

COLECCIÓN DE MATERIALES EN EL ÁMBITO DE LOS SEGUROS

Herramienta técnica

Cómo realizar un diagnóstico rápido sobre los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos: Con quién hablar, qué preguntar y por qué

Aspectos fundamentales

- El diagnóstico rápido sobre los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos permite sentar las bases para tomar decisiones fundamentadas en torno al diseño y la aplicación efectiva de una línea de trabajo en materia de seguros.
- Ayuda a determinar los puntos de partida viables para integrar en los proyectos un seguro, junto con otras medidas, en las cadenas de valor agrícolas.
- El diagnóstico permite:
 - Señalar los problemas y las posibilidades que existen con relación a la oferta de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos, así como con respecto a la demanda de esos seguros.
 - Caracterizar el entorno propicio, es decir, los aspectos del marco jurídico, normativo y de políticas aplicable a los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos que podrían obstaculizar o promover la planificación y puesta en marcha de una línea de trabajo en ese ámbito, así como la infraestructura de datos y tecnología necesarias.
 - Obtener recomendaciones prácticas sobre cómo salvar las limitaciones relacionadas con los seguros y aprovechar al máximo las posibilidades que redunden en beneficio del grupo objetivo del proyecto y de la intervención en general.

RECUADRO 1 FINALIDAD DE LA HERRAMIENTA

- **INSURED ha elaborado esta herramienta para su uso durante la fase de diseño de proyectos de desarrollo rural en los que los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos puedan cumplir una función de apoyo. El diagnóstico rápido también puede llevarse a cabo durante la ejecución, si bien no es la solución óptima. Esta herramienta, destinada al profesional o equipo que lleve a cabo el diagnóstico rápido, pretende servir de referencia especialmente para quienes no sean expertos en seguros agrícolas. Presenta a grandes rasgos la información que debe recopilarse; delimita las partes interesadas, agrupadas en tres esferas principales de atención (oferta, demanda, entorno propicio), y ofrece listas de preguntas orientativas.**
- **Las preguntas deben seleccionarse teniendo en cuenta el tiempo disponible y la finalidad del diagnóstico. No será posible ni útil formular la totalidad de las preguntas. Un diagnóstico rápido realizado según las líneas propuestas mostrará hasta qué punto el mercado y el entorno de políticas son propicios para la puesta en marcha de iniciativas relacionadas con la suscripción de un seguro, y sentará unas bases firmes para integrar las actividades relativas a los seguros en el diseño de los proyectos y en las medidas de ejecución.**

Diagnóstico rápido: por qué, cuándo y quién

¿Por qué y cuándo realizar un diagnóstico rápido de los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos?

El diagnóstico rápido es el primer paso esencial que permite al equipo de un proyecto comprender si un seguro contra riesgos agrícolas y climáticos sería adecuado y viable en el contexto de un proyecto, como parte de un enfoque integral de la gestión de los riesgos agrícolas y el desarrollo rural. El diagnóstico ayuda a descubrir las carencias y las posibilidades que existen con el fin de sentar las bases de un diseño racional y una ejecución eficaz de una línea de trabajo responsable en materia de seguros.

El mejor momento para realizar un diagnóstico rápido es durante la fase de diseño del proyecto, aunque también puede hacerse durante la ejecución, antes de iniciar cualquier actividad relacionada con seguros. Puede llevarse a cabo en el marco de la misión principal de diseño del proyecto o, si es posible, en parte o en su totalidad antes de que tenga lugar la misión, a veces durante la fase de elaboración de la nota conceptual.

Un diagnóstico temprano permite obtener un panorama general del contexto de los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos. Genera una imagen realista y actualizada de la situación, con recomendaciones claras. Permitirá descubrir las lagunas de información, preparar las actividades oportunas, reservar los presupuestos necesarios y definir las modalidades de ejecución. Y lo que es más importante, el diagnóstico ayudará a determinar quiénes son las partes interesadas y los posibles asociados.

