

➤ FUSAI trabaja conjuntamente con el PNUD para el desarrollo de Mercados Inclusivos en temas de relevancia social como el agua y los microseguros en El Salvador.

Construyendo Mercados Inclusivos en El Salvador

Por: Luis T. Castillo

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), ha identificado que el sector privado es el mayor recurso no aprovechado, desde una perspectiva de inversión e innovación para alcanzar los ODM. (Objetivos Del Milenio) En tal sentido ha desarrollado un Informe Mundial que se convertirá en un referente en el análisis y propuesta de soluciones a la problemática de los mercados inclusivos.

En este contexto el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD y la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI), suscribieron un convenio de cooperación para el desarrollo de un informe nacional "Construyendo Mercados Inclusivos en El Salvador", el cual propone cuatro nuevos modelos de negocios (dos en el tema de agua y dos en el tema de seguros), que fomenten el desarrollo de mercados inclusivos.

Hallazgos Principales:
Disponibilidad de Servicio de Salud (total país)

Dentro de los Heat Maps (herramienta visual para expresa datos) podemos apreciar que el estudio determinó que en El Salvador el 78% de la población urbana pobre tiene acceso a agua domiciliar, es decir acceso al agua por medio de cañería. Sin embargo en el área rural solamente el 37% tiene acceso. Al

comparar las cifras de acceso a agua entre la zona urbana y rural nos damos cuenta de la brecha de acceso que aún existe en el país entre ambas zonas.

Asimismo, se determinó en el ecosistema de mercado la existencia de un importante grupo de proveedores independientes de agua con limitadas posibilidades de acceder a recursos financieros para mejorar o hacer crecer sus negocios. Este dato es de especial importancia ya que se determinó que el mercado del agua excede los \$600 millones al año.

Con relación a la disponibilidad de los servicios de salud el 69% de la población pobre con menos de 1 dólar tiene acceso a los servicios de salud del estado; sin embargo el 74% del mercado potencial(259,00 personas) mostraron su disposición favorable por adquirir un microseguro de salud y el 49% por un microseguro de catástrofe.

➤ Propuestas y Modelos de Negocios.

➤ Modelo "Mecanismo de Intermediación Financiera"

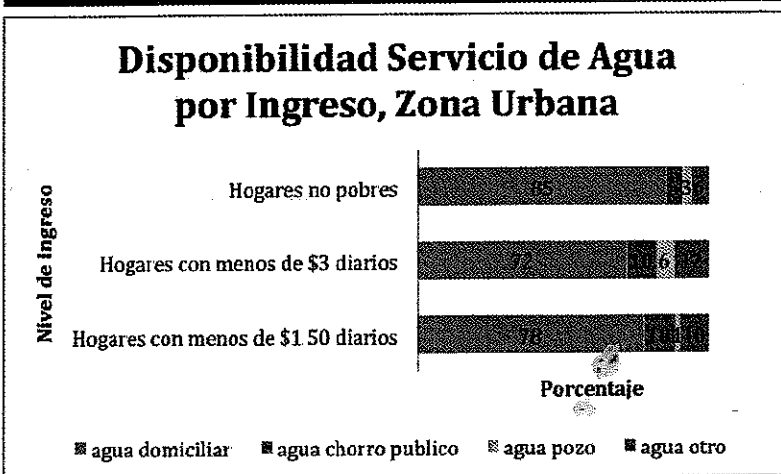
En el transcurso del año 2007 y 2008 varias instituciones compuestas por organizaciones gremiales, instituciones de gobierno y ONGs internacionales de amplio prestigio, acordaron la conveniencia de diseñar un instrumento de mercado de capital para proveer acceso a recursos

de agua que estuviesen pagando tasas de interés altas o que simplemente no fuesen sujetas de crédito. En ese sentido el Grupo Consultivo optó por aportar recursos para elaborar una pre-factibilidad de la creación de un Mecanismo de Intermediación Financiera, de carácter fiduciario, con retornos atractivos y una estructura de soporte técnico a los beneficiarios. Un instrumento de esta naturaleza dando como resultado un panorama favorable para que una iniciativa de esta naturaleza pudiese ser exitosa ya que los bancos no han tenido interés en otorgar créditos a este sector, principalmente por el alto riesgo y falta de garantías reales. Asimismo, muchos proveedores independientes ya tienen experiencia con el uso del crédito a través de cooperativas de crédito o prestamistas individuales quienes otorgan préstamos por tasas superiores a las contempladas en el Mecanismo.

