



Seguros agrícolas en América Latina y el Caribe

Desafíos y lecciones
a partir de experiencias
innovadoras

El Centro de Conocimiento y Cooperación Sur-Sur y Triangular del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en Brasilia, en asociación con otras instituciones líderes de la región, publica estudios sobre temas de desarrollo rural de relevancia para el contexto de América Latina y el Caribe, con especial atención en las personas pobres y los más vulnerables que viven en zonas rurales. Como organización global con el mandato exclusivo de promover el desarrollo de los pequeños agricultores rurales, el FIDA busca estimular intercambio de conocimientos, innovación y compromiso para invertir en la población rural.

Las opiniones expresadas en esta publicación pertenecen a los autores y no necesariamente representan las del FIDA. Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos no suponen de parte del FIDA juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Se han utilizado las denominaciones “países desarrollados” y “países en desarrollo” por resultar convenientes desde el punto de vista estadístico, sin que ello represente necesariamente juicio alguno sobre la etapa alcanzada en el proceso de desarrollo de una zona o país determinados.

Seguros agrícolas en América Latina y el Caribe
Desafíos y lecciones a partir de experiencias innovadoras

Autores:

Franz Gómez

Alejandra Montes

Juan Navarrete

Víctor Ortiz

Jorge Zavala

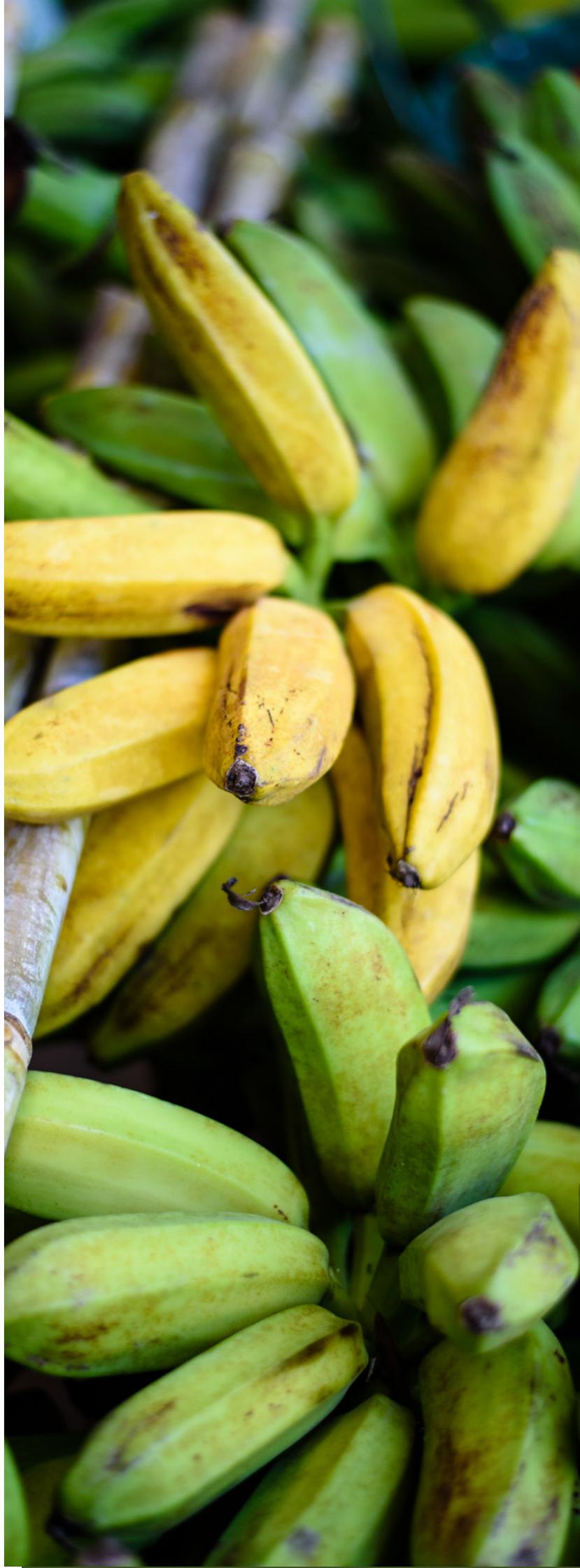
© FIDA 2020

Todos los derechos reservados

ISBN: 978-92-9266-041-3

Contacto: LAC_Knowledge@ifad.org

Foto de portada: © IFAD/Edward Echwalu



ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN	5
MARCO CONCEPTUAL	6
Estrategias para enfrentar riesgos	7
Oportunidades y desafíos de los seguros agrícolas	8
Tipos de seguros agrícolas	10
Siniestralidad y sostenibilidad	11
TENDENCIAS MERGENTES E INNOVACIONES	12
Tendencias	13
Innovaciones y prácticas	14
ESTUDIOS DE CASO: SEGUROS AGRÍCOLAS INNOVADORES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	16
Diseño centrado en el usuario	21
Alianzas	22
Canales de distribución	22
Uso de tecnología	23
Capacitación	24
Valor agregado	25
DESAFÍOS Y LECCIONES	26
Desafíos	27
Lecciones	30
CONCLUSIONES	32
BIBLIOGRAFÍA	34
ANEXOS	36
1. Análisis de Cobertura en la Región	37
2. Colombia: Seguro Agrícola Paramétrico de Índice Climático	43
3. Paraguay: Microseguro para Sésamo	50
4. El Salvador – Seguro Climático “Produce Seguro”	55
5. Mexico: Agroasemex - Esquemas De Aseguramiento Agropecuario	61
6. Instrumento cualitativo para recoger información – guía de entrevista	67



RESUMEN EJECUTIVO

La agricultura es una de las principales actividades generadoras de empleo en el mundo, sin embargo, su importancia estratégica no guarda relación con las circunstancias adversas que la rodean. En efecto, los agricultores deben enfrentar riesgos de distinta índole, entre ellos de producción, de comercialización y de mercado, y que tienden a agudizarse a consecuencia del cambio climático. Por esta razón, los pequeños agricultores se ven obligados a adoptar una serie de estrategias, tales como la diversificación de su producción, el mantenimiento de un ahorro precautorio, la migración de los miembros del hogar de manera selectiva, el retiro de los hijos de la escuela para ponerlos a trabajar o la reducción del nivel de consumo. Estas estrategias además de que pueden resultar muy costosas en términos de pérdida de bienestar están lejos de brindar un aseguramiento completo. Ahora bien, resulta extraño que en las circunstancias descritas y a pesar de los beneficios que ofrecen los seguros agrícolas, su cobertura sea aún baja. Se estima que para 2019 en los países no desarrollados (excluyendo China), el 81% de los pequeños agricultores (de menos de 2 ha) no cuenta con un seguro agrícola. América Latina y el Caribe (67%) muestran mejores cifras comparativas, pero es evidente que aún existe mucho por hacer.

El objetivo del presente trabajo fue identificar productos exitosos de seguro agrícola en América Latina y el Caribe y a partir de ellos descubrir lecciones y los desafíos que aún enfrentan. La selección de casos se hizo con base en los siguientes criterios: 1) seguros dirigidos a pequeños productores, 2) productos que hayan superado la fase piloto y se encuentren en fase de consolidación y 3) productos que cuenten con una participación activa y preponderante del sector privado en la provisión del servicio. A partir de estos criterios y luego de haber hecho una revisión de casos en la región se identificaron los siguientes:

- CafeSeguro en Colombia es un seguro diseñado por la empresa aseguradora Blue Marble Microinsurance que se comercializa a través de la compañía Seguros Bolívar.

Este seguro paramétrico ampara las desviaciones de lluvia por déficit o exceso, durante la fase fenológica y el ciclo de producción de los cultivos de café asegurados. La comercialización se realiza a partir de una alianza estratégica con Nesspreso que tiene capacidad para llegar a pequeños caficultores por medio de sus asociaciones que actúan como agregadores.

- En Paraguay el seguro paramétrico de Tajy para producción de sésamo cubre la pérdida de ingresos relacionada a estrés hídrico, lo que se traduce en la variación de su correspondiente índice o parámetro, el cual está monitoreado por estaciones meteorológicas en la región. Es el primer seguro agrícola destinado a pequeños productores y para un rubro de renta de la agricultura familiar en el país. El seguro además del componente paramétrico tiene un componente nominal (sujeto a verificación de pérdidas) en caso de granizo, vientos fuertes e incendio.
- En El Salvador “Produce Seguro” es un seguro climático y paramétrico que protege a pequeños productores y microempresarios de terremotos, exceso de lluvia y sequía. El seguro fue diseñado por MiCRO en alianza con Seguros Futuro, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y la aseguradora Swiss Re. El seguro se comercializa a través del BFA cuyos asesores de crédito ofrecen el seguro vinculado a crédito. La indemnización se determina en función a la gravedad de los eventos y cubre hasta un 100% del monto del crédito en caso de terremoto y exceso de lluvia, y solo hasta 50% en caso de sequía.
- En el caso de México, Agroasemex es un esquema de aseguramiento integral y de amplia cobertura. Agroasemex ofrece, entre otras cosas, un seguro catastrófico paramétrico a través de aseguradoras privadas a los estados del país para que sean adquiridos, con recursos federales, en beneficio de los agricultores a precios subsidiados.

Del análisis de los seguros mencionados se identificaron los siguientes desafíos: lograr que el precio de la póliza no sea una barrera, diseñar productos que respondan mejor a las necesidades de los agricultores, conseguir mayores canales de distribución por medio de agregadores, lograr una mayor digitalización de los procesos (registro, venta e indemnización), sensibilizar y educar a los agricultores sobre el seguro de manera más efectiva, estimular la competencia en condiciones de mercado, sensibilizar los canales de venta del seguro y desarrollar productos de seguro complementarios.

Las lecciones más importantes son las siguientes:

- El aspecto misional es fundamental. A BlueMarble, MiCRO, Seguros Futuro, Seguros Tajy y el Banco de Fomento Agropecuario, les mueve mucho más un aspecto misional que la búsqueda de rentabilidad, entendiendo que la iniciativa debe ser sostenible financieramente.
 - La arquitectura institucional está basada en la colaboración. El trabajo articulado entre aseguradoras, re-aseguradoras, agregadoras (entidades financieras o cooperativas de agricultores), empresas diseñadoras de seguros, reguladores y empresas que proporcionan información climatológica, es fundamental para el éxito de las iniciativas.
 - La necesidad de un articulador. Es necesario que una institución conocedora del tema, como fue MiCRO en El Salvador, Blue Marble en Colombia y Tajy en Paraguay, dinamice y articule la oferta en el mercado nacional de seguros dirigida a pequeños productores.
 - La promesa de los seguros índice o parámetros se hace realidad. Los seguros estudiados con índice, es decir, que no requieren la verificación directa del siniestro, sino que esta labor se hace mediante el accionar de gatilladores vinculados a variables fácilmente observables como es por ejemplo la cantidad de lluvia o de granizo, aparecen en el escenario como la mejor opción para asegurar a pequeños agricultores.
 - Se logran ganancias importantes en eficiencia. A partir de que: 1) la oferta del seguro esté ligada a la otorgación de crédito, 2) la venta se realice a través de un agregador, 3) el seguro paramétrico reduzca los costos de verificación de daño, 4) la comunicación del pago se realice mediante mensajes de texto y 5) el pago de la indemnización se haga de manera casi automática mediante abono a la cuota de crédito.
- La necesidad de apoyar la innovación desde la regulación. El regulador demoró mucho más tiempo del previsto en aprobar el producto, lo que en gran medida se debió a que el seguro paramétrico era novedoso. Se podría promover la formación de areneros regulatorios, es decir, espacios en los que una regulación mas laxa permita experimentar a pequeña escala y aprender con nuevos productos.
 - La relevancia de procesos de innovación ágil. Las aseguradoras, luego de haber probado un producto mínimo viable, realizan continuos ejercicios de ajuste de producto a medida que avanza la recopilación de datos meteorológicos, lo cual permite mejorar los servicios y da la posibilidad de ampliar los riesgos cubiertos.
 - El valor oculto del seguro vinculado al crédito: la protección de la relación entre la institución financiera y el cliente. La principal ventaja de seguros vinculados a los créditos tiene que ver con que el seguro protege a la institución financiera y al prestatario ante cualquier evento climático de distintas maneras: 1) reduciendo significativamente el impacto que el evento tendría sobre la mora de la institución financiera, 2) cuidando la salud del historial crediticio del prestatario, y 3) permitiendo al prestatario una recuperación más rápida gracias al pago de la indemnización. Asimismo, gracias al seguro, el Banco puede recibir información en tiempo real sobre problemas que pudiesen estar experimentando sus clientes atribuibles a condiciones climáticas, lo que hace posible que la institución financiera haga un monitoreo más cercano y facilite su trabajo de reprogramaciones. El seguro protege la relación entre el prestatario y la institución financiera, algo que es profundamente valioso para ambos.

Además de los desafíos y lecciones identificados, los siguientes fueron hallazgos relevantes:

- PULA en África. El productor obtiene un seguro gratuito, registrando, de manera muy sencilla, el código que aparece en las bolsas de insumos que compró (semillas y fertilizantes).
- African Risk Capacity. Con 33 países miembros parte de la iniciativa permite una mayor diversificación del riesgo para la oferta de sus pólizas contra sequía.
- El rol de la reaseguradora en la fase de innovación es clave dado que asume gran parte del riesgo.
- El acceso a información de calidad y gratuita de sistemas como NASA, NOAA y el USGS, abre la posibilidad de ofrecer más y mejores seguros paramétricos.
- Los elementos gráficos que incorporan las solicitudes de crédito de “Produce Seguro” en El Salvador, se constituyen en un instrumento pedagógico muy valioso para los oferentes de la póliza y para los potenciales clientes.
- La cobertura de “Produce Seguro” no es exclusiva para agricultores, lo que ayuda a diversificar el riesgo y, eventualmente, bajar el precio de la póliza.
- Detrás de la oferta de seguros agrícolas para pequeños agricultores se encuentra la solvencia y experiencia de empresas aseguradoras reconocidas a nivel mundial.
- La emisión de pólizas madre a cargo de agregadores como son asociaciones de agricultores, cooperativas de ahorro y crédito, reduce el costo operativo para las empresas aseguradoras.
- Surge el interés de empresas como Nesspreso, una plataforma de café a nivel mundial, de facilitar que los seguros agrícolas lleguen a sus proveedores de materia prima.
- En Paraguay, las mini estaciones meteorológicas recaban datos de la humedad del suelo que la aseguradora pone a disposición de los productores a través de su página web, lo que permite que los agricultores tomen mejores decisiones sobre siembra y riego.

Los seguros paramétricos se muestran en el horizonte como el instrumento más promisorio para atender a escala las necesidades de aseguramiento de pequeños agricultores. La oferta de este tipo de producto requiere del concurso de instituciones que se encuentren comprometidas con su misión social. Es también importante que una empresa reaseguradora manifieste su compromiso de apoyar los esfuerzos de aseguradoras locales, así como un ente regulador que agilice los procesos de innovación, y sobre todo una organización que dinamice el desarrollo del producto que cuente con la experiencia técnica en áreas especializadas como son: modelos climáticos y construcción de índices. La provisión de seguros agropecuarios paramétricos a escala será posible en la medida que se construya una arquitectura institucional colaborativa, idealmente público-privada, comprometida con brindar mayor protección a las personas más vulnerables, dispuesta a tomar riesgos resultantes de la innovación y a actuar y aprender rápidamente y colectivamente.



INTRODUCCIÓN

La agricultura es una de los principales actividades generadoras de empleo en el mundo. Se estima que esta actividad es la fuente de ingresos de alrededor de 1,300 millones de personas, es decir que crea cerca del 40% del empleo global. Por otro lado, se calcula que existen alrededor de 500 millones de parcelas que se encuentran en manos de pequeños agricultores (FIDA, 2011)¹, un número muy significativo al igual que la contribución que hacen a la alimentación del planeta. En el futuro, se espera que el sector agrícola cobre aún mayor relevancia debido al crecimiento poblacional proyectado para el año 2050, que estima una población total de 9.100 millones de habitantes, un incremento del 37% respecto a la cifra actual. Este crecimiento impone un gran desafío y una oportunidad al mismo tiempo, en tanto que se calcula que la producción de alimentos deberá aumentar en 70%².

La importancia de la agricultura tanto como productora de alimentos como de fuentes de ingreso no necesariamente guarda relación con las circunstancias adversas que rodean a esta actividad. En efecto, la agricultura debe lidiar con riesgos de distinta índole, entre los que se encuentran: riesgos de producción, de mercado (precio y comercialización), de financiamiento y climáticos. En particular, este último tipo de riesgo ha sido exacerbado por el calentamiento global que ha dado lugar a eventos catastróficos más frecuentes y con mayor nivel de intensidad. A manera de ejemplo, en Estados Unidos entre 1980 y 2015 ocurrían cinco eventos catastróficos en promedio por año, generando pérdidas cada uno por montos iguales o superiores a USD1,000 millones. Entre 2016 y 2018, este tipo de eventos han subido de cinco a quince (The Economist, Septiembre de 2019).

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), en América Latina y el Caribe, los desastres naturales causan importantes pérdidas económicas, gran

parte de las cuales las absorbe el sector agrícola con pérdidas estimadas de US\$ 22,000 millones entre 2005 y 2015. Dado que existen riesgos que los agricultores no pueden mitigar mediante acciones de prevención, los seguros agrícolas se constituyen en instrumentos de gestión de riesgos idóneos para enfrentar los impactos derivados de condiciones climáticas adversas.

A pesar de la importante participación del Estado en la provisión de seguros agrícolas, habitualmente mediante subsidios dirigidos a financiar parcialmente las primas de seguro, la cobertura todavía es muy limitada, en particular, entre los pequeños productores, es decir, la población más vulnerable y por tanto la que más podría beneficiarse de este tipo de servicio. Esta situación obliga a que los agricultores tengan que recurrir a una amplia gama de estrategias para enfrentar la adversidad generada tanto por riesgos sistémicos (covariantes) como son una sequía o inundación, como por riesgos idiosincrásicos tales como la muerte de un familiar, un robo o incendio, entre otros. Aún así, las familias se encuentran lejos de lograr un nivel de aseguramiento completo que les permita garantizar un nivel de consumo estable.

El presente documento busca identificar y analizar productos de seguro y microseguro agropecuarios en América Latina y el Caribe dirigidos a pequeños agricultores, que sean innovadores y ofrezcan experiencias relevantes en lo que concierne a mecanismos de sensibilización de la población, mercadeo, distribución, verificación de daños y cobro/pago de primas e indemnizaciones, con el objetivo de identificar los factores que contribuyeron a su éxito y las limitaciones que todavía enfrentan. A partir de esta revisión se extraen desafíos y lecciones para un mejor funcionamiento y mayor cobertura.

1. IFAD, 2011. Rural Poverty Report 2011. Rome: International Fund for Agricultural Development.

2. FAO, 2009. "Como alimentar el planeta en 2050"



Marco
Conceptual

En esencia, los seguros agrícolas transfieren a una compañía aseguradora o al propio Estado, que muchas veces funge como asegurador, el riesgo asociado a un incidente sobre la producción y/o los activos agrícolas. Este tipo de seguro permite estabilizar los ingresos de los productores, reducir el impacto una vez que se materializa el riesgo y mejorar la capacidad de recuperación productiva de las familias afectadas. Además de estos beneficios, los seguros agrícolas pueden facilitar el acceso a otros instrumentos financieros que ayudan a potenciar la actividad agrícola, tal es el caso del crédito.

Ahora bien, el seguro es un instrumento entre muchos otros que los pequeños agricultores emplean para lidiar con distintos tipos de riesgo. Al respecto, de acuerdo con Slangen (2002), la posición de la FAO respecto al seguro agrícola se basa en dos importantes consideraciones. La primera señala que el seguro agrícola juega un papel limitado en la gestión de riesgos relacionados con la agricultura, ya que las medidas básicas de gestión de riesgo recaen en disciplinas tales como las buenas prácticas de cultivo, irrigación apropiada y labores de prevención, entre otras. La segunda menciona que el uso del seguro en una situación dada se basa en la consideración de si es o no el medio más eficaz en función del costo de afrontar un cierto riesgo, es decir, se debe establecer una relación costo/beneficio. Esta relación dependerá en gran medida de la forma en la que se diseñe el producto de seguro, así como de la efectividad de estrategias complementarias que emplean los pequeños productores para enfrentar circunstancias adversas.

Estrategias para enfrentar riesgos

Varios estudios se han realizado sobre las estrategias adoptadas por los pequeños productores agrícolas para que los shocks que enfrentan no se traduzcan en reducciones sustanciales de sus niveles de consumo (Kochar, 1995; Murdoch, 1995; Townsend, 1995; Dercon, 2005, entre otros). Las familias se ven obligadas a adoptar estrategias costosas para hacer frente a los riesgos que se encuentran expuestas. La literatura habitualmente contempla dos tipos de estrategias dependiendo del momento de su adopción. Las estrategias ex-ante son aquellas que se adoptan antes de que ocurra un shock, y las expost, aquellas que son adoptadas de manera posterior al shock. Por ejemplo, entre las estrategias exante se encuentran: diversificar la producción o las fuentes de ingresos (Reardon, 1997), mantener un ahorro precautorio (por lo general de manera informal) (Deaton, 1991), sembrar productos o variedades más resistentes pero cuyo rendimiento es menor (Morduch, 2005), la migración selectiva de algunos miembros de la familia hacia otros países (Pleitez-Chavez, 2004) y la compra de seguros. Dentro de las estrategias expost se hallan: recurrir a un crédito de emergencia, usar el ahorro precautorio previamente acumulado, retirar a los hijos de la escuela (Jacoby y Skoufias, 1997), vender activos productivos, e incluso reducir su nivel de consumo al punto de tener que pasar por periodos de hambre.

La mayor parte de estrategias exante y expost adoptadas para enfrentar los distintos tipos de riesgo representan distintos tipos de costos, por ejemplo, en términos de una productividad más baja y por tanto menores ingresos. A pesar del costo implícito que traen aparejadas estas estrategias, su uso es muy común en esta población debido a que rara vez tienen acceso a mercados financieros y de seguros, y porque adicionalmente los sistemas de protección social son todavía precarios en

la mayoría de los países en desarrollo. Adicionalmente, a pesar del amplio y sofisticado uso que hacen los hogares de estas herramientas de protección, de ninguna manera obtienen un aseguramiento completo (Townsend 1995). A mayor pobreza, la capacidad del hogar para enfrentar riesgos es menor y por tanto su grado de vulnerabilidad aumenta. Justamente es ahí donde radica la importancia y necesidad de los productos de seguro agrícola como instrumentos que pueden mejorar sustancialmente los niveles de protección de estas familias.

Oportunidades y desafíos de los seguros agrícolas

Los seguros agrícolas pueden ser un aporte fundamental para una mayor resiliencia de los pequeños productores. Entre los potenciales beneficios del seguro agrícola, se encuentran:

- Permite a los pequeños productores adoptar cultivos o técnicas de cultivo más productivos, pese a que sean más riesgosos. Así, el seguro se constituye en un incentivo importante a la innovación.
- Mejora la capacidad de inversión de los productores, ya sea mitigando el impacto financiero de los desastres naturales o facilitando el acceso a crédito.
- Ayuda a distribuir el riesgo y la carga de la recuperación entre distintos actores de manera que ésta no recaiga exclusivamente en el pequeño agricultor.
- Mejora su acceso a una gama amplia de servicios financieros.
- Proporciona “paz de mente” a los pequeños productores, quienes habitualmente deben lidiar con bastante estrés, lo cual reduce su capacidad de tomar decisiones (Mullainathan, 2013).

En general, los seguros agrícolas mejoran las condiciones para que los productores rompan trampas de pobreza o no recaigan en ellas. Si los beneficios de los seguros agrícolas son amplios y variados, la pregunta es por qué la cobertura es tan baja? De hecho, se estima que en los países no desarrollados (excluyendo China), el 81% de los pequeños agricultores (de menos de 2 ha) no cuentan con un seguro agrícola. Este indicador por regiones es como sigue: África Sub-sahariana, 97%; Asia, 78%; y América Latina, 67%. Aunque América Latina y el Caribe muestra mejores cifras comparativas, es evidente que aún existe mucho por hacer³.

En respuesta a la pregunta lanzada, Cordier (2019) sostiene que existen problemas de oferta y de demanda que explican la baja cobertura. En el caso de la demanda: i) Una inadecuada percepción del riesgo. Esta conducta

3. White Book on Agricultural Insurance, 2019. “For an Agriculture More Resilient and Better Protected Against Climate Hazards”. (La base de la información estadística proviene de FARM).

va de la mano de un sesgo de comportamiento que es resultado de un excesivo optimismo, ii) elevadas primas para familias de muy escasos recursos, iii) dificultad para entender el producto y iv) el seguro no es visto como una inversión rentable. Por el lado de la oferta: i) la actividad agrícola es considerada de muy alto riesgo, lo que reduce la oferta disponible y aumenta el precio, mucho más ahora por la incertidumbre sobre catástrofes futuras, ii) las inversiones deben ser cada vez mayores para ofrecer un producto de calidad, y iii) la necesidad de campañas educativas para comunicar de manera simple las características del producto. A lo anterior se suma la necesidad de contar con canales apropiados para la venta y de medios de verificación de siniestros que sean de bajo costo, además, desde luego, del desafío tradicional con el que tiene que lidiar la industria aseguradora: los problemas de asimetrías de información.

Al respecto, las compañías aseguradoras no disponen de suficiente información sobre el riesgo que afecta a cada productor, quien conoce mucho mejor los riesgos a los que está expuesta su producción, los recursos naturales involucrados en la misma, las prácticas agrícolas que utiliza y cómo se comporta el clima en la zona en que se encuentra la unidad productiva a asegurar. Esta asimetría en la información pone en desventaja a las compañías de seguros. Para compensar esta carencia, las compañías suelen tomar precauciones ante la eventualidad que las pérdidas resulten mayores a las estimadas, aumentando el valor de la prima.

