima para la inversión” con un 20%”.

ANEXO II

Tabla 1: Resumen Evaluaciones Experimentales

Autor(es)	Año	País	Tipo Estudio	Esquema	Cobertura	Seguro
Bauchet et al.	2010	India	Experimental	Esquema de salud Uplit	Salud	voluntario
Cai and Song	2011	China	Experimento Laboratorio	"GAME"	Desastre Naturales	voluntario
Dercon et al	2012	Kenya	Experimental	Bima ya Jamil plan	Salud	voluntario
Diop et al.	2006	Ghana Mali Senegal	Experimental	Nkoranza scheme	Salud y Exequias	voluntario
Fitzpatrick and Thornton	2011	Nicaragua	Experimental	INSS	Salud	voluntario
Gine, Yang	2007	Malawi	Experimental	MTARI, NASFAM, MRFC, IAM, CRMG.	Desastre Naturales	Ligado a créditos
Hamid, Roberts, Mosley	2011	Bangladesh	Experimental	Grameen Bank	Salud	Ligado a créditos
Jowett, Deolalikar, Martinsson	2004	Vietnam	Experimental	Vietnam Government	Salud	voluntario
Jütting	2004	Senegal	Experimental	Four "mutuelles"	Salud	voluntario
Lin and Lei	2009	China	Experimental	New Cooperatives Medical Scheme	Salud	programa público
Morsink, Geurts Kooijman-van Dijk	2010	Filipinas	Quasi-experimental	Plan AID	Desastre Naturales	voluntario
Wagstaff et al.	2007	China	Experimental	New Cooperatives Medical Scheme	Salud	programa público
Yip et al.	2009	China	Experimental	Rural Mutual Health Care, NCMS	Salud	programa público

Fuente: Elaboración propia, en base a revisión bibliográfica.

Tabla 2: Muestreo de Evaluaciones Experimentales

Autor(es)	Año	País	Urbano y/o rural	Grupo Tratado	Grupo Control	Selección	Muestra
Bauchet et al.	2010	India	Urbano y Rural	29	24	Random	53 individuos
Cai and Song	2011	China	Rural	95 (ola 1), 134 (ola 2), 200 (ola 3)	86 (ola 1), 121 (ola 2), 52 (ola 3)	Random	885 hogares
Dercon et al.	2012	Kenya	Rural	30 centros	60 centros	Random	150 centros
Diop et al.	2006	Ghana	Rural	3.126	6427	Random	1.806 hogares
		Mali		11.562	18468		2-659 hogares
		Senegal		4.095	5131		1.080 hogares
Fitzpatrick and Thornton	2011	Nicaragua	Urbano y Rural	1.129	1041	Random	2-170 niños
Gine, Yang	2007	Malawi	Rural	393 granjeros	394 granjeros	Random	787 granjeros
Hamid, Roberts, Mosley	2011	Bangladesh	Urbano y Rural	131 GB1, 85 GB2, 108 GB3		Random	329 hogares
Jowett	2004	Vietnam	Rural	1.884	.	En base a historial médico	2.751 individuos
Jütting	2004	Senegal	Rural	1.716	1.144	Random	2.860
Lin and Lei	2009	China	Urbano y Rural	3.979	14.005	Random	17.984
Morsink, Geurts Kooijman-van Dijk	2010	Filipinas	Rural	69	146	Random	215
Wagstaff et al.	2007	China	Urbano y Rural	2.099	2.041	Random	8.476 hogares
Yip et al.	2009	China	Rural	11.645	2.865	Random	3.886 hogares

Fuente: Elaboración propia, en base a revisión bibliográfica.

Tabla 3: Costos y Beneficios de Programas, evaluaciones Experimentales

Autor(es)	Año	País	Plan	clientes	Subsidio	reembolso US\$	Prima US\$ Anual
Bauchet et al.	2010	India	Uplift's network	83.135		308	2,05
Cai and Song	2011	China	Rice's Farmer	31 condados	70%	Máx. 30	0,54 por estación (2 o 3 veces al año)
			Game	16 villas rurales	.	.	.
Dercon et al	2012	Kenya	Cooperative Insurance Company	granjeros de té del distrito Nyeri	.	232	50
		Ghana	Nkoranza	128.960	.	120	3,6
			Offinso	138.676	.		
Diop et al.	2006	Mali	Bla District	236.146	.	[75%;100] de los gastos	3,53-5,92 (con un pago inicial de 1,9)
			Sikasso Commune	110.424	.	[75%;100] de los gastos	3,07-4,32 (con un pago inicial de 0,95)
				461.000	.		2,4
		Senegal	Thies	496.000	.	[50%;100%]	.
				336.000	.		4,8
Fitzpatrick and Thornton	2011	Nicaragua	INSS	niños =< 11 años	.	.	.
Gine, Yang	2007	Malawi	.	.	.	[36,23;38,24]	2,1-3,7
Hamid, Roberts, Mosley	2011	Bangladesh	GB	.	.	30	1,74
Jowett	2004	Vietnam		.	.	.	[4;9]
Jütting	2004	Senegal	CBHI	.	.	cubre 50%	[1;2]
Lin and Lei	2009	China	NCMS	86% comunidad rural	7,1-9,9	9,13	1,6
Morsink, Geurts Kooijman-van Dijk	2010	Filipinas	PAID	130.000 hogares	.	Máx. 228	5,7
Wagstaff et al.	2007	China	NCMS	406 MM	4,8-9,6	[66%;100%]	1,6
Yip et al.	2009	China	NCMS	.	6,4	[40;60%]	1,6

Fuente: Elaboración propia, en base a revisión bibliográfica.

Tabla 4: Resultados Evaluaciones Experimentales

Autor(es)	Año	País	Protección Financiera			Acceso a servicios			Otros
			Gastos	Consumo Suavizado	Acumulación de activos	Tasas de uso	Estado de Salud	Calidad del Servicio	Impacto Comunidad
Bauchet et al.	2010	India						[75%;86]	
Cai and Song	2011	China							48%
Dercon et al	2012	Kenya							9,6 p.p.
									(-0,1;0]
									-
Diop et al.	2006	Ghana***	6% (62,82%)			+			(-2;0,3)
		Mali	28% [25%;50%]						+
		Senegal	4% (40,13%)						o
Fitzpatrick and Thornton	2011	Nicaragua	o			23%	o	+	Menor autoreporte
Gine, Yang	2007	Malawi			-17,60%				
Hamid, Roberts, Mosley	2011	Bangladesh		0.078 p.p					0.206 p.p
Jowett	2004	Vietnam	18%			18%			-
Jütting	2004	Senegal	4%			10%			
Lin and Lei	2009	China	o			1,7 p.p	2,8 p.p	o	
Morsink, Geurts Kooijman-van Dijk	2010	Filipinas	28% [100%] y el otro 72% [parcial]		+				+
Wagstaff et al.	2007	China	20% eventos en catastróficos			23%	o/+		
Yip et al.	2009	China				70%		60%	

Fuente: Elaboración propia, en base a revisión bibliográfica.

**El término “p.p” se refiere a puntos porcentuales, es decir el efecto fue medido en dichos términos.

Tabla 5: Efectos de Evaluaciones Experimentales

Autor(es)	Año	País	Protección Financiera			Acceso a servicios			Otros
			Gastos	Consumo Suavizado	Acumulación de activos	Tasas de uso	Estado de Salud	Calidad del cuidado	Impacto Comunidad
Bauchet et al.	2010	India						o/+	
Cai and Song	2011	China							+
Dercon et al	2012	Kenya							-
Diop et al.	2006	Ghana							+
		Mali	+			+			+
		Senegal							o
Fitzpatrick and Thornton	2011	Nicaragua	o			+	o	+	+
Gine, Yang	2007	Malawi			-				
Hamid, Roberts, Mosley	2011	Bangladesh		o/+					o
Jowett	2004	Vietnam				+			-
Jütting	2004	Senegal	+			+			+
Lin and Lei	2009	China	o			o	+	o/+	
Morsink, Geurts Kooijman-van Dijk	2010	Filipinas	+		+				+
Wagstaff et al.	2007	China	o/+/-			+	o/+		
Yip et al.	2009	China				+		o/+	

Fuente: Elaboración propia, en base a revisión bibliográfica.

** El término “o” en el gráfico hace referencia que el efecto no es estadísticamente significativo

Tabla 6.a: Resumen Evaluaciones No Experimentales (a)

Referencia		Caso				
Estudio	Año	País	Proveedor	Filial 1	Filial 2	Clasificación
McCord, Churchill	2005	Bangladesh	Delta Life	Grameen Bima		Asegurador Privado
Louis, Guerin	2006	Benin	Association d'Entraide des Femmes	ILO STEP programme		Microfinanciera
Camargo et al	2010	Brasil	Mapfre	.	.	Asegurador Privado
Velasco et al	2009	Brasil	Banco do Brasil	.	.	Asegurador Privado
SVS (Chile)	2011	Chile	Mapfre y Magallanes	INDAP	Banco Estado	Asegurador Privado
Velasco et al	2011	China	China Life	China Pacific Insurance	New China	Asegurador Privado
Almeyda, Jaramillo	2005	Colombia	La Equidad Seguros	Fundación Mundial de la Mujer		Microfinanciera
Camargo et al	2010	Colombia	AIG	Chartis	.	Asegurador Privado
Camargo et al	2010	Colombia	Liberty	.	.	Asegurador Privado
ILO	2011	Colombia	Mapfre	.	.	Asegurador Privado
ILO	2011	Colombia	RSA	.	.	Asegurador Privado
Velasco et al	2009	Costa Rica	BNCR	Credicorp Ltda	.	Asegurador Privado
Velasco et al	2009	El Salvador	BMI	.	.	Asegurador Privado
Herrera, Miranda	2004	Guatemala	COLUMNA	FENACOAC	.	Microfinanciera
Velasco et al	2009	Guatemala	Programa Rural Guate	.	.	Asegurador Privado
Gautier, Boutbien y Galland	2005	Guinea	L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière	MHO	.	Asegurador Privado
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD	.	.	Asegurador Privado
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD	.	.	Asegurador Privado
Roth, Athreye	2005	India	TATA-AIG	.	.	Microfinanciera
Garand	2005	India	VimoSEWA	.	.	ONG
Radermacher et al	2005	India	Karuna Trust	Karnataka	.	ONG
Radermacher et al	2005	India	Yeshasvini Trust	Karnataka	.	Microfinanciera
Angove et al	2011	Kenia	CIC KENYA	.	.	Microfinanciera
Enarsson, Wirén	2005	Malawi	Musco	NICO	.	Microfinanciera
Fischer	2006	Mali	L'Union Technique de la Mutualité Malienne	AIM, ICMIF	AISAM	Asegurador Privado
Orozco	2010	México	Seguros Atlas	.	.	Asegurador Privado
Orozco	2010	México	Mapfre	.	.	Asegurador Privado
Velasco et al	2009	México	RSM	.	.	ONG

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 6.b: Resumen Evaluaciones No Experimentales (b)