Mediante el diagnóstico se determinarán los puntos de partida viables y se fomentará la integración del seguro con otras actividades de desarrollo o de gestión de los riesgos dentro del diseño del proyecto, en apoyo de los objetivos comunes. Esto ayudará a definir los plazos y la sucesión de pasos del seguro con relación a otras actividades del proyecto conexas. En el [CUADRO 1](#) figura un ejemplo del contenido fundamental que podría incluirse.

¿Quién debe realizar el diagnóstico rápido?

Lo ideal sería que un experto en seguros realizara el diagnóstico rápido. Cuando no sea posible, puede encargarse el experto en financiación rural de la misión de diseño, o un experto en clima o en cadenas de valor. Es preciso que exista una buena coordinación con todos los expertos del equipo de diseño a fin de obtener información complementaria sobre el contexto del proyecto que pueda ser de interés para el seguro.

Qué es lo que se busca en un diagnóstico rápido

Centrarse en los problemas y las posibilidades inherentes para trazar una estrategia de seguros que se integre en el enfoque del proyecto para la gestión de los riesgos. El diagnóstico rápido aporta una evaluación general que permite determinar los retos y las oportunidades específicos del contexto de cara a materializar un seguro contra los riesgos agrícolas y climáticos. Entre los problemas más comunes se encuentran el escaso

conocimiento de los seguros o las dificultades que experimenta el grupo objetivo para acceder a ofertas de seguros adecuadas. Las posibilidades inherentes pueden pasar por la organización de sesiones de capacitación para agricultores a través de cooperativas o profesionales veterinarios con fines de sensibilización y comprensión, o hacer partícipes a los agregadores con los que trabaja el proyecto en la distribución de productos de seguros y el apoyo a la tramitación de siniestros. Cuando se considera que resulta adecuado suscribir un seguro, un análisis de los hallazgos ayudaría a trazar una estrategia viable y sostenible de apoyo al seguro que se incorpore al enfoque integral de gestión de los riesgos o de desarrollo rural de un proyecto.

El diagnóstico permite determinar quiénes son las principales partes interesadas y delimitar y aclarar las condiciones relativas a la oferta y la demanda de seguros. También permite conocer otros factores relacionados con un entorno facilitador, como las políticas, la reglamentación, la supervisión y la infraestructura de datos, que podrían favorecer u obstaculizar la creación de productos y modelos de distribución valiosos para el seguro contra riesgos agrícolas y climáticos. En el [CUADRO 2](#) figuran las principales partes interesadas en función de las tres esferas de interés.

El diagnóstico rápido no pretende sustituir a otras evaluaciones en profundidad en una fase posterior, que podrían recomendarse en el diseño del proyecto como resultado del diagnóstico. Una evaluación más específica podría consistir en la evaluación de los riesgos de la cadena de valor o la evaluación de la viabilidad. Cuando en el diagnóstico rápido se detecte una clara necesidad, oportunidad y voluntad de las partes interesadas de incorporar un seguro, deberá llevarse a cabo una evaluación de la viabilidad durante la ejecución. De este modo, se definirán los detalles del producto, las modalidades de distribución y la labor de sensibilización necesaria, así como las medidas de desarrollo de la capacidad. Si en el diagnóstico rápido se detecta una carencia en la documentación de la planificación de los programas nacionales, de las modificaciones en materia de políticas o normativas o de la prestación de apoyo al sector de los seguros en su conjunto, podrá realizarse, como parte de las actividades de ejecución, una evaluación del país o incorporar un componente importante de asistencia técnica.

Cómo realizar un diagnóstico rápido

➔ **Recopilar información de manera eficaz y oportuna.** Por lo general, el diagnóstico rápido puede llevarlo a cabo una sola persona en un mínimo de dos semanas y un máximo de cuatro. Este diagnóstico engloba toda la recopilación de datos e información, su examen y análisis, y la elaboración de un informe o de contribuciones para el diseño del proyecto.