Yang (2013) señala que el problema de selección adversa surge debido a que los agricultores poseen más información que las aseguradoras, principalmente sobre tierra, clima, cultivos y ganado, mientras que para las aseguradoras es más costoso conseguir esta información. La aseguradora observa una probabilidad de pérdida promedio y las pérdidas esperadas promedio, de modo que las primas son determinadas en función a la información observada. Por lo tanto, varios agricultores riesgosos entrarán al mercado de seguros y los de bajo riesgo no adquirirán este tipo de producto. El resultado es que los agricultores riesgosos, por su efecto en el precio de la póliza, llevan a los de bajo riesgo fuera del mercado y la aseguradora no tendrá incentivos para participar del mercado. Además, el problema de selección adversa existe especialmente con los nuevos asegurados,

cuyo riesgo es completamente desconocido para la aseguradora, según indica Cohen (2005).

Continuando con el análisis de Yang, el problema de riesgo moral aparece cuando, tras adquirir el seguro, los agricultores abandonan las buenas prácticas de control de riesgo, lo que incrementa la probabilidad de ocurrencia de un accidente y los daños. Cuando ocurre un accidente, los agricultores no están dispuestos a emplear recursos para tomar medidas correctivas, de modo que dejan que el evento se extienda y luego lo comunican a la aseguradora, dado que los agricultores consideran que el seguro les permitirá obtener una compensación. Para Khuu y Jaerg (2013), el riesgo moral promueve agricultura ineficiente y eventualmente podría generar que la prima aumente, ya que las aseguradoras tienen mayores costos esperados.

Según un informe del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente de España, para que haya un mejor control del riesgo moral en los países europeos, en general para el tipo de seguros multirriesgo con cobertura de riesgos determinados⁴, debe existir una reducción en las indemnizaciones. La indemnización se calcula de la siguiente manera:

*Indemnización = Producción Real Esperada * Cobertura de la póliza (en %)*

** (Daño causado por el riesgo (en %) - Franquicia a cargo del asegurado (en %))*

De esta manera, existen restricciones que limitan el desarrollo del seguro agrícola en el ámbito de la pequeña agricultura. Por un lado, tiene menos posibilidades de acceder a los productos de seguro ofrecidos en el mercado que la agricultura de mayor escala o comercial, principalmente debido al precio de la póliza y porque encuentran que la relación costo/beneficio podría ser mayor a uno. Por otro lado, el sector asegurador no cuenta con suficiente información para el desarrollo de productos específicos para este sector, que se caracteriza por presentar una mayor vulnerabilidad ante las amenazas que enfrenta en comparación con la agricultura comercial de mayor escala. Aún así hay algunas firmas aseguradoras que se encuentran enfrentando estos desafíos con éxito como se analizará más adelante.

4. Seguro que garantiza los daños concretos ocasionados por la incidencia de un riesgo determinado sobre la producción.

Tipos de seguros agrícolas

Es necesario comenzar señalando que, en concordancia con Sandmark et. al (2014), el presente estudio no hace una distinción entre seguros y microseguros agrícolas debido a que todavía no existe el nivel de desarrollo de productos de seguro específicamente diseñados para pequeños agricultores, lo que impide hacer una separación nítida entre ambos tipos de producto. De acuerdo a Wenner (2005), hay cuatro grandes tipos de productos que se ofrecen en los mercados de seguros agrícolas: de riesgo único, multirriesgos, de ingresos y paramétricos. El primer tipo de seguros de cosechas que se ofreció fue el de riesgo único contra tormentas de granizo en Europa y América del Norte en el siglo XIX. Por otro lado, el tipo más común de producto ofrecido en América Latina es un producto multirriesgos que cubre riesgos naturales y biológicos. Si bien los agricultores prefieren la cobertura multirriesgos, una prima actuarialmente justa⁵ podría ser inaccesible para la mayoría. El seguro para cubrir ingresos garantiza al productor un nivel de ingreso, sin importar si la caída de los mismos se debió a una reducción de precios o problemas relacionados con la producción. Los seguros paramétricos o índice cubren las caídas en el rendimiento a partir de la observación de variables que están altamente correlacionadas con la producción, por ejemplo, cantidad de lluvias o temperaturas muy elevadas o muy bajas, en comparación a umbrales predeterminados.

De acuerdo con la FAO, los tipos de seguros agrícolas son los siguientes:

Según el tipo de evento que cubre

- **Seguros por eventos no correlacionados y de relativo bajo impacto para las aseguradoras:** Coberturas diseñadas para eventos que ocurren con baja frecuencia con un impacto poco significativo.
- **Seguros catastróficos:** Coberturas diseñadas para proteger la ocurrencia de eventos sistémicos o correlacionados que son de singular magnitud porque afectan una importante área geográfica y a muchos agricultores al mismo tiempo.

Según quien contrata la cobertura

- **Seguros individuales**
- **Seguros colectivos**
- **Seguros adquiridos por el Estado**

Según como se determina el pago de indemnizaciones

- **Seguros tradicionales**
 - » **Seguro contra riesgos nombrados o nominados:** Requiere de una evaluación de las pérdidas provocadas por uno o varios riesgos específicos (riesgos nombrados) para determinar la existencia y cuantía de las indemnizaciones.
 - » **Seguro multirriesgo:** Requiere establecer un rendimiento normal y un punto crítico por debajo del cual se activa el seguro debido a la ocurrencia de cualquiera de los riesgos cubiertos por la póliza.
- **Seguro de índice**
 - » **Seguros por índice de rendimiento de área:** Las indemnizaciones se activan siempre que el rendimiento promedio de todas las unidades productivas aseguradas de ese territorio se encuentre por debajo de un umbral preestablecido del rendimiento de la zona, sin importar el rendimiento individual de cada productor. Este tipo de seguro cubre las pérdidas relacionadas a eventos climáticos, enfermedades y pestes.
 - » **Seguro por índice climático o agroclimático:** Considerando el comportamiento de variables climáticas críticas (por ejemplo: precipitación y temperatura) o variables agroclimáticas (por ejemplo: contenido de agua en el suelo), las indemnizaciones se activan en la medida que el valor que toma la variable esté por debajo o encima de un valor (umbral o gatillo) determinado por el análisis estadístico de la serie de datos. Este tipo de seguro solo cubre pérdidas relacionadas a factores climáticos.
 - » **Seguro por Índice de Vegetación de Diferencia Normalizada (IVDN):** Tras caracterizar el comportamiento histórico de la cobertura vegetal que se pretende asegurar en base a imágenes satelitales, se determina el valor de este índice. En base a la información de series históricas relativas al valor de dicho índice a lo largo del año, se definen

5. Decimos que la prima es actuarialmente justa cuando los ingresos compensan exactamente los costos.

los umbrales o gatillos que estarían asociados con niveles de daños en la cobertura vegetal y que activan el pago de indemnizaciones.

- **Otras formas utilizadas para clasificar los seguros de índice**
 - » **Seguro de índice específico para asistencia de desastres:** Cubren eventualidades climáticas altamente correlacionadas con pérdidas significativas para las que se brinda asistencia pública.
 - » **Seguro de índice para la promoción de desarrollo:** Cubre a los productores y productoras contra eventos altamente correlacionados con la producción agrícola regional o contra la pérdida de activos productivos principales.

De acuerdo con GIZ (2016), los seguros de índice pueden reducir los costos y dificultades de administrar y ofrecer seguros agrícolas y remover varios de los problemas de incentivos negativos que se han manifestado en estos seguros en el pasado. Debido a que todos los agricultores de la zona pagan la misma prima y reciben la misma indemnización, se corrigen, así sea de manera parcial, los problemas de información asimétrica e incentivos perversos. Además, beneficia a los agricultores porque el seguro está disponible para todos aquellos cuyos ingresos estén correlacionados con el evento asegurado.

Siniestralidad y sostenibilidad

Según Hatch, Núñez, Vila, y Stephenson (2012), el indicador comúnmente utilizado para evaluar el desempeño de la empresa aseguradora o reaseguradora es el índice de siniestralidad. Este índice refleja la proporción existente entre el costo de los siniestros producidos y el volumen global correspondiente de las primas emitidas en el mismo periodo de operación (Aseguradora Solidaria de Colombia, 2017). Asimismo, permite determinar si el precio fijado a los distintos seguros es correcto; es decir, si realmente permite solventar los siniestros que han afectado a las pólizas emitidas en un período dado, que puede ser un periodo fiscal o cualquier otro periodo contable.

La fórmula con la que se mide el indicador de siniestralidad es la siguiente:

$$\text{Siniestralidad} = \frac{\text{Siniestros ocurridos devengados}}{\text{Primas devengadas}}$$

Lo deseable es que este indicador esté por debajo de uno y que sea relativamente estable entre años, para así lograr un resultado equilibrado y sostenible. En el caso de la agricultura, de ocurrir un evento sistémico de gran magnitud, esta situación no se cumple. Este aspecto explica lo poco atractivo que, como negocio, puede resultar para la industria aseguradora incursionar en el sector agropecuario, así como el motivo por el cual el Estado participa activamente en el mercado de seguros bajo la modalidad público-privada, según se observa en varios países del mundo.



Tendencias emergentes e innovaciones

Tendencias

Tres claras tendencias se identifican en el mercado del seguro agropecuario que resultan pertinentes tanto para los seguros agropecuarios tradicionales como para aquellos seguros dirigidos a pequeños productores. Primero, el uso de una mayor cantidad de información para distintos propósitos relacionados a la provisión más eficiente del servicio. Segundo, la oferta de seguros índice o paramétricos. Y tercero, una participación cada vez más relevante del Estado en el mercado de seguros.

La revolución tecnológica brinda, como nunca antes, la oportunidad de obtener grandes cantidades de información y muy específica, almacenarla y analizarla a costos razonables, por ejemplo, imágenes de alta precisión captadas a través de satélites o drones (geodatos). Según Marcelis y Mournetas (2019), los agricultores pueden beneficiarse de los geodatos de muchas maneras, entre ellas: podrán tener mejores predicciones del inicio de la temporada de lluvias, podrán tener información en tiempo real sobre amenazas biológicas que acechan a sus cultivos o incluso, análisis tan detallados como por ejemplo la cantidad de clorofila contenida en las hojas. Por su parte, las empresas aseguradoras podrán también conocer con mayor precisión el riesgo de una zona específica, identificar a potenciales compradores de seguro y evaluar las pérdidas a un menor costo. El uso de geodata representa una gran oportunidad para expandir la cobertura del seguro agrícola.

Por otro lado, los seguros agrícolas a nivel mundial han evolucionado considerablemente desde la década de 1990, alejándose cada vez más de los costosos programas públicos de seguros de cultivo multiriesgo, hacia seguros vinculados a peligros específicos o basados en índices (paramétricos). De acuerdo con GIZ, el sector privado ha ampliado su papel en países menos desarrollados, principalmente a través de asociaciones público-privadas. También ha habido un crecimiento en el papel de varios tipos de agencias sin fines de lucro (por ejemplo, ONG, organizaciones de microfinanzas y grupos de agricultores) en la entrega de seguros a los productores, especialmente dirigidos a poblaciones de bajos ingresos (GIZ, 2016).

Dentro de un contexto en el cual los costos de atender a poblaciones vulnerables mediante productos financieros son elevados, el seguro basado en índices es una innovación que tiene el potencial de ampliar su cobertura. También promete ser un puente útil para aumentar la participación de las aseguradoras privadas en la gestión de estos riesgos, ya sea directamente o mediante diversos tipos de asociaciones público-privadas o sin fines de lucro-privadas.

La mayoría de programas enfocados en expandir la cobertura de seguros basados en índices aún enfrentan desafíos, entre ellos: la débil demanda de los agricultores, las dificultades para desarrollar índices y canales de distribución adecuados, contar con una base de datos suficientemente robusta que permita incorporar los efectos del cambio climático (lo que se dificulta más con los cambios bruscos de los patrones climáticos), inversiones públicas insuficientes en bienes públicos necesarios y problemas de primer movimiento (quien mueve la primera ficha).

La participación del Estado en el mercado de los seguros es también una tendencia cada vez más relevante.

Habitualmente esta participación se traduce en primas subsidiadas. En algunos casos el Estado se encarga de proporcionar de manera directa el seguro. Hay quienes señalan que la intervención del Estado se debe hacer en otras esferas, de manera que más bien promueva la innovación y genere condiciones más propicias para la prestación del servicio. Por ejemplo, podría apoyar el desarrollo de seguros índices, llevando adelante actividades como:

- a. construir infraestructura de estación meteorológica y sistemas de datos;
- b. apoyar la investigación agrometeorológica que conduce al diseño de productos;
- c. proporcionar un entorno legal y regulatorio propicio para los contratos de seguro;
- d. educar a los agricultores sobre el valor del seguro.

Innovaciones y prácticas

A continuación se muestran ejemplos internacionales de seguros diseñados para pequeños productores (PULA, Consorcio de aseguradoras en Kenya y AMUCSS en México) o esquemas que pueden ser beneficiosos para una oferta más propicia para agricultores familiares campesinos (AFC), que destacan por su capacidad de innovación:

PULA: El proceso de registro importa! PULA es una empresa de tecnología y seguros que opera en África y Asia que ofrece de manera gratuita un seguro índice que permite al pequeño agricultor recuperar la inversión realizada en los insumos en caso de pérdida. El productor tan solo debe registrar el código que aparece en la bolsa de insumos (semillas y fertilizantes) haciendo uso de su teléfono celular. La prima del seguro está financiada en su integridad por los fabricantes de los insumos. A pesar de las ventajas evidentes del producto, tan solo el 30% de los pequeños agricultores registraron sus códigos y activaron el seguro. Realizado el análisis de campo, el principal problema identificado fue que el registro enfrentaba varias dificultades, entre ellas: el agente no tenía incentivos para informar sobre el seguro y motivar su registro; solamente se ofrecía a los clientes la opción de auto-registro vía celular; y finalmente, no toda la gente contaba con un teléfono inteligente. Las soluciones propuestas fueron: 1) ofrecer incentivos monetarios a los agentes para motivar que los agricultores registren el producto, 2) ofrecer opciones alternativas de registro de manera que sea el propio agente quien pueda ayudar con el registro en persona o los agricultores lo hagan a través de una app muy intuitiva o mediante un call center, haciendo uso de los códigos de barra impresos en la bolsa, y 3) se entregó en calidad de préstamo un teléfono inteligente a los agentes para facilitar su trabajo de registro. El registro subió a 96% y lo más interesante fue que una abrumadora mayoría lo hizo en persona empleando la ayuda de los agentes.

The African Risk Capacity - AFC: Ampliación de superficie para diversificar el riesgo. AFC fue creada en 2012 por Unión Africana para mejorar las capacidades de planificación, preparación y respuesta a eventos extremos climáticos y desastres. En 2019 la unión agrupaba a 33 países. La iniciativa resulta muy interesante porque la extensión de territorio cubierto permite una diversificación

mucho más efectiva del riesgo. De momento, el AFC ofrece pólizas para la cobertura de sequías, pero pronto incluirá ciclones e inundaciones. Este sistema es único en su tipo porque además del seguro ofrece: 1) un sistema de alerta temprana que permite monitorear en tiempo de real la cantidad de lluvia y saber los impactos que podría tener, anticipando la necesidad de apoyo para la personas en distintas regiones; y 2) apoyo en la planificación para contingencias, a partir del conocimiento de la oferta local y de la información proporcionada por el sistema de alerta temprana se mejora la capacidad de respuesta de los países.

La formación de un consorcio de aseguradoras - Kenya. A diferencia de las licitaciones habituales en las que el gobierno lanza convocatorias para que los seguros ofrezcan sus productos en regiones pre-establecidas, en el caso de Kenya se optó porque las siete aseguradoras trabajen de manera mancomunada en la provisión del servicio en el país. Si bien esto representó un gran desafío en términos de coordinación, este no fue un inconveniente para que el sistema crezca de manera sostenida. Se tomó la decisión de que haya un comité directivo conformado por los gerentes generales de cada compañía aseguradora y una comisión técnica para supervisar las operaciones diarias, conformada habitualmente por profesionales conocedores del sector agropecuario y seguros. El seguro que ofrece el consorcio es un seguro índice por rendimiento de área que cuenta con un subsidio de 50% de parte del gobierno. El seguro había logrado asegurar a 337,000 agricultores a finales de 2018, y consiguió aumentar la porción del riesgo que recae sobre el consorcio de 10% a 20%, lo que implica pasar un menor nivel de riesgo a reaseguradoras. Gracias al éxito conseguido, un esquema similar se viene replicando en Uganda.

<http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/CB16%20-%20EN.pdf>

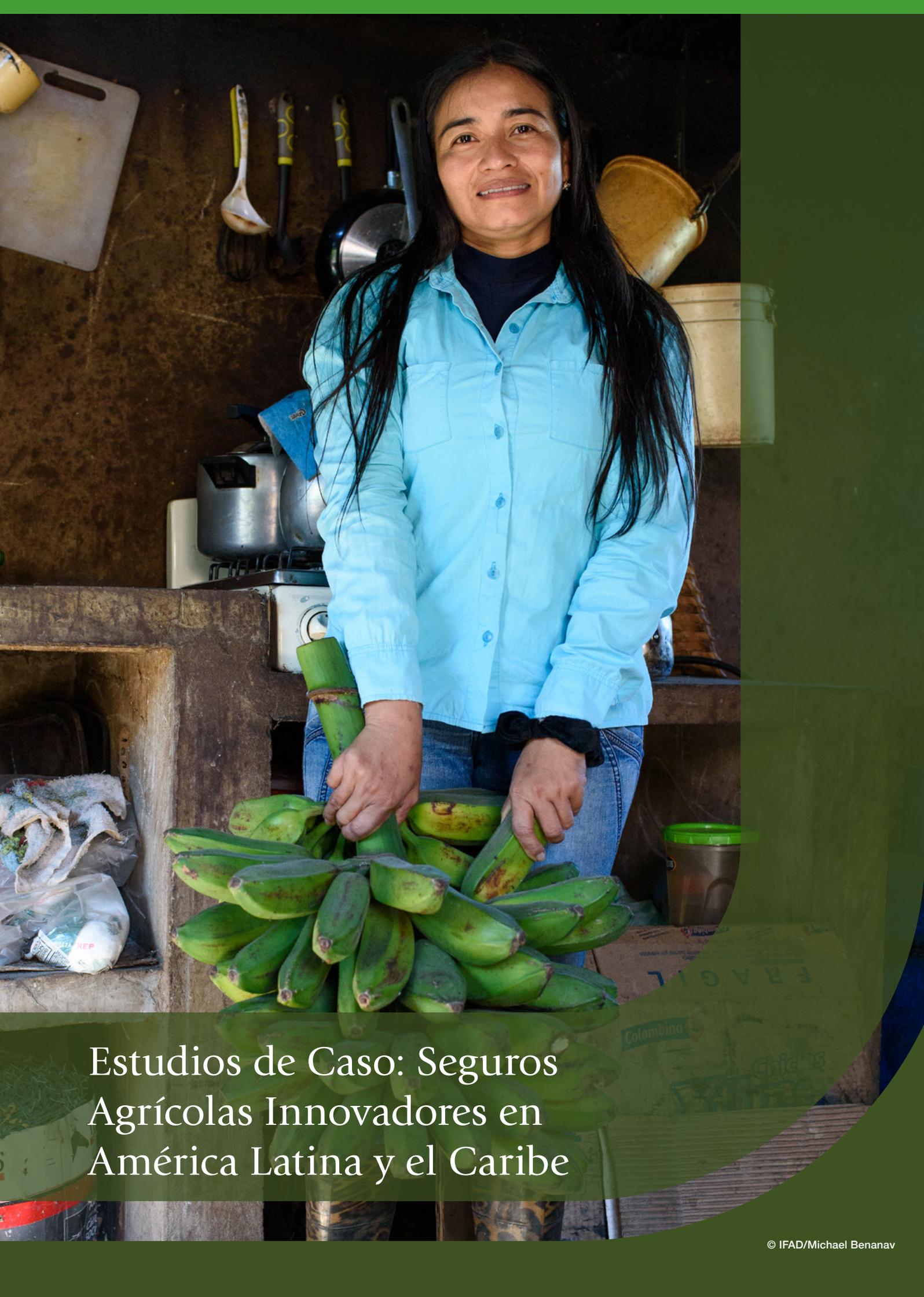
México: AMUCSS - El poder de agrupar! El gobierno de México a través de su agencia de seguros AGROSEMEX creó en 1998 un esquema de distribución novedoso que consistía en aprovechar las organizaciones de agricultores para llegar con el producto de seguro agrícola. A este esquema se le denominó fondos de autoaseguramiento y están. Estos fondos son constituidos por los propios agricultores quienes pagan una prima subsidiada y se encargan de administrar el seguro. Si las pérdidas exceden el monto recaudado con las primas, el monto en exceso es pagado por la reaseguradora contratada. De

otra manera, el fondo decide el destino de los recursos remanentes, que pueden ser usados para capacitación o capitalización del propio fondo. El problema de este esquema de aseguramiento es que para los pequeños agricultores (menos de 2 ha) les resulta muy difícil agruparse a una escala que haga viable asumir los gastos de administración del seguro y cobrar una prima que sea adecuada para garantizar la sostenibilidad del mismo. AMUCSS constituyó el fondo de la Red Solidaria de Seguros Agrícolas (RedSol) para cumplir la función de agregador de pequeños agricultores, quienes ahora si pueden aprovechar el esquema de fondos de autoaseguramiento ofrecido por el gobierno.

http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/brcase04_en.pdf

En contraste con las innovaciones presentadas y las que se presentarán en detalle más adelante, la literatura resalta las siguientes prácticas consideradas no recomendadas:

- Imponer la obligatoriedad del seguro, dado que el producto podría no satisfacer las necesidades del productor, dificultando la construcción de una relación de largo plazo. En contraposición, Slangen (2002) respalda la obligatoriedad del seguro como una medida para evitar la selección adversa y bajar los costos operativos.
- Determinar primas constantes en el tiempo. Las primas deben ajustarse frecuentemente a medida que haya nueva información disponible, en función al perfil de riesgo de cada usuario.
- Afiliaciones a seguros con periodicidad no planificada. Al contrario mas bien, se recomienda establecer y cumplir las fechas de venta de seguros con suficiente anticipación de manera previa a la cosecha.
- Restricción a la variedad de seguros y localidades. Se recomienda extender la cobertura de los seguros a todas las regiones y a la mayoría de los cultivos.
- Recurrir a terceros para realizar las inspecciones de monitoreo y reclamación. Esto crea riesgos de colusión y manipulación fraudulenta entre el asegurado y el tercero.



Estudios de Caso: Seguros
Agrícolas Innovadores en
América Latina y el Caribe

Antes de iniciar el análisis sobre seguros agrícolas innovadores y exitosos en la región, es importante definir qué es lo que se entiende por un seguro exitoso. Para ello y con base a la revisión de la literatura y la consulta a expertos en la materia⁶, se establecieron los siguientes criterios:

- Complementa otras capas de instrumentos de gestión de riesgo (fondo para desastre, fondo de reaseguro, etc.).
- Se encuentra vinculado a crédito o cuenta con subsidios estatales.
- Está bien diseñado, lo que implica que el seguro es:
 - » Eficiente: la proporción indemnizaciones/primas no debería ser inferior a 60%, mientras más alto, la compañía aseguradora es mejor,
 - » Diversificado: para limitar los riesgos sistémicos,
 - » Atractivo para el cliente: la indemnización cubre una parte importante de las pérdidas,
 - » Si es paramétrico, tiene muy bajo riesgo base: es decir, una baja probabilidad de error de que se presente el evento y el disparador del seguro no se active.
- Precio de la póliza es accesible, lo que se logra a través de:
 - » Comercialización a través de entidades intermediarias (meso-seguro, a través de proveedores de insumos, microfinanzas, etc.)
 - » Subsidios del estado (en general, entre 50% y 80%)
- Es sostenible, escalable y llega al público objetivo.

Para efectos del presente estudio, la selección de casos exitosos se hizo a partir de los siguientes tres criterios: 1) seguros dirigidos a pequeños productores, 2) productos que hayan superado la fase piloto y se encuentren en fase de consolidación o que se encuentren totalmente consolidados, y 3) productos que cuenten con una participación activa y preponderante del sector privado en la provisión del servicio. A partir de estos criterios, y luego de haber hecho una revisión en la región sobre la oferta de seguros agrícolas en varios países (Anexo 1), se identificaron los siguientes tres casos: CafeSeguro en Colombia, el Microseguro agrícola para producción en Sésamo en Paraguay y “Produce Seguro” en El Salvador. Adicionalmente, se presenta el caso de AGROASEMEX de México (ver recuadro y Anexo 5) que más que un producto es un esquema sofisticado de aseguramiento. La información resumida de cada una de los tres productos de seguro estudiados y que a diferencia de AGROASEMEX son productos comparables, se presenta a continuación:

CafeSeguro en Colombia (anexo 2) es un seguro diseñado por la empresa aseguradora Blue Marble Microinsurance que se comercializa a través de la compañía Seguros Bolivar. El seguro ampara las desviaciones de lluvia por déficit o exceso, durante la fase fenológica y el ciclo de producción de los cultivos de café asegurados. La comercialización se realiza a partir de una alianza estratégica con Nesspreso que tiene capacidad para llegar a pequeños caficultores, por medio de sus asociaciones, las que actúan como agregadoras.

6. Claude Thore de la Agencia Francesa para el Desarrollo, Beatriz Vaca, Alejandra Díaz e Iker Llabres de MICRO, todos ellos especialistas en seguros agropecuarios.