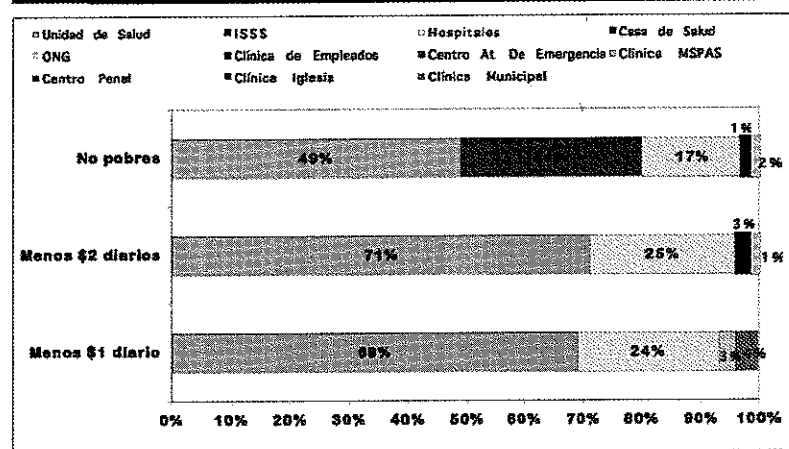
➤ "Modelo Microseguro de Desastre"

La compañía aseguradora asume el riesgo relativo al seguro, diseño del producto y pago de reclamos. Combina elementos técnicos y económicos del seguro tradicional, incorporando responsabilidad social al contribuir con la disminución de la vulnerabilidad de aquellos colectivos de bajos ingresos frente al riesgo u ocurrencia de un evento que conlleve pérdidas materiales frente riesgos catastróficos. Podría estructurarse un microseguro para vivienda con cobertura de incendio, terremoto, huracán e inundación. Dependiendo de las necesidades del mercado objetivo, podría desarrollarse un microseguro cuyo precio esté en función de la suma asegurada y riesgos cubiertos.

Hallazgos Principales:



Disponibilidad de Servicio de Salud (total país)



➤ Modelo "Microcrédito al usuario"

Los Heat Matps nos indicaban que para el año 2005, el número de familias en El Salvador sin acceso propio a agua era de más de 498,000. Estas familias son aquellas que se abastecen de la cañería del vecino, de agua lluvia, por medio de pipa, camión o carreta, chorro común, ojo de agua, río o quebrada y que se pudiesen beneficiar de un mecanismo de micro financiamiento para compra de equipos pequeños para almacenamiento de agua que ya existen en el mercado, fabricados de plástico u otro material.



ESQUEMA DE MICROSEGURO DE SALUD	
Tema	Características
Modelo de Provisión	Socio-Agente
Actores	Asociación o Alianza: Compañía Aseguradora Comercial + Institución Micro Financiera (IMF) u otro tipo de Agente (Organización Cooperativa, Cajas de Crédito) + Proveedores de Servicios externos (red de médicos y profesionales en salud, exámenes de laboratorio clínico, medicamentos)
Mercado Objetivo	Personas naturales (clientes de las instituciones microfinancieras), con ingresos bajos, que se dedican a actividades productivas como son el comercio, producción, servicios y actividades agropecuarias, por cuenta propia, con estructura formal o informal, quienes obtendrían una protección valiosa a la que de otra manera no tendrían acceso.
Grupos / Clientes	Instituciones Micro Financieras (IMF) Cooperativas Cajas de Crédito
Tipo de Microseguro	Plan de Seguro de Servicios de Salud. Bajo el concepto de Economía de Escala se reducen los costos y hace que los productos sean económicamente factibles para el cliente de ingresos bajos, la reducción del precio de la prima comercial de un microseguro es posible, porque la cobertura es pequeña y al venderse en grupos grandes, los costos de gestión interna y externa pueden reducirse.
Responsabilidades de los Actores	Aseguradora Comercial: Junto con la institución micro financiera diseña el producto para el mercado objetivo. Absorbe todo el riesgo, mantiene las reservas, fija el precio final de las primas, paga comisiones a la institución micro financiera, supervisa los servicios de la IMF's, subcontratan redes de profesionales en salud y la conformidad del cliente; vigila que los requerimientos legales se cumplan.