- Hay que evitar hacer esfuerzos innecesarios y aprovechar las evaluaciones de riesgos agrícolas que ya existan o las evaluaciones en materia de seguros, la financiación para el clima o contra el riesgo de desastres o la demanda realizadas por otros organismos de desarrollo en el contexto del país o del proyecto
- Debe adoptarse un enfoque mixto para recabar información de todas las partes interesadas que corresponda. Esto puede hacerse mediante una investigación documental exhaustiva y entrevistas

Para obtener más información sobre la evaluación de los riesgos de la cadena de valor, puede consultarse: [Assessing value chain risks to design agricultural risk management strategies: A practitioner's toolkit.](#)

Para obtener más información sobre la evaluación de la viabilidad y el modelo de pliego de condiciones, puede consultarse la [Colección de materiales en el ámbito de los seguros.](#)

con las partes interesadas, con el apoyo de debates por grupos especializados cuando sea posible. Pueden consultarse las preguntas orientativas en los [CUADROS 3, 4 y 5](#) para recabar información de las partes interesadas y del grupo objetivo.

➔ **Determinar y presentar claramente los problemas y las oportunidades.** Puede adoptarse un enfoque de análisis de las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas (FODA) (véase el [CUADRO 6](#)), en el que las constataciones se evalúan como fortalezas, oportunidades, debilidades o amenazas vinculadas a la eficacia de la integración de una línea de trabajo sobre seguros en las actividades del proyecto. Sobre esta base, se puede tomar una decisión sobre si

conviene incluir el seguro en el diseño del proyecto o qué tipos de actividades se necesitan en materia de seguros.

➔ **Formular recomendaciones prácticas.** En el diagnóstico rápido debe exponerse claramente cómo pueden afrontarse las limitaciones observadas en el proyecto y cómo este puede aprovechar las oportunidades detectadas. Las recomendaciones deben ser prácticas y factibles. Deben contribuir a los objetivos del proyecto y estar vinculadas a presupuestos y plazos. Hay que tener en cuenta que puede haber limitaciones en el sector que el proyecto no pueda abordar. Estas limitaciones también deberán señalarse de cara al diálogo sectorial (y quizá al apoyo de otros organismos).

CUADRO 1 CONTENIDO FUNDAMENTAL DE UN DIAGNÓSTICO RÁPIDO SOBRE SEGUROS

El diagnóstico rápido debe reflejar las categorías de información que figuran a continuación. La amplitud y profundidad del diagnóstico dependerán de los objetivos y del tiempo disponible. Las carencias u oportunidades que se hayan observado inicialmente en el diagnóstico también podrán investigarse más a fondo mediante evaluaciones posteriores, si se trata de una actividad recomendada.