AÑO DE LANZAMIENTO	COLOMBIA	PARAGUAY	EL SALVADOR
	2018	2018	2018
Nombre del Seguro	CafeSeguro	Microseguro Agrícola para Sésamo	Produce Seguro
Empresa Diseñadora	Blue Marble Microinsurance	Aseguradora Tajy	MiCRO
Empresa Aseguradora	Seguros Bolivar	Aseguradora Tajy	Seguros Futuro
Empresa Comercializadora	Seguros Bolivar	Aseguradora Tajy	Banco de Fomento Agropecuario - BFA
Empresa Reaseguradora	ND	Reaseguradora Liberty	Swiss Re
Tipo de Seguro	Colectivo y por índice climático	Colectivo, nominado y por índice climático	Individual, nominado y por índice climático
Cobertura	Exceso y falta de lluvia	Paramétrico: estrés hídrico, Nominal: granizo, incendio y vientos fuertes	Exceso de lluvia, sequía y terremoto
Población Objetivo	Caficultores	Agricultura familiar. Pequeños productores de sésamo agrupados.	Agricultores y microempresarios
Variable proxy de tamaño	Propiedad menor a 5 hectáreas	Propiedad entre 6 y 8 hectáreas	Crédito menor a USD1,500
% Mujeres	ND	12%	30%
% Jóvenes (< 29 años)	ND	ND	8%
Vinculado a Crédito?	No	Si	Si
# Pólizas Vigentes	3,553	200	9,500
Superficie Asegurada	7,400 hectareas	270 hectáreas	NA
Precio de la Póliza	La prima varia en cada caso, de acuerdo con las sumas aseguradas en cada finca	Entre 9,5% y 10% del valor del crédito (aprox. USD 22 x Ha)	5% + IVA del valor del crédito
Indemnización Promedio	Varía de acuerdo con la suma asegurada de cada riesgo	USD 161	USD61 + IVA
Tasa de Siniestralidad	ND	32%	59%
Subsidio	Si. Finagro acordó subsidiar el 30% del costo de la prima para el segundo año de vigencia del seguro.	No	El seguro arrancó con un subsidio aleatorio que se encontraba entre el 25% y 100% del valor de la póliza. Al día de hoy, no existe subsidio.

En **Paraguay el seguro paramétrico de Taji para producción de sésamo** cubre la pérdida de ingresos relacionada a estrés hídrico, lo que se traduce en la variación de su correspondiente índice o parámetro, el cual está monitoreado por estaciones meteorológicas en la región. Es el primer seguro agrícola destinado a pequeños productores y para un rubro de renta de la agricultura familiar en el país. El seguro, además del componente paramétrico tiene un componente nominal (sujeto a verificación de pérdidas) en caso de granizo, vientos fuertes e incendio. Se ha intentado comercializarlo a través de agregadoras, pero su elevado precio no ha permitido llegar más que a 200 personas, a pesar de haber firmado acuerdos con instituciones del sector público y asociaciones de productores.

En **El Salvador, “Produce Seguro”** es un seguro climático y paramétrico que protege a pequeños productores y microempresarios de terremotos, exceso de lluvia y sequía. El seguro fue diseñado por MiCRO en alianza con Seguros Futuro, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y la aseguradora Swiss Re. El seguro se comercializa a través del BFA cuyos asesores de crédito ofrecen el seguro vinculado a crédito. La indemnización se determina en función a la gravedad de los eventos y cubre hasta un 100% del monto del crédito en caso de terremoto y exceso de lluvia, y solo hasta 50% en caso de sequía.

En el caso de **México, AGROASEMEX** es un esquema de aseguramiento integral y de amplia cobertura basado en una alianza pública-privada. AGROASEMEX (entidad estatal) funge como re-aseguradora de seguros privados centrados en productores grandes y medianos, y financia un subsidio parcial en la prima de estos seguros. Asimismo, reasegura fondos de aseguramiento (en México existen más de 400), y les brinda asistencia técnica para su capitalización y operación. Además, ofrece un seguro catastrófico (paramétrico) para los productores más pequeños y de menores ingresos y subsidia la prima respectiva del seguro catastrófico, el cual también es ofrecido por aseguradoras privadas a los estados del país. Estos últimos adquieren el aseguramiento con recursos federales en beneficio de los agricultores. La explicación resumida sobre su funcionamiento se encuentra en el recuadro 1 (para información detallada ver anexo 5).

Tomando en consideración que los seguros en general y los agrícolas en particular han experimentado mayor progreso en seis áreas (Prashad, 2019): diseño del producto centrado en el usuario, alianzas, canales de distribución, uso de tecnología, capacitación y valor agregado; el análisis de los tres productos de seguro se realiza para cada una de ellas.



© IFAD/Michael Benanav

Agroasemex: Esquema de Aseguramiento en México

Desde la creación de Agroasemex en 1998, opera en México un esquema de aseguramiento agropecuario que busca maximizar la cobertura de productores grandes, medianos y pequeños, mediante un esquema de oferta público - privado. Este esquema dio por terminado un periodo de varias décadas en el que los imperativos políticos, más que técnicos, determinaban una asignación vertical (de arriba hacia abajo) de recursos públicos al campo.

El nuevo seguro agropecuario opera de la siguiente forma:

Las aseguradoras privadas y fondos de aseguramiento (creados por los propios productores) atienden tierras con riego y de muy buen temporal. Como ente público, Agroasemex se enfoca en otorgar un subsidio al costo de la prima, y en dotar de asistencia técnico-operativa a los fondos de aseguramiento (actualmente existen más de 400 fondos activos). Si bien en un principio Agroasemex compitió en la oferta de seguros agropecuarios con el sector privado, con el tiempo se retiró del primer piso y se centró en ofrecer servicios de re-aseguro a las aseguradoras privadas y a los fondos.

La cobertura de productores pequeños en la base de la pirámide de ingresos, quedó a cargo de Agroasemex, a través de un seguro catastrófico adquirido directamente por los estados de la República para cubrir zonas predeterminadas. En el caso del seguro catastrófico, Agroasemex también ofrece un subsidio a la prima, el cual es variable, dependiendo de la siniestralidad de las distintas regiones en los estados asegurados. Cabe destacar que este seguro se financia directamente del presupuesto federal, en particular, de dos fondos creados para la atención de desastres naturales a nivel nacional (CADENA y FONDEN), los cuales operan con esquemas paramétricos y de índices construidos con lecturas satelitales.

Al cierre del primer semestre de 2019, el esquema de aseguramiento agropecuario operado por fondos y aseguradoras privadas, cubría 591.6 mil hectáreas (-52.6 por ciento menos que al cierre del mismo periodo del año anterior) y 58.8 millones de unidades de riesgo ganadero (-62.2 por ciento menos que al cierre del mismo periodo del año anterior). Si se suma, se cubría poco menos de la mitad de los 22 millones de hectáreas del territorio nacional. Agroasemex contribuye con un promedio de alrededor de 10 millones de hectáreas cubiertas por el seguro catastrófico.

Diseño centrado en el usuario

Sin duda, uno de los elementos más innovadores en el trabajo de Blue Marble Microinsurance en Colombia, MiCRO en El Salvador y Tajy en Paraguay, constituye el hecho de que sus soluciones y productos de seguro se desarrollan siguiendo metodologías de diseño centradas en el usuario. Sus procesos de generación de ideas, pilotaje, aceleración y masificación parten de una comprensión detallada de los hábitos, prácticas, conocimientos, y necesidades de los usuarios y beneficiarios potenciales, considerando aspectos adicionales de tipo demográfico y cultural. De esta forma, se maximiza la probabilidad de contar con soluciones y productos pertinentes, realmente adecuados a las necesidades de la población objetivo.

En el caso de “Produce Seguro” en El Salvador el producto ha sido diseñado tomando en cuenta las necesidades de los clientes y actualmente se continúa realizando un monitoreo muy estrecho en la fase de escalamiento en la que se encuentra. Por ejemplo, hace poco MiCRO, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y Seguros Futuro organizaron talleres en las agencias con el fin de obtener de primera mano las inquietudes y preferencias tanto de los asesores de crédito del Banco y de los clientes. Los resultados de este trabajo han dado lugar a cambios importantes en el producto, uno de ellos es por ejemplo el incremento en el monto pagado por indemnizaciones, enfocándose en otorgar montos mayores en los eventos en los que más se necesitan y reduciendo aquellos pagos por siniestros leves.

En el caso del Programa “Café Seguro” de Colombia desarrollado con Nespresso y sus cooperativas asociadas de caficultores, el proceso conjunto de co-creación, diseño y validación en campo duró aproximadamente un año y medio. Si bien este es un tiempo significativamente más largo de lo que toman usualmente los procesos de diseño de producto -incluso cuando involucran procesos de investigación de mercados y/o de ideación y co-creación conjunta-, en opinión de Blue Marble el alto nivel de aceptación y beneficio percibido por parte de los caficultores sobre el seguro paramétrico resultante de dicho proceso confirma la relevancia de este tipo de ejercicios de diseño y desarrollo conjunto.

Es importante señalar que en ningún caso se observó un diseño de producto que tome en consideración un enfoque diferencial para población femenina o joven. Esta situación posiblemente se deba a que la población objetivo está preeminentemente conformada por varones adultos. Tratándose de productos relativamente nuevos, es lógico pensar que las aseguradoras se hayan concentrado en el público más amplio. Hechas las consultas respectivas, las empresas aseguradoras indicaron que una vez que el producto se encuentre consolidado, es posible que se considere introducir un enfoque diferenciado para estos grupos poblacionales.

Alianzas

Otro de los elementos innovadores en el modelo de operación de Blue Marble Microinsurance en el caso de “CafeSeguro” en Colombia fue el establecimiento de alianzas con socios y organizaciones locales para la entrada en nuevos contextos y mercados. Es el caso de la alianza con Nespresso y las cooperativas de caficultores locales. Esto tiene gran valor estratégico por varias razones. En primer lugar, permite reducir las barreras de entrada al mercado, las cuales son especialmente desafiantes tratándose de población vulnerable ubicada en zona rural o rural dispersa -como en el caso de los agricultores y caficultores-, donde existe un desconocimiento general de los productos y servicios financieros y donde la percepción sobre los prestadores de servicios financieros puede ser negativa. Llegar con un aliado reconocido en el territorio genera confianza y facilita las interacciones y el relacionamiento con potenciales usuarios y clientes. De forma similar, contar con un socio local le permite a la nueva institución apalancarse en el conocimiento del socio sobre el territorio, la cultura y los hábitos de la población y facilita el proceso de identificación de necesidades, lo que resulta especialmente relevante para los procesos de diseño y co-creación de productos y soluciones pertinentes y adaptadas al contexto.

En el caso de El Salvador, MiCRO se ha constituido en un articulador y dinamizador de la iniciativa. En ausencia de MiCRO la iniciativa muy difícilmente hubiese prosperado no solo por el conocimiento técnico que tiene sobre seguros paramétricos, sino también por el trabajo de incidencia y coordinación que se ha encargado de llevar adelante por más de tres años. El compromiso de Seguros Futuro y del BFA han sido claves para que el seguro llegue a la población más vulnerable. El enfoque de estas instituciones es la protección de la población salvadoreña de bajo y medio ingreso, ofreciendo productos que puedan satisfacer sus necesidades financieras y de protección. Por su parte, el involucramiento del regulador que luego de una exhaustiva evaluación del producto dió luz verde al proyecto en el año 2018, también fue relevante. Finalmente, la reaseguradora Swiss Re tiene un aporte muy valioso en este entramado institucional.

Canales de distribución

Para la distribución y difusión del seguro paramétrico, Blue Marble Microinsurance utiliza diferentes modelos en Colombia. En primer lugar, se apalanca en la fuerza comercial y canales de ventas de Seguros Bolívar -como compañía cedente local- para hacer la promoción, distribución y venta del seguro paramétrico. Seguros Bolívar es una compañía de gran reconocimiento en Colombia, con más de 80 años de experiencia en el sector asegurador y presencia en 18 ciudades del país. Seguros Bolívar tiene, por lo tanto, una red comercial y de ventas consolidada y un posicionamiento muy importante en el mercado colombiano, lo que sin duda favorece la venta del seguro paramétrico de Blue Marble. Adicionalmente, Seguros Bolívar es una de las instituciones que conforman el Grupo Empresarial Bolívar, un conglomerado de empresas de los sectores financiero, asegurador y de la construcción, entre las que se encuentra el Banco Davivienda, entidad financiera de gran importancia a nivel nacional, con más de 10 millones de clientes, 725 oficinas y 2.600 ATM's⁷. Esto representa un gran potencial para Blue Marble Microinsurance, en términos de explorar estas empresas como posibles aliados para la distribución y venta directa de sus productos y soluciones de seguros.

En segundo lugar, Blue Marble Microinsurance también realiza gestión comercial y de visibilidad en el territorio, para dinamizar el posicionamiento y la venta de su seguro paramétrico. En este sentido, ha desarrollado y continúa fortaleciendo sus relaciones con cooperativas de caficultores a nivel nacional, con gremios nacionales tales como la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia -que le ha brindado acceso a su red de productores- y con entidades del sector gobierno como el Ministerio de Agricultura y Finagro.

De igual manera en Paraguay se observa una articulación entre la aseguradora Tajy y cooperativas de ahorro y crédito y cooperativas de productores aliadas. La función principal de las cooperativas como agregadoras consiste básicamente en reunir a los asociados, informar sobre el seguro y contratar la póliza madre con la aseguradora,

7. Tomado de: https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/quienes_somos/sobre_nosotros

dónde se especifica los nombres de los beneficiarios. Su labor administrativa consiste además en recaudar primas y distribuir indemnizaciones, lo cual permite reducir los costos operativos para la empresa aseguradora y por tanto incidir positivamente en el precio de la prima.

Para “Produce Seguro” en El Salvador, el único canal de distribución del seguro, al menos de momento, es el Banco de Fomento Agropecuario - BFA. Tanto el cobro de la prima como el pago de indemnización se hace con cargo al crédito que el Banco otorga a sus clientes, lo que reduce los costos operativos para la provisión del seguro. Los asesores de crédito reciben una comisión por la venta de cada póliza, aspecto que ha tenido un efecto motivador en su desempeño en la comercialización del seguro.

Uso de tecnología

Los seguros paramétricos que se ofrecen en El Salvador, Colombia y Paraguay, involucran procesos altamente tecnológicos relacionados con la toma de imágenes y mediciones satelitales. En el caso de Colombia y Paraguay, la tecnología está muy presente en el proceso de suscripción -durante el cual se realiza la georreferenciación del cultivo y se calculan los índices climáticos de cada grid- el monitoreo -registrando los datos sobre niveles de precipitación de los grids- y la determinación de los siniestros en tiempo real y sin necesidad de verificación adicional. Sin tecnología satelital de última generación como la que existe en la actualidad y el acceso gratuito que brindan agencias como la NASA, el seguro paramétrico de índice climático no sería ni técnica ni comercialmente viable para los pequeños agricultores.

Para El Salvador, la situación es algo distinta dado que el seguro paramétrico no contempla un análisis por cuadrante, sino más bien que el análisis se ha hecho a nivel nacional, con disparadores comunes para cada una de las zonas del país. Si bien este cálculo puede ser más sencillo de realizar, es indudable que aumenta el riesgo base.

Por otra parte, también se observa el uso extendido de mensajes de texto como una manera de comunicarse entre aseguradoras y clientes, sobre todo para informar sobre pago de indemnizaciones, que resulta de bajo costo. En lo que respecta a la comunicación entre la aseguradora y el Banco, en El Salvador se usa una plataforma de comunicación propia que fue construida para posibilitar que se comparta información en tiempo real, dando respuesta a un requerimiento regulatorio.

Sin embargo, al explorar la tecnología en procesos diferentes al funcionamiento per se del seguro, como por ejemplo en procesos de venta, distribución y/o capacitación a clientes o usuarios, se encuentra que su uso no es muy extendido. Existe entonces una gran oportunidad de estudiar formas de utilizar las nuevas tecnologías -especialmente las relacionadas con pagos digitales y/o digitalización de procesos tales como la identificación biométrica- para complementar la oferta de valor de cara a los usuarios actuales y potenciales en términos de conveniencia, sencillez y rapidez en los procesos relacionados con su seguro.

Capacitación

La capacitación sobre el microseguro es un aspecto muy importante para lograr la aceptación y adopción por parte de los caficultores, quienes al tener bajos niveles de educación financiera y experiencia con el sistema financiero, necesitan información sobre el concepto, operatividad y beneficios de los seguros para su bienestar y salud financiera. Blue Marble en Colombia realiza la capacitación y comunicación sobre el microseguro paramétrico utilizando diversas estrategias high touch, entre ellas talleres presenciales con caficultores -en conjunto con Seguros Bolívar- y difusión de material impreso. Adicionalmente, se apalancan en el voz a voz entre pares y entre agrónomos y técnicos con los caficultores, lo cual ha sido muy efectivo para difundir información de forma eficaz y costo-efectiva sobre las características y beneficios del seguro. En un futuro cercano Blue Marble considera explorar el uso de la tecnología para reforzar sus procesos de capacitación a los caficultores, mediante estrategias como mensajes de texto o WhatsApp.

En El Salvador, el asesor de crédito de BFA es la persona que brinda información sobre el seguro valiéndose de dos instrumentos principales: a) un video donde se encuentra contenida la información más relevante sobre la manera en la que funciona el seguro y b) el certificado individual en el que está contenida la tabla de indemnización. Los videos instructivos y el certificado con gráficas a color, han servido para que los asesores de crédito puedan entender mejor cómo funciona el producto y puedan ofrecerlo de una manera sencilla. Por su parte, BFA, MiCRO y Seguros Futuro ejecutan esporádicamente jornadas de “ferias de riesgos” donde se sensibiliza a la gente sobre la importancia de adquirir el seguro.

Tajy, en Paraguay, programa con los aliados charlas de capacitación que abarcan temas técnicos sobre el cultivo del sésamo y sobre el seguro paramétrico que ofrece la aseguradora, sumando a esta última elementos de educación financiera básica para productores agrícolas. Inicialmente se habían establecido dos charlas con cada grupo de productores para poder abarcar todos los temas, sin embargo debido a la dificultad al momento de realizar las convocatorias y registrar una buena asistencia se tomó la decisión de realizar una sola charla que abarque todos los temas. Estos encuentros son realizados al menos con un mes de anterioridad a la siembra del sésamo, lo que permite a los productores tomar la decisión de adquirir o no el seguro a través de su organización. En el caso de una de las agregadoras, la Cooperativa Carolina, los socios comunican a los técnicos agrícolas su decisión de optar o no por el seguro al culminar la charla, lo cual es registrado y posteriormente incluido en el plan de trabajo de cada productor. Igualmente y antes de la siembra, el socio tendrá la posibilidad de revisar nuevamente el plan con el técnico de la cooperativa y tomar las decisiones finales sobre la cantidad de hectáreas a cultivar, los insumos a utilizar, el financiamiento requerido y la adquisición del seguro.

Valor agregado

Las aseguradoras han buscado la manera de añadir valor a la póliza de distintas maneras. Por ejemplo Tajy además de los datos utilizados para determinar los valores índices, las mini estaciones recaban datos de la humedad del suelo. Esta valiosa información se encuentra expuesta en la plataforma web que la aseguradora pone a disposición de los productores, lo que les permite tomar mejores decisiones sobre los momentos para la siembra y otros cuidados culturales para todos los rubros, además los datos pueden ayudar a precisar la necesidad de riego en los cultivos.

En el caso de El Salvador, Produce Seguro ofrece junto a la póliza un juego que fue creado para generar conciencia sobre la mitigación del riesgo de desastres y la preparación necesaria. También proporciona capacitación sobre “la ruta de la prevención” referida a las tareas de mitigación de riesgos y preparación. A las personas que se hayan capacitado y demuestren conocimiento, se les entrega la “mochila de las 72 horas” que se utiliza en caso de catástrofes.





Desafíos y Lecciones

Desafíos

Qué el precio no sea una barrera

Un seguro agropecuario es un producto que puede resultar costoso en particular para los pequeños agricultores. Según se observa el precio fluctúa entre el 5% (El Salvador) y 10% (Paraguay) del valor del crédito. En el caso de El Salvador el precio de la póliza ha obligado a trabajar exclusivamente con BFA que ofrece tasas de interés de crédito subsidiadas para el agro y de esa manera ha llegado a vender 9,500 pólizas. En el caso de Paraguay, el elevado precio de la póliza fue el principal impedimento para lograr una mayor comercialización, habiéndose vendido únicamente 200 pólizas. En Colombia, el estado a través del Fondo de Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) subsidia el costo de la póliza en un 30%. Es evidente que el precio en condiciones de mercado es todavía una barrera importante que solo se podrá bajar en la medida en que existan las condiciones para acelerar la innovación, así como sucedió en el caso del microcrédito, que permitió reducir drásticamente las tasas de interés. El subsidio estatal es una manera de bajar el precio, en tanto las innovaciones se van dando en el mercado. Finagro en Colombia subsidia la póliza en un 30%, en tanto que en El Salvador el subsidio es indirecto porque el crédito vinculado al seguro es el que tiene una tasa de interés subsidiada.

Mejorar el diseño de producto

El seguro paramétrico, a pesar de sus bondades, presenta algunos desafíos:

- En el caso de El Salvador la tabla de indemnizaciones es única para todo el territorio nacional, lo que no permite diferenciar los impactos de un mismo evento climático por regiones, cuando en realidad, por ejemplo, una lluvia con las mismas características afecta de manera distinta según la región del país. Otra es la situación en Paraguay donde se maneja un cuadrante de 25x25Km como unidad de cálculo para indemnizaciones, mientras que en Colombia es 5x5Km. Acá existe un trade-off entre mayor precisión en el cálculo de la indemnización y por tanto un menor riesgo base y una mayor satisfacción del cliente, versus un mayor costo operativo derivado de un cálculo mucho más preciso. Al respecto, Tajy viene analizando reducir la cuadrícula a 5x5.
- Mientras que Blue Marble y Tajy ofrecen seguros que contemplan la fase fenológica de los cultivos para la indemnización, Produce Seguro ofrece un seguro climático que está vinculado exclusivamente a los efectos climáticos adversos. El primero parece ser más pertinente como seguro agrícola; no obstante, el segundo tiene posibilidad de atender a otras actividades por tratarse de un seguro de daños indirectos, lo que permite diversificar de mejor manera el riesgo.
- Produce Seguro se ha visto ante la alternativa de pagar muchas indemnizaciones por problemas poco severos o más bien pocas indemnizaciones por eventos mas severos. Esta segunda opción parece tener mejor aceptación entre la clientela.

Conseguir mayores canales de distribución - agregadores

En el caso de Tajy en Paraguay a pesar de haberse firmado acuerdos con instituciones financieras del sector público que asisten a un gran número de productores, estos no se han podido implementar debido a los costos de la póliza. En El Salvador el único agregador y canal de distribución es el BFA, gracias al crédito agropecuario subsidiado que ofrece el Banco y que a pesar del costo del seguro (5% del valor del crédito), continúa teniendo una tasa de interés de crédito competitiva en el mercado. Por otro lado, el esquema que viene desarrollando Blue Marble en Colombia gracias a su trabajo con Nesspreso y a través de esta firma con otras cooperativas de caficultores, resulta promisorio. Un mayor número de puntos de distribución que trabajen como agregadores reducen los costos operativos del seguro y amplían la posibilidad de ganar escala rápidamente.

Lograr una mayor digitalización de procesos

Otro de los desafíos importantes para lograr la masificación del microseguro, por ejemplo en el caso de Blue Marble en Colombia, es explorar alternativas de digitalización de los procesos de suscripción, venta y pago de siniestros, como en aquellos de apoyo como comunicación y capacitación para los clientes. Si bien la digitalización de los primeros procesos puede requerir un cierto grado de estandarización del producto que aún no se ha logrado, digitalizar los procesos de apoyo puede ser viable en el corto plazo, a través de estrategias como plataformas web, mensajería vía SMS o WhatsApp o mentoría en línea. Y si bien persisten retos estructurales como la baja conectividad en zonas rurales y el bajo nivel de educación financiera y alfabetización digital de los caficultores y clientes potenciales, sin duda esta digitalización puede ayudar a aliviar los costos operativos relacionados con acceder a la población que se encuentra geográficamente dispersa y fragmentada, favoreciendo así el costo del producto y sus posibilidades de masificación.

Sensibilizar y educar sobre el producto de manera más efectiva

En Paraguay, se han generado materiales de capacitación y comunicación que son utilizados en las charlas con los productores pero que no han logrado a cabalidad el objetivo de explicar cómo funcionan los parámetros e índices para disparar el seguro, incluso los mensajes de texto recibidos no son suficientemente comprendidos por técnicos y productores. Si bien, una de las grandes ventajas de los seguros paramétricos es que no requieren que la gente haga ningún tipo de reclamación, dado que la indemnización se procesa de manera automática. En tanto que, en El Salvador, un video desarrollado así como una pre-póliza (certificado) que es muy didáctica han ayudado a la explicación sobre la forma de funcionamiento del seguro. A pesar de los esfuerzos realizados, se observa que mucha gente aún no entiende muy bien las condiciones de su seguro.

Competir pero en condiciones de mercado

En algunos países existen fondos de garantías de crédito ofrecidos por el estado, lo que puede desincentivar la oferta y demanda de seguros agropecuarios. Por ejemplo, en El Salvador, algunos actores mencionaron que el seguro compite con el Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA) que ofrece el gobierno salvadoreño y que protege a los clientes del BFA en caso de sequías y lluvias severas, con una cobertura de hasta un 70% del valor del crédito para pequeños agricultores. El costo de esta garantía es de 2% sobre el valor del crédito, que debe ser pagado entre el BFA y el cliente, 1% cada uno. Iniciativas públicas de garantías o de provisión de seguros que no consideren los esfuerzos que lleva adelante el sector privado para cerrar brechas de protección reducen sus incentivos para continuar operando en el mercado.