Referencia		Caso				
Estudio	Año	País	Proveedor	Filial 1	Filial 2	Clasificación
Jimenez	2007	Perú	Protecta	.	.	Microfinanciera
Zapater et al	2009	Perú	La Positiva	.	.	Asegurador Privado
Velasco et al	2009	Perú	F.D s.a	.	.	Banco
McCord, Buczowski	2004	Filipinas	CARDMBA	.	.	Asegurador Privado
Churchill, Pepler	2004	Poland	Tuw Skok	NACSCU	,	Microfinanciera
Allianz	2012	Senegal	Allianz	Planet Guarantee	IMF	Asegurador Privado
Enarsson, Wirén	2006	Sri Lanka	Almao	Yasiru	.	Microfinanciera
Camargo et al	2010	Sudáfrica	HOLLARD	PEP	Best Funeral Society	Banco
Tremblay, Quirion, Langlois, Klutsé	2006	Togo	Mafucecto	FUCEC	.	Microfinanciera
CGAP	2010	Uganda	MICROCARE	.	.	ONG
McCord, Botero, S.McCord	2005	Uganda	AIG	Chartis	FINCA	Asegurador Privado
Camargo et al	2009	Venezuela	Multinacional	.	.	Asegurador Privado
Manje	2005	Zambia	Madison Insurance	.	.	Asegurador Privado

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 7.a: Costos y Beneficios de Evaluaciones No- Experimentales (a)

Referencia		Caso		Valores Asociados (aproximado)			
Estudio	Año	País	Proveedor	Valor Prima USD	Periodo	Subsidio	Valor Cobertura USD
McCord, Churchill	2005	Bangladesh	Delta Life	[63,3;114,5]	Anual	.	[85;1.650]
Louis, Guerin	2006	Benin	Association d'Entraide des Femmes	0,8	Mensual	.	Variable
Camargo et al	2010	Brasil	Mapfre
Velasco et al	2009	Brasil	Banco do Brasil	6,5	Semestral	.	1.400
				12	Semestral	.	
SVS (Chile)	2011	Chile	Mapfre y Magallanes	.	.	80%	Variable
Velasco et al	2011	China	China Life
Almeyda, Jaramillo	2005	Colombia	La Equidad Seguros	1	Mensual	.	1.244
				1,5	Mensual	.	4.146
Camargo et al	2010	Colombia	AIG	Variable	.	.	.
Camargo et al	2010	Colombia	Liberty	12	.	.	2.000-2.500
ILO	2011	Colombia	Mapfre
ILO	2011	Colombia	RSA	2,5	.	.	.
Velasco et al	2009	Costa Rica	BNCR
Velasco et al	2009	El Salvador	BMI	Variable	.	.	Variable
Herrera, Miranda	2004	Guatemala	COLUMNA	8,11	Anual	.	1.000-1.500
Velasco et al	2009	Guatemala	Programa Rural Guate	.	.	70%	Variable
Gautier, Boutbien y Galland	2005	Guinea	L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière	3	Anual	.	.
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD
Roth, Athreye	2005	India	TATA-AIG	[0,1;0,57]	Anual	.	[222;333]
Garand	2005	India	VimoSEWA
Radermacher et al	2005	India	Karuna Trust	.	Anual	.	1,1 por día de hospitalización
				.	Anual	.	11 por pérdida de ingresos
Radermacher et al	2005	India	Yeshasvini Trust	[0,5-1,1]	Anual	50%	Predefinido
Angove et al	2011	Kenia	CIC KENYA	.	.	.	Variable
Enarsson, Wirén	2005	Malawi	Muscoco	[1;2]	Anual	.	2.100
Fischer	2006	Mali	L'Union Technique de la Mutualité Malienne	[2,20;11]	Anual	.	[60%;75%]
				1,5	Anual	.	1.000
Orozco	2010	México	Seguros Atlas	5	Anual	.	2.000
Orozco	2010	México	Mapfre	12	Anual	.	1.500
Velasco et al	2009	México	RSM	2,5	Anual	.	.
				50			

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 7.b: Costos y Beneficios de Evaluaciones No- Experimentales (b)

Referencia		Caso		Valores Asociados (aproximado)			
Estudio	Año	País	Proveedor	Valor Prima USD	Periodo	Subsidio	Valor Cobertura USD
Jimenez	2007	Perú	Protecta	10	Anual	.	5.000
Zapater et al	2009	Perú	La Positiva	.	.	.	Variable
Velasco et al	2009	Perú	F.D s.a	Variable	Variable	.	Variable
McCord, Buczkowski	2004	Filipinas	CARDMBA	[1;2]	Mensual	.	Variable
Churchill, Pepler	2004	Poland	Tuw Skok	26	Anual	.	1.867
				58	Anual	.	4.000
Allianz	2012	Senegal	Allianz
Enarsson, Wirén	2006	Sri Lanka	Yasiru	1,7	Anual	.	Variable
	2006	Sri Lanka	Almao	30	Anual	.	Variable
Camargo et al	2010	Sudáfrica	HOLLARD	4,72-7,09	Mensual	.	886-1.476
Tremblay, Quirion, Langlois, Klutsé	2006	Togo	Mafucecto	1,5-2,89	Mensual		Básica: 190
Camargo et al	2010	Uganda	MICROCARE	25	Anual	50%	.
McCord, Botero, S.McCord	2005	Uganda	AIG	.	Anual	.	.
Camargo et al	2009	Venezuela	Multinacional	40	Anual	.	10.000
Manje	2005	Zambia	Madison Insurance	.	.	.	300-500

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 8.a: Características Microseguro, evaluaciones No-Experimentales (a)

Referencia		Caso		Tipo de Producto Ofrecido											Datos Anexos	
Estudio	Año	País	Proveedor	Vida	Invalidez	Accidentes	Funerarias	Salud	Agricultura	Propiedad	Hospital	Vehiculares	Delictivo	Otros	Urbano o Rural	Educación
McCord, Churchill	2005	Bangladesh	Delta Life	x	x										Urbano y rural	.
Louis, Guerin	2006	Benin	Association d'Entraide des Femmes					x			x				Urbano y rural	.
Camargo et al	2009	Brasil	Mapfre	x											.	
Velasco et al	2009	Brasil	Banco do Brasil	x			x								.	si
SVS (Chile)	2011	Chile	Mapfre y Magallanes						x						Rural	.
Velasco et al	2011	China	China Life			x		x						x	Rural	si
Almeyda, Jaramillo	2005	Colombia	La Equidad Seguros	x	x										Urbano y Rural	.
Camargo et al	2010	Colombia	AIG	x		x				x					.	si
Camargo et al	2010	Colombia	Liberty	x	x			x							.	.
ILO	2011	Colombia	Mapfre	x		x	x			x					Urbano y rural	.
ILO	2011	Colombia	RSA	x	x			x							.	no
Velasco et al	2009	Costa Rica	BNCR	x						x		x			.	.
Velasco et al	2009	El Salvador	BMI						x						.	.
Herrera, Miranda	2004	Guatemala	COLUMNA	x	x										Urbano y Rural	.
Herrera et al	2010	Guatemala	Programa Rural Guate						x						Rural	.
Gautier, Boutbien y Galland	2005	Guinea	L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière		x	x					x				Urbano y Rural	.
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD						x						Rural	.
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD		x			x							Urbano y rural	no
Roth, Athreye	2005	India	TATA-AIG	x											Rural	si

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 8.b: Características Microseguro, evaluaciones No-Experimentales (b)

Referencia		Caso		Tipo de Producto Ofrecido										Datos Anexos		
Estudio	Año	País	Proveedor	Vida	Invalidez	Accidentes	Funerarias	Salud	Agricultura	Propiedad	Hospital	Vehiculares	Delictivo	Otros	Urbano o Rural	Educación
Garand	2005	India	VimoSEWA	x		x		x		x				x	Rural	si
Radermacher et al	2005	India	Karuna Trust								x			x	Rural	si
Radermacher et al	2005	India	Yeshasvini Trust					x			x				Rural	si
Angove et al	2011	Kenia	CIC KENYA		x	x		x							Urbano y rural	si
Enarsson, Wirén	2005	Malawi	Musco	x	x										Urbano y rural	si
Orozco	2010	México	Seguros Atlas	x			x								Urbano y rural	.
Orozco	2010	México	Mapfre	x	x		x				x				Rural	no
Velasco et al	2009	México	RSM	x											Rural	si
Jimenez	2007	Perú	Protecta	x	x	x	x						x		Urbano y Rural	si
Zapater et al	2009	Perú	La Positiva						x						Rural	si
Velasco et al	2009	Perú	F.D s.a			x		x			x				Urbano	si
McCord, Buczkowski	2004	Filipinas	CARDMBA	x	x										Urbano y Rural	si
Churchill, Pepler	2004	Poland	Tuw Skok	x						x				x	Urbano y Rural	.
Allianz	2012	Senegal	Allianz			x		x							Urbano y Rural	si
Enarsson, Wirén	2006	Sri Lanka	Almao	x	x	x					x				Urbano y Rural	si
Camargo et al	2009	Sudáfrica	HOLLARD				x								Urbano y rural	.
Tremblay et al	2006	Togo	Mafucecto	x									x	x	Urbano y rural	no
CGAP	2010	Uganda	MICROCARE					x							Urbano y rural	si
McCord, Botero, S.McCord	2005	Uganda	AIG	x	x		x								Urbano y rural	si
Camargo et al	2009	Venezuela	Multinacional	x			x	x		x					Urbano y Rural	no
Manje	2005	Zambia	Madison Insurance				x								Urbano y Rural	.
Total				24	15	10	9	12	5	6	7	1	2	5	67%	18
Porcentaje Participación				59%	37%	24%	22%	29%	12%	15%	17%	2%	5%	12%	19%	5

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 9.a: Canal de Distribución, evaluaciones No-Experimentales (a)

Referencia		Caso		Canal										
Estudio	Año	País	Proveedor	Tipo						Clasificación				
				IMF	ONG	S. Básicos	Gubernamental	A. Minorista	Tiendas	Bancos	Activo	Pasivo	Híbrido	
McCord, Churchill	2005	Bangladesh	Delta Life		x							x	x	
Louis, Guerin	2006	Benin	Association d'Entraide des Femmes	x								x	x	x
Camargo et al	2010	Brasil	Mapfre	x								x	x	x
Velasco et al	2009	Brasil	Banco do Brasil	x		
SVS (Chile)	2011	Chile	Mapfre y Magallanes								x	x	x	x
Velasco et al	2011	China	China Life	x								.	.	.
Almeyda, Jaramillo	2005	Colombia	La Equidad Seguros	x	x							x	x	x
Camargo et al	2010	Colombia	AIG	x								x	x	x
Camargo et al	2010	Colombia	Liberty		x		x					x	x	x
ILO	2011	Colombia	Mapfre			x							x	
ILO	2011	Colombia	RSA			x							x	
Velasco et al	2009	Costa Rica	BNCR	x								x		
Velasco et al	2009	El Salvador	BMI	x		
Herrera, Miranda	2004	Guatemala	COLUMNIA	x								x		
Velasco et al	2009	Guatemala	Programa Rural Guate	x								.	.	.
Gautier, Boutbien y Galland	2005	Guinea	L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD	x								x	x	x
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD					x				x	x	x
Roth, Athreye	2005	India	TATA-AIG	x	x							x	x	x
Garand	2005	India	VimoSEWA		x							x	x	x
Radermacher et al	2005	India	Karuna Trust		x							x	x	x
Radermacher et al	2005	India	Yeshasvini Trust	x								x	x	x
Angove et al	2011	Kenia	CIC KENYA	x								x		
Enarsson, Wirén	2005	Malawi	Musco	x								x	x	x