1. **Contexto (general, riesgos, agricultura, finanzas):** Factores pertinentes del contexto del país, incluidos los niveles de inclusión financiera y la descripción del sector agrícola.
2. **Panorama de los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos:** Productos y programas de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos (formales, semiformales, informales) disponibles en el país, y principales partes interesadas.
3. **Oferta:** Factores relacionados con la oferta de productos y planes de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos en el país que podrían ser de interés para desarrollar un enfoque sobre seguros previsto en el contexto del proyecto. Entre estos factores figuran las aseguradoras de riesgo y las compañías de seguros, los canales de distribución y los agregadores (del sector financiero y de otros sectores), los productos disponibles, el valor de estos productos para el sector agrícola y otras partes interesadas que intervienen. Se deberá determinar quiénes son los principales agentes del sector y qué función desempeñan.
4. **Demanda:** Factores generales relacionados con los segmentos de población a los que se pretende beneficiar con el seguro, y factores que resulten pertinentes para el enfoque de seguro previsto. Entre esos factores figuran la determinación de las partes interesadas que intervienen en las cadenas de valor agrícolas; sus necesidades y características particulares; su exposición a los riesgos, con especial atención a los climáticos y a los de desastres; los mecanismos que utilizan para gestionar sus riesgos, y su percepción y uso de los seguros, incluidos los seguros personales, como los de accidentes, vida y enfermedad, que también pueden ser una forma de seguro contra riesgos climáticos. Se deberán determinar las necesidades de educación y anexar los resultados de los debates por grupos especializados, en caso de haberse llevado a cabo.
5. **Entorno propicio:** Participación e interés de los actores gubernamentales y de desarrollo, así como factores que generalmente funcionan como facilitadores de productos y planes de seguros sostenibles contra riesgos agrícolas y climáticos. Entre estos factores se encuentran las políticas (por ejemplo, compromiso, subvenciones), los enfoques de supervisión y regulación, y la infraestructura de datos y tecnología, así como la intervención pertinente de otros agentes de desarrollo.
6. **Análisis FODA del sector:** Se deberá categorizar la información indicada anteriormente mediante un enfoque de análisis FODA (véase el [CUADRO 6](#)) [insert anchor link] y determinar cómo puede el proyecto aprovechar las estructuras existentes a efectos del seguro.
7. **Conclusión y recomendaciones:** Ha de llegarse a una conclusión sobre si el proyecto debe apoyar las actividades relacionadas con el seguro e indicar dónde podría ser necesario realizar una evaluación más exhaustiva. (Véase el [RECUADRO 2: TOMAR UNA DECISIÓN](#)). [insert anchor link] Deberán presentarse las actividades recomendadas para solventar los obstáculos y aprovechar al máximo las oportunidades que aumentarán el acceso a un seguro adecuado contra los riesgos agrícolas y climáticos. Las recomendaciones deben ser prácticas de cara a la línea de trabajo prevista con relación al seguro, estar en consonancia con los objetivos del proyecto y tener por objeto promover el desarrollo de un sector sostenible de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos en el país.
8. **Anexos:** Deben incluir referencias, organizaciones y personas entrevistadas, resultados de los debates por grupos especializados cuando se disponga de ellos, datos recopilados y otras esferas de investigación recomendadas.

Con quién hablar y preguntas orientativas

En el diagnóstico rápido deben tratarse las siguientes cuestiones fundamentales:

- **Análisis de la situación.** ¿Cuáles son los principales problemas y oportunidades en los ámbitos de la oferta, la demanda y el entorno propicio que podrían repercutir en la línea de trabajo sobre el seguro?
- **Puntos de entrada válidos.** ¿Qué puede hacer de forma sencilla el proyecto para lograr un cambio en la transferencia de riesgos en favor de los agricultores? ¿Cómo puede el proyecto integrar de la mejor manera la labor en materia de seguros con el resto de las medidas que contempla? ¿Qué partes interesadas y líneas de trabajo son los mejores puntos de partida para el proyecto, teniendo en cuenta el grupo objetivo y los agregadores? ¿Cómo contribuirán las actividades propuestas en materia de seguros a los objetivos del proyecto? ¿Qué tipos de actividades relacionadas con el seguro está el proyecto en mejores condiciones de apoyar?

Con quién entrevistarse. Existe un amplio abanico de partes interesadas que desempeñan un papel en la provisión de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos. Por consiguiente, las líneas de trabajo sobre los seguros en el marco de los proyectos dependerán de diversos actores públicos y privados de diferentes sectores, como las finanzas, los seguros, la agricultura y otros. En una situación ideal con tiempo y recursos suficientes, durante el diagnóstico rápido se entrevistará a las principales partes interesadas que figuran en el [CUADRO 2](#), así como a otros informantes. En el cuadro están agrupadas en función de las esferas principales que se utilizan a lo largo del documento.