Mayor sensibilización de los canales de venta

En dos casos (El Salvador y Paraguay) la venta del seguro está vinculada a la obtención de un crédito, sin que sea obligatoria la compra de la póliza. Al respecto, existe la percepción, por ejemplo en el caso de El Salvador, por parte de algunos asesores de crédito de que: 1) el cobro de la póliza encarece el crédito y hace que su principal producto sea menos competitivo, 2) las comisiones que reciben por la venta de los seguros son bajas, 3) la aseguradora podría contribuir más a la labor de venta. Al respecto, es necesario señalar que los asesores comparan la magnitud de la comisión que reciben con el costo de la póliza, lo cual es errado dado que la póliza incorpora el principal costo del seguro, la indemnización en caso de desastres. Es posible que haga falta una mayor sensibilización a los canales de venta sobre los beneficios del seguro para la población vulnerable.

Desarrollar productos de seguro complementarios

La investigación para la implementación del seguro paramétrico, así como las inversiones realizadas en construir relaciones institucionales y otras (estaciones meteorológicas y desarrollo de sistemas), pueden ser utilizadas como base para el desarrollo de nuevos productos de microseguros que abarquen otros rubros de la agricultura familiar. Así también los datos que se están generando pueden ser muy útiles para una mejor toma de decisiones de parte de los pequeños y medianos productores.

Por otro lado, los productores que utilizan el seguro en Paraguay comentan que les es útil, pero tanto los asegurados como los que no han accedido aún, esperan que se pueda ampliar la cobertura de los riesgos e incluir el momento de la postcosecha, esto es asegurar el momento del secado al sol de las parvas, las cuales son muy vulnerables a los vientos fuertes y al exceso de lluvias. Para esto la aseguradora ya ha iniciado una investigación sobre la incidencia del viento en el emparvado del sésamo con miras a desarrollar un nuevo producto específico para la postcosecha. El trabajo de investigación realizado en Paraguay, así como en Colombia y en El Salvador, para el diseño e implementación del seguro, puede proporcionar una base muy importante para el desarrollo de nuevos seguros a un menor costo para los rubros más tradicionales de la agricultura familiar campesina como el maíz, la mandioca y el poroto. Esto puede presentar un avance importante puesto que el seguro paramétrico para sésamo de Tajy es el primer seguro agrícola para pequeños y medianos productores en el país.

Lecciones

El aspecto misional es fundamental!

A BlueMarble, MiCRO, Seguros Futuro, Seguros Tajy y BFA, les mueve mucho más un aspecto misional que la búsqueda de rentabilidad, entendiendo desde luego que la iniciativa debe ser sostenible financieramente. En palabras de la gerente de Seguros Futuro de El Salvador “en términos de rentabilidad, el resultado para la aseguradora es neutro o genera muy poca ganancia. Sin embargo, lo que nos motiva a continuar ofreciendo el producto es el saldo positivo que le deja en el balance social y la opción que le brinda de incorporar iniciativas que contribuyen a la mejora de vida de la población”. Por su parte, Blue Marble, un consorcio conformado por ocho firmas muy reconocidas mundialmente en el mercado de seguros y reaseguros, ha sido constituida para “proporcionar seguros que tengan impacto social y que sean comercialmente viables a la población sub-atendida”. El compromiso de las re-aseguradoras también ha sido fundamental en la oferta del producto, dado que absorben más del 90% del riesgo, sin esa voluntad, hubiese sido muy difícil echar a andar estas iniciativas.

Arquitectura institucional basada en la colaboración

El trabajo articulado entre aseguradoras, re-aseguradoras, agregadoras (entidades financieras o cooperativas de agricultores), empresas diseñadoras de seguros y empresas que proporcionan información climatológica, entre otros, es fundamental para el éxito de las iniciativas. Por otro lado, se observa una presencia importante de la cooperación internacional como impulsora de las innovaciones, tal es el caso de El Salvador, donde a través de MiCRO se encuentra Mercy Corps, KfW y la Agencia Suiza para el Desarrollo, como en Paraguay con el BID y la Cooperación Australiana. Bajo esta misma lógica de colaboración, no es de extrañar que las aseguradoras Seguros Futuro y Tajy sean cooperativas.

La necesidad de un articulador

La importancia de una institución conocedora del tema, como es MiCRO en El Salvador, Blue Marble en Colombia y Tajy en Paraguay, que dinamice la oferta en el mercado nacional de seguros dirigido a pequeños productores. El esfuerzo de articulación con múltiples actores y su aporte especializado en cuestión de seguros inclusivos, alentando y coordinando procesos ágiles de innovación, parece ser imprescindible.

La promesa de los seguros índice o paramétricos se hace realidad

Los seguros estudiados con índice, es decir, que no requieren la verificación directa del siniestro, sino que esta labor se realiza mediante el accionamiento de gatilladores vinculados a variables fácilmente observables como por ejemplo es la cantidad de lluvia o de granizo.

Se puede lograr ganancias importantes en eficiencia

Es difícil ofrecer un seguro agrícola para los pequeños productores a un precio bajo y de manera sostenible, así que cualquier reducción de los costos operativos es altamente valorada. Al respecto, los seguros estudiados han logrado bajar sus costos mediante una o más de las siguientes maneras: 1) la oferta del seguro está estrechamente ligada a la otorgación de crédito, 2) la venta se realiza a través de un agregador, 3) el seguro paramétrico elimina los costos de verificación de daño, 4) la comunicación del pago se realiza mediante mensajes de texto y 5) el pago de la indemnización se hace de manera casi automática mediante abono a la cuota de crédito.

La necesidad de apoyar la innovación desde la regulación

El regulador demoró mucho más tiempo del previsto tanto en El Salvador como en Paraguay en aprobar el producto, lo que en gran medida se debió a que el seguro paramétrico era novedoso en ambos países. Al respecto, y tomando en cuenta que este tipo de demoras tienen un impacto en términos de la inversión inicial, las entidades de supervisión deberían considerar la idea de crear areneros regulatorios para testear productos como estos, y ayudar de esa manera a agilizar la innovación.

La relevancia de procesos de innovación ágil

Las aseguradoras luego de haber probado un producto mínimo viable realizan continuos ejercicios de ajuste de producto a medida que avanza la recopilación de datos meteorológicos, lo cual implica un trabajo permanente del equipo técnico que permite mejorar los servicios y la posibilidad de ampliar los riesgos cubiertos. Por ejemplo en Paraguay, la propuesta original del proyecto para el diseño del producto tenía como objetivo cubrir sólo el riesgo de estrés hídrico asociado al cultivo de sésamo, esto finalmente no fue suficientemente atractivo para los productores lo que derivó en ampliar la cobertura a riesgos nominados como son la incidencia de viento, granizo e incendio. De igual forma en El Salvador y Colombia, los productos se han venido perfeccionando progresivamente atendiendo y escuchando las inquietudes de los principales actores involucrados.

El valor oculto del seguro vinculado al crédito: la protección de la relación entre la institución financiera y el cliente

La principal ventaja de seguros vinculados a los créditos tienen que ver con que el seguro protege a la institución financiera y al prestatario ante cualquier evento climático de distintas maneras: 1) reduciendo significativamente el impacto que el evento tendría sobre la mora de la institución financiera, 2) cuidando la salud del historial crediticio del prestatario, y 3) permitiendo al prestatario una recuperación más rápida gracias al pago que eventualmente recibiría de una parte de la indemnización. Asimismo, gracias al seguro, el Banco puede recibir información en tiempo real sobre problemas que pudiesen estar experimentando sus clientes atribuibles a condiciones climáticas, lo que hace posible que la institución financiera haga un monitoreo más cercano de ellos y facilite su trabajo de reprogramaciones. En definitiva, el seguro protege la relación entre el prestatario y la institución financiera, algo que es profundamente valioso para ambos.

Conclusiones

Los seguros paramétricos se muestran en el horizonte como el instrumento más promisorio para atender las necesidades de aseguramiento de pequeños agricultores. La oferta de este tipo de producto requiere del concurso de instituciones que se encuentren comprometidas con su misión, pero que a su vez busquen alcanzar la sostenibilidad financiera del producto. Es también importante que exista una empresa reaseguradora que manifieste su compromiso para apoyar los esfuerzos de aseguradoras locales, así como un ente regulador que agilice y no frene los procesos de innovación, y sobre todo una organización que dinamice el desarrollo del producto y que tenga la experiencia técnica en áreas especializadas (modelos climáticos, construcción de índices y cálculos actuariales). En definitiva, la provisión de seguros agropecuarios empleando seguros paramétricos será posible en la medida que se construya una arquitectura institucional colaborativa, idealmente público-privada, que esté comprometida con brindar una mayor protección a las personas más vulnerables, que esté dispuesta a tomar riesgos resultantes de la innovación y, aprender rápida y colectivamente.



© IFAD/Michael Benanav



© IFAD / Panos Pictures / Xavier Cervera





BIBLIOGRAFÍA

Aseguradora Solidaria de Colombia, 2017. Glosario de términos en seguros. Bogotá.

Recuperado de <https://www.aseguradorasolidaria.com.co/resources/site1/General/Glosario-Seguros-ASC.pdf>

Banco de Chile. Seguro Agrícola. Recuperado de <https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/pyme/portal/productos-y-servicios/seguros/seguro-agricola>

Banco Mundial, 2018. Reporte Final – Consultoría Análisis Institucional, Unidad de Gestión de Riesgos; MAG, Paraguay. Washington.

Recuperado de <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/149631535711104184/pdf/Final-Report-on-Institutional-Analysis.pdf>

Cepal, 2017. Informe de la reunión de expertos sobre seguros agropecuarios y gestión integral de riesgos en Centroamérica y la República Dominicana. San José.

Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/informe_de_la_reunion_de_expertos_sobre_seguros_agropecuarios_y_gestion_integral_de_riesgo_en_centroamerica.pdf

Cohen, A., 2005. Asymmetric information and learning: Evidence from the automobile insurance market. *Rev. Econ. Stat.*, 87: 197-200.

Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=289966

Deaton, A., 1991. Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica* 59:1221-1248.

Dercon, S., 2005. "Risk, Poverty and Vulnerability in Africa." *Journal of African Economies* 14:483-488.

Enesa, 2004. Gestión del Riesgo Agropecuario en América Latina y el Caribe. Madrid.

Recuperado de https://www.mapa.gob.es/es/enesa/publicaciones/ni_documento_definitivo_tcm30-130527.pdf

FAO, 2016. Estrategias innovadoras de gestión de riesgos en mercados financieros rurales y agropecuarios. Experiencias en América Latina. FAO y Academia de Centroamérica. Roma.

Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i5503s.pdf>

FAO, 2018. Seguros agrícolas para la agricultura familiar en América Latina y el Caribe - Lineamientos para su desarrollo e implementación. Santiago de Chile.

Recuperado de <http://www.fao.org/3/CA1484ES/ca1484es.pdf>

GIZ, 2016. Innovations and Emerging Trends in Agricultural Insurance: How can we transfer natural risks out of rural livelihoods to empower and protect people? Eschborn.

Recuperado de https://www.giz.de/en/downloads/giz-2016-en-innovations_and_emerging_trends-agricultural_insurance.pdf

Hatch, D., Núñez, M., Vila, F., & Stephenson K., 2012. Los seguros agropecuarios en las Américas: un instrumento para la gestión del riesgo. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/B2996e/B2996e.pdf>

INSA, 2015. Importancia del monitoreo Enso para asegurar y transferir el riesgo de la agricultura. La Paz. Recuperado de <http://www.senamhi.gob.bo/foro/presentaciones/MDRyT%20INSA%20ENSO%201.pdf>

Jacoby, H.G. and E. Skoufias., 1997. "Risk, Financial Markets, and Human Capital in a Developing Country." *Review of Economic Studies* 64:311-346.

Khuu, A. & Juerg, E., 2013. How Australian farmers deal with risk. *Agricultural Finance Review*, Emerald Group Publishing, vol. 73(2), pages 345-357.

Recuperado de http://www.business.uwa.edu.au/__data/assets/pdf_file/0007/2068666/12-07-How-Australian-Farmers-Deal-with-Risk.pdf

- Kochar, A., 1995 “Explaining Household Vulnerability to Idiosyncratic Income Shocks.” American Economic Association Papers and Proceedings, American Economic Review 85:159-163.
- Marcelis, D. & Mournetas, F., 2019. The Effect of Climate Change on Agriculture in East Africa. Agrocarea.
- Recuperado de <https://www.agrocarea.com/media/2269/white-paper-the-effect-of-climate-change-on-agriculture-in-east-africa.pdf>
- Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile. Seguros Agrícolas. Recuperado de <https://www.agroseguros.gob.cl/seguros-agricolas/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay, 2018. Seguro Agrícola, un aliado del productor paraguayo.
- Recuperado de <http://www.mag.gov.py/index.php/noticias/seguro-agricola-un-aliado-del-productor-paraguayo-1>
- Mullainathan, S., 2013. Escasez: Porque tener tan poco, significa tanto.
- Morduch, J., 1994. “Poverty and Vulnerability.” The American Economic Review 84:221-225.
- Murillo E., Paredes D., Aliaga C., Chávez F., Maguiña G., Herrera J., Antequera F., Gallardo G. & Cerón J., 2017. Seguro Agrario Universal Pachamama: Resultados 2016. Instituto del Seguro Agrario – INSA. ESPRIT S.R.L. Gráfica Publicitaria. La Paz.
- Recuperado de <https://www.insa.gob.bo/images/publicaciones/MEMORIA-INSA-2016.pdf>
- Pleitez-Chavez, R., 2014. “Remittances as a Strategy to Cope with Systemic Risk: Panel Results form Rural Households in El Salvador.” Disertación PhD, Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Reardon, T., 1997. “Using Evidence of Household Income Diversification to Inform Study of the Rural Non-farm Labor Market in Africa.” World Development.
- Slangen, A., 2002. Seguro agrícola en los países en vías de desarrollo: Un camino hacia adelante. Roma.
- Recuperado de https://www.mapa.gob.es/va/enesa/publicaciones/08_slangen_esp_seg_agrarios_paises_en_desarrollo_tcm39-130419.pdf
- The Economist, Artículo “Blown Cover” de la edición del 21/09/2019.
- Townsend, R., 1995. “Consumption Insurance: An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low Income Countries.” Journal of Economic Perspectives 9:83-102.
- Wenner, M. D., 2005. Los seguros agrícolas: evolución y perspectivas en América Latina y el Caribe. Inter-American Development Bank.
- Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/14652/los-seguros-agricolas-evolucion-y-perspectivas-en-america-latina-y-el-caribe>
- White Book on Agricultural Insurance, 2019. A Contribution to Sustainable Development Goals for an Agriculture More Resilient and Better Protected Against Climate Hazards.
- Yang, X., 2013. The Dualism of Asymmetric Information in Agricultural Insurance. Beijing.
- Recuperado de <https://maxwellsci.com/print/ajfst/v5-950-954.pdf>
- Sandmark, T., Debar, J.C. and Tatin-Jaleran, C., 2014. Surgimiento y desarrollo de los microseguros agrícolas. MicroInsurance Network con el apoyo de ADA y el Gobierno de Luxemburgo.
- Seguros GyT. Mis bienes. Recuperado de <https://www.segurosgyt.com.gt/conoce-nuestros-productos>
- Seguros Columna. Seguro Agrícola. Recuperado de https://seguroscolumna.com/index.php?option=com_content&view=article&id=39:seguro-agricola&catid=13&Itemid=224



Anexos

ANEXO 1.

Análisis de Cobertura en la Región

América Latina y el Caribe posee el 18,8% de toda el área cultivable en el mundo, luego de África Sub-sahariana (21,4%). Esta es una de las razones por las cuales en esta región del mundo, la agricultura tiene aún un peso significativo en su aporte al PIB. Por ejemplo, Paraguay con el 18,1%, Argentina con el 6,3% o Brasil con el 4,1%⁸. A pesar de un rápido crecimiento de los seguros en la región, a una tasa de 70% durante los últimos años, la penetración del seguro aún es baja y presenta grandes disparidades. Por ejemplo, Uruguay el país con mayor cobertura de la región presenta una tasa de cultivos asegurados del 56%, seguido por México con el 46%, mientras que Paraguay tiene el 5% y Colombia el 3%⁹. En términos de participación en el mercado regional de seguros, Brasil es el país que tiene mayor participación con un 51% del total de las primas, seguido por México 21%, Argentina 19% y Uruguay 3%.

A continuación se presenta de manera resumida la situación de los mercados de seguro agrícola en varios países de América Latina y el Caribe.

Bolivia

El Seguro Agrario Universal Pachamama es una política de Estado que está prevista en la Constitución Política del Estado del año 2009 y ha sido creada en el año 2011 a través de la ley de La Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria (Murillo, Paredes, Aliaga, Chávez, Maguiña, Herrera, Antequera & Cerón, 2017). La modalidad de seguro implementada se llama PIRWA.

- PIRWA es administrada por el Instituto del Seguro Agrario (INSA) y busca proteger a los agricultores más pobres que se dedican a la agricultura familiar. Para el 2015, el seguro cubría a 141 municipios (INSA, 2015).
- Los cultivos protegidos son los siguientes: Papa, maíz, trigo, haba, quinua, frejol, cebada, avena y alfalfa.
- Los eventos cubiertos son los siguientes: sequía, inundación, helada y granizada.

- El costo de indemnización es de USD144 (Bs. 1,000) por hectárea perdida o severamente dañada y no tiene ningún costo para los agricultores.

Brasil

En Brasil se articulan los diferentes instrumentos dirigidos a atender los riesgos a los que está expuesta la agricultura familiar. Dichos instrumentos reconocen la heterogeneidad del grupo de beneficiarios –agricultura familiar capitalizada, agricultura familiar en transición y agricultura familiar de subsistencia- aportando recursos diferenciales para que puedan acceder a los diferentes esquemas de protección, incluyendo los seguros agrícolas.

Programa de Garantía de la Actividad Agropecuaria, PROAGRO

Desde 1973, los pequeños y medianos productores y productoras cuentan con el seguro público PROAGRO (Programa de Garantía de la Actividad Agropecuaria), diseñado, implementado y ejecutado exclusivamente por el Estado bajo la conducción del MDA y administrado por el Banco Central de Brasil (BACEN). El programa busca asegurar el mantenimiento de la capacidad de inversión y producción de la agricultura familiar a partir de tres instrumentos:

- Exonerar al beneficiario de las deudas provenientes del crédito en caso de sufrir pérdidas considerables en sus cultivos por eventos adversos fuera de su control.
- Indemnizar al agricultor o agricultora de acuerdo a los recursos utilizados, considerando los costos de producción.
- Promover el mejoramiento de las técnicas de producción agropecuaria, incentivando la utilización de tecnología apropiada.

8. Estadísticas del Mercado del Sector Agrícola en América Latina. Cifras actualizadas a junio de 2017.

9. Estadísticas del Mercado del Sector Agrícola en América Latina. Cifras actualizadas a junio de 2017.

El programa ofrece una cobertura por riesgos nominados (lluvia excesiva, helada, granizo, sequía, variación extrema de temperatura, vientos fuertes, vientos fríos, enfermedades o plagas sin método difundido de control o combate) con evaluación de pérdidas en campo realizadas por un perito. Esta modalidad de cobertura indemniza a las personas que han sufrido una caída en su producción debido a la ocurrencia de alguno de los eventos adversos cubiertos por este instrumento. Si el cultivo tiene una pérdida superior al 30% causada por un evento amparado por el seguro, es decir, un ingreso obtenido menor que el 70% del ingreso bruto esperado, el beneficiario o beneficiaria podrá solicitar el pago de la indemnización.

Seguro para la Agricultura Familiar (SEAF) - Costos de producción

En el marco de PROAGRO, en 2004 se desarrolló el Seguro para la Agricultura Familiar también denominado PROAGRO MAIS, cuyo público meta son los agricultores familiares que acceden a la financiación de los costos de producción agrícola a través del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF). Es un instrumento específicamente desarrollado para la agricultura familiar que exonera a productores y productoras del repago de las obligaciones financieras asumidas para cubrir los costos de producción e inversión, en caso de que tenga dificultades para realizarlo a causa de un siniestro. Mediante este procedimiento se logra disminuir su vulnerabilidad financiera por la doble vía la exoneración del pago de sus compromisos y la habilitación consecuente para acceder nuevamente a los créditos PRONAF, de tal manera que pueda continuar con su actividad productiva.

La demanda está asegurada porque todos los agricultores que obtienen un crédito PRONAF deben obligatoriamente contratar este seguro. Este factor contribuye a superar uno de los desafíos para la adopción de seguros en la agricultura familiar, ya que comprende un número importante de asegurados, permitiendo dispersar los riesgos y compensar las pérdidas. El seguro paga cuando el cultivo tiene una pérdida superior al 30% causada por un evento amparado por el programa. En tal caso la indemnización exonera al agricultor o agricultora de la deuda contraída y, si hay un excedente, este queda a su libre disponibilidad. El valor del 30% a cubrir por el productor o productora responde a estimaciones realizadas por los responsables de la cobertura, bajo

el supuesto de que el productor o productora puede absorber esta pérdida sin poner en riesgo su seguridad alimentaria y su capacidad para reiniciar un nuevo ciclo productivo.

Seguro para la Agricultura Familiar (SEAF) - Inversión

También en el marco del PROAGRO MAIS, como complemento del seguro de ingresos descrito en el punto anterior, en el ejercicio agrícola 2010-2011 se creó un seguro para dar cobertura ante eventos adversos que provocan pérdidas de producción, denominado SEAF-Inversión. Dicho seguro se implementó para apoyar al agricultor familiar en la realización de inversiones para la modernización y el aumento de la producción de alimentos. El SEAF-Inversión ofrece una cobertura adicional al de la pérdida de ingresos para viabilizar el pago de las obligaciones por el financiamiento de la inversión realizada en el marco de los apoyos que ofrece el PRONAF. El valor de la indemnización es igual al valor asegurado, más los intereses por la financiación, deducidos los ingresos brutos obtenidos con la cosecha y las pérdidas por causas no amparadas por el seguro.

Programa de Subvención a la Prima de Seguro Rural (PSR)

Brasil también cuenta con el Programa de Subvención al Premio del Seguro Rural, un programa de seguros destinado a todos los agricultores y agricultoras del país, ofertados por empresas aseguradoras que cuentan con subsidios proporcionados por el Estado. Ofrece un subsidio promedio del 40% del valor de las primas, dependiendo del tipo de actividad productiva y de la modalidad de cobertura, por riesgos nominados o multirisgos. El programa tiene como principales objetivos reducir el costo de adquisición del seguro para el productor o productora, masificar el número de cultivos y hectáreas amparadas y estabilizar la renta de los productores y productoras rurales, reduciendo la demanda por renegociación y prórroga de deudas. Los productos de seguro subvencionados brindan cobertura a quienes desarrollan actividades de producción agrícola, pecuaria, acuícola y forestal y facilita que miles de ellos puedan contratar el seguro como forma de resarcir las pérdidas financieras derivadas de la ocurrencia de adversidades climáticas.

Chile

Según el Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile, un seguro agrícola con subsidio del Estado es “un seguro de riesgo múltiple que cubre contra fenómenos climáticos, permitiéndole al agricultor recuperar el capital de trabajo invertido en el cultivo asegurado, en caso que resulte dañado por alguno de los fenómenos climáticos cubiertos por la póliza, logrando una mayor estabilidad económica y mejorando su calidad como sujeto de crédito”.

- El subsidio consiste en el copago de la prima o costo del seguro que corresponde al 40% de la prima más un monto fijo de USD36.65 (1 UF) por póliza (subsidio base), con un tope de USD2,932 (80 UF) por póliza.
- Adicional al subsidio base, hay un subsidio extra (acumulativo) según los siguientes criterios:
 - » Recontratación (+10%)
 - » Contratación colectiva (+10%)
 - » Nuevos productos (+10%)
 - » Cereales (+5%)
 - » Zonas extremas (+5%)
- Sin perjuicio de lo anterior, el subsidio total por póliza de seguro o contrato de cobertura no podrá sobrepasar el 70% de la prima neta cobrada en el respectivo instrumento, más el subsidio fijo de USD36.65 (UF 1).
- ¿Quiénes pueden acceder al subsidio del Estado?: Todos los agricultores del país que cuenten con Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) y sean contribuyentes del Impuesto al Valor Agregado (IVA). También pueden acceder al subsidio aquellos agricultores que, sin tener iniciación de actividades, estén siendo atendidos como clientes de crédito del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Banco Estado, u otras instituciones autorizadas, en cuyo caso el monto asegurado no puede superar las USD9,162 (250 UF) por temporada agrícola.

De otro modo, existe un convenio colectivo de un descuento del 10% adicional para los agricultores que contratan el seguro agrícola a través del Banco de Chile. Asimismo, otro beneficio adicional es que para los asegurados que cuenten con iniciación de actividades y sean contribuyente del impuesto al valor agregado (IVA), existe un subsidio del Estado que financia entre un 40% y el 70% del total del pago de la prima neta, más 1 UF adicional.

- Este subsidio aplica para cambio climático, incendio frutal, ovinos, bovinos y apícola, y tiene un tope de USD2,932 (80 UF) por póliza.
- ¿Cómo se aplican los descuentos?
 - » 40% base + 1 UF a lo que suma
 - » 10% adicional si el año anterior tenía contratada una póliza
 - » 10% adicional por contratar con Banco de Chile
 - » 5% adicional en producción de cereales

Por otro lado, de acuerdo con Mapfre, su seguro agrícola está especialmente diseñado para aquellas empresas agricultoras y agricultores particulares que quieran proteger sus cultivos de posibles incidencias climáticas. La póliza contempla la cobertura de los cultivos de cereales, hortalizas, leguminosas, invernaderos, y semilleros ante pérdidas de producción a causa de: sequía, lluvia dañina, helada, granizada y nevada. Dependiendo de la zona de cultivo, el costo del seguro puede variar. Asimismo, influirá el rendimiento asegurado, la superficie del cultivo y el precio final del producto. Este seguro está sujeto a un subsidio del Estado, el cual cubre el 50% del costo del seguro + USD54.97 (1.5 UF) por cada cultivo asegurado, con tope de USD2,932 (80 UF) para cada temporada agrícola.