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 9.b: Canal de Distribución, evaluaciones No-Experimentales (b)

Referencia		Caso		Canal										
Estudio	Año	País	Proveedor	Tipo							Clasificación			
				IMF	ONG	S. Básicos	Gubernamental	A. Minorista	Tiendas	Bancos	Activo	Pasivo	Híbrido	
Fischer	2006	Mali	L'Union Technique.	x									x	
Orozco	2010	México	Seguros Atlas	x	x							x	x	x
Orozco	2010	México	Mapfre	x	x				x			x	x	x
Velasco et al	2009	México	RSM		x							x	x	x
Jimenez	2007	Perú	Protecta				x					x		
Zapater et al	2009	Perú	La Positiva	x								x		
Velasco et al	2009	Perú	F.D s.a			x							x	
McCord, Buczkowski	2004	Filipinas	CARDMBA		x					x		x	x	x
Churchill, Pepler	2004	Poland	Tuw Skok	x								x		
Allianz	2012	Senegal	Allianz	x						x		x		
Enarsson, Wirén	2006	Sri Lanka	Almao	x								x	x	x
Camargo et al	2010	Sudáfrica	HOLLARD						x			x	x	x
Tremblay, Quirion, Langlois, Klutsé	2006	Togo	Mafucecto	x									x	
CGAP	2010	Uganda	MICROCARE					x				.	.	.
McCord, Botero, S.McCord	2005	Uganda	AIG	x								.	.	.
Camargo et al	2009	Venezuela	Multinacional	x			x					x	x	x
Manje	2005	Zambia	Madison Insurance	x								x		
Total				24	10	3	3	2	2	3	29	24	19	
Porcentaje Participación				59%	24%	7%	7%	5%	5%	7%	71%	59%	46%	

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 10.a: Modelo de Negocio, evaluaciones No- Experimentales (a)

Estudio	Año	Caso		Tipo de Seguro	Tipo Modelo				
		País	Proveedor		Socio-Agente	Alianza	Cooperativo	Comunitario	Integral
McCord, Churchill	2005	Bangladesh	Delta Life	Individual y ligado a microproductos	x				
Louis, Guerin	2006	Benin	Association d'Entraide des Femmes	Individual	x				
Camargo et al	2010	Brasil	Mapfre	
Velasco et al	2009	Brasil	Banco do Brasil	Individual	x				
SVS (Chile)	2011	Chile	Mapfre y Magallanes	Focalizado, Ligado a Créditos		x			
Velasco et al	2011	China	China Life	.		x			
Almeyda, Jaramillo	2005	Colombia	La Equidad Seguros	.		x			
Camargo et al	2010	Colombia	AIG	Individual	x				
Camargo et al	2010	Colombia	Liberty	Ligado a cuentas	
ILO	2011	Colombia	Mapfre	Ligado a cuentas				x	
ILO	2011	Colombia	RSA	Ligado a cuentas				x	
Velasco et al	2009	Costa Rica	BNCR	Individual	x				
Velasco et al	2009	El Salvador	BMI	Individual	x				
Herrera, Miranda	2004	Guatemala	COLUMNA	Individual		x			
Velasco et al	2009	Guatemala	Programa Rural Guate	Focalizado		x			
Gautier, Boutbien y Galland	2005	Guinea	L'Union des Mutuelles	
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD	Indiviuial	x				
Camargo et al	2010	India	ICIC LOMBARD	Indiviuial	x				
Roth, Athreye	2005	India	TATA-AIG	Individual				x	
Garand	2005	India	VimoSEWA	Individual			x		
Radermacher et al	2005	India	Karuna Trust	Individual	x				
Radermacher et al	2005	India	Yeshasvini Trust	Para socios de la microfinanciera	x				

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica

Tabla 10.b: Modelo de Negocio, evaluaciones No- Experimentales (b)

Estudio	Año	Caso			Tipo Modelo				
		País	Proveedor	Tipo de Seguro	Socio-Agente	Alianza	Cooperativo	Comunitario	Integral
Angove et al	2011	Kenia	CIC KENYA	Individuales y Ligado Créditos	x				
Enarsson, Wirén	2005	Malawi	Musco	Obligatorio miembros de SACCO	x				
Fischer	2006	Mali	L'Union Technique	Individual	x				
Orozco	2010	México	Seguros Atlas	Individual					x
Orozco	2010	México	Mapfre	Individual					x
Velasco et al	2009	México	RSM	Individual	x				
Jimenez	2007	Perú	Protecta	Individual		x			
Zapater et al	2009	Perú	La Positiva	Individual	x				
Velasco et al	2009	Perú	F.D s.a	Recarga de Gas	x				
McCord et al	2004	Filipinas	CARDMBA	Obligatorio		x			
Churchill, Pepler	2004	Poland	Tuw Skok	Individual	x				
Allianz	2012	Senegal	Allianz	.	x				
Enarsson, Wirén	2006	Sri Lanka	Almao	.			x		
Camargo et al	2010	Sudáfrica	HOLLARD	Kit de Celular	x				
Tremblay et al	2006	Togo	Mafucecto	Ligado a Créditos	x				
CGAP	2010	Uganda	MICROCARE	Individual				x	
McCord et al	2005	Uganda	AIG	Individual	x				
Camargo et al	2009	Venezuela	Multinacional	Individual					x
Manje	2005	Zambia	Madison Insurance	Individual	x				
Total				.	22	7	2	2	5
Porcentaje Participación				.	54%	17%	5%	5%	12%

Fuente: elaboración propia, basado en revisión bibliográfica.

Tabla 11⁵²: Caracterización Demográfica Beneficiarios ChiSol_FOSIS

Total										
Rango Ingresos	Observaciones			Edad Promedio			Ingreso Promedio			
	CL\$	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujer	Hombre	Total
s.i	9.301	1.107	10.408	37	40	37	-	-	-	-
1-70.000	1.852	161	2.013	40	45	40	47.748	46.597	47.656	47.656
70.001-150.000	3.927	370	4.297	39	44	39	113.919	115.947	114.094	114.094
150.001-300.000	4.331	447	4.778	37	40	37	212.123	218.612	212.730	212.730
300.001-450.000	630	86	716	36	38	36	364.890	370.892	365.611	365.611
450.000-600.000	222	36	258	37	41	37	545.480	567.069	548.492	548.492
Totales	20.263	2.207	22.470	38	41	38	162.158	176.905	163.520	163.520

Urbano										
Rango Ingresos	Observaciones			Edad Promedio			Ingreso Promedio			
	CL\$	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujer	Hombre	Total
s.i	6.413	632	7.045	36	39	37	-	-	-	-
1-70.000	1.058	54	1.112	39	46	39	47.715	47.418	47.700	47.700
70.001-150.000	2.614	156	2.770	38	43	39	114.870	117.355	115.010	115.010
150.001-300.000	3.172	288	3.460	37	39	37	213.518	221.522	214.185	214.185
300.001-450.000	500	55	555	36	38	36	366.656	369.259	366.914	366.914
450.000-600.000	179	28	207	36	41	37	543.487	564.286	546.300	546.300
Totales	13.936	1.213	15.149	37	41	38	171.266	198.644	173.284	173.284

Rural										
Rango Ingresos	Observaciones			Edad Promedio			Ingreso Promedio			
	CL\$	Mujeres	Hombres	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
s.i	2.888	475	3.363	38	42	39	-	-	-	-
1-70.000	794	107	901	41	45	42	47.792	46.183	47.601	47.601
70.001-150.000	1.313	214	1.527	40	44	40	112.025	114.921	112.431	112.431
150.001-300.000	1.159	159	1.318	38	43	38	208.304	213.431	208.911	208.911
300.001-450.000	130	31	161	37	39	37	358.099	373.790	361.120	361.120
450.000-600.000	43	8	51	39	43	39	553.777	576.813	557.390	557.390
Totales	6.327	994	7.321	39	43	39	142.234	151.730	143.475	143.475

Elaboración Propia en base a Base de Datos FOSIS (2010)

⁵² Lista elaborada en base a los programas: PAME, EMA, PAE, fortalecimiento Empleabilidad

Tabla 12: Tipo de Trabajo Beneficiarios Chisol_FOSIS

Tipo de Trabajo	Mujeres	Hombres
Manufacturera	52%	59%
Comerciante	27%	18%
Servicios	16%	20%
s.i	5%	3%
Total	100%	100%

Elaboración Propia en base a Base de Datos FOSIS (2010)

Tabla 13: Porcentaje Formalidad de Trabajo según Género
Porcentaje de Formalidad según género

Situación	Hombre	Mujer	Total
Formal	70%	30%	100%
Informal	67%	33%	100%
Total	68%	32%	100%

Fuente: EME 2011.

Tabla 14: Promedio y Mediana de los Ingresos

Situación	Promedio	Mediana
Formal	2.375.664	400.000
Informal	181.752	80.000
Total	1.044.849	150.000

Fuente: EME 2011.

Tabla 15: Nivel Educativo Alcanzado

Situación	Ninguna	Básica	Media	Superior*	Total
Formal	2%	29%	47%	22%	100%
Informal	3%	51%	39%	7%	100%
Total	3%	42%	43%	13%	100%

*Educación Superior en CFT, IP o Universitaria

Fuente: EME 2011.