Funciones múltiples. En realidad, algunas partes interesadas guardan relación con más de una de las esferas fundamentales del diagnóstico rápido. Los agregadores y los canales de distribución son un ejemplo de ello. Pueden desempeñar varias funciones en la prestación o suministro de seguros, como comercialización, ventas, gestión de productos, tramitación de siniestros y otras interacciones con los clientes. Al mismo tiempo, también puede consultarse a algunos agregadores con relación a la demanda para conocer sus necesidades o motivaciones para distribuir seguros, financiar o prefinanciar potencialmente las primas, actuar como tomadores de seguros o recopilar datos sobre sus miembros o clientes.

Debates por grupos especializados. Siempre que sea posible desde el punto de vista de la demanda, se puede consultar al grupo objetivo de los productos y actividades relativos a los seguros agrícolas mediante debates por grupos especializados. A fin de garantizar que se escuchen las opiniones de las mujeres, las interacciones con el grupo objetivo deben ser sensibles a las cuestiones de género, pudiéndose incluir debates por grupos especializados separados con mujeres, para los que INSURED dispone de orientaciones. Cuando no sea posible celebrar debates por grupos especializados en el lapso del diagnóstico rápido o no puedan llevarse a cabo en profundidad, deberán realizarse entrevistas a informantes clave con representantes del propio grupo objetivo o de organizaciones que trabajen estrechamente con ellos.

Qué amplitud y profundidad hay que alcanzar. Es poco probable que se entreviste a todas las partes interesadas enumeradas anteriormente o que se formulen todas las preguntas que figuran a continuación. Esto dependerá de los objetivos del diagnóstico rápido y, en particular, del tiempo

Para obtener orientaciones sobre los debates por grupos especializados, véase: [Understanding market demand: How to use focus group discussions in the development of inclusive insurance.](#)

Para obtener orientaciones sobre el trabajo con mujeres, véase: [Lograr que los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos contemplen la perspectiva de género: cómo mejorar el acceso de las mujeres rurales a los seguros.](#)

CUADRO 2 PRINCIPALES PARTES INTERESADAS EN LOS SEGUROS CONTRA RIESGOS AGRÍCOLAS Y CLIMÁTICOS EN LOS ÁMBITOS DE LA OFERTA, LA DEMANDA Y EL ENTORNO PROPICIO

Oferta	Demanda	Entorno propicio
<p>Partes interesadas del sector de los seguros:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Aseguradoras de riesgo: Aseguradores autorizados (formales: comerciales, estatales, mutuas, cooperativas), asociaciones de seguros, reaseguradoras (nacionales, regionales, internacionales) y aseguradoras de riesgo semiformales e informales. – Intermediarios: Desempeñan un papel de apoyo en el sector de los seguros, como los proveedores de servicios técnicos, las empresas <i>insurtech</i>, los corredores o los tasadores de siniestros. 	<p>Pequeños productores: Personas a título individual, hogares, microempresas u organizaciones. Pueden segmentarse, por ejemplo, por mujeres o jóvenes, o por zonas geográficas específicas, por cadenas de valor agrícolas, tipo de productores o vulnerabilidad climática.</p>	<p>Ministerios gubernamentales y otros organismos, principalmente los ministerios de Agricultura y Finanzas; también podrían incluirse Ganadería, el Departamento de Meteorología, o los dedicados a las Cooperativas o Desarrollo Rural.</p> <p>Organismo regulador de los seguros, banco central.</p> <p>Organismos internacionales de desarrollo, como donantes, organismos bilaterales, bancos de desarrollo mundiales o regionales y sus programas.</p>
<p>Agregadores y canales de distribución: Del sector financiero (bancos, instituciones de microfinanciación, cooperativas financieras), del sector agrícola (agroempresas, como agro distribuidores, proveedores de insumos, intermediarios), organizaciones de productores, plataformas y servicios digitales conexos, organizaciones de la sociedad civil y ONG^a.</p>		

^a Entre estas cabe incluir las ONG nacionales e internacionales, las asociaciones de protección de los consumidores y las organizaciones comunitarias.

disponible. En esta herramienta se ofrece un panorama general a partir del cual se puede realizar una selección. Por ejemplo, las preguntas sobre la infraestructura de datos y tecnología (véase el [CUADRO 5](#)) [insert anchor link] también pueden formularse a las compañías de seguros que diseñan los productos y utilizan esos datos. Como parte de las recomendaciones del informe de diagnóstico rápido puede incluirse una lista de otras esferas que deben seguir investigándose.