Costa Rica

Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), el único oferente en el mercado de seguros agropecuarios en Costa Rica es el Instituto Nacional de Seguros. Por otro lado, el seguro agrícola que se brinda en el país incorpora el componente de adaptación al cambio climático, por lo que los productores que apliquen más medidas para reducir riesgos tendrán mejores condiciones para la protección de sus producciones. Por ejemplo, en el caso del café se brinda un 5% de descuento a caficultores que realicen monitoreo de plagas y enfermedades; un 5% a quienes incorporen “buenas prácticas agrícolas”; un 10% a los que implementen la conservación de suelos; un 10% a quienes utilicen abonos orgánicos y usen análisis de suelos; y un 10% a los caficultores que practiquen el control de enfermedades por métodos genéticos.

Cabe resaltar que, el principal problema es que el seguro de cosechas es poco adquirido y por ende, caro y no ha logrado ampliar su alcance. En cuanto a cifras, la editorial del periódico La Nación se refirió a que en 2018, las primas recibidas por seguro de cosechas ascendieron a USD 416,246 (=236 millones), pero los reclamos fueron por USD 596,150 (=338 millones). Asimismo, para que reducir la siniestralidad se requiere elevar las primas o mejorar las condiciones de la emisión del seguro a la adopción de prácticas de cultivo más seguras.

Guatemala

Dentro de las entidades que prestan servicios de seguros agrícolas se encuentran Columna y Seguros G&T. En cuanto al primero, cubre sequía, lluvia y/o inundación, vientos fuertes, granizo y/o heladas, ceniza volcánica, falta de piso (exceso de humedad). Asimismo, en cuanto a exclusiones del seguro se encuentra negligencia o actos malintencionados del agricultor o sus empleados, robo, fraude y mala fe, vandalismo, enfermedades o plagas, de igual manera, cuando el cultivo sea desprendido del suelo antes de la verificación de siniestro.

Por otro lado, en cuanto al segundo tipo de empresa aseguradora, tiene un rubro llamado Agrícolas Proagro, el cual cuenta con dos tipos de productos: seguro agrícola y seguro pecuario. El seguro agrícola está diseñado para brindar protección a sus inversiones en el campo, protegen los cultivos contra daños directos a los cultivos causados por (diversos) factores climáticos tales como: sequía, inundaciones, granizos, lluvias excesivas, vientos fuertes y heladas. Por otro lado, el seguro pecuario tiene tres subdivisiones, de accidentes, por enfermedad y sacrificio forzoso. La primera subdivisión hace referencia a una protección contra el riesgo de muerte de animales ocasionada por accidente tales como: fracturas, traumatismo, descargas eléctricas, mordeduras de serpiente, desbarrancamientos, u obstrucción esofágica por cuerpos extraños. En cuanto a la segunda subdivisión, protege contra el riesgo de enfermedades previsible y no previsible causadas por: bacterias, virus, parásitos, hongos y enfermedades metabólicas. Y finalmente, la última, autoriza el sacrificio de aquellos casos que a consecuencia de accidente o enfermedad, tengan carácter irreversible.

México

El sistema de cobertura para la agricultura familiar en México dispone de un portafolio diversificado que considera los diferentes segmentos de productores que componen la agricultura familiar, brindando respuestas diferenciales según sus posibilidades y necesidades (FAO, 2018).

- En 1991 el Gobierno estableció el programa de Subsidio a la Prima de Seguros Agropecuarios (SPSA), el cual es administrado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) e implementado por el Programa de Aseguramiento Agropecuario de México (AGROASEMEX). El Estado, a su vez, a través de AGROASEMEX, cumple el rol de reasegurador, tanto para los seguros individuales como para el seguro catastrófico.
- De esta manera, el Programa de Aseguramiento Agropecuario de México consta de dos componentes:
 - ⌚ Seguros individuales con subsidio a la prima del seguro agropecuario (SPSA), ofrecido por aseguradoras privadas o por los fondos de aseguramiento agropecuario, integrados por agricultores.
 - ⌚ Seguro catastrófico, denominado Componente de Atención a Desastres Naturales en el Sector Agropecuario y Pesquero (CADENA), contratado por el Gobierno Federal y Estatal a las compañías aseguradoras para brindar cobertura a los agricultores familiares de escasos recursos (Hernández, 2016; SAGARPA, 2016).
- Para tener una idea del nivel de cobertura de ambos programas (SPSA y CADENA), durante 2013 permitieron asegurar un área bajo producción agrícola de 15 millones de hectáreas, de los 22 millones de hectáreas del territorio nacional. A su vez, aseguraron 286 millones de unidades de riesgo ganaderas. De este total, CADENA brindó cobertura a 12 millones de hectáreas bajo producción agrícola y 147 millones de unidades de producción ganadera.
- Existen seguros de tipo individual y catastrófico. En cuanto a este último seguro, a inicios de los años 2000, el Gobierno decidió crear un programa de atención ante desastres naturales especializado en el sector agrícola, con énfasis en los productores más vulnerables que no tienen la capacidad de pagar primas de seguro, aun si estas son subsidiadas. En 2003, se creó el Fondo para Atender a la Población

Rural Afectada por Contingencias Climatológicas (FAPRACC), el cual fue administrado e implementado por la SAGARPA. Posteriormente, el nombre del fondo se cambió a CADENA. Este fondo opera un modelo de colaboración público-privado, en el cual los gobiernos estatales actúan como clientes de las empresas aseguradoras privadas y públicas y contratan seguros catastróficos que protegen una determinada área agrícola o pecuaria, sin necesidad de ubicar o pactar con el propietario o usufructuario individual. La cobertura de los seguros agrícolas catastróficos ofertados por las empresas aseguradoras que participan en el programa CADENA es muy superior a la cobertura lograda por otros servicios financieros con los que cuenta el país. Datos brindados por la SAGARPA indican que alrededor de 3,7 millones de productores y productoras de escasos recursos fueron protegidos por dichas pólizas de seguro durante 2013, lo que representa alrededor del 82% de la población de estos productores, estimada en 4,5 millones. Durante 2013, el 98% de los municipios del país tuvo al menos una parte de su área de producción agrícola asegurada contra eventos catastróficos a través del CADENA, con una mayor concentración en los municipios de los estados del sur, donde se concentran las familias rurales pobres (FAO, 2016).

Paraguay

El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay (MAG) administra el seguro agrícola de tipo catastrófico, el cual se basa en rendimientos promedios. El seguro cubre los riesgos de bajas temperaturas, granizo, heladas, inundación, exceso de lluvias y sequía. La población objetivo de la iniciativa son pequeños productores agrícolas (con 50 hectáreas o menos) inscritos en el Registro Nacional de Beneficiarios (RENABE). Se estiman 26,150 productores como beneficiarios. Los cultivos cubiertos son maíz, mandioca, poroto y sésamo. El monto total de la prima es de Gs. 7,550 millones, el monto asegurado por cada productor es de Gs 1.500.000 (Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay, 2018). La cobertura abarca los departamentos de Concepción, San Pedro, Caaguazú y Caazapá, a un total de 26.150 productores. El área de cobertura abarca distritos de los departamentos de Caaguazú, Caazapá, Concepción y San Pedro. Los riesgos amparados por la póliza comprenden: bajas temperaturas, granizo, heladas, inundaciones, exceso de lluvia, sequía y

vientos fuertes. Un tema central es que la comunicación hacia los productores es que son beneficiarios de una asistencia del MAG y no precisamente sujetos de una cobertura en seguros.

En diciembre 2017 el MAG, previa licitación, realizó la contratación de la cobertura de seguro con un grupo de compañías de seguro locales que conforman el Grupo Coasegurador. El Grupo está liderado por Aseguradora Paraguaya S.A, Aseguradora, Tajy S.A., Sancor Seguros del Paraguay S.A., y Alianza Garantía S.A. de Seguros y Reaseguros. La póliza del Seguro Agrícola establece un rendimiento disparador de 40% del rendimiento esperado de cada cultivo en cada distrito. La indemnización procede cuando el rendimiento promedio obtenido a nivel de la unidad asegurada (el distrito) en cualquiera de los cultivos asegurados en un distrito es inferior al disparador establecido para la cobertura. La indemnización establecida es de USD232.74 (Gs. 1,500.000) por productor, independientemente de que el mismo tenga uno o más cultivos sembrados (Banco Mundial, 2018).

Perú

Solamente algunas de las quince compañías de seguros privadas que están activas y reguladas ofrecen productos de seguros de riesgo único (incendios, tormentas de granizo) a los productores. Sin embargo, los datos sobre la cobertura agrícola de riesgo único no están desagregados y se clasifican como seguros generales. Se asume que el monto total es modesto. Los seguros agrícolas comerciales sin subsidio son ofrecidos por las compañías aseguradoras La Positiva y Mapfre Perú.

- El Ministerio de Agricultura y Riego del Perú (Minagri) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) han brindado capacitaciones para fortalecer las decisiones técnicas en el uso de los seguros agrícolas. Según la Agencia de Cooperación Internacional Alemana (GIZ), actualmente, 22 colaboradores de diez instituciones diferentes han concluido el primer curso en línea sobre seguros agrícolas en el Perú, que tuvo una duración de 6 años (2014-2019). Este curso proporciona importantes conceptos de seguros agrícolas que los participantes implementan en su trabajo diario, con lo cual permite a productores y empresarios tomar en cuenta las restricciones, beneficios y políticas a seguir en caso suceda un evento catastrófico, lo cual incidiría en su educación e

inclusión financiera e incrementaría su predisposición a demandar este tipo de seguros.

- A inicios de 2019, el Minagri anunció la futura incorporación de un único seguro que reemplazaría a los dos productos actuales en el mercado, seguro agrícola catastrófico y seguro comercial agrícola, pero no se llegó a formular una propuesta concreta.
- Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI), entre los dos principales motivos por el cual la superficie agrícola no está siendo trabajada por los productores a nivel nacional es por la falta de mano de obra y la falta de crédito. Asimismo, del total de pequeños y medianos productores que obtuvieron el crédito solicitado en 2018, el 51.3% lo recibió principalmente de cajas municipales, cooperativas y un 25.2% lo recibió de la banca privada. La reducida presencia del sistema financiero formal en zonas rurales afecta la capacidad de respuesta del sector agrario a las nuevas condiciones de mercado, lo cual redundaría en el rezago de pequeños y medianos agricultores peruanos y ampliaría las brechas de productividad.

De acuerdo con cifras de una de las principales empresas privadas de seguros en Perú, La Positiva Seguros, la siniestralidad entre los programas de seguro agrícola catastrófico y el seguro agrícola comercial fueron, en promedio, el 50% y el 77% durante los últimos siete años. Cabe mencionar que, a diferencia del primer programa, cuyas cifras de siniestralidad muestran una tendencia constante en los últimos años, la siniestralidad del seguro agrícola comercial presentó una alarmante cifra de 143.9% en el 2016 y bajó a 19.49% en el 2018.

República Dominicana

Existen 36 compañías de seguros activas en el país, pero la Aseguradora Agrícola Dominicana, S.A (AGRODOS) es la única que ofrece seguro de cosechas.

- Esta empresa pública-privada mixta ofrece pólizas multirriesgo. Asimismo, colabora estrechamente con el banco estatal de desarrollo agrícola, el Banco Agrícola, en la provisión de seguros a quienes acceden a crédito. A fin de ayudar a expandir el mercado y de mantener las primas en un nivel accesible (entre 4% y 8% del valor asegurado), se otorga un subsidio gubernamental del 50% para la prima.

- El principal cultivo cubierto es el arroz, un alimento básico a nivel nacional, y los beneficiarios de la reforma agraria suelen utilizar ampliamente el producto de seguro.
- Así, el país está tratando de desarrollar un modelo viable de seguro agrícola. Debido al nivel catastrófico que pueden ocasionar los huracanes, las compañías aseguradoras privadas están renuentes a ingresar en el mercado.

Uruguay

Para el área de seguro agrícola solo hay tres entidades activas: Banco de Seguro del Estado (BSE), Mapfre y la Compañía Cooperativa de Seguros (SURCO). Estas dos últimas tienen acuerdos suscritos con la entidad estatal, BSE, que es el actor dominante. Todas ellas ofrecen pólizas multirriesgo similares y dependen de un subsidio gubernamental para primas de 35%.

- Los seguros agrícolas son limitados en Uruguay, sobre todo por el cuidado de las compañías de seguros de ofrecer mayormente pólizas para tormentas de granizo, debido a las pérdidas elevadas con pólizas multirriesgo y a las limitaciones presupuestarias que reducen de un año para otro los montos disponibles para subsidios de primas.
- En 2003 se formó un grupo de trabajo interdepartamental integrado por personal del Ministerio de Ganadería, Alimentación y Pesca (MGAP), el Servicio Meteorológico y el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas, para promover la introducción de un seguro agrícola que fue formado con el propósito declarado de formular una nueva ley y de comenzar un experimento piloto con BSE, Mapfre y el MGAP.
- Se elaboró una propuesta de Ley de Seguro Agrícola que reproduce el modelo de ENESA de España y se emprendió un proyecto piloto. Durante varios años el MGAP ha recibido asistencia técnica sobre el tópico por parte de Agroseguros, un consorcio español de compañías de seguros, y de AECI, la Agencia Española de Cooperación Internacional.
- En cuanto a las compañías interesadas en seguros de cosechas se les exige establecer reservas equivalentes al 70% de las primas. Sin embargo, Uruguay no es tan vulnerable a las catástrofes como la República Dominicana o Perú.

ANEXO 2.

Colombia: Seguro Agrícola Paramétrico de Índice Climático

1. Breve contexto: Mercado de Seguros en el País y Penetración

En los últimos años, los microseguros han ganado reconocimiento internacional como un componente clave de la inclusión financiera, herramienta de gestión del riesgo con valor para el cliente y medio para que las aseguradoras accedan a nuevos mercados que anteriormente no habían sido atendidos. De acuerdo con el Microinsurance Network, se estima que el mercado de los microseguros creció de 78 millones de clientes en 2007 a más de 263 millones de clientes en 2013¹⁰. Según esta misma institución, durante 2017 en Latinoamérica y El Caribe se movieron USD \$480 millones en primas, alcanzando al 8.1% de la población¹¹.

En el caso colombiano, los microseguros se encuentran aún en una etapa incipiente de desarrollo. Según el estudio de Microinsurance Network, en Colombia el mercado objetivo es de 22,6 millones de personas que viven con US\$1,90 y US\$4 por día, pero el país solo alcanza una cobertura que está entre 10% y 12,5%. Adicionalmente, el porcentaje de primas brutas emitidas de microseguros es apenas el 1.01% del total de primas emitidas para los seguros tradicionales¹².

Las cifras de Banca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia dan cuenta de una situación similar en el panorama general de los seguros en Colombia. De acuerdo con el Reporte de Inclusión Financiera de 2018, la penetración de los seguros -entendida como la relación de primas emitidas

/ PIB- fue de 2,79%, mientras que la densidad -calculada como el gasto per cápita en seguros- fue de \$550.116. Si bien ambos indicadores han aumentado en los últimos seis años -en 2012 la penetración era de 2.40% y la densidad de \$340,617-, aún hay mucho espacio para lograr mayores niveles de profundización¹³. Por último, es importante considerar que existe una brecha de género importante en el acceso a seguros, ya que en 2017, la proporción de hombres -43,9%- con un producto de seguro era mayor a la de las mujeres -22,8%-¹⁴.

2. Características Generales del Seguro Agrícola de índice climático de Blue Marble Microinsurance¹⁵

2.1 Antecedentes generales:

Blue Marble Microinsurance es una startup creada en 2016 con la misión de llevar soluciones y productos de seguros comercialmente viables y con impacto social de largo plazo, a población tradicionalmente excluida y/o proveniente de sectores vulnerables. La compañía fue fundada por ocho (8) instituciones mundialmente reconocidas del sector de seguros -entre ellas aseguradoras, reaseguradoras y corredores de seguros- las cuales proveen su experticia, know how y orientación estratégica para el desarrollo de soluciones de seguros innovadoras, pertinentes, escalables y sostenibles.

10. Fundación Capital (2016) Análisis del Componente 1. Mapeo de casos destacables, análisis de oportunidades y desafíos.

11. Tomado de: <https://www.larepublica.co/finanzas/colombia-tiene-125-de-cobertura-en-microseguros-en-la-region-segun-informe-2715363> Consultado 18/02/2020

12. Ibid

13. Reporte de Inclusión Financiera 2018. Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de las Oportunidades. Tomado de: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-06/RIF%20FINAL.pdf>

14. Estudio de Demanda de Inclusión Financiera 2017. Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de las Oportunidades. Tomado de: <http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-08/II%20ESTUDIO%20DE%20DEMANDA%20BDO.pdf>

15. Este caso fue elaborado por Fundación Capital con fuentes de información primaria y secundaria. Agradecemos especialmente a Tanya Beja de Blue Marble Microinsurance (entrevista realizada el 6 de febrero de 2020) y a Santiago Arango de Nespresso (entrevista realizada el 24 de febrero de 2020) por sus valiosos aportes y comentarios.

A nivel global, Blue Marble Microinsurance desarrolla programas en África, Asia Pacífico y América Latina. En el caso de África, por ejemplo, trabaja con pequeños agricultores de las cadenas de valor de productos como caña de azúcar, café y cacao, para proveer un seguro contra condiciones climáticas extremas, inicialmente en Zimbabue, y extendiéndose posteriormente a otros países de África oriental y occidental. En América Latina, Blue Marble opera desde 2018 en Colombia, y espera expandir sus operaciones a otros países de la región como Costa Rica y Guatemala.

En lo que respecta a Nespresso, esta es una empresa autónoma gestionada a nivel mundial del Grupo Nestlé, con sede central en Lausana, Suiza, con una presencia en más de 60 países y cuenta con más de 12,000 empleados en todo el mundo. La sostenibilidad es el centro de toda la operación de Nespresso. La empresa se esfuerza en construir relaciones sólidas y de largo plazo, tanto con sus consumidores como con sus proveedores. Así, trabaja de forma muy cercana con los caficultores, cooperativas y otros aliados, en el desarrollo de programas que contribuyan a fortalecer la resiliencia de las comunidades productoras, especialmente frente a situaciones de incertidumbre económica y cambio climático. Por ejemplo, en 2003 la compañía lanzó el Programa Nespresso AAA Sustainable Quality™, conjuntamente con Rainforest Alliance. Este programa busca fomentar las relaciones a largo plazo con los agricultores, incorporando prácticas sostenibles en las granjas y los paisajes circundantes, y mejorando el rendimiento y la calidad de las cosechas. Al mismo tiempo, contribuye mejorando los medios de vida de los agricultores y sus comunidades. El programa de microseguros implementado por Nespresso en Colombia junto con Blue Marble Microinsurance encaja dentro de las prioridades estratégicas de la compañía, de fomentar la resiliencia y bienestar de sus comunidades productoras y proveedoras de café (<https://www.nestle-nespresso.com/sustainability/the-positive-cup/coffee>).

2.3 El caso de Colombia y el Programa Café Seguro

Blue Marble Microinsurance inició operaciones en Colombia en el tercer trimestre de 2018, conjuntamente con la empresa Nestlé Nespresso y varias de sus cooperativas asociadas, en el departamento de Caldas. Para el diseño de la fase piloto del programa, denominado Café Seguro, ambas organizaciones realizaron talleres exploratorios con los caficultores para identificar los riesgos potenciales a los cuáles se veían expuestos sus cultivos, determinando que las principales afectaciones se debían a riesgos climáticos asociados con exceso de y/o falta de lluvias.

A partir de estos hallazgos, Blue Marble lideró un proceso de co-creación, diseño y validación en campo con los caficultores, expertos en seguros y técnicos de Nespresso, el cual tomó aproximadamente un año y medio. El resultado fue un seguro contra el déficit y exceso de lluvia durante las principales etapas del desarrollo del cultivo del café, cien por ciento acotado con la realidad y necesidades de los caficultores, que los ayuda a continuar invirtiendo en sus cultivos después de atravesar eventos climáticos adversos.

Posterior a la fase piloto, en la actualidad Blue Marble continúa trabajando con Nespresso en la fase de escalamiento, con cuatro (4) cooperativas de caficultores en los departamentos de Caldas y Antioquia (Cooperativas Aguadas, Norte de Caldas, Alto Occidente y Andes), asegurando los cultivos de aproximadamente 4,000 productores, en un total de 7,400 hectáreas¹⁶. Para 2020, esperan finalizar el año con 2 cooperativas adicionales y 1,500 nuevos caficultores beneficiados con el seguro.

16. Dado que Blue Marble Microinsurance no es una compañía registrada ante la Superintendencia Financiera para operar en Colombia, la expedición de las pólizas de seguro, la recolección de las primas y el pago de la indemnización por la ocurrencia de siniestros son realizadas por Seguros Comerciales Bolívar S.A, como compañía cedente en Colombia.

2.3 Características del producto

Tipo de seguro, coberturas ofrecidas y sumas aseguradas

El seguro ofrecido por Blue Marble Microinsurance y comercializado en Colombia por Compañía de Seguros Comerciales Bolívar S.A es un seguro agrícola paramétrico de índice climático.

El seguro ampara las desviaciones de lluvia por déficit o exceso, durante la fase fenológica y el ciclo de producción de los cultivos de café asegurados. Los ciclos de producción corresponden a la cosecha principal -cultivos con cosechas durante el segundo semestre del año calendario- y la cosecha secundaria/mitaca -cultivos con cosechas durante el primer semestre del año calendario-. En cuanto a las etapas fenológicas, el seguro otorga cobertura para la etapa de floración, la cual está comprendida entre el inicio de la fase reproductiva y la polinización del estigma, la etapa de llenado del fruto – fase 2, que es el período de crecimiento acelerado del fruto hasta alcanzar su máximo tamaño, pero su interior aún no cuenta con una consistencia sólida, y la etapa de llenado del fruto – fase 3, que es el período en el cual se completa el llenado del grano de café.

Tomador, asegurado, y pago de la prima

El seguro paramétrico de Blue Marble Microinsurance se ofrece como una póliza colectiva a las cooperativas de caficultores, que funcionan como agregadoras. Bajo este modelo, la cooperativa funge como tomador y asegurado, y los caficultores asociados figuran como beneficiarios, y son los designados para recibir directamente la indemnización, en caso de la ocurrencia de un siniestro. En términos de pago de la prima, la cooperativa como tomadora es directamente responsable ante la compañía de seguros. Usualmente la prima se paga al cien por ciento, al inicio de la vigencia del póliza. El mecanismo por el cual las cooperativas aseguradas trasladan y/o financian los costos del seguro a sus asociados caficultores se desconoce, dado que no fue posible establecer contacto con ninguna de ellas. Es importante mencionar que desde 2019, Finagro -Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario de Colombia¹⁷ - otorga un subsidio a los caficultores del 30% del costo de la prima que llega directamente a las cooperativas de caficultores.

La función principal de las cooperativas como agregadoras consiste en reunir a los asociados, informar sobre el seguro y contratar la póliza madre con la aseguradora, en la que se especifica los nombres de los caficultores beneficiarios. Su labor administrativa consiste además en recaudar primas y redistribuir indemnizaciones, lo cual permite reducir los costos operativos para la empresa aseguradora y por tanto incidir positivamente en el precio de la prima.

Proceso de registro, ocurrencia de siniestro y proceso de indemnización

El seguro paramétrico de índice climático funciona en base a mediciones satelitales de los niveles de lluvias o precipitaciones de cada riesgo asegurado. Los riesgos asegurados se segmentan en áreas geográficas de 5x5 kilómetros -denominada grids-. Para cada grid, el satélite determina un índice climático y monitorea los niveles de precipitación -en milímetros- de forma diaria. Se considera que ha ocurrido un siniestro cuando durante el período establecido para cada una de las etapas fenológicas del cultivo, los niveles de lluvia detectados por el satélite son inferiores o superiores a los parámetros definidos en el índice climático para cada uno de los grids del riesgo asegurado.

Blue Marble Microinsurance es la entidad encargada de todos los procesos de georreferenciación y monitoreo de cada uno de los grids de los riesgos asegurados. Una vez se conoce el siniestro gracias a los datos satelitales, se da aviso directamente a la compañía de seguros, que a su vez se encarga de notificar al tomador de la póliza, y proceder con el pago de la indemnización respectiva.

Operación

Blue Marble Microinsurance no es una compañía registrada ante la Superintendencia Financiera para operar como aseguradora en Colombia. Por lo tanto, la expedición de las pólizas de seguro, la recolección de las primas y el pago de la indemnización por la ocurrencia de siniestros son realizadas por Seguros Comerciales Bolívar S.A.

17. Finagro es una sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito, con régimen especial, vinculada al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia. Actúa como entidad de segundo piso, otorgando recursos en condiciones de fomento a las entidades financieras, para que éstas a su vez otorguen créditos a proyectos productivos. Tomado de: <https://www.finagro.com.co/qui%3%A9nes-somos/informaci%3%B3n-institucional>

3. Elementos Innovadores

a. Diseño de producto centrado en el usuario

Sin duda, uno de los elementos más innovadores de Blue Marble Microinsurance lo constituye el hecho de que sus soluciones y productos de seguro se desarrollan siguiendo metodologías de diseño de producto centrado en el usuario. Sus procesos de generación de ideas, aceleración, piloto y masificación parten de una comprensión detallada de los hábitos, prácticas, conocimientos, y necesidades de los usuarios y beneficiarios potenciales, considerando aspectos adicionales de tipo demográfico y cultural. De esta forma, se maximiza la probabilidad de contar con soluciones y productos pertinentes, realmente adecuados a las necesidades de la población objetivo.