Tabla 16: Porcentaje de medios de financiamiento microemprendimientos

Situación	Ahorros Propios	Sistema Financiero	Programa Gobierno	Amigos y Parientes	Otros	Total
Formal	72%	9%	3%	9%	7%	100%
Informal	74%	3%	3%	8%	13%	100%
Total	73%	5%	3%	8%	10%	100%

Fuente: EME 2011

Tabla 17: Razones para emprender

Razón	Formal	Informal	Total
Tradición Familiar/Herencia	18%	23%	21%
No encontró trabajo asalariado	5%	14%	10%
Fue despedido	5%	5%	5%
Complementar el ingreso familiar	19%	25%	22%
Encontró una oportunidad	24%	17%	20%
Deseaba organiza su empresa	16%	5%	10%
Para tener mayor flexibilidad	3%	3%	3%
Para tomar mis propias decisiones	7%	5%	6%
Otros motivos	3%	3%	3%
Total	100%	100%	100%

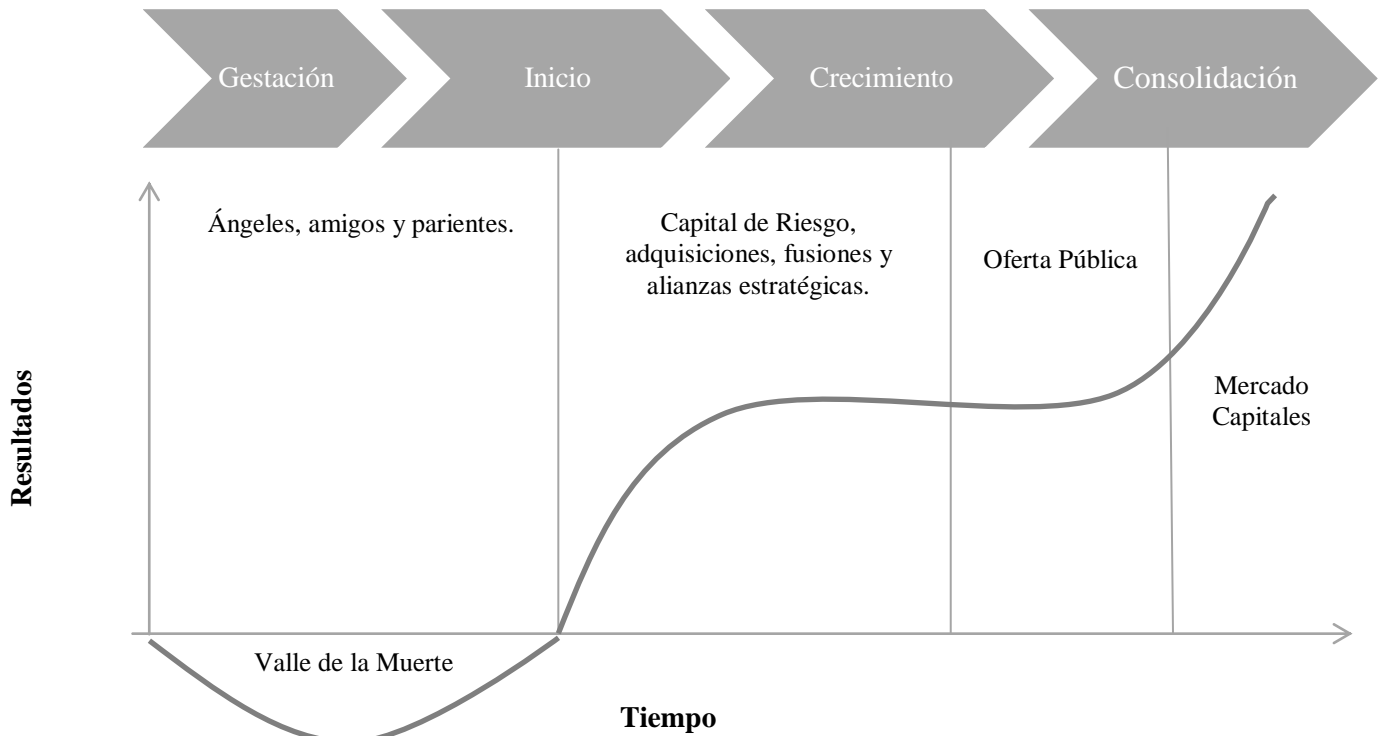
Fuente: EME 2011.

Tabla 18: Motivación para emprender

Tipo de motivación	Formal	Informal	Total
Necesidad	32%	48%	41%
Oportunidad	49%	28%	37%
Tradición	19%	24%	22%
Total	100%	100%	100%

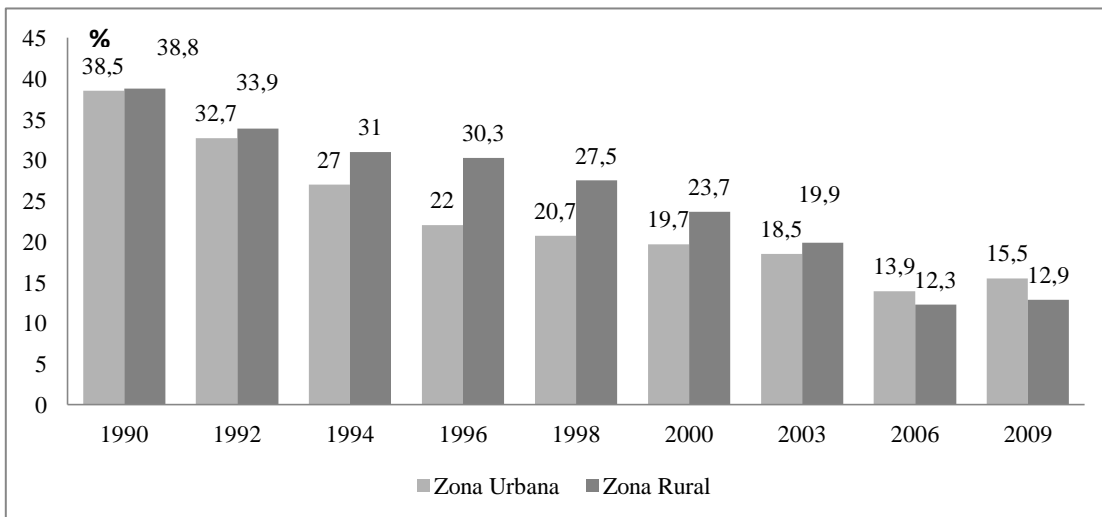
Fuente: EME 2011.

Figura 1: Actores y relaciones del sistema integrado de vida de un emprendimiento



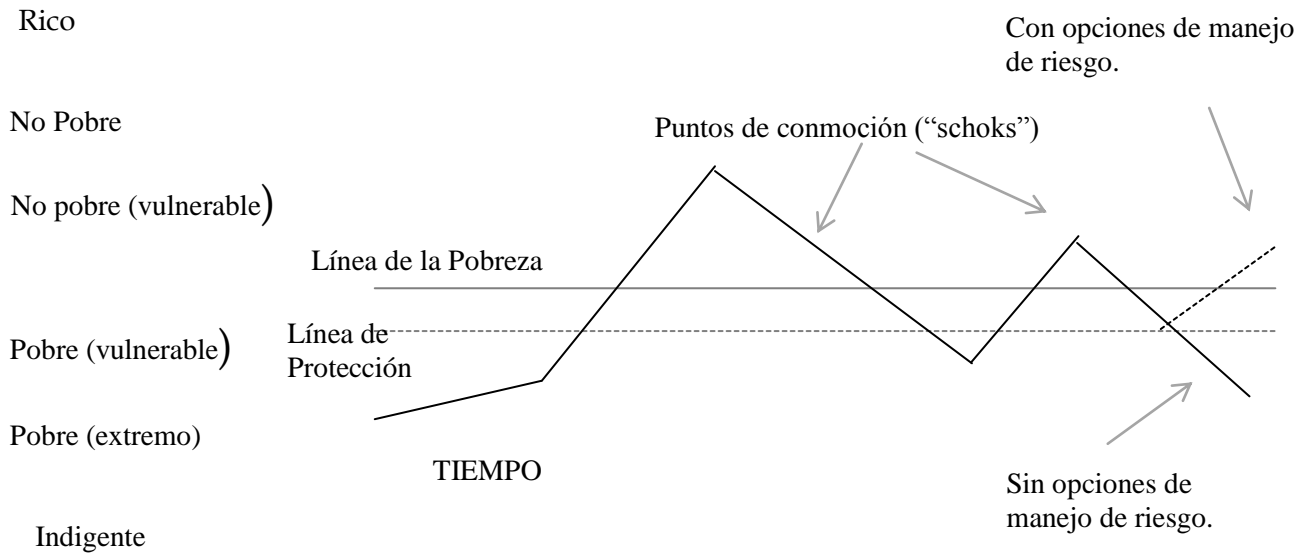
Fuente: Cardullo (1999)

Figura 2: Evolución histórica de la pobreza según zona



Fuente: CASEN (2009)

Figura 3: Impacto de shocks en los ingresos y activos del hogar



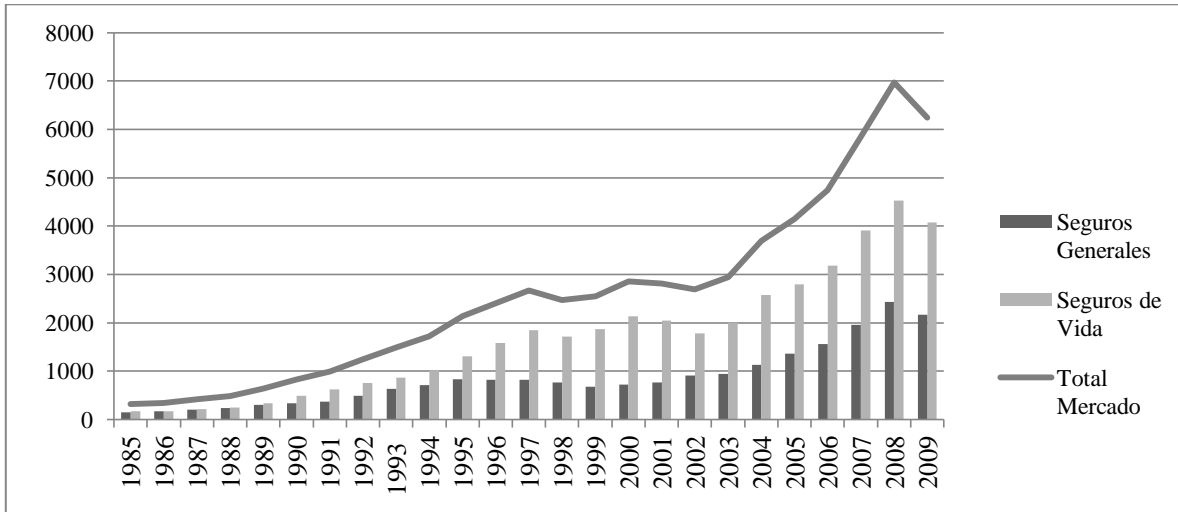
Fuente: Adaptado de McCord (2005)

Figura 4: Evolución de los Productos de Microseguros

Etapa I	Etapa II	Etapa III
<ul style="list-style-type: none"> •Obligatorio: vinculado al crédito (IMF). •Producto: vida, muerte. •Fácil de administrar. 	<ul style="list-style-type: none"> •Una mayor sofisticación productos: voluntario. •Nuevos canales de distribución. •Aumento de los beneficios, de las opciones, ámbito de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> •Uso de la Tecnología •Productos más complejos •Mayor valor agregado •Múltiples asociados (compañías telecomunicaciones, alianzas público-privada)

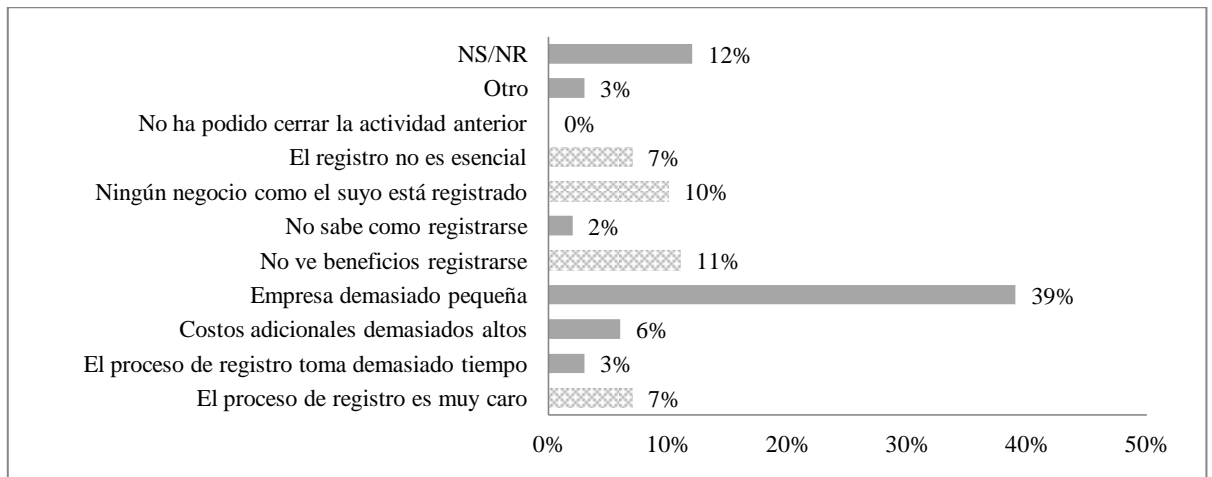
Fuente: OIT-Informe Anual 2010. Fondo para la innovación.