En los [CUADROS 3, 4 y 5](#) figuran preguntas orientativas para cada una de las esferas fundamentales: la oferta, la demanda y el entorno propicio.

Oferta de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos

Mediante una investigación documental y entrevistas con las principales partes interesadas y otros informantes, se recabarán datos y se evaluará la situación actual de la oferta de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos y sus posibilidades en favor del desarrollo. Las siguientes tareas ayudarán a determinar con quién hay que hablar, qué información hay que recopilar y los posibles puntos de partida para el apoyo al proyecto y las actividades de este.

→ Determinar qué compañías de seguros ofrecen los productos, aplican un modelo operativo o participan en planes en curso, o están abiertas a hacerlo. Valorar sus ofertas.

En primer lugar, se deben buscar las compañías de seguros que estén motivadas y que ya ofrezcan productos para los grupos objetivo de los proyectos, o que estén interesadas en desarrollar o adaptar esos productos. Las partes interesadas del sector de los seguros con las que habrá que entrevistarse serán principalmente aseguradoras comerciales, estatales y, en función del contexto, mutuas y cooperativas. Para un diagnóstico rápido no se suele necesitar información sobre las reaseguradoras nacionales, regionales e internacionales. Si procede en esta fase, también deberían considerarse los planes informales o semiformales. Habrá que evaluar su disposición y sus capacidades para desarrollar productos y un modelo operativo adecuado para el grupo objetivo. Este modelo debería incluir a los distribuidores asociados con los que trabajan, o podrían trabajar, para la ubicación y el grupo objetivo específicos. Deberán determinarse los factores que podrían motivarles a ofrecer productos comercialmente viables, así como los que les disuadirían de hacerlo. Los proyectos pueden trabajar con varias compañías de seguros. Habrá que recabar información sobre el tipo de apoyo que necesitan.

→ Averiguar qué agregadores y canales de distribución existen o puedan existir, así como intermediarios del sector de los seguros.

Estos interlocutores pueden ser evaluados para conocer el papel que desempeñan en la oferta y ser consultados para obtener información sobre el ámbito de la demanda: sus clientes o miembros (véase la evaluación de la demanda en la página 8). Las entidades del sector financiero (como las instituciones de microfinanciación), del sector agrícola o las organizaciones de la sociedad civil y ONG, todas ellas cercanas al grupo objetivo y en las que este confíe pueden facilitar los procesos operativos de distribución. Por lo general, estas organizaciones ya prestan servicios a los que se puede vincular el seguro o están en condiciones de ofrecer a los grupos objetivo nuevos servicios a los que se podría vincular el seguro (por ejemplo, préstamos productivos). Se debe evaluar cualquier experiencia previa con los seguros, sus funciones, su capacidad y su disposición para prestar servicios a los grupos y a las ubicaciones del proyecto. También deberá considerarse qué agregadores y canales de distribución son más adecuados para determinados grupos objetivo transversales, como las mujeres y la gente joven. Es posible que los proyectos deseen trabajar con más de un tipo de agregador o canal de distribución. Es esencial comprender los mandatos, las motivaciones y las limitaciones de estas entidades para elaborar modelos operativos sostenibles en colaboración con una compañía de seguros, y aclarar el apoyo que puedan necesitar. También se podrá entrevistar a otras entidades que desempeñen un papel de apoyo en el sector de los seguros, como agentes y corredores de seguros; tasadores de siniestros; proveedores de servicios técnicos y empresas insurtech, si ya se dedican a los seguros agrícolas.