En el caso del Programa Café Seguro desarrollado con Nespresso y sus cooperativas de caficultores, el proceso conjunto de co-creación, diseño, validación en campo e implementación duró aproximadamente un año y medio. Si bien este es un tiempo significativamente más largo de lo que toman usualmente los procesos de diseño de producto -incluso cuando involucran procesos de investigación de mercados y/o de ideación y co-creación conjunta-, en opinión de Blue Marble, el alto nivel de aceptación y beneficio percibido por parte de los caficultores sobre el seguro paramétrico resultante de dicho proceso confirma la relevancia de este tipo de ejercicios de diseño y desarrollo conjunto.

b. Alianzas con organizaciones y socios locales

Otro de los elementos innovadores en el modelo de operación de Blue Marble Microinsurance es el establecimiento de alianzas con socios y organizaciones locales para la entrada en nuevos contextos y mercados. Es el caso de la alianza con Nespresso y las cooperativas de caficultores locales. Esto tiene gran valor estratégico por varias razones. En primer lugar, permite reducir las barreras de entrada al mercado, las cuales son especialmente desafiantes en el caso de población vulnerable ubicada en zona rural o rural dispersa -como en el caso de los agricultores y caficultores-, donde existe un desconocimiento general de los productos y servicios financieros y donde la percepción sobre los prestadores de servicios financieros es usualmente negativa. En este sentido, llegar con un aliado reconocido en el territorio genera confianza y facilita las interacciones y el relacionamiento con potenciales usuarios y clientes. De forma similar, contar con un socio local le permite a la nueva institución apalancarse en el conocimiento del socio sobre el territorio, la cultura y los hábitos de la población y facilita el proceso de identificación de necesidades, lo que resulta especialmente relevante para los procesos de diseño y co-creación de productos y soluciones pertinentes y adaptadas al contexto.

c. Canales y modelos de distribución

Para la distribución y difusión del seguro paramétrico, Blue Marble Microinsurance utiliza diferentes modelos. En primer lugar, se apalanca en la fuerza comercial y canales de ventas de Seguros Bolívar -como compañía cedente local- para hacer la promoción, distribución y venta del seguro paramétrico. Seguros Bolívar es una compañía de gran reconocimiento en Colombia, con más de 80 años de experiencia en el sector asegurador y presencia en 18 ciudades del país. Su oferta de valor está basada en los pilares de confianza, amabilidad y sencillez, lo cual se encuentra muy alineado con la propuesta de valor que debe transmitir un microseguro dirigido a población excluida o vulnerable. Seguros Bolívar tiene, por lo tanto, una red comercial y de ventas consolidada y un posicionamiento muy importante en el mercado colombiano, lo que sin duda favorece la venta del seguro paramétrico de Blue Marble. Adicionalmente, Seguros Bolívar es una de las instituciones que conforman el Grupo Empresarial Bolívar, un conglomerado de empresas de los sectores financiero, asegurador y de la construcción, entre las que se encuentra el Banco

Davivienda, entidad financiera de gran importancia a nivel nacional, con más de 10 millones de clientes, 725 oficinas y 2.600 ATM's¹⁸. Esto representa un gran potencial para Blue Marble Microinsurance, en términos de explorar estas empresas como posibles aliados para la distribución y venta directa de sus productos y soluciones de seguros.

En segundo lugar, Blue Marble Microinsurance también realiza gestión comercial y de visibilidad en el territorio, para dinamizar el posicionamiento y la venta de su seguro paramétrico. En este sentido, ha desarrollado y continúa fortaleciendo sus relaciones con cooperativas de caficultores a nivel nacional, con gremios nacionales tales como la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y con entidades del sector gobierno como el Ministerio de Agricultura y Finagro.

d. Uso de tecnología

El seguro paramétrico involucra procesos altamente tecnológicos relacionados con la toma de imágenes y mediciones satelitales, que se desarrollan en el proceso de suscripción -durante el cual se realiza la georreferenciación del cultivo y se calculan los índices climáticos de cada grid- el monitoreo -registrando los datos sobre niveles de precipitación de los grids- y la determinación de los siniestros en tiempo real y sin necesidad de verificación adicional. Sin tecnología satelital de última generación como la que existe en la actualidad, el seguro paramétrico de índice climático no sería ni técnica ni comercialmente viable para los caficultores o pequeños agricultores.

Sin embargo, al explorar la tecnología en procesos diferentes al funcionamiento per se del seguro, como por ejemplo en procesos de venta, distribución y/o capacitación a clientes o usuarios, se encuentra que su uso no es muy extendido. Existe entonces una gran oportunidad de explorar formas de utilizar las nuevas tecnologías -especialmente las relacionadas con pagos digitales y/o digitalización de procesos tales como la identificación biométrica- para complementar la oferta de valor de cara a los usuarios actuales y potenciales en términos de conveniencia, sencillez y rapidez en los procesos relacionados con su seguro.

e. Capacitación sobre el producto

La capacitación sobre el microseguro es un aspecto muy importante para lograr la aceptación y adopción por parte de los caficultores, quienes al tener bajos niveles de educación financiera y experiencia con el sistema financiero, necesitan información sobre el concepto, operatividad y beneficios de los seguros para su bienestar y salud financiera.

Blue Marble realiza la capacitación y comunicación sobre el microseguro paramétrico utilizando diversas estrategias high touch, entre ellas talleres presenciales con caficultores -en conjunto con Seguros Bolívar- y difusión de material impreso. Adicionalmente se apalancan en el voz a voz entre pares y entre agrónomos y técnicos con los caficultores, lo cual ha sido muy efectivo para difundir información de forma eficiente y costo-efectiva sobre las características y beneficios del seguro. En un futuro cercano Blue Marble considera explorar el uso de la tecnología para reforzar sus procesos de capacitación a los caficultores, mediante estrategias como mensajes de texto o WhatsApp.

f. Servicios con valor agregado

Como parte del valor agregado ofrecido a las cooperativas y caficultores, Blue Marble realiza visitas de campo, con el objetivo de observar y escuchar las sugerencias de los caficultores sobre las características y operatividad del microseguro. Estas visitas sirven de insumo para evaluar continuamente las necesidades cambiantes de los caficultores, con el fin de continuar diseñando y ofreciendo productos pertinentes y adecuados al contexto y a la realidad socioeconómica de esta población. Adicionalmente, buscan usar la ciencia del comportamiento y realizar evaluaciones de impacto para mejorar continuamente el diseño del programa y la satisfacción de los agricultores.

18. Tomado de: https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/quienes_somos/sobre_nosotros

g. Alianzas

Blue Marble Microinsurance tuvo su origen en la alianza de 8 organizaciones mundialmente reconocidas en los campos de los seguros, reaseguros y manejo de riesgos, las cuales unieron esfuerzos y recursos humanos, económicos y técnicos para diseñar soluciones innovadoras y comercialmente viables a problemas sociales de la población tradicionalmente excluida, entre ellos la protección de sus activos y patrimonios.

Siendo en sí misma una alianza, Blue Marble traslada esa visión de alianzas a su operación del negocio, y por ello una de sus estrategias centrales es encontrar socios locales que incorporen gran conocimiento del contexto y características socioeconómicas de la población a la cual esperan ofrecer sus productos y soluciones de seguro. Esto permite además potenciar sinergias y alcanzar mayor escalabilidad y eficiencias estratégicas y operacionales, especialmente en mercados en donde tanto la empresa como el producto tienen poco reconocimiento.

Para el inicio de su operación en Colombia, Blue Marble realizó varios tipos de alianzas. En primer lugar, con Seguros Bolívar, la compañía aseguradora local a través de la cual realiza su gestión comercial, expide sus pólizas de seguro y realiza el trámite y pago de los siniestros. En segundo lugar, con la compañía Nespresso, a través de la cual llegó a varias cooperativas y sus caficultores con el programa Café Seguro, en los departamentos de Caldas y Antioquia.

Adicionalmente, Blue Marble Microinsurance ha logrado consolidar relaciones estratégicas con otros actores claves dentro del gremio cafetero, entre ellos la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, y también con diversas entidades del gobierno nacional, tales como el Ministerio de Agricultura y Finagro.



Lecciones y desafíos a futuro

Paradójicamente, lo que constituye una importante fortaleza y la principal oferta de valor del microseguro para los caficultores es también uno de los principales obstáculos para lograr la masificación y escalabilidad del producto.

En la actualidad, el proceso de suscripción del seguro involucra la segmentación de los cultivos en grids de 5X5 km, la determinación de los índices climáticos para cada una de las fincas aseguradas y el monitoreo de los niveles de precipitación en cada grid. El proceso de determinación del siniestro y pago de la indemnización se realiza también para cada una de estas unidades de área. A pesar de que dichos procesos están apalancados en tecnología satelital de última generación, el volumen de transacciones generadas por el alto nivel de personalización probablemente encarece el producto y dificulta su escalabilidad.

Por lo tanto, Blue Marble tiene el desafío de encontrar un balance adecuado entre un nivel de personalización del producto de acuerdo con las condiciones geográficas y climáticas de los cultivos y que constituyen la oferta de valor actual para los caficultores, con unas condiciones flexibles que permitan un manejo más “estándar” en los procesos de suscripción y administración del seguro y en la determinación de los siniestros y pago de las indemnizaciones, de tal forma que sea viable pensar en masificación a gran escala.

Si bien la compañía considera que tener métrica de lluvia para todo un país no es óptimo y menos en una condición tan climáticamente diversa como la colombiana, una alternativa sería explorar modelos climáticos a nivel zonal y/o regional, considerando, por ejemplo, los índices históricos y/o los promedios de niveles de lluvias y sequías en los departamentos, regiones o zonas. Esto permitiría ir más allá del nivel individual actual de medición del clima en cada “finca”. Se podría pensar en la realización de micro pilotos para evaluar la viabilidad de estos modelos, tanto desde la perspectiva de la demanda como de la

oferta. Esto puede ir acompañado con un benchmark de experiencias internacionales para documentar cómo otras compañías han podido masificar y escalar seguros paramétricos contra riesgos climáticos de forma viable y económicamente sostenible.

En línea con lo anterior, otro de los desafíos importantes de Blue Marble Microinsurance para lograr la masificación del microseguro es explorar alternativas para la digitalización en los procesos de suscripción, venta y pago de siniestros, como en aquellos de apoyo como comunicación y capacitación para los clientes. Si bien la digitalización de los primeros puede requerir un cierto grado de estandarización del producto que aún no se ha logrado, digitalizar los procesos de apoyo puede ser viable en el corto plazo, a través de estrategias como plataformas web, mensajería vía SMS o WhatsApp o mentoría en línea. Y si bien persisten retos estructurales como la baja conectividad en zonas rurales y el bajo nivel de educación financiera y alfabetización digital de los caficultores y clientes potenciales, sin duda esta digitalización puede ayudar a aliviar los costos operativos relacionados con acceder a la población que se encuentra geográficamente dispersa y fragmentada, favoreciendo así el costo del producto y sus posibilidades de masificación.

Personas entrevistadas:

- Tanya Beja, Head of Latin America en Blue Marble Microinsurance, entrevista realizada el 6 de febrero de 2020
- Santiago Arango, Green Coffee Project Manager en Nespresso Colombia, entrevista realizada el 24 de febrero de 2020

ANEXO 3.

Paraguay: Microseguro para Sésamo

1. Características Generales del Seguro Agrícola

1.1 Antecedentes

Tajy es una compañía que comercializa seguros dentro del mercado nacional. Constituida el 12 de agosto de 1997 como la primera compañía de seguros de propiedad cooperativa del país con el objetivo de brindar protección a las Cooperativas. El capital social de la aseguradora lo conforman 36 accionistas nacionales e internacionales. Aseguradora Tajy cuenta con una Casa Matriz ubicada en el principal polo económico social de la capital del país, 8 sucursales, ubicadas en puntos geográficos estratégicos, además de cientos de Centros de Promoción y Puntos de Venta distribuidos en todo el país; contando con más de 400 mil asegurados.

La aseguradora cuenta con seis años de experiencia en el manejo de riesgos agrícolas y el asesoramiento técnico del Grupo Asegurador La Segunda (Rosario –Argentina), el cual cuenta con más de 50 años de experiencia en el manejo de seguros agrícolas. Por otro lado, los reaseguradores internacionales que apoyan a Tajy han venido insistiendo en el desarrollo de productos innovadores para la administración de riesgos agrícolas.

En este sentido, la Compañía se propuso desarrollar para el segmento de pequeños y medianos agricultores un seguro índice basado en el índice de sequía y el rendimiento del sésamo, rubro producido por este segmento y destinado a la exportación. El Proyecto de Tajy conjuntamente con FOMIN se centró en el desarrollo y la difusión de este seguro con el objetivo de mejorar las capacidades de gestión de riesgos y la competitividad de los pequeños agricultores.

El Banco Interamericano de Desarrollo firmó un convenio para desarrollo de este proyecto con la Aseguradora Tajy en octubre del año 2014 con el objetivo de contribuir a mantener el nivel de ingresos y de activos de los pequeños productores en la ocurrencia de condiciones climáticas adversas que afecten sus cultivos, poniendo a disposición de los mismos un micro seguro agrícola como herramienta financiera, a través de 3 componentes: i) Desarrollo e implementación de un seguro agrícola paramétrico para pequeños agricultores, ii) Capacitación y educación financiera en seguros y protección al consumidor, iii) Gestión de conocimiento y estrategia de comunicación.

ACTORES INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO:



2.2 Características del producto¹⁹

Tipo de Seguro. El seguro paramétrico, a diferencia de otros, depende de un valor tomado como índice para el pago de las indemnizaciones, en este caso es el “índice de Severidad de Sequía – ISSE”. Inicialmente, en su etapa piloto, el seguro estuvo diseñado para cubrir solamente la ocurrencia de sequía o estrés hídrico en los cultivos de sésamo, determinando diferentes porcentajes en la cobertura dependiendo de la etapa fenológica del cultivo de la siguiente manera, vegetativa 10%, floración 70% y maduración 20%. El seguro puede indemnizar hasta el 100% de los daños ocasionados por sequía en particular.

EJEMPLO DEL UN ESCENARIO DE PAGO SEGÚN LOS ÍNDICES DETERMINADOS PARA LAS TRES ETAPAS DE PRODUCCIÓN

Escenario 7 – pago x Hatillo Etapas Vege. + Flora. + Madura

VEGETATIVA (10%)	FLORACION (70%)	MADURACION (20%)
ISSE ASEGURADO		
13,5	15,2	14,5
ISEE ACUMULADO		
14,5	15,5	15,2
SUMA ASEGURADA EN POLIZA: GS. 1.500.000		
150.000	1.050.000	300.000
1.500.000		
PAGO A RECIBIR		

Gráfica del Material de Capacitación de la Aseguradora Tajy

Evolución. Actualmente, para la zafra 2019/2020, el seguro abarca además riesgos nominados como la incidencia de granizo, viento e incendio en los cultivos de sésamo. En estos casos, la ocurrencia de los eventos debe ser denunciada al seguro para su verificación por técnicos de parte de la compañía. El valor de los daños se calcula por medio de una evaluación realizada por el perito tasador de daños.

La compañía ha logrado asegurar a 200 pequeños agricultores de sésamo que pertenecen a organizaciones y cooperativas en contraste con una previsión inicial de 5.000 productores a alcanzar para el año 2019, esto debido sobre todo al atraso registrado en la etapa de aprobación del producto por el ente regulador, demorando el lanzamiento del micro seguro.

Inicialmente el proyecto abarcó sólo a cooperativas de producción y productores organizados del Departamento de San Pedro, la compañía ha expandido en este último periodo la cobertura geográfica del seguro a los Departamentos de Caaguazú, Canindeyú y Concepción, con el objetivo de masificar el producto.

Así también, se puede mencionar que la aseguradora no tiene incorporada en la estrategia de captación de clientes una diferenciación de género o edad, motivo por el cual, a la zafra 2019/20 solamente 24 mujeres son titulares del seguro. Es importante resaltar en este punto que el cultivo de sésamo, así como la mayoría de los cultivos de renta en Paraguay, se encuentra más asociado a productores varones, lo que no implica que las mujeres u otros miembros de la familia dejen de proveer mano de obra en varias etapas de la producción.

Proceso de registro. La aseguradora implementa un esquema de trabajo con aliados, sobre todo pequeñas cooperativas de ahorro, crédito y producción así como organizaciones de productores. En la primera etapa Tajy generó pólizas por cada productor pero actualmente realiza pólizas madre directamente a sus aliadas adjuntando un registro pormenorizado de cada productor. Generalmente las organizaciones de productores establecen la póliza al inicio de la etapa de siembra del sésamo, pero realizan el pago de la prima recién al final de la cosecha del cultivo.

19. La información presentada por Fundación Capital para este caso fue recabada a través de entrevistas con productores asegurados, funcionarios de la Cooperativa Carolina Ltda. y el Director del Proyecto de la Aseguradora Tajy.

Las cooperativas de ahorro y crédito y organizaciones de productores con los que la aseguradora ha generado alianzas cumplen el rol de: promocionar el seguro paramétrico, organizar charlas de información y capacitación con sus asociados, recabar la información de los solicitantes del seguro y administrar la póliza madre (firmar la póliza y pagar indemnizaciones). A cambio, estas cooperativas reciben de parte de las aseguradoras. Asimismo, en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, hay un importante interés de estas organizaciones de asegurar a los productores para que se encuentren protegidos en caso de ocurrencia de siniestros.

Costo de la prima. Desde la etapa de diseño del producto se contó con la colaboración de dos cooperativas de producción de pequeños productores que de alguna forma pudieron llevar su experiencia y la voz de los productores al equipo de trabajo, donde una referencia importante estuvo relacionada con la determinación de un costo que fuera asequible por los productores. En base a esto se determinó que la prima no podría superar el 10% del costo de producción de sésamo por hectárea. En consecuencia se determinó que este costo promedio por hectárea fuera valuado en Gs. 1.500.000 (USD 230) y la prima a establecer para cada zafra entre el 9,5% y el 10%.

Proceso de indemnización. Los pagos de las indemnizaciones se realizan directamente a través de los aliados y no directamente a los asegurados finales. Este procedimiento facilita los pagos para la aseguradora y permite a las cooperativas y organizaciones realizar un balance de estado de cuenta de cada productor al final de cada zafra en base al crédito otorgado, los insumos y el producto recibido, en este caso el sésamo. Las indemnizaciones recibidas por los productores son en su totalidad pagadas por la aseguradora, sin ningún aporte por este concepto por parte de las cooperativas.

Cabe remarcar en este sentido que la póliza está relacionada a un crédito otorgado al productor y las indemnizaciones cubren la deuda en caso de la ocurrencia de los siniestros, esto también permitiría a las organizaciones desembolsar nuevos recursos a sus socios para resiembra o inversión en nuevos insumos productivos.

En el caso del riesgo parametrizado, estrés hídrico, se determina de forma automática por un sistema informático desarrollado para este seguro. La Plataforma de Riesgo (agroclima.tajy.com.py)²⁰ realiza un seguimiento diario que combina imágenes satelitales y la información de estaciones agrometeorológicas, para determinar el ISSE. Cuando este valor índice acumulado para cada etapa de cultivo iguala o supera al establecido como parámetro, se dispara el seguro.

Los demás riesgos cubiertos, granizo, viento e incendio, deben ser denunciados a la aseguradora, la cual realizará una inspección para evaluar el daño ocasionado en el cultivo y determinar la indemnización. De igual manera el pago se realizará a través del aliado como en el caso del ISSE.

Sostenibilidad. Las acciones para la sostenibilidad del producto están en etapa de definición en muchos casos pero igualmente se han tomado algunas medidas como la ampliación de la zona de cobertura de forma a captar más organizaciones de productores.

Otra de las acciones ya identificadas por Tajy es la de generar nuevas alianzas con actores públicos y privados, como las instituciones financieras. A través de éstas, que llegan a una mayor cantidad de productores, se podrá ampliar la cobertura a la vez de compartir los costos de distribución y sobre todo de capacitación.

3. Elementos Innovadores

Uso de tecnología. La tecnología es el factor determinante del producto financiero puesto que utiliza imágenes satelitales y estaciones meteorológicas en terreno para determinar el grado de estrés hídrico de los cultivos. Los datos utilizados son las imágenes satelitales que NASA ofrece gratuitamente, datos de 25 mini estaciones²¹ instaladas por la aseguradora en fincas de productores, estaciones de Dirección Nacional de Aeronáutica Civil y la base de datos de la Federación de Cooperativas Productivas. Los parámetros meteorológicos se determinan con base en la precipitación, evaporación y transpiración, utilizando los indicadores de sequía (equivalentes al Índice de Referencia para la Sequía Agrícola: ARID). La plataforma tecnológica de la

20. La plataforma se encuentra disponible para los aliados y productores clientes de la asegurado a través de un registro para acceder a la información climatológica y de humedad del suelo.

21. Estas estaciones miden la temperatura, fuerza de viento, precipitación e incluso la humedad del suelo.

aseguradora combina y compara los datos de las imágenes satelitales y las estaciones meteorológicas para determinar el ISSE.

Estos datos son monitoreados de forma periódica y cada semana lanzan un reporte que llega directamente a los productores a través de un mensaje de texto SMS a sus celulares. El mensaje recibido le informa al productor de los valores acumulados hasta la fecha, recuerda la fase del cultivo que se está evaluando y el índice máximo a alcanzar para gatillar el seguro.

Servicio con valor agregado. Además de los datos utilizados para determinar los valores índices, las mini estaciones recaban datos de la humedad del suelo. Esta valiosa información se encuentra expuesta en la plataforma web que la aseguradora pone a disposición de los productores, lo que les permitiría tomar mejores decisiones sobre los momentos para la siembra y otros cuidados culturales para todos los rubros, además los datos pueden ayudar a precisar la necesidad de riego en los cultivos.

Capacitación sobre el producto. Tajy programa con los aliados charlas de capacitación que abarcan temas técnicos agrícolas sobre el cultivo del sésamo por una parte y sobre el seguro paramétrico que ofrece la aseguradora, sumando a esta última elementos de educación financiera básica para productores agrícolas. Inicialmente se habían establecido dos charlas con cada grupo de productores para poder abarcar todos los temas, sin embargo debido a la dificultad al momento de realizar las convocatorias y registrar una buena asistencia se tomó la decisión de realizar una sola charla que abarque todos los temas.

Estos encuentros son realizados al menos con un mes de anterioridad a la siembra del sésamo, lo que permite a los productores tomar la decisión de adquirir o no el seguro a través de su organización. En el caso de la Cooperativa Carolina, los socios comunican a los técnicos agrícolas su decisión de optar o no por el seguro al culminar la charla, lo cual es registrado y posteriormente incluido en el plan de trabajo de cada productor. Igualmente y antes de la siembra, el socio tendrá la posibilidad de revisar nuevamente el plan con el técnico de la cooperativa y tomar las decisiones finales sobre la cantidad de hectáreas a cultivar, los insumos a utilizar, el financiamiento requerido y la adquisición del seguro.

4. Desafíos y lecciones

4.1 Desafíos

La investigación realizada para la implementación del seguro así como las inversiones en las estaciones meteorológicas y el desarrollo de la plataforma web, pueden y deben ser utilizadas como base para el desarrollo de nuevos productos de microseguros que abarquen los demás rubros de la agricultura familiar. Así también los datos que se están generando pueden ser muy útiles para una mejor toma de decisiones de parte de los pequeños y medianos productores, al menos en la zona actual de implementación del seguro paramétrico de Tajy.

Se han firmado acuerdos con instituciones financieras del estado que asisten a un gran número de productores con las que no se ha podido implementar el seguro debido a los costos de la póliza. Subsanan esta situación podría dar el marco necesario para masificar el producto, aspecto que aún no ha logrado la aseguradora.

Se han generado materiales de capacitación y comunicación que son utilizados en las charlas con los productores pero que no han logrado a cabalidad el objetivo de explicar cómo funcionan los parámetros e índices para disparar el seguro, incluso los mensajes de texto recibidos no son suficientemente comprendidos por técnicos y productores.

Los productores que utilizan el seguro comentan que es útil, pero tanto los asegurados como los que no han accedido aún, esperan que se pueda ampliar la cobertura de los riesgos e incluir el momento de la postcosecha, esto es asegurar el momento del secado al sol de las parvas, las cuales son muy vulnerables a los vientos fuertes y al exceso de lluvias. Para esto la aseguradora ya ha iniciado una investigación sobre la incidencia del viento en el emparvado del sésamo con miras a desarrollar un nuevo producto específico para la postcosecha.

4.2 Lecciones

El proyecto para el diseño del producto originalmente establecía un total de cuatro años para realizar la investigación y la implementación del seguro, plazo ampliado debido a la demora que se tuvo para aprobar el producto por parte del ente regulador.

La aseguradora sigue realizando ajustes al producto a medida que avanza año a año la recopilación de datos meteorológicos, lo cual implica un trabajo permanente del equipo técnico que permite mejorar los servicios y la posibilidad de ampliar los riesgos cubiertos.

Se esperaba contar con alianzas más efectivas con instituciones financieras estatales, de hecho se logró la firma de acuerdos con algunas, sin embargo no se logró la implementación del seguro con las mismas.

La propuesta original del proyecto para el diseño del producto tenía como objetivo cubrir sólo el riesgo de estrés hídrico asociado al cultivo de sésamo, esto finalmente no fue suficientemente atractivo para los productores lo que derivó en ampliar la cobertura a riesgos nominados como son la incidencia de viento, granizo e incendio.

La interacción del seguro con los productores muestra la necesidad de mejorar y ajustar la precisión de datos que son relevados por los satélites y las estaciones meteorológicas. Actualmente las cuadrículas para el análisis meteorológico están establecidas en dimensiones de 25 km x 25 km, lo cual no permite mucha precisión para analizar las fincas de los productores que generalmente tienen dimensiones de 6 a 8 hectáreas. Debido a esto es probable que en la próxima zafra la aseguradora actualice las cuadrículas a la dimensión de 5 km x 5 km.