Figura 5: Evolución Cartera Total de Seguros en Chile 85-00



Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros (2010).

Figura 6: Razones de Informalidad



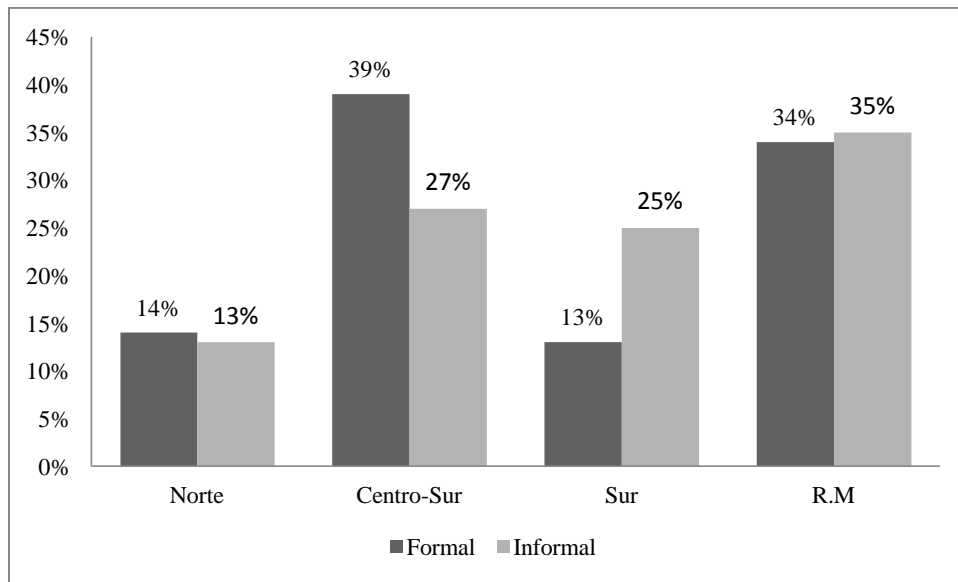
Fuente: EME 2011.

Figura 7: Porcentaje de emprendedores formal e informal por macrozona

En el análisis se identifican cuatro macro zonas en Chile.

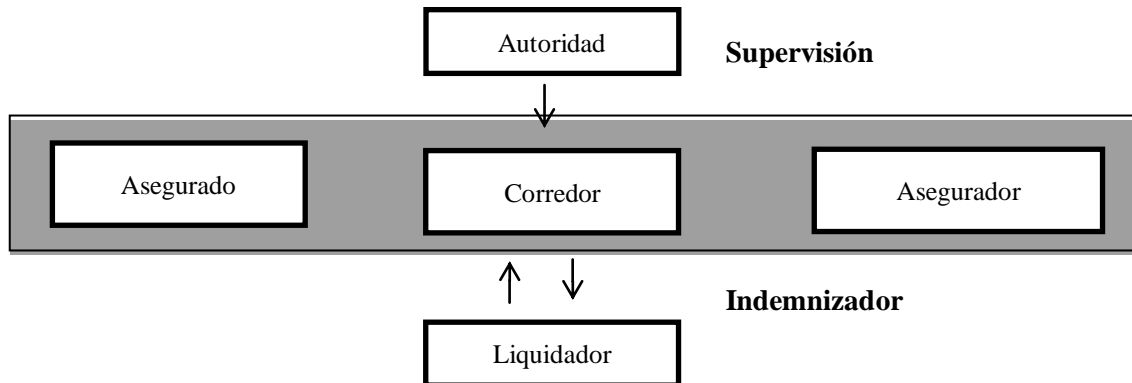
- Zona Norte, compuesta por las regiones I, II, III, IV y XV.
- Zona Centro Sur, compuesta por las regiones V, VI, VII, VIII.
- Zona Sur, compuesta por las regiones IX, X, XI, XII, XIV.
- Región Metropolitana (RM).

Porcentaje de emprendedores formal e informal según macrozona



Fuente: Adaptado, EME 2011.

Figura 8: Agentes del Mercado Asegurador



Fuente: Basurto, Seguros de Daños (2008).

Cuadro A: Diferencias entre el seguro convencional y el microseguro

	Microseguros	Seguros Convencionales
Agentes	El agente se preocupa tanto del canal de distribución como de venta.	También considera la venta, pero en muchos casos puede ser traspasada a un corredor
Cobertura	Los montos asegurados aun cuando son bajos en comparación a un seguro convencional son sumamenteuntuosos en relación a la prima pagada.	Grandes sumas, pero supeditadas a procesos de documentación entre otros.
Contratos	Simple y fáciles de entender.	Complejos y difíciles de entender sin asesoría técnica.
Educación Consumidor	Necesidad de inculcar educación financiera, dado que los clientes de este segmento no tienen muchas nociones financieras ni de gestión de riesgos (beneficios y costos).	Los clientes entienden el trasfondo del seguro y por ende demandan voluntariamente dichos productos.
Exclusiones	Baja cantidad de exclusiones.	Beneficios limitadas a un número considerable de exclusiones, para evitar riesgo moral.
Grupo Objetivo	Personas de bajos recursos.	Personas con altos y medianos ingresos, o con excedente para invertir en mercados de administración de riesgos.
Intermediarios	La totalidad de los intermediarios posee licencia para dar servicios de aseguramiento.	Pueden darse casos con intermediarios sin licencias, pero con permisos especiales para ejercer dentro del mercado asegurador.
Precio	Precio variable, adaptándose a la capacidad de pago del cliente.	Fijado por medio de análisis de riesgo, entre muchos factores
Primas	El cobro de la prima se efectúa siempre vía efectivo o se encuentra asociada como cargo a otra transacción de un producto en particular. En muchas ocasiones estos pagos, poseen cláusulas de flexibilización con tal de adaptarse a los ingresos irregulares de los clientes objetivos.	Se efectúan en efectivo o por medio de transacciones bancarias.
Reclamo	Expedito y sin muchos trámites.	Complejo y en ocasiones lento.
Requerimientos	En muchos casos no es necesario respaldar antecedentes.	Se solicita diversos exámenes (i.e médicos) para respaldar antecedentes.

Fuente: elaboración propia, basado en bibliografía.

Indicadores de desempeño para los microseguros

Debido a la carencia de datos cuantitativos, los indicadores técnicos y sociales constituyen una herramienta fundamental para monitorear y evaluar proyectos incipientes de microseguros. La finalidad de estos son⁵³:

- Reforzar la concienciación respecto al análisis del desempeño de gestión de riesgos.
- Compartir información y conocimientos necesarios para mantener y controlar el desempeño, además de velar por la transparencia.
- Promocionar el intercambio de experiencias entre los microaseguradores.

a. Indicadores de Desempeño Técnico

Estos indicadores comprenden siete dimensiones de análisis. Pretendiendo incorporar todos los aspectos de un plan de microseguros.

- Estructura organizativa de los microseguros
- Marketing y distribución
- Gestión y viabilidad financieras
- Gestión de riesgos
- Gestión de la inversión
- Gestión de las operaciones
- Economía, valor del cliente y servicio.

Cada una de las dimensiones se puede identificar con departamento específico de una organización. Debido a que la mayoría de las IMF no disponen de los recursos para tener independencia de estos departamentos. La siguiente tabla muestra los indicadores de desempeño técnico

[Cuadro B: “Indicadores de Desempeño Técnico” - Anexo-]

b. Indicadores de Desempeño Social⁵⁴

Por su parte los indicadores de desempeño social, se basan en ciertos principios, que representan prácticas que son esenciales para la consecución del desempeño social, por su parte los indicadores con * son trascendentales para obtener resultados financieros viables.

- Orientación al cliente*.
- Inclusión
- Evaluación de los riesgos de los clientes en la fase de desarrollo del producto.
- Evaluación regular de la satisfacción del cliente.
- Protección de los datos del cliente.
- Transparencia*.
- Normas y políticas auditadas acordes a la misión y visión de la organización.
- Instauración de políticas medioambientales.

[Cuadro C: “Indicadores de Desempeño Social” – Anexo-]

⁵³ Indicadores de Desempeño: para profesionales de microseguros- Resumen-, p. 1.

⁵⁴ Mayor detalle sobre cada uno de los principios e indicadores a presentar, consultar <https://www.microfact.org/>.

Cuadro B: Indicadores de Desempeño Técnico

Indicador	Definición	Forma de Cálculo		
1. Desempeño Neto	Rentabilidad de un programa de microseguros	IRN= Rendimiento Neto/Prima devengada		
2. Gastos Incurridos	Señala la eficacia del suministro del microseguro	IGI= Gastos Incurridos/primas devengadas		
3.Siniestros incurridos	Indica el valor que tiene el programa para el asegurado	ISI= Siniestros incurridos/primas devengadas		
4.Tasa de Renovación	Determina la satisfacción del cliente (los que renovaron y los que podían haberlo hecho)	ITR= Índice de tasa de Renovación/Número de renovaciones potenciales		
5.Solvencia	Indica la fortaleza del programa de seguros (mayor que 1, es solvente)	CE= Activos autorizados/pasivos		
6.Índice de Cobertura	Eficacia del marketing/ Proporción de miembros idóneos de una población objetivo	ICob= N° Asegurados n/población objetivo		
7.Coeficiente de Liquidez	Capacidad del los sistemas de microseguros para abonar siniestros y sus obligaciones de gastos	CL= Efectivo o equivalente al efectivo disponibles/Efectos a pagar a corto plazo		
8.Rechazo de Siniestros	Siniestros rechazados respecto del total (comunicación fallida, política de liquidación siniestros, calidad producto)	IRS= N° de siniestros rechazados/Total siniestros		
9.Índice de Crecimiento	Refleja el crecimiento de la actividad en determinado periodo	IC= (N° de asegurados "n" - n°asegurados "n-1")/n° de asegurados n-1		
10. Prontitud Liquidación de Siniestros	Tiempo estimado en saldar la prestación (fecha del acontecimiento y el pago de la misma)	Intervalo	N° Siniestros	% de Siniestro
		de 0 a 7 días	_____	_____%
		de 8 a 30 días	_____	_____%
		de 31 a 90 días	_____	_____%
		Más de 90 días	_____	_____%
			N° Total	100%

Fuente: Adaptado de J. Wipf et D. Garand. Indicadores de Desempeño para microseguros- Un manual para practicantes en microseguros- 2008.

Cuadro C: Indicadores de Desempeño Social

Indicador	Definición	Forma de Cálculo		
1. Siniestros Incurridos	Mide que proporción de los ingresos por primas se devuelve en concepto de beneficios	ISI= Siniestros incurridos/primas ganadas		
2. Índice de rechazo de siniestros	Mide el número de reclamaciones que se rechazan en una muestra determinada	IRS= Número de siniestros rechazados/N° de siniestros para un producto determinado		
3. Índice de Renovaciones	Indica el valor que tiene el programa para el asegurado	ISI= Siniestros incurridos/primas devengadas		
4. Tasa de Renovación	Determina el Número de asegurados que renueva su póliza	TR= Número de Renovaciones/N° de renovaciones potenciales		
5. Solvencia	Indica la fortaleza del programa de seguros (mayor que 1, es solvente)	CE= Activos autorizados/pasivos		
6. Índice de Cobertura	Eficacia del marketing/ Proporción de miembros idóneos de una población objetivo	ICob= N° Asegurados n/población objetivo		
7. Índice de inversión social	Mide la cantidad de recursos destinados a la información, la educación, comunicación y prevención (actividades en la comunidad)	IIS= Gastos en inversión social/ Gastos incurridos		
8. Índice de alcance a los pobres	Siniestros rechazados respecto del total (comunicación fallida, política de liquidación siniestros, calidad producto)	IAP= N° de clientes por debajo del umbral de la pobreza/N° total de clientes		
9. Índice de alcance rural	Proporción de clientes rurales y total de clientes	IAR= N° de clientes que viven en zonas rurales/ n° total de clientes		
10. Índice de Quejas	Mide el número de quejas registradas frente al número de pólizas	IQ= N° de quejas registradas/N° total de pólizas		
11. Índice de venta transparente	Mide el número de clientes que han recibido información sobre el producto antes o durante la suscripción del seguro	IVT= N° de asegurados que han recibido información antes o durante la suscripción/N° de pólizas nuevas		
12. Índice de retención del personal	Porcentaje del personal que ha permanecido en la organización durante el tiempo contable	IRP= N° de empleados que han permanecido/ N° medio de empleados		
13. Puntualidad en el trámite de los siniestros	Tiempo estimado en saldar la prestación (fecha del acontecimiento y el pago de la misma)	Intervalo	N° Siniestros	% de Siniestro
		de 0 a 7 días	_____	_____%
		de 8 a 30 días	_____	_____%
		de 31 a 90 días	_____	_____%
		Más de 90 días	_____	_____%
			N° Total	100%

Fuente: Adaptado. Desempeño Social para Microseguros- Microinsurance Network- 2012.

ANEXO IV.

Caso México. Información extraída de Camargo et al (2010).

La comisión nacional de seguros y finanzas (CNSF) precisó que el microseguro promueve el acceso de productos de seguro a la población de bajos recursos (Artículo 2, circular S-8.1 de la CNSF, 14 de diciembre del 2007 y el 5.1.2. de la circular única de seguros de la CNSF del 8 de noviembre 2010), sin embargo en su artículo 5.1.23. De la circular única de seguros adoptada en noviembre de 2010, la cual adoptó la definición del antiguo artículo 23 de la circular S-8.1, que adoptada montos máximos de cobertura y una prima máxima mensual para los seguros de daños (Para los seguros individuales el valor máximo asegurado es de cuatro veces el Salario Mínimo General (SMG), aplicable al distrito federal y, para los seguros de grupo, tres veces el SMG. Para los seguros de daños, a prima máxima mensual es de 1,5 días de SMG. Artículo 23 de la circular S-81. De la CNSF, 14 de diciembre de 2007 y el artículo 5.1.23. De la circular única de seguros del 8 de noviembre del 2010)

Caso Filipinas. Información extraída de Camargo et al (2010).

La Comisión de Seguros –Insurance Commission (IC)- de Filipinas, actuó de forma similar al indicar que la prima no podía exceder el 5% del salario diario mínimo y que el monto asegurado no podría superar 500 veces el salario mínimo (Artículos I y II de Insurance Memorandum Circular N°.9-2006 de la IC, 25 de octubre de 2006).

ANEXO V

Extracto Adaptado: **Caso seguro agrícola Chile.** (Informe “Seguro Agrícola 2008-2010”. Superintendencia de Valores y Seguros, Chile)

El seguro agrícola se origina del análisis generado en la negociación del tratado de libre comercio con Canadá. En dichas negociaciones el gobierno canadiense planteó como instrumentos de gestión de riesgo al “microseguro agrícola”. Chile decidió comenzar con el seguro agrícola, como parte de una estrategia de apoyo a la agricultura de largo plazo. Subsidiando el pago de las primas.

Durante el primer año de operación del programa no superó las metas planteadas, sin embargo en temporadas posteriores experimentó un crecimiento sostenido en términos de comercialización del seguro. Alcanzando desde su comienzo hasta el 2011, alrededor de las 100.000 pólizas emitidas.

Cabe señalar que el seguro agrícola como instrumento de administración del riesgo permite a los pequeños y medianos agricultores tener una participación más activa en el creciente mercado agrícola, en efecto, las principales causas de pérdidas agrícolas son los *eventos climáticos adversos*, riesgos cubiertos por este seguro, de esta manera los agricultores frente a la pérdida de producción agrícola debido a eventualidades climáticas, tiene la posibilidad de recuperar su inversión y quedar en condiciones crediticias favorables.

Un alto porcentaje de este seguro está asociado a créditos de INDAP y del Banco Estado, entidades que potencian su contratación al momento de otorgar créditos financieros, concentrados especialmente en la pequeña y mediana agricultura.

A diciembre de 2010 se habían colocado 17.353 pólizas, los desafíos que el Seguro Agrícola tenía para el año 2011, partió con el incremento de pólizas contratadas para llegar a 20.000 pólizas y siguió con la incorporación de otras especies frutales: paltos, arándanos y pomáceas (ampliación cobertura).

Si bien en sus inicios dicho proyecto partió con un pool compuesto por cinco compañías, en la actualidad las operaciones se concentran en sólo dos aseguradoras *Mapfre* y *Magallanes*. Durante la vida del producto ha registrado diversas modificaciones, tales como: incorporación de regiones, a la par de ampliar la cobertura del seguro. Rebaja de tasas a superficies superiores a las 110 hectáreas.

Uno de los factores incidentes en el aumento de la contratación ha sido la negociación agrupada por parte de los productores, lo que permite bajar los gastos de administración, un ejemplo de ello es el caso de remolacheros pertenecientes a IANSA, a partir del año 2005, la contratación del Seguro Agrícola ha tenido un continuo crecimiento, el aumento de las contrataciones se debe a varios factores. Posiblemente el más significativo sea las colocaciones entre los usuarios del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), que se incrementarán en cerca de un 50%.

Antecedentes Técnicos

El Seguro Agrícola es un instrumento de administración de riesgos, creado por el Ministerio de Agricultura, dirigido por el Comité de Seguro Agrícola (COMSA) y operado por las compañías de seguros generales.

Este seguro cuenta con un subsidio estatal que consiste en un monto fijo de 1,5 UF por póliza más el financiamiento del 50% del valor de la prima neta con un tope de 55 UF por agricultor en cada temporada agrícola. De esta manera en el caso de pequeños agricultores el subsidio alcanza una cifra cercana al 80% del valor de la prima.

La materia asegurada beneficiada con el subsidio corresponde a cultivos previamente determinados por el COMSA, los que se agrupan en cinco categorías, Cereales, Hortalizas, Leguminosas, Cultivos Industriales y Semilleros, cada uno de ellos pertenecientes a comunas agrícolas comprendidas entre la primera y la décima región. El detalle de los cultivos asegurables y las especificaciones relativas a parámetros se encuentran en las normas de suscripción vigentes en cada temporada agrícola. Dichas normas comprenden una serie de referencias técnicas que establecen los cultivos asegurables, zonas homogéneas de seguro, dentro de las cuales se establece también la determinación del monto asegurado, costo o prima del seguro, precios máximos asegurables, rangos de rendimientos, tasas primas y fechas de siembra y cosecha.

El seguro cubre los siguientes riesgos nominados: sequía agrícola (en secano), lluvia excesiva o extemporánea, helada, granizo, nieve y viento perjudicial, esto es, todos riesgos generados por eventos climáticos. Quedan excluidos de la cobertura todos aquellos no descritos anteriormente, tales como: pérdidas propias del proceso biológico, malas prácticas agrícolas, cataclismos, terremotos, erupciones volcánicas, desbordamiento de cauce no atribuible a lluvia excesiva, entre otras.

El valor del monto asegurado es el máximo valor que la aseguradora puede pagar por concepto de indemnización, y se obtiene como el resultado de la multiplicación entre la superficie asegurada, 2/3 del rendimiento potencial y por el precio de la materia asegurada, este producto multiplicado por la tasa prima más un monto fijo de 0,6 UF determina la prima o costo del seguro. La tasa prima tiene un valor máximo referencial, previamente determinado por el Comité del Seguro Agrícola a través de las Normas de Suscripción emitidas en cada temporada agrícola. Dichos valores referenciales se establecen según el tipo de cultivo, la comuna en que se encuentra la materia asegurada y la condición de regadío del cultivo

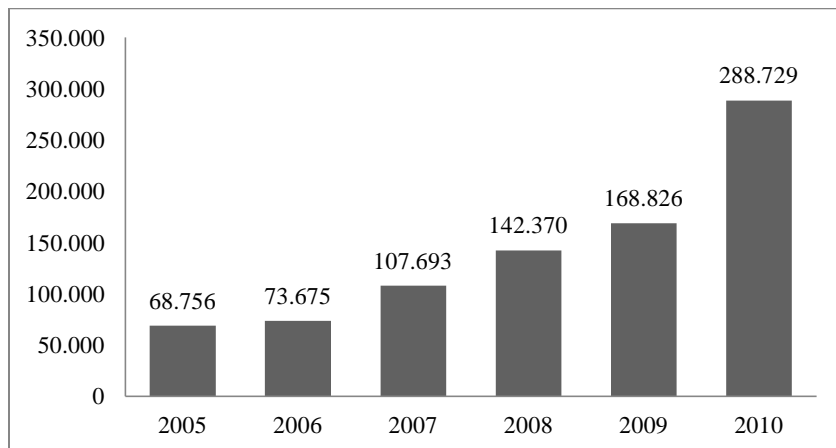
El inicio de la cobertura o vigencia del seguro ocurre cuando la aseguradora acepta el riesgo, sin embargo, ésta depende de las fechas de presentación de la propuesta del seguro, de las fechas de inicio de siembra y del orden en que ocurran ambas. El término de la vigencia ocurrirá finalizada la cosecha, expirado el plazo de vigencia estipulado en el contrato o por la pérdida total del cultivo asegurado, lo que ocurra primero.