Finalmente, el trabajo en general de investigación realizado para el diseño e implementación de este producto puede proporcionar una base muy importante para el desarrollo de nuevos seguros a un menor costo para los rubros más tradicionales de la agricultura campesina paraguaya como el maíz, la mandioca y el poroto. Esto puede presentar un avance importante puesto que el seguro paramétrico para sésamo de Tajy es el primer seguro agrícola para pequeños y medianos productores en el país.

Personas Entrevistadas:

- Nestor Robles, Coordinador de Proyecto – Aseguradora Tajy
- Fernando Rehger, Gerente General – Cooperativa Carolina Ltda.
- Rober Jaime, Técnico de campo – Cooperativa Carolina Ltda.
- Elpidio Peralta, Técnico de campo – Cooperativa Carolina Ltda.
- Gervacia Martínez de Fleitas – Asegurada.
- Tanquilino Méndez – Asegurado.

ANEXO 4.

El Salvador – Seguro Climático

“Produce Seguro”

1. Breve Contexto

El mercado de seguros en El Salvador está compuesto por 22 empresas, ocho de las cuales operan solamente en el ramo de seguros personales, seis en el de daño y las restantes ocho en ambos. A pesar de la cantidad de empresas, el sistema se concentra en cuatro aseguradoras que poseen cerca del 60% de las primas. En los años recientes el sistema salvadoreño se ha caracterizado por un bajo crecimiento (menor al 1% en 2018) en comparación con otros mercados como son Nicaragua (10%) y Costa Rica (6%). No obstante, los niveles de solvencia del sistema se posicionan como los mejores de la región junto a los de Costa Rica. En lo que respecta al índice de penetración de los seguros (relación ingreso por primas/PIB), este fue de 2,5% a 2017, por encima de Nicaragua (1,6%) y Costa Rica (1,6%), pero aún menor a otros países como Panamá (3,1%) y Colombia (2,9%)²².

El bajo índice de penetración y cobertura de los seguros a nivel regional muestra la necesidad de desarrollar productos inclusivos. Precisamente, uno de ellos es “Producto Seguro”. El trabajo de descripción y análisis de este producto que se presenta a continuación es el resultado de entrevistas sostenidas con diversos actores (ver anexo 1) y una visita a campo realizada a la agencia de Sonsonate del Banco de Fomento Agropecuario.

2. Características Generales del Seguro

2.1 Actores Relevantes

“Produce Seguro” es un producto diseñado por MiCRO en colaboración con la aseguradora Seguros Futuro, la reaseguradora Swiss Re, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y los clientes de crédito de BFA. A continuación se hace una descripción breve de cada institución involucrada:

La Organización de Microseguros de Riesgos Catastróficos (MiCRO)

es una compañía que nació luego del terremoto de Haití con el propósito de cerrar la brecha de protección. MiCRO se especializa en el diseño e implementación de seguros paramétricos contra desastres naturales para proteger a las poblaciones de bajos ingresos y vulnerables. Actualmente, se encuentra presente en Guatemala, El Salvador y Colombia. Los accionistas de MiCRO son Mercy Corps, Fonkoze, KFW, y la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación. Por otro lado, sus principales aliados estratégicos son la reaseguradora Swiss Re y RAIN++, ésta última una firma especializada en el análisis de datos y la elaboración de modelos climáticos.

Banco de Fomento Agropecuario - BFA es un banco público orientado a promover el desarrollo de la agricultura y la actividad productiva en general. A diciembre de 2019 el Banco tenía un portafolio mayor a 50,000 clientes y una cartera de préstamos de US\$278 millones. La tasa de interés que ofrece varía dependiendo del producto, iniciando en un 4% para clientes con créditos destinados al cultivo agrícola de granos básicos (maíz, frijol, trigo y arroz). Esta tasa subsidiada es menor a la tasa de mercado, que no suele bajar del 20%. Además de la cartera agropecuaria, el BFA ofrece microcrédito, crédito de consumo y crédito PYME a miles de salvadoreños.

22. ZumbaRatings Calificadora de Riesgo. Desempeño, Análisis Comparativo y Perspectivas a junio de 2018.

Seguros Futuro es la única aseguradora de naturaleza cooperativa en el país. Inició operaciones en 1996 y fue creada bajo la visión estratégica de la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador – FEDECACES. Sus dueños son FEDECACES y 21 cooperativas de ahorro y crédito pertenecientes a la Federación. Seguros Futuro ha impulsado desde su origen la oferta de productos de seguro inclusivos y seguros tradicionales. Su producto más importante y que se comercializa a través de sus cooperativas asociadas es el seguro de deuda y colectivo de vida. “Produce Seguro” es el primer seguro climático que ofrece la aseguradora en toda su vida institucional y el primero que se ofrece en el mercado salvadoreño.

Swiss Re es una de las reaseguradoras más grandes del mundo, con más de 150 años en el mercado, sede en Suiza y una presencia global. Tiene un enfoque de ampliar su mercado con una mayor penetración hacia sectores de menores ingresos, buscando respaldar productos de seguro que cubran a toda la población y que impulsen el desarrollo sostenible.

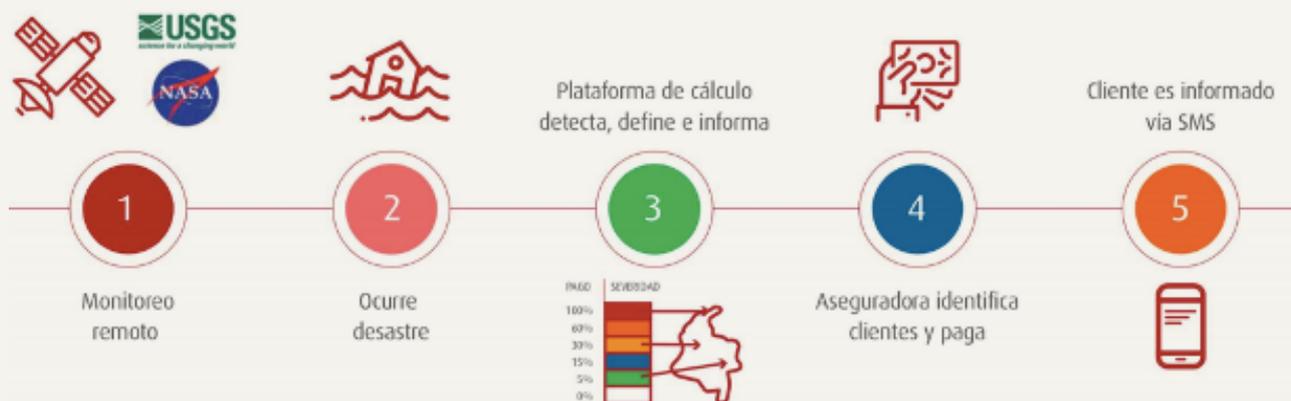
2.2 Descripción del Producto

Tipo de Seguro. “Produce Seguro” es un microseguro climático paramétrico que protege a los agricultores y microempresarios contra el daño indirecto de interrupción comercial causado por catástrofes. Lo anterior implica que: a) la cobertura del seguro es para cubrir pérdidas derivadas de eventos naturales adversos, específicamente de tres tipos: sequía, exceso de lluvia y terremoto, b) la indemnización se activa mediante disparadores

(parámetros), definidos a partir de información obtenida sobre patrones históricos de comportamiento del clima, y cuya indemnización depende de la severidad de los eventos, c) el seguro no cubre los daños directamente ocasionados por los eventos adversos, sino por el daño económico indirecto que resulta de éstos y d) el microseguro está diseñado para agricultores y microempresarios de bajos ingresos. El pago de la indemnización para terremoto y exceso de lluvia es hasta un máximo de 100% de la suma asegurada, equivalente al monto inicial del crédito para la actividad productiva, y para sequía del 50%. La lógica detrás de un seguro de esta naturaleza es que toma en consideración que los eventos climáticos indicados traen consigo la disminución de la actividad económica y un posible aumento en los costos de producción en toda la zona (lucro cesante), afectando a todos sus habitantes y no solamente a los agricultores. La descripción del funcionamiento del seguro se encuentra en el gráfico 1.

Comercialización. La venta del seguro se realiza a través del BFA que actúa, al menos de momento, como el único agregador que comercializa este producto. La venta de las pólizas está directamente asociada a la solicitud de un crédito y se produce al momento en que el cliente es informado de que su solicitud de crédito ha sido aprobada. La póliza tiene un costo igual al 5% (+ IVA) del valor del crédito, que equivale a la suma asegurada. Para garantizar que el seguro proteja a la gente que tiene menos herramientas de administración de riesgo se ha fijado un monto máximo de crédito igual a USD10,000 y un plazo máximo de 18 meses. Imponer un monto máximo al monto de crédito asegura además que el

GRÁFICO 1. ¿CÓMO OPERA EL SEGURO PARAMÉTRICO DE MICRO?



precio de la póliza no sea muy elevado para el cliente. La venta de pólizas se ha realizado ofreciendo el producto de dos maneras, una en la que el cliente decide tomar la póliza (opt in) y la otra en la que el cliente debe indicar si prefiere no tomarla (opt out), habiéndose obtenido mejores resultados de venta en este último caso.

Indemnización. Tan pronto hay algún evento adverso de cualquiera de los tres riesgos mencionados que rebasa el nivel del disparador inicial en alguna zona del país, se comienza el proceso de indemnización desde la Plataforma de Cálculo de MiCRO que informa a la empresa aseguradora los porcentajes de indemnización que corresponden a cada cliente de acuerdo con el nivel de afectación de la ubicación de su parcela. La empresa aseguradora, comunicada en línea con el banco, le transmite en tiempo real esta información para que el valor de la indemnización sea pagado. El pago se hace mediante un abono al crédito que se ve reflejado en una disminución de las cuotas del crédito, dependiendo del monto de la indemnización. Si la indemnización establece que el pago excede el saldo de crédito, la porción excedente, luego de haber saldado la deuda del crédito, irá directamente al cliente. Seguros “Futuro” se encarga de comunicar mediante mensajes de texto a las personas aseguradas sobre la indemnización que recibieron. Durante el periodo de vida del seguro, se puede producir más de una indemnización, producto de la ocurrencia de múltiples eventos climáticos. Es importante señalar que la mayoría de los créditos agropecuarios establecen una sola cuota de capital e intereses que debe ser pagada al vencimiento, razón por la cual el pago impactará únicamente al momento que el cliente hará el pago de su deuda.

Renovación. La opción de renovación va a depender de que el cliente decida en primera instancia renovar su crédito y, en segundo lugar, de que elija volver a tomar el seguro. Para aumentar el valor del producto para el asegurado, la aseguradora ha decidido reforzar su trabajo de notificación de las indemnizaciones pagadas, de manera previa a su vencimiento, haciendo más tangible el valor del producto.

Subsidio e Incentivos. Durante la etapa piloto, se ofreció un subsidio a la póliza que podía ser de 25%, 50% o 100% con el propósito que los clientes tuvieran una mejor aceptación del producto. Una vez pasado este periodo, se esperaba que la gente pudiese acceder al seguro pagando el monto total de la prima. La asignación del

subsidio fue aleatoria en cada agencia, pero no funcionó como se previó originalmente. Muchas personas aún con el subsidio total no adquirieron el producto. Se presume que esto se debió a un problema de falta de información. Para la etapa de expansión el subsidio fue eliminado y se propuso un esquema de incentivos para los asesores de crédito con el fin de que brindaran la información a todos los asegurados potenciales.

Sostenibilidad. El seguro ha sido vendido a 8,499 personas, y ha alcanzado más de 9,500 pólizas durante el año 2019 (incluyendo renovaciones). El crédito promedio de las personas aseguradas es de USD1,400 y el portafolio total protegido es USD14 millones con un monto de prima promedio de USD61+IVA. El índice de siniestralidad bruta se encuentra en 59%, lo que permite vislumbrar que el producto en términos financieros es sostenible.

3. Elementos Innovadores

Diseño centrado en el usuario. El producto ha sido diseñado tomando en cuenta las necesidades de los clientes y actualmente se continúa realizando un monitoreo muy estrecho en esta fase de escalamiento. El producto se viene mejorando permanentemente para responder de mejor manera a las expectativas de los actores involucrados y desde luego las de los clientes. Por ejemplo, hace poco MiCRO, el BFA y Seguros Futuro organizaron talleres en las agencias con el fin de obtener las principales lecciones, inquietudes y preferencias de los clientes del seguro, a partir de entrevistas con asesores de crédito y con los propios clientes. Los resultados de este trabajo darán lugar a cambios importantes en el producto, siendo uno de ellos por ejemplo el hecho de mejorar el monto pagado por indemnizaciones, enfocándose en otorgar montos mayores en los eventos en los que más se necesitan y reduciendo aquellos pagos por siniestros leves.

Alianzas. MiCRO se ha constituido en un articulador y dinamizador de la iniciativa. En ausencia de MiCRO la iniciativa muy difícilmente hubiese prosperado no solo por el conocimiento técnico que éste tiene sobre seguros paramétricos, sino también por el trabajo de incidencia y coordinación que se ha encargado de llevar adelante por más de tres años. El compromiso de Seguros Futuro y del BFA han sido claves para que el seguro llegue a la población más vulnerable. El enfoque de estas

instituciones es la protección de la población salvadoreña con bajos y medios ingresos, ofreciendo productos que puedan satisfacer sus necesidades financieras y de protección. Por su parte, el involucramiento del regulador que luego de una exhaustiva evaluación del producto dio su luz verde al proyecto en el año 2018, también fue relevante. Finalmente, la reaseguradora Swiss Re tiene un aporte muy valioso en este entramado institucional.

Canales de distribución. El canal de distribución del seguro es el propio BFA. Tanto el cobro de la prima como el pago de indemnización se hace con cargo al crédito, lo que reduce los costos operativos para la provisión del seguro. En la comercialización de este producto, los asesores de créditos han tenido un incentivo para la venta, ya que, por la colocación de los seguros reciben una comisión que incrementa sus ingresos mensuales.

Uso de tecnología. La tecnología juega un rol importante en la captura de información meteorológica, la misma que se obtiene a partir de datos abiertos de la NASA, la NOAA y el USGS. Esta es la base de análisis para que a través del cálculo actuarial se definan los parámetros para la indemnización y también la fuente de información para hacer el monitoreo de los eventos climáticos. Por otro lado, se ha desarrollado una plataforma tecnológica para que la aseguradora y el BFA se encuentren comunicados en tiempo real para la suscripción del seguro y el pago de indemnizaciones.

Capacitación. El asesor brinda información sobre el seguro valiéndose de dos instrumentos principales: a) un video donde se encuentra contenida la información más relevante sobre la manera en la que funciona el seguro y b) el certificado individual en el que está contenida la tabla de indemnización. Los videos instructivos y la póliza con gráficas a color han servido para que los asesores de crédito puedan entender mejor como funciona el producto y puedan ofrecerlo de una manera más sencilla. Por su parte, los tres actores ejecutan esporádicamente jornadas de “ferias de riesgos” donde se sensibiliza a la gente sobre la importancia de adquirir el seguro.

Valor agregado. El producto además brinda un juego que fue creado para generar conciencia sobre la mitigación del riesgo de desastres y la preparación necesaria. En esta misma línea, también proporciona algunas herramientas para que los asegurados comprendan mejor cómo manejar su riesgo ante desastres. Esto

se hace principalmente a través de la promoción de la “mochila de las 72 horas” que se utiliza en caso de catástrofes. La mochila se otorga a aquellas personas que hayan cumplido con los cinco pasos de “la ruta de la prevención”, lo cual se consigue mediante capacitaciones sobre tareas de mitigación de riesgos y preparación.

4. Desafíos y Lecciones

4.1 Desafíos

- La posibilidad de venta del producto de seguro a través de otras instituciones financieras es algo incierta debido a que el BFA tiene una tasa subsidiada del 4% para créditos agropecuarios. La tasa subsidiada hace que el crédito, aún con el incremento que se deriva de la venta del seguro, sumado al precio de una póliza de vida y las comisiones por desembolso, siga siendo más competitivo que los créditos que se otorgan en el resto del sistema financiero, con tasas que superan el 20%. Sin embargo, esta situación es distinta para los microcréditos dirigidos a comercio y servicios que no gozan de subsidio y cuya tasa de interés se encuentra alrededor del 30%. Con una tasa de interés más elevada, el costo del seguro termina encareciendo más el crédito.
- Percepción de algunos asesores de crédito quienes sostienen que: 1) el cobro de la póliza encarece el crédito, 2) las comisiones que reciben por la venta de los seguros son bajas, 3) la aseguradora podría contribuir más a la labor de venta. Al respecto, es necesario señalar que los asesores comparan la magnitud de la comisión que reciben con el costo de la póliza, lo cual es errado dado que la póliza incorpora el principal costo del seguro, la indemnización en caso de desastres.
- El seguro paga indemnizaciones bajas por eventos leves. Estos pagos, al ser de baja cuantía, probablemente ha generado extrañeza en los clientes y haya tenido un impacto negativo sobre la percepción de los usuarios respecto al seguro. Los ajustes en el producto contemplan cambiar esta situación, eliminando pagos por eventos leves y aumentando el monto de los pagos por eventos con mayor severidad.

- Podría existir una eventual deserción de los clientes de crédito que no estén satisfechos con asumir el costo que representa el seguro. Al respecto, se vienen adoptando las medidas necesarias para que esto no ocurra, entre ellas, dejar más abierta la opción de no compra del seguro.
 - Mucha gente no conoce las condiciones de su seguro a pesar de la explicación que se brinda, lo cual posiblemente se debe a un problema de comprensión del producto, ya sea por la complejidad técnica del mismo, una explicación superficial o en un momento poco adecuado. Sin embargo, al tratarse de un seguro paramétrico, la gente recibe de todas maneras su indemnización.
 - La tabla de indemnización para exceso de lluvia es la misma para todas las regiones, lo que no reconoce, por ejemplo, que la misma cantidad de lluvia causa daños diferentes dependiendo de la zona geográfica.
 - La indemnización, por tratarse de un seguro de daños indirectos, no reconoce el impacto del clima sobre el momento en el que se encuentra la cosecha o actividad productiva del asegurado. Por ejemplo, un evento podría causar más daño a algunos asegurados en el mes de julio que en el mes de noviembre.
 - Algunos actores mencionaron que el producto compite con el Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA) del gobierno salvadoreño que protege al BFA en caso de sequías y lluvias severas. El costo de esta garantía es de 2% sobre el valor del crédito, que debe ser pagado entre el BFA y el cliente, cada uno 1%.
- daño, 3) la comunicación del pago se realiza mediante mensajes de texto y 4) el pago de la indemnización se hace de manera casi automática mediante abono a la cuota de crédito.
- El regulador demoró alrededor de dos años en la aprobación del producto, lo que posiblemente se debió a que el seguro paramétrico es algo novedoso en el país. Al respecto, los areneros regulatorios para testear productos como este pueden ayudar a agilizar la innovación.
 - La entrega aleatoria de subsidio no tuvo tanto impacto como el pago de comisiones a los asesores de crédito por la venta del seguro. Las comisiones por venta realizada parecen funcionar mejor.
 - En términos de rentabilidad, el resultado para la Aseguradora es neutro o genera muy poca ganancia. Sin embargo, lo que motiva a Seguros Futuro a continuar ofreciendo el producto es el saldo positivo que le deja en el balance social y la opción que le brinda de incorporar iniciativas que contribuyen a la mejora de vida de la población.
 - “Produce Seguro” ofrece en esencia una protección para eventos catastróficos y adicionalmente paga indemnizaciones ante eventos adversos no catastróficos, así algunos de esos pagos sean relativamente bajos. La principal ventaja del seguro es que ante un evento catastrófico, el pago de la indemnización garantiza no solo el repago del crédito al BFA sino también compensa al deudor por el monto equivalente a la parte del crédito que ya fue pagada al Banco. Así, el seguro protege a la institución financiera y al prestatario ante cualquier evento climático severo de las siguientes maneras: 1) reduciendo significativamente el impacto que el evento tendría sobre la mora de la institución financiera, 2) cuidando la salud del historial crediticio de los prestatarios, y 3) permitiendo al prestatario una recuperación más rápida gracias al pago que eventualmente recibiría de una parte de la indemnización. Asimismo, gracias al seguro, el Banco puede recibir información en tiempo real sobre problemas que pudiesen estar experimentando sus clientes, atribuibles a condiciones climáticas, lo que hace posible que la institución financiera haga un monitoreo más cercano de ellos y facilite su trabajo de reprogramaciones. En definitiva, el seguro protege la relación entre el cliente prestatario y la institución financiera, algo que es profundamente valioso para ambos.

4.2 Lecciones

- La importancia de una institución conocedora del tema como es MiCRO, que dinamice la oferta en el mercado nacional de seguros dirigidos a pequeños productores y que, a partir de un esfuerzo de articulación con múltiples actores, incluyendo al regulador, la aseguradora, la re-aseguradora y las instituciones financieras, aliente procesos ágiles de innovación.
- Es difícil ofrecer un seguro para los pequeños productores a un precio bajo y de manera sostenible, así que cualquier ganancia en términos de eficiencia es altamente valorada. Al respecto, “Produce Seguro” ha logrado bajar costos de las siguientes maneras: 1) la venta se realiza a través de un agregador que vincula el seguro a la otorgación de crédito, 2) el seguro paramétrico elimina los costos de verificación de

Personas Entrevistadas:

- Beatriz Vaca, MiCRO, Gerente de Operaciones
- Alejandra Díaz, MiCRO, Gerente de Crecimiento - Colombia
- Iker Llabres, MiCRO, Gerente de Negocios para el Salvador
- Daysi Rosales, Seguros Futuro, Gerente General
- Cecilia Mancía, Seguros Futuro, Gerente Técnico
- Juan Vega, BFA, Jefe de Unidad de Proyectos
- Carlos Andrade, BFA, Subgerente de Canales y Servicios
- Margarita Beneke , FUSADES, Investigadora
- Mauricio Shi, FUSADES, Investigador
- Personal Agencia Sonsonate, BFA, Jefe de Agencia, Jefe de Créditos, 7 asesores de crédito, 2 colaboradoras de crédito

ANEXO 5.

Mexico: Agroasemex - Esquemas De Aseguramiento Agropecuario

1. Breve contexto: Mercado de Seguros en el País y Penetración

En México existen dos esquemas de aseguramiento para el sector agropecuario:

- I. Por un lado existen seguros comerciales agropecuarios (patrimoniales, a la inversión, de vida con saldo deudor, etc.) ofrecidos por empresas de aseguramiento privadas²³ todas ellas integradas en la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS²⁴). AGROASEMEX²⁵, institución de participación mayoritaria estatal, se encarga de proporcionar un subsidio a la prima, así como servicios de re-aseguro a las instituciones privadas que ofertan estos productos.

Asimismo, existen fondos de aseguramiento conformados por productores agropecuarios (integrados en el Organismo Integrador Nacional de Fondos de Aseguramiento, OINFA²⁶). Los fondos son responsables de llevar a cabo su propia administración, y cuentan con la asesoría técnica de AGROASEMEX para su capitalización y operación, además de que se benefician de una prima subsidiada por parte de éste órgano público, el cual también les otorga servicios de re-aseguro²⁷.

La casi totalidad del aseguramiento (95%+) es por concepto de seguro a la inversión de una gama amplia de productos agropecuarios.

- II. Por otro lado existe un seguro catastrófico ofrecido por el gobierno a través de AGROASEMEX. Respaldo por dos fondos conformados con recursos presupuestales públicos (CADENA y FONDEN, descritos más adelante), este seguro lo adquieren los estados de la república para cubrir determinadas regiones. AGROASEMEX otorga un subsidio a la prima que está indexado a los niveles de riesgo correspondientes a las diferentes regiones del país.

Al cierre del segundo semestre de 2019, el seguro agrícola cubría 591.6 miles de hectáreas (Cuadro 1), lo que representó un decremento de cobertura de 52.6 por ciento con respecto del mismo periodo del año anterior. A su vez, el seguro ganadero atendió 58,858 miles de unidades de riesgo ganadero, lo que representó un decremento de 62.2 por ciento (Cuadro 2), en relación al mismo periodo del año anterior.

CUADRO 1. SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018 Y 2019 POR INSTANCIA DE ASEGURAMIENTO

Agrícola	Superficie (Miles Has.)			Suma Asegurada (Millones de Pesos)			Primas (Millones de Pesos)		
	2018	2019	Incr. (%)	2018	2019	Incr. (%)	2018	2019	Incr. (%)
Total	1,249.1	591.6	-52.6	27,053.8	14,284.1	-47.2	1,559.9	764.1	-51.0
Fondos	772.8	466.9	-39.6	17,070.6	11,285.0	-33.9	958.0	600.0	-37.4
Privadas	476.3	124.7	-73.8	9,983.2	2,999.1	-70.0	601.9	164.1	-72.7

Fuente: Agroasemex https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/482259/INFORME_2T2019_PAA_b.pdf

23. Como ProAgro; Aseguradora General de Seguros; MAPFRE; Tepeyac; Mutualidad Torreón; Seguros SURA; Tlaloc, entre otras.

24. <https://sitio.amis.com.mx>

25. <https://www.gob.mx/agroasemex>

26. <http://www.oinfa.org.mx>

27. Existen también fondos que se re-aseguran internacionalmente, no con AGROASEMEX.

CUADRO 2. SEGURO GANADERO

Ganadero	Unidad/riesgo (Miles de Unidades/riesgo*)			Suma Asegurada (Millones de Pesos)			Primas (Millones de Pesos)		
	2018	2019	Incr. (%)	2018	2019	Incr. (%)	2018	2019	Incr. (%)
Total	155,718.2	58,858.0	-62.2	40,705.7	47,527.6	16.8	553.0	335.1	-39.4
Fondos	155,718.2	57,897.5	-62.8	40,705.7	45,197.7	11.0	553.0	307.9	-44.3
Privadas	0.0	960.5	100.0	0.0	2,329.9	100.0	0.0	27.2	100.0

* Unidad/riesgo. Se refiere al número de animales reportados en la totalidad de las pólizas y constancias involucradas en los diferentes esquemas de seguros. Por lo tanto, un animal puede estar reportado y asegurado en más de una póliza o constancia. Estos conceptos no son sumables. No obstante, dado que es una meta presupuestal debe establecerse un total.