Respecto de los siniestros, éstos deben ser denunciados por el agricultor, por otra parte la aseguradora, previa aceptación de la ocurrencia de un siniestro y de acuerdo a la fecha de ocurrencia del mismo, determina el tipo de cobertura: definitiva o provisoria, una vez determinada esta condición, podrá fijar el monto de la indemnización conforme a los costos incurridos a la fecha de ocurrencia o esperar la cosecha e indemnizar acorde a la merma sufrida en la producción, en todo caso si la disminución de producción no alcanza los dos tercios de la producción esperada declarada en el contrato del seguro no corresponde indemnización alguna.

- Evolución de la Prima Neta

A partir del año 2005 la prima neta ha ido el constante crecimiento, el año 2010 esta alcanzó el valor 288.000 U.F. cifra mayor a la registrada en el año precedente, entre algunos aspectos destacables está la consistencia de la contratación de seguro entre los usuarios de INDAP y del fuerte incremento entre los clientes de Banco Estado Microempresa, en ambos casos, los sistemas de contratación en línea con Aseguradora Magallanes han sido un aporte significativo para los avances de los últimos años. También importante la apertura a nuevas agroindustrias, las que han comprendido con el seguro agrícola mejorar y estabilizar las relaciones comerciales con los agricultores.

Gráfico A: Evolución Prima Neta

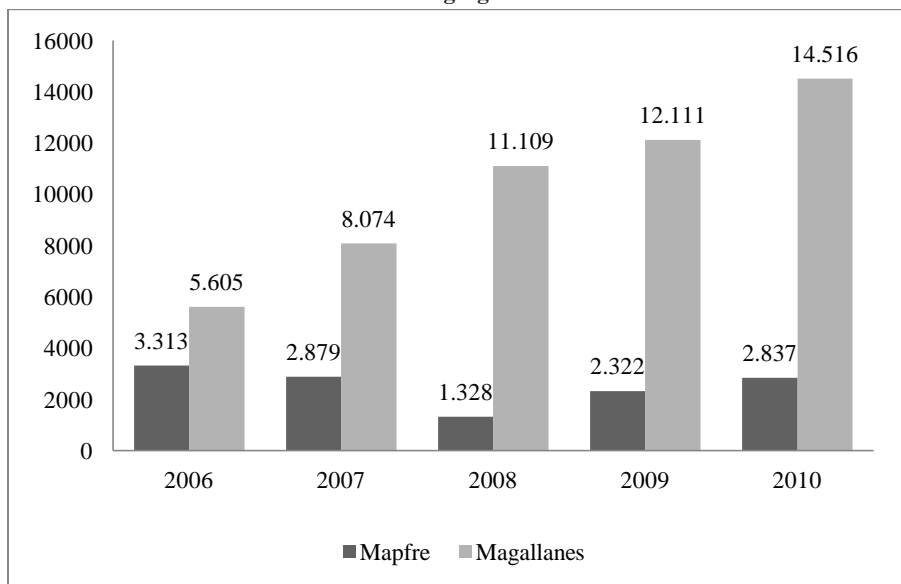


Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros, Chile (2010).

- **Evolución Mensual de la emisión de pólizas.**

Al cierre del año 2010 se emitieron alrededor de 17.353 de las cuales el 84% lo aporta la Aseguradora Magallanes y el 16% la compañía Mapfre, esta cifra refleja un notable crecimiento en la contratación de pólizas desde el año 2006. Es importante señalar que la emisión mensual de pólizas tiene un comportamiento estacional, explicado por una baja durante los meses estivales, lapso en que se registran escasos eventos climáticos adversos y un alza durante el período invernal.

Gráfico B: Valor Agregado Prima Anual



Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros, Chile (2010).

ANEXO VI

Extracto (Entrevista) “La revolución de los microseguros” Allianz. (2012). Traducido del texto original.

A continuación veremos un fragmento (adaptado) de una entrevista a Yogesh Gupta (Head of Business Procurement & Microinsurance). Dado que nos da importantes puntos a considerar dentro del estudio.

“Los microseguros de vida han ayudado radicalmente a la población rural, porque son creados bajo gran conocimiento de la **gestión adecuada de los riesgos** y de **los instrumentos de ahorro**. También facilita el acercamiento a un estrato de la población que tradicionalmente ha sido descuidado”.

En la India, el 80% de la población sigue viviendo en zonas rurales y existe un gran potencial para el seguro en este segmento. Pero ninguna gran empresa ha pensado realmente entrar en este mercado todavía. Estas personas sólo han pobre capacidad de pago y las estructuras operativas de seguro convencional no funciona bien.

- ¿Por qué ofrecer microseguros de vida?

Lo tomamos como un desafío. Nuestro objetivo era crear algo así como una revolución y dar cobertura a una enorme masa de comunidades distribuidas en un territorio enorme y **educarlos acerca de su seguridad personal y vías de propiciar ahorro**. La obtención de beneficios no era nuestro objetivo principal, pero por supuesto que no podemos darnos el lujo de incurrir en pérdidas para la empresa.

- ¿Cuánto tiene que pagar por ese seguro?

Se trata de **productos de precios muy bajos** con primas tan bajas como 45 rupias al mes (1,13 dólares) por una póliza con un plazo mínimo de 5 años. El seguro cubre las pérdidas de hasta 2.500 rupias (62,75 dólares) y además dispone de accidente e invalidez y la muerte.

Nuestros clientes también pueden obtener un préstamo en el marco del programa hasta el 85% del valor de rescate en efectivo de la póliza. Las personas pueden ahorrar en la medida de 6 a 10 por ciento en las primas netas invertido al final del término en estas políticas.

- ¿Cuántos clientes tiene y en qué áreas? ¿Cuáles son sus metas para el futuro?

Ya se han cubierto 2 millones de clientes rurales repartidos por todo el país con una mayor densidad en el sur de la India. Nuestro objetivo para este año fiscal es llegar a 10 millones de personas y darles una columna vertebral de sus inversiones financieras y la seguridad de la vida. Al mismo tiempo estamos desarrollando variantes de productos para la cobertura de los niños, las políticas de prima única, y las políticas de salud.

- ¿Cuáles son los problemas que enfrentamos en el diario de negocios?

Nos enfrentamos a muchos obstáculos cuando quieren vender seguros a la población rural. En **general hay poca conciencia de los beneficios del seguro. Los bajos niveles de alfabetización que sea más difícil educar a la gente** (Nivel Educativo). Entonces hay **una falta de confianza** en los seguros y las grandes empresas.

Por el lado de las operaciones se debe cubrir un número muy elevado de microseguros con el fin de ser rentable, ya que cada póliza vendida tiene un valor muy bajo.

La zona, en la que vendemos nuestros productos es muy grande. Por desgracia, la logística y la infraestructura de comunicación es pobre. Por último, nos enfrentamos a los problemas lingüísticos. India tiene 22 lenguas oficiales, pero la gente habla cientos de idiomas diferentes.

El apartado anterior, nos da provee con bastante evidencia y puntos a considerar, al momento de planificar un programa de microseguros.

ANEXO VII

Descripción Propuesta de Microseguros para FOSIS -Extracto, EA Consultants, (2011)-.

Resultados del estudio de mercado hecho por EA Consultans, sobre el rol de FOSIS como entidad promotora del mercado de microseguros en Chile. La propuesta apunta a los beneficiarios del programa PUENTE -pero sin un enfoque que promocióne perse el microempredimiento-. Se menciona que la población en estudio carece de capacidad de pago y de confianza frente al mercado de seguros. Por lo tanto se recomienda generar canales de subsidio para pólizas iniciales. Con tal de poner a prueba productos de minimización de riesgos y permitirá mitigar la selección adversa, reducir los costos de distribución y colección de primas, permitiendo negociar primas más razonables con el asegurador.

Descripción de Prototipo Modulares.

Modulo I Base: “Familia Segura” Seguro de vida conjunta (dos asegurados).

En caso de fallecimiento de uno de los asegurados, se hará el pago de los beneficios siguientes.

- **Gastos funerarios.** Cubre los gastos por servicio funerario, sepultura (nicho o tumba) incineración hasta por 45 UF (967.500 pesos chilenos).
- **Protección de Ingresos.** Se otorgará dinero en efectivo o bonos de multitienda para la manutención de la familia por un año hasta por 11.000 al mes ó 342.000 trimestral (Total anual: 1.368.000 pesos chilenos). El primer trimestre se podrá pagar en efectivo.
- **Incapacidad laboral por accidente.** Se pagará un monto de suma asegurada, en caso de accidente de uno de lo Se pagará un monto de suma asegurada, en caso de accidente de uno de los asegurados hasta por tres meses de ingresos: 342.000 pesos chilenos.
- **Pérdida de ingresos por hospitalización.** Seguro de enfermedad conjunta. Se pagará hasta 15 días de ingresos (57.000 pesos chilenos) en caso de enfermedad grave (Infección por VIH y SIDA; Enfermedades isquémicas y otras del corazón; Enfermedades del hígado; Escoliosis; Enfermedades renales; glomerulares y tubulointersticiales; Insuficiencia renal) que requiera el ingreso hospitalario de uno de los asegurados por más de 24 horas continuas.

Modulo II “Mis Ahorros Seguros” Familia Segura + Seguro de Robo de Efectivo Este seguro de robo de dinero retirado de caja, cajero automático, u otro canal de pagos no tradicional. Este seguro tiene una suma asegurada de 60.000 pesos chilenos por evento y hasta 2 eventos al año (Total en el año 120.000 pesos chilenos). Requiere un comprobante de denuncia a la policía.

Modulo III “Seguro Emprende MAS” Familia Segura + Seguro de microempresa

Es un seguro de incendio y adicionales + Seguro de robo de mercadería o maquinaria hasta por 45 UF (967.500 pesos chilenos). Se pagará el monto de suma asegurada en caso de daños materiales a los bienes muebles en caso de incendio, rayo, explosión, naves aéreas, vehículos, humo y robo con violencia.

ANEXO VIII

Caso Technoserve⁵⁵ *Estracton -Las Tecnologías Móviles en el Desarrollo Agrícola- Simon Winter, Senior Vice President for Development (Traducido del texto original)*

Los pequeños agricultores de los países en desarrollo se enfrentan a retos considerables que mantienen a muchos de ellos atrapados en la pobreza. Estos problemas se derivan de la falta de acceso a información de mercado, conocimientos técnicos, insumos, financiación y mercados accesibles donde pueden vender sus productos. En una reciente encuesta de 4.000 agricultores en Tanzania, más de tres cuartas partes dijeron que el acceso a los mercados era un obstáculo para el crecimiento. Casi el 60 por ciento citó el acceso al financiamiento como un reto.

Las tecnologías móviles tienen el potencial de transformar la economía rural frente a los pequeños agricultores pobres. Hoy en día, los teléfonos móviles están en todas partes del mundo en desarrollo, incluso en las zonas rurales pobres. Pueden ofrecer una línea de vida para las comunidades remotas que carecen de infraestructuras básicas. Y, sin embargo, hasta la fecha, sólo estamos empezando a darnos cuenta de una parte del valor potencial de estas transformaciones.