Fuente: Agroasemex https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/482259/INFORME_2T2019_PAA_b.pdf

Es preciso indicar que este nivel de cobertura se deriva de una normativa que establece que todas las unidades agropecuarias que reciben financiamiento deben estar aseguradas, por lo que existe una correlación entre el área cubierta y las unidades de ganado atendidas, y el acceso al financiamiento.

El esquema anteriormente descrito se deriva de una matriz de riesgos básicos avalada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en 2011, actualmente bajo revisión a raíz del cambio climático, que la ha hecho obsoleta.

Tanto las empresas de aseguramiento privadas como los fondos están regulados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)²⁸.

Con la llegada de la nueva administración pública (2018-2024), se puso en marcha un nuevo proyecto de ley (actualmente en proceso de aprobación legislativa) para la creación de FINAGRO SNC (Financiera Nacional Agropecuaria, Sociedad Nacional de Crédito). En aras de la simplificación administrativa y operativa de los servicios financieros para el sector rural, se consolidarán en una sola entidad varias instituciones públicas de promoción del sector rural²⁹, entre las que se encuentra AGROASEMEX. Esta consolidación busca generar economías de escala en la política de atención al agro mexicano.

2. Características Generales del Seguro Agrícola

2.1. Antecedentes generales

AGROASEMEX

En 1990 empezó a operar la nueva entidad paraestatal AGROASEMEX. Después de décadas de promover un modelo en el que los imperativos políticos, más que técnicos, determinaban una asignación vertical (de arriba hacia abajo) de recursos públicos al campo con el fin de maximizar la cobertura, la nueva aseguradora pasó a constituirse como la empresa que desarrollaría un nuevo paradigma. En éste, la tecnificación del seguro se hizo prioritaria, así como la participación de otros agentes (los fondos de aseguramiento y las aseguradoras privadas). Con ello, se desarrolló una oferta más diversificada que operaría dentro de un marco de mayor competencia. En términos generales, este cambio se inserta dentro de las reformas que re-orientaron el papel del Estado en la economía hacia fines de los ochenta, y de las que México no fue excepción.

AGROASEMEX determinó que la cobertura del seguro agropecuario se limitaría a tierras con riego y de muy buen temporal. Con el tiempo, la empresa se fue retirando gradualmente de la oferta directa de aseguramiento, para especializarse en la dotación de servicios de reaseguro.

28. Los marcos que rigen las operaciones de las aseguradoras privadas que ofrecen seguros agrícolas son: i. La Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas; ii. La Ley sobre el Contrato de Seguros y la Circular Única de Seguros y Fianzas.

29. Éstas son: el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO); el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) y la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND) y AGROASEMEX.

Instituciones Privadas de Seguros

Al cierre de 2017, participaban unas 12 instituciones de seguros privadas en la dotación de seguros agropecuarios en México.

Fondos de Aseguramiento

Se trata de asociaciones de productores agrícolas y/o ganaderos que se articulan como mutuales para brindar protección a sus socios a través de operaciones de seguros y coaseguros. Los fondos de aseguramiento reciben, de parte de AGROASEMEX, subsidios para el pago de las primas, además de servicios de capacitación y protección contra catástrofes naturales. Existen alrededor de 420 fondos de aseguramiento activos. El perfil de estos fondos de aseguramiento es muy heterogéneo pero hay que recalcar que se trata de productores grandes y medianos que tienen la capacidad organizativa de acceder al mercado de reaseguramiento, ya sea a través de Agroasemex, o en el entorno internacional, para financiar, con sus propios recursos, el aseguramiento que requieren (aún cuando la prima esté subsidiada). Como se señaló en el capítulo XX, AMUCSS lidera una iniciativa para que estos fondos de aseguramiento beneficien también a los pequeños agricultores.

El Gráfico 1 presenta la estructura del mercado del seguro agropecuario en México.

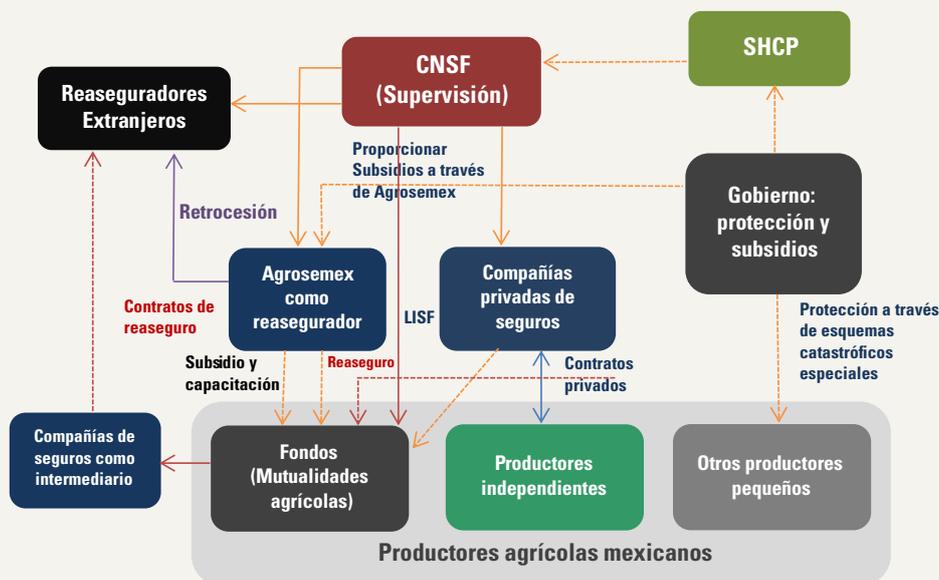
2.2 Características de los productos de aseguramiento agropecuario en México

Los Productos

Los productos de aseguramiento agropecuario se clasifican en dos categorías: productos comerciales tradicionales y productos catastróficos que cuentan con el apoyo gubernamental a nivel federal, estatal y municipal.

- I. Seguros comerciales tradicionales: Los seguros comerciales tradicionales operan bajo pólizas generalmente suscritas en forma individual. Este tipo de aseguramiento se orienta principalmente hacia tierras de riego o de muy buen temporal y atiende fundamentalmente a productores grandes y medianos.
- II. Seguros catastróficos: Son contratados por los gobiernos estatales para atender regiones específicas de sus territorios, en las que se encuentran agricultores pequeños y de bajos ingresos, y, por tanto, sin acceso al aseguramiento comercial tradicional. El seguro catastrófico opera a través de dos fondos de emergencia:
 - a. El Componente de Atención a Desastres Naturales (CADENA) es un programa gubernamental dirigido a pequeños productores de bajos ingresos (agropecuarios, pesqueros y acuícolas). El programa busca formalizar la contratación masiva

GRÁFICO 2. ESTRUCTURA DEL MERCADO PARA EL SEGURO AGROPECUARIO EN MÉXICO



* Fondos de Aseguramiento

** Fondos agrícolas para desastres naturales

Fuente: CNSF, a partir de Swiss Re (2016): https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/293683/165._El_Seguro_Agricola_y_de_Animales_en_Mexico.pdf

del aseguramiento por parte de los gobiernos estatales y del gobierno federal. En este marco, se incluyen seguros paramétricos y seguros basados en índices que cubren cosechas y ganado, así como apoyos directos a productores por pérdidas ocasionadas por desastres climáticos.

- b. El Fondo de Desastres Naturales (FONDEN). Se trata de un mecanismo presupuestario del gobierno federal (fundado en 1996) orientado a la rehabilitación de infraestructura federal y estatal a causa de desastres naturales. El FONDEN se respalda con instrumentos de gestión de riesgo como seguros y bonos catastróficos.

El seguro catastrófico es un seguro masivo que es adquirido directamente por los gobiernos estatales (vía subsidio de CADENA), con el fin de proteger las zonas de mayor riesgo de sus territorios. Por esta razón, los productores a asegurar no están identificados al formalizarse las coberturas respectivas. Debe subrayarse, además, que el seguro catastrófico amplía la cobertura de aseguramiento al integrar a aquellos productores de bajos ingresos que no tienen acceso al mercado de aseguramiento comercial. Actualmente, el seguro catastrófico cubre alrededor de 10 millones de hectáreas a nivel nacional (de las 22 millones de hectáreas del territorio nacional).

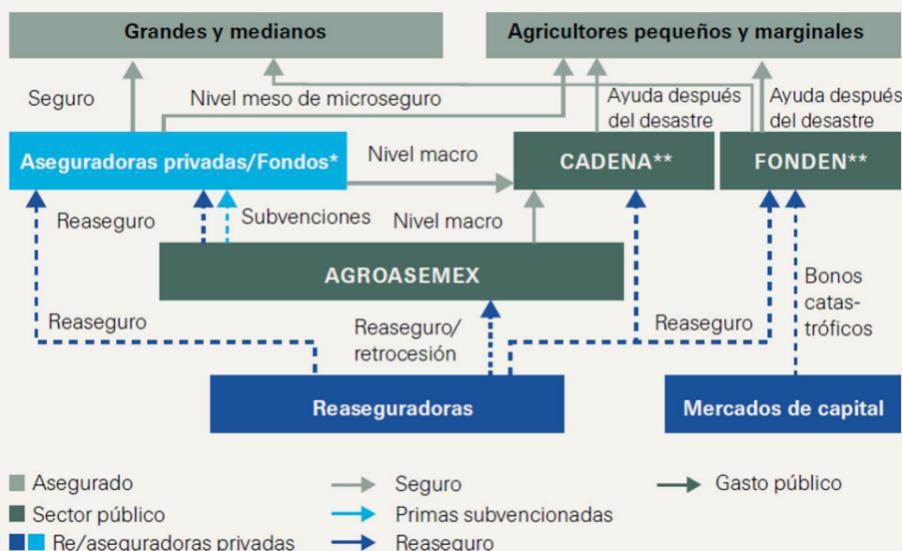
La Gráfica 2 ilustra la estructura del mercado para el seguro agropecuario en México. Como puede observarse, la cobertura de productores grandes y medianos está a cargo de aseguradoras privadas y/o fondos de aseguramiento, los cuales reciben servicios de reaseguro y de subvenciones a primas por parte de AGROASEMEX. Por otro lado, los productores pequeños y de bajos ingresos se ven atendidos por el seguro catastrófico a través de los dos fondos públicos de que está compuesto.

Tipo de seguro y coberturas ofrecidas

Las aseguradoras privadas ofrecen una gran variedad de coberturas, entre las que destacan:

- Seguros de riesgo único y de riesgo nombrado
- Seguros sobre pérdidas de inversión (costos de producción invertidos en el cultivo)
- Seguros sobre pérdidas de rendimiento (con garantía de rendimiento, la cual oscila entre 50-70 por ciento del rendimiento esperado) por causa de riesgos climáticos, biológicos (plagas y enfermedades) y de pre-emergencia (incluye falla de germinación y la superficie del suelo)
- Seguros forestales (contra incendios)
- Seguros de acuicultura (mortalidad de peces y camarones)

GRÁFICO 2. ESTRUCTURA DEL MERCADO PARA EL SEGURO AGROPECUARIO EN MÉXICO



* Fondos de Aseguramiento

** Fondos agrícolas para desastres naturales

Fuente: CNSF, a partir de Swiss Re (2016): https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/293683/165_El_Seguro_Agricola_y_de_Animales_en_Mexico.pdf

- Seguros pecuarios: cubren accidentes y mortalidad para un espectro amplio de animales (ganado lechero y vacuno, cerdos, ovejas y cabras, caballos, ciervos y aves de corral), así como enfermedades epidémicas y un seguro para eventos de alta mortalidad

Los seguros catastróficos incluyen seguros paramétricos o seguros basados en índices (de precipitación y temperaturas) y protegen eventos climáticos catastróficos. Cubren, entre otros:

- Sequía
- Exceso de humedad
- Inundación
- Helada
- Granizo
- Bajas Temperaturas
- Huracán (ciclón, tornado, tromba, vientos fuertes)
- Deslave
- Falta de piso para cosechar
- Taponamiento
- Plagas y enfermedades
- Imposibilidad de realizar la siembra

Los cultivos más comúnmente beneficiados por este tipo de aseguramiento son los frutales (aguacate, cacao, café, cítricos, coco, durazno, guayaba, mango, manzana, nogal, nopal, papaya, plátano y tamarindo) y cíclicos (ajonjolí, amaranto, arroz, avena, cacahuete, canola, cártamo, cebada, chayote, chile, frijol, garbanzo, haba, lenteja, maíz, papa, sorgo, soya, trigo, zarzamora, caña y algodón), entre otros. En cuanto a las unidades de animales, se cubren ganado bovino, caprino y ovino (principalmente ganado bovino (90%+))

Los seguros catastróficos incluyen coberturas de seguros únicos y multiriesgo, que operan con base en el rendimiento pactado con la aseguradora, las pérdidas reportadas, y mediante procesos de verificación a cargo de las autoridades respectivas.

3. Elementos Innovadores

En el caso de los servicios de re-aseguro, AGROASEMEX atiende a unos 420 + fondos de aseguramiento con una oferta de re-aseguro que se complementa con:

- Sistemas operativos, creados por AGROASEMEX y puestos a disposición de los fondos para permitir su operación
- Capacitación/certificación continua a los fondos de aseguramiento, a fin de que éstos operen adecuadamente y se encuentren actualizados en relación a cambios diversos en la legislación (marco regulatorio, impuestos, etc.)
- Validación de la geo-referenciación provista por parte de los fondos
- Subsidios a la prima (tanto para los fondos de aseguramiento como para las aseguradoras privadas) que varían en un rango de 25 a 65 por ciento
- Tecnología satelital para crear índices (por ejemplo, de vegetación, de floración)

Los anteriores aspectos constituyen elementos importantes en la oferta de valor de AGROASEMEX hacia los fondos de aseguramiento, que explican la relación de largo plazo que ha tenido con la mayoría de los fondos que atiende. Aunque algunos fondos han optado por re-asegurarse con aseguradoras privadas, es frecuente que éstos regresen con AGROASEMEX en virtud de la oferta adicional que les ofrece, en materia de Asistencia Técnica para la operación, así como la capacitación.

AGROASEMEX cuenta con un abanico amplio de alianzas interinstitucionales que facilitan la conformación de una base informativa rica, que permite contar con parámetros ad hoc para las distintas modalidades de incidencias. Así, las alianzas con el INIFAP (Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pesqueras) y el SIAP (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera) permiten contar con lecturas satelitales diversas. La vinculación a la CONAGUA (Comisión Nacional del Agua) facilita el acceso a información sobre precipitaciones, lo cual ha permitido tecnificar cada vez más la operación del seguro catastrófico.

AGROASEMEX (MÉXICO) SEGURO CATASTRÓFICO

RIESGOS CUBIERTOS	CULTIVOS	POBLACIÓN OBJETIVO	MECANISMOS DE CONTRATACIÓN	MECANISMOS DE OPERACIÓN	PRIMA	COBERTURA TERRITORIAL
<ul style="list-style-type: none"> » Sequía » Exceso de humedad » Inundación » Helada » Granizo » Bajas Temperaturas » Huracán (ciclón, tornado, tromba, vientos fuertes) » Deslave » Falta de piso para cosechar » Taponamiento » Plagas y enfermedades » Imposibilidad de realizar la siembra 	<ul style="list-style-type: none"> » Frutales (aguacate, cacao, café, cítricos, coco, durazno, guayaba, mango, manzana, nogal, nopal, papaya, plátano y tamarindo, entre otros) » Cíclicos (ajonjolí, amaranto, arroz, avena, cacahuete, canola, cártamo, cebada, chayote, chile, frijol, garbanzo, haba, lenteja, maíz, papa, sorgo, soya, trigo, zarzamora, caña y algodón) » Ganado (bovino, caprino y ovino)) 	<ul style="list-style-type: none"> » El municipio, conformado por núcleo agrario o conjunto de éstos o pequeñas propiedades, localidades o ejido, en la que hayan sido sembrados uno o más cultivos » Se trata de productores pequeños (agropecuarios, pesqueros y acuícolas) y de ingreso bajo a seguro comercial tradicional 	<ul style="list-style-type: none"> » Contratación directa por los estados de la República Mexicana a través de sus propios recursos, los cuales aseguran zonas agrícolas o pecuarias predeterminadas » Contratación por parte del gobierno federal. Agroasemex no vende el seguro a los productores. 	<ul style="list-style-type: none"> » Paramétricos » Índices con lecturas satelitales diversas » Seguros con inspecciones de campo 	<ul style="list-style-type: none"> » Variable (depende del estado y la zona de riesgo) » La prima tiene un subsidio del gobierno federal, que cubre rangos de entre 25 y hasta 75 por ciento del costo de la prima 	<ul style="list-style-type: none"> » Esperada para 2020 (vía solicitudes de adhesión al seguro, por parte de los estados): 9.59 millones de hectáreas* y 5.86 millones de unidades de animal en las 32 entidades del país » * México tiene 22 millones de hectáreas

Fuente: Elaboración propia

4. Lecciones y desafíos a futuro

AGROASEMEX ve con orgullo sus treinta años de trayectoria, al haber propuesto un modelo de participación pública y privada, que es más competitivo para el aseguramiento que los esquemas públicos anteriores, en los que regían imperativos ajenos al seguro agropecuario. Con la oferta del seguro catastrófico, la oferta hacia productores grandes y medianos en tierras de riego o de muy buen temporal se complementó para cubrir zonas con productores pequeños y de bajos ingresos, y en áreas de mayor siniestralidad. En este sentido, puede decirse que la oferta de valor de AGROASEMEX cubre a un amplio tipo de productores agropecuarios.

Los retos futuros estriban en mejorar la calidad y cantidad de información. Si bien las alianzas inter-institucionales y la disponibilidad de información satelital en tiempo real han permitido la conformación de bases de datos de una gran riqueza, falta mejorar la integración del fenómeno del cambio climático. Entre los problemas que esto significa, está el hecho de que no existen series de tiempo largas desde que comenzaron a cambiar los patrones climáticos.

Personas Entrevistadas:

- Ing. Roberto Cedeño Sánchez, Director Ejecutivo de Atención y Fomento a Productores, Organizaciones y Empresas Rurales, Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero
- Ing. Jorge Cuéllar, Director de Diseño de Productos, AGROASEMEX

ANEXO 6.

Instrumento cualitativo para recoger información – guía de entrevista

Actualmente Fundación Capital está realizando una consultoría para el FIDA orientada en identificar casos relevantes para la industria de seguros agropecuarios. Para esto, está adelantando una la revisión de fuentes secundarias con el fin de identificar algunos casos de interés, los cuales serán profundizados a través de una segunda fase de recopilación de información de primera mano, por medio de la cual se realizarán entrevistas y/o sesiones de grupo con funcionarios de entidades financieras y clientes.

Objetivos de investigación

1. Diseño de producto: entender bajo qué premisas fue desarrollado el producto y cómo fue su proceso de diseño, a qué necesidades responde y a qué segmento de usuarios está dirigido.
2. Oferta de valor: identificar cómo se define la oferta de valor del producto y cuál es su oferta de valor agregado.
3. Uso de tecnología: determinar qué tipo de innovaciones tecnológicas se han incorporado.
4. Canales de distribución: identificar cómo se distribuye el producto y a través de qué medios o canales se distribuye.
5. Identificación de aliados (públicos y privados): identificar cuáles son los aliados con los que se ha trabajado para diseñar y/o distribuir el producto.

Entrevista con funcionarios de entidades financieras (a nivel central)

Presentación

- Presentación del moderador
- Aclarar propósito de la entrevista y pedir permiso para grabar
- Aclarar duración de la entrevista (45 minutos)
- Presentación del funcionario:
 - » Nombre
 - » Cargo
 - » Funciones
 - » Tiempo desempeñando en la actual aseguradora/ entidad de gobierno
- Presentación del la empresa aseguradora y/o entidad financiera
 - » Tiempo de operación en el país y zonas de trabajo
 - » Descripción de líneas de producto
 - » Segmentos y mercados de interés
 - » Número de clientes
 - » Volumen de la operación
 - » Perspectivas / visión a futuro

Descripción del producto

- ¿Cuáles son los tipos de seguros que ofrecen?
- ¿Cuáles son las principales características del producto de seguro agrícola?
 - » Número de clientes
 - » Superficie asegurada
 - » Costo de la prima e indemnización
 - » Proceso de registro
 - » Proceso de cobro
 - » Proceso de indemnización
 - » Subsidio
 - » Cobertura
 - » Reaseguro
 - » Sostenibilidad

Diseño del producto

- ¿Cómo fue el proceso de diseño de este producto?
¿Se usó alguna metodología de diseño centrada en el usuario?
- ¿Cuál fue la evolución que siguió el diseño del producto?

Canales de distribución

- ¿Cómo se comercializa este producto?
- ¿Qué estrategias han usado para promocionar el producto?, ¿Cuáles de estas estrategias les ha funcionado y cuáles no?
- ¿Cómo ha sido la acogida por parte de los clientes/usuarios?

Uso de Tecnología

- ¿Cuál es el rol que juegan las nuevas tecnologías para ofrecer este producto?

Valor Agregado

- Además del seguro, la compañía ofrece otros servicios complementarios destinados a hacer que el seguro sea más atractivo?

Capacitación

- Existe algún programa de capacitación para sensibilizar a los agricultores sobre el seguro?
- ¿Cómo se informa a los usuarios potenciales sobre el seguro?

Identificación de aliados

- ¿Con qué otras organizaciones trabaja actualmente en el diseño y/o comercialización del seguro?
- ¿De qué forma el gobierno ha participado en el diseño y/o financiación del producto?

Retos y aprendizajes

- ¿Cuáles cree que han sido los principales retos a la hora de diseñar y distribuir un seguro agropecuario?
- ¿Cuáles diría han sido los principales aprendizajes que ha obtenido con esta experiencia?
- ¿Qué recomendaciones daría a la hora de diseñar y distribuir un seguro agropecuario?
» ¿Qué es necesario tener en cuenta para su diseño?

- » ¿Qué es necesario tener en cuenta para su distribución?
- » ¿Qué prácticas son recomendables?
- » ¿Qué prácticas no son recomendables?

Entrevista con usuarios / clientes

Presentación

- Presentación del moderador
- Aclarar propósito de la entrevista y pedir permiso para grabar
- Aclarar duración de la entrevista (30 minutos)
- Presentación del cliente/usuario:
 - » Nombre
 - » Actividad productiva
 - » ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en dicha actividad?

Descripción de la zona de trabajo e identificación de problemáticas

- ¿Podría por favor contarme un poco sobre la zona donde trabaja?
- ¿Cuál es la producción agropecuaria?, ¿qué se produce en esta zona?
- ¿Cuáles son los productos con los que usted ha trabajado anteriormente y con cuáles trabaja ahora?
- ¿Cuál cree que son las principales dificultades que se tiene a la hora de trabajar en el campo?
■ Moderador: dejar respuesta espontánea y luego profundizar en:
 - » Cambios de clima
 - » Inundaciones
 - » Sequías
 - » Plagas
 - » Costo de los agroinsumos
 - » Dificultades para la comercialización
 - » Bajos precios de comercialización
 - » Otros
- ¿Cómo crees que se pueden superar o controlar estas dificultades/retos?
- ¿Actualmente hace algo para superar o controlar estas dificultades/retos?

Descripción del producto

- ¿Qué se le viene a la mente cuando escucha la palabra seguro?
- ¿Qué se le viene a la mente cuando escucha la palabra seguro agropecuario?
- ¿Actualmente tiene algún tipo de seguro?
- Moderador: dejar respuesta espontánea, enfocarse en el seguro agropecuario de interés y aplicar la siguiente batería de preguntas y luego profundizar en:
 - » ¿cómo se enteró de este seguro?
 - » ¿qué entidad ofrece el seguro?
 - » ¿por qué optó por este seguro?
 - » ¿qué le ofrece este seguro?
 - » ¿cuánto tiene que pagar?, ¿sabe cuál es el costo de la póliza?
 - » ¿sabe qué cubre este seguro?
 - » ¿en caso de tener algún siniestro o emergencia, sabe cómo puede hacer efectivo el seguro?
 - » ¿actualmente cómo es su nivel de satisfacción con este producto y por qué?
 - * Muy Alto
 - * Alto
 - * Bajo
 - * Muy Bajo
- ¿Cuando tiene alguna dificultad o pregunta sobre su seguro a quién acude?, ¿normalmente responden rápido a sus consultas?
- ¿Cree que desde un inicio recibió toda la información necesaria para entender cómo funciona y qué ofrece este seguro?
- ¿Ha recibido capacitaciones y algún tipo de asesorías relacionadas con la prevención de riesgos, educación financiera o manejo de técnico de sus cultivos o producción?
- ¿Ha recibido algún tipo de incentivos o subvención del gobierno o de cualquier entidad para adquirir este seguro?

Recomendaciones y sugerencias

- ¿Si le volvieran ofrecer este seguro lo tomaría?, ¿por qué?
- ¿Qué recomendaciones le daría a la empresa que ofrece este seguro?
- Moderador: dejar respuesta espontánea y luego profundizar
 - » Recomendaciones relacionadas con la comunicación y promoción del seguro
 - » Recomendaciones relacionadas con el servicio de post venta
 - » Recomendaciones relacionadas con las coberturas y pólizas
 - » Recomendaciones relacionadas con los costos



Invertir en la población rural

International Fund For Agricultural Development

Via Paolo di Dono, 44, 00142 Roma RM, Italy

Tel +39 06 54592012

Email: lfad@ifad.org

www.ifad.org

facebook.com/ifad

instagram.com/ifadnews

linkedin.com/company/ifad

twitter.com/ifad

youtube.com/user/ifadTV

ISBN 978-92-9266-041-3