Para los agricultores, los dispositivos móviles pueden ofrecer servicios que les ayuden a mejorar su producción, tales como información meteorológica y asesoramiento técnico. Mobile también puede ayudarles a participar en los mercados, proporcionando información sobre los precios y el acceso a la banca móvil, pagos y crédito. Y móvil puede reducir el costo y aumentar el refuerzo de la capacitación de agricultores de TechnoServe.

Para los compradores, los datos suministrados a través del móvil, puede aumentar los volúmenes cosechados procesados por los agricultores. Esto les da la confianza necesaria para confirmar la compra. La expedite de las transacciones hace que sea más fácil para los agricultores a obtener la certificación, para vender a mejores mercados y el crédito seguro.

Para apoyar la iniciativa, formamos relaciones con una serie de gobiernos, universidades, socios sin fines de lucro y privadas, incluyendo Tanzania Asociación Meteorológica; *Sokoine University*; Rurales Iniciativas de Desarrollo Urbano, una organización no lucrativa, y *Nuru Infocomm*, una compañía privada que proporciona información sobre el mercado de precios. Estos socios proporcionan información, conexiones a los pequeños agricultores y fuentes de ingresos, como la publicidad que puede hacer que el producto sostenible. Hemos puesto a prueba la primera versión del producto, un servicio de mensajería de texto, en junio, con sólo 200 agricultores.

Uno de los principales desafíos es construir el caso comercial para estas soluciones móviles para asegurar que puedan ser ofrecidos en el futuro sin el apoyo de los donantes y los catalizadores de desarrollo como Technoserve. Estamos comprometidos con el desarrollo de modelos innovadores de financiación en que los costos y beneficios son compartidos entre los socios en todas las fases de la cadena de valor. A través de estas alianzas, tenemos la intención de demostrar que ofrecen los modelos económicos atractivos para los agricultores y ser comercialmente sostenible para los operadores de redes móviles y otros actores de la cadena de suministro.

⁵⁵ (Technoserve, 2012).

ANEXO IX

BOX I

Metas de Desarrollo del Milenio (MDM) establecidas por la Naciones Unidas proveen más de 40 indicadores cuantificables para evaluar el progreso hacia un desarrollo económico y social para el año 2015. Estas sirven como un marco de desarrollo, ayudando a enfocar la atención de las políticas pública y encargados de promover el desarrollo.

Muchas de las MDM, serían más fáciles de alcanzar si el mercado de los seguros fuese ampliamente accesible para las personas de bajos ingresos. Si bien el objetivo del microseguro se ha focalizado a reducir la proporción de gente que sufre de hambre y cuyo ingreso es de un dólar al día. En Chile son relativamente pocos los casos donde se da dicha situación en comparación con países como la India, Indonesia, Ghana entre otros. Y en general están destinados a atender los objetivos relacionados con la salud, como reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el HIV (síndrome de inmunodeficiencia adquirida) y el SIDA, la malaria entre otras enfermedades.

Curiosamente, el microseguro también puede ayudar a promover la igualdad por género y a posicionar a la mujer. Si el seguro puede ayudar a proteger a las familias más vulnerables de caer más profundamente en la pobreza, no tendrán que escoger cual de sus hijos enviarán a la escuela. Y por otro lado, los seguros fomentan el ahorro de largo plazo y las pólizas de seguro ayudan a los pobres a acumular activos que resguarden su situación ante diversos shocks -adaptado de Cohen y Sebstad (2006)-.

BOX II

Microseguros - protección contra los riesgos para hogares de bajos ingresos - es una herramienta fundamental para ayudar a erradicar la pobreza. Con el fin de ascender en la escala económica, los pobres más que nadie necesitan herramientas financieras para protegerse y proteger a sus familias contra los riesgos. (Allianz 2002)

"Los riesgos que enfrentan los pobres son prácticamente los mismos que los de la mayoría de las personas, pero las investigaciones han demostrado que experimentan esos riesgos con mayor frecuencia y con un impacto relativamente mayor financiera", dice Heinz Dollberg, jefe de la división Asia-Pacífico de Allianz, que lleva a cabo proyectos de microseguros en la India e Indonesia

BOX III

"Por ejemplo, los pobres a menudo viven en zonas propensas a las inundaciones, o trabajan en fábricas, en condiciones muy peligrosas, el hecho de que tienen poco dinero para responder a esos riesgos los hace aún más vulnerables". Añade Dollberg.

La población de bajos ingresos, la cual es especialmente vulnerable a los riesgos, carece de medios eficaces para su gestión, y que como consecuencia del acaecimiento de un siniestro, cae bajo la línea de la pobreza o, si ya lo está le es cada vez más difícil salir de esa "trampa de la pobreza" -R.Holzmann et S. Jorgensen (2000)-.

BOX IV.

En dirección a una distribución balanceada.

El rendimiento de un modelo de distribución en particular debe evaluarse tanto desde el cliente y del negocio. Si bien la adquisición de clientes y colección prima tiene mayor importancia para las empresas, mientras las etapas de procesamiento de reclamaciones (el valor del producto) son más relevantes para el cliente.

En el corto plazo tienen el mayor incentivo invertir e innovar en las ventas y de la primas en las fases de recolección y el menor incentivo para optimizar procesamiento de reclamaciones. Sin embargo, a la larga, los socios necesitan un servicio eficiente y conveniente, dando valor al sistema de procesamiento de se aumenta la cliente lealtad y retención. -Smith, Smit et D. Chamberlain (2011), p.4.

(Traducido del inglés texto original).

BOX V

Citando a uno de los clientes “Thandizo1 (el microseguro) es uno de los mejores servicios que he recibido de Pulse (uno de los agentes de IMF). Para los miembros de mi familia asegurados, me garantiza que no tendré que luchar para cubrir los costos de funeral y que el ingreso de mi negocio no tendrá que ser comprometido” (Adaptado de Manje, 2005).

BOX VI

Erika Escobar Rivas (microempresaria informal, venta de desayunos) “Los permisos en la municipalidad toman demasiado tiempo y son muy caros”...”Siento más desconfianza de formalizarme dado que eso se llevará mis ganancias”...” Con nuestros vecinos nos organizamos para poder seguir con el negocio cuando vienen a fiscalizarnos”...”Los programas del FOSIS, son muy difíciles de optar y desconozco sus beneficios y como postular” (Fragmento entrevista, elaboración propia)

BOX VII.

Echecopar (2008) diversos estudios dicen que para un emprendimiento tenga éxito, el emprendedor debe fracasar entre 2 ó 3 veces. Carencia de Cultura Emprendedora.

BOX VIII

Generalmente, se ha percibido un bajo nivel de confianza en los seguros, dado que se perciben como una “estafa”, viendo a las entidades respectivas como instituciones meramente dedicadas al lucro, y como un servicio sin valor agregado. (Adaptado Grupo Focal. FOSIS, 2011).

ANEXO X

Recomendaciones para un Programa de Seguros

La inserción de un programa de microseguros en Chile focalizados en los microemprendedores beneficiarios de Chisol, es factible dado los recursos existentes y al piloto de seguros propuesto por EA CONSULTANS (2011). Pero debe ser establecido de forma escalonada, evaluando su funcionamiento, y si responde a los desafíos planteados⁵⁶. A continuación se muestra una propuesta de tres etapas en base a las lecciones aprendidas durante la investigación:

Primera Etapa -Planificación-

En primer lugar alianzas público-privadas: la administración de este tipo de producto financiero requiere capital físico y humano, adecuado para evitar fallas en los diferentes procesos dentro de la administración de seguros. Chile existen instituciones como las aseguradoras Mapfre y Magallanes –Anexo V- que poseen experiencia dentro de este rubro, lo que podría permitir una plataforma ya creada que facilitaría la gestión de este programa. El rol de la institucionalidad pública debe avocarse en la facilitación de vías de acción para el asegurador privado, es decir gestionar la creación de un marco legal, para el funcionamiento del programa de seguros. ChiSol posee un marco legislativo propio, de modo que se deben anexar reglas y normas que determinen las acciones entre clientes, aseguradores y relación con la institucionalidad pública. Un incipiente programa de microseguros se enfrenta a problemas de viabilidad financiera, debido a que no se pueden alcanzar economías de escala por parte de la banca privada, por tal el rol subsidiario del sector público es crítico para el funcionamiento de proyecto de este tipo en sus etapas iniciales. De modo, que se debe asignar un presupuesto para el funcionamiento de este.

Segunda Etapa –Fijación Producto y Servicio-

Posterior a la fijación de la red institucional, se debe fijar el producto a ofrecer y el cómo se hará esto requiere la selección de las coberturas, precios, cantidad de subsidio, canales de distribución, entre otros. En esta etapa la formación de alianzas estratégicas, es vital para la formación de canales de distribuciones tradicionales y no tradicionales; y activos o pasivos, este paso puede radicar en el éxito del mismo programa. La inclusión de nuevos canales tecnológicos tal como las experiencias vistas puede proporcionar un valor agregado para el asegurador y el cliente y a la vez generar enraizamiento con la comunidad y viabilidad financiera e.g: alinear la gestión del seguro a compañías telefónicas – Anexo VIII, caso TECHNOSERVE- o el uso de canales de minoristas – e.g: Servipag Express, Cajas Vecinas⁵⁷-. Un producto de microseguros no puede estar ajeno a medios de educación financiera –capacitaciones-, por tal se pueden usar modelos de promoción de emprendimientos tales como el PAME, incluyendo secciones de gestión de riegos. La propuesta de microseguros para emprendimientos se propone anexarlo a los capitales semillas, siendo la prima subsidiada, para el primer año de ejecución del programa los beneficiarios de PAME. Fijando a partir del costo total del seguro – Anexo VII- el monto del subsidio.

Tercera Etapa –Evaluación y Ampliación-

Posterior al primer año de funcionamiento se debe evaluar el programa, para lo anterior se deben usar los indicadores mostrados Anexo II. Además de dar seguimiento a los diferentes procesos envueltos en el programa. Además de revisar los resultados financieros del asegurador privado.

Analizar si es posible la ampliación de la cobertura y beneficios, inversión en infraestructura tecnológica, canales de promoción y ver la factibilidad de evolucionar el microseguro hacia un producto individual (no ligado a créditos ni capitales semillas). Y la inclusión de nuevos consumidores que pueden estar fuera del programa Chisol. Pero para esto se deben alcanzar escalas de agregación lo que permita minimizar los costos asociados para el asegurador y los clientes.

El objetivo es que la entidad pública con el tiempo puede desvincularse del programa en términos de subsidio, al permitir que la inserción de una plataforma administrativa, operativa y tecnológica genere en el asegurador viabilidad financiera, centrando el rol del sector público en el marco legislativo. A menos que alguna institución pública pueda alcanzar el rol de administrador de seguros. En la actualidad esto esta distante dado a la capacidad física y tecnológica para la administración de seguros.

⁵⁶ El documento adjunto propone la inserción de microseguros, focalizados en microemprendedores de los sectores más vulnerables- beneficiarios de Chile Solidario-. Si bien llegamos a la conclusión que un proyecto de este tipo debe poseer una mayor demanda (la cual existe), se propone una primera aproximación centrado hacia los potenciales emprendedores.

⁵⁷ Servicio de pago de cuentas y transacciones bancarias en almacenes minoristas.