→ Determinar y describir las principales características de los productos¹ y planes² que ya existen.

Deberá determinarse qué productos y planes de seguros se ofrecen actualmente en el mercado y, en particular, al grupo objetivo³. Habrá que recabar información sobre quiénes son los tomadores de seguros, los tipos de productos y las características principales (por ejemplo, cultivos, riesgos cubiertos, tipos de productos). Deberán evaluarse las limitaciones y las posibilidades de esas coberturas que ya existen y determinar qué se necesita en cuanto a tipos de nuevas coberturas y apoyo. Con respecto a los planes en particular, será preciso conocer el modelo de distribución y las responsabilidades respectivas dentro de un plan, las características y la financiación, así como las cuestiones conexas y los puntos de partida viables para nuevas actividades relacionadas con los seguros. Dependiendo del contexto, esto puede incluir planes comunitarios.

CUADRO 3 PREGUNTAS ORIENTATIVAS RELATIVAS A LA OFERTA

Preguntas generales para las aseguradoras de riesgo: aseguradores autorizados, asociaciones de seguros, reaseguradoras, aseguradoras de riesgo semiformales e informales

1. ¿Ofrecen seguros agrícolas u otros tipos de microseguros? En caso afirmativo, ¿cuál es su perfil de líneas de negocio y tipos de productos?
2. Si ofrecen seguros agrícolas, ¿desde cuándo lo hacen? ¿A qué principios obedecen (por ejemplo, presencia rural, mandato gubernamental, responsabilidad social, potencial de negocio)? De no ser así, ¿tienen planes o intenciones al respecto?
3. ¿Existe un plan nacional de seguros agrícolas? ¿Cómo se relaciona con su actividad o cómo repercute en ella (por ejemplo, pueden ofrecer productos subvencionados, tipos de productos que ofrecen, quién puede desarrollar o adaptar productos, existe una formación de los clientes apoyada por el Gobierno)?
4. Si tienen experiencia con los seguros agrícolas: ¿qué tipos de líneas de negocio y productos ofrecen (de indemnización o indexados: si están indexados, ¿en qué datos se basan: rendimiento del suelo/meteorológicos, satélite)? ¿Pueden facilitar información sobre sus primas totales y el valor total de los siniestros por campaña o año de actividad?
5. ¿Cuáles son sus experiencias, preocupaciones e intereses a la hora de ofrecer productos de seguros agrícolas?
6. ¿Qué presencia rural tienen y cuáles son sus modelos de distribución? ¿Trabajan ya con agregadores o canales de distribución? En caso afirmativo, ¿cómo funciona su colaboración con el trabajo de los agregadores o canales de distribución (quién hace qué, vinculación voluntaria frente a vinculación obligatoria, etc.)? En caso negativo, ¿qué dificultades existen para hacerlo (por ejemplo, encontrar asociados, regulación)?
7. ¿Cuáles son las principales barreras del sector (por ejemplo, escasa sensibilización sobre los seguros, problemas de asequibilidad, falta de confianza y de conocimiento, falta de datos, dificultades para agrupar a los productores y alcanzar escalas, riesgos de base, subvenciones gubernamentales, es decir, su falta o las restricciones que conllevan, o la reglamentación)? ¿Qué debería hacerse para superar estas barreras?
8. ¿Qué retos internos afrontan (por ejemplo, el desarrollo de productos o conocimientos técnicos sobre evaluación de riesgos, el desarrollo de un modelo operativo con canales de distribución que lleguen al grupo objetivo, la capacidad y el conocimiento del personal de las sucursales y de los agentes, el conocimiento del mercado)?
9. ¿Qué oportunidades ven para desarrollar su negocio y el sector en general (por ejemplo, la posibilidad de aprovechar las subvenciones gubernamentales existentes o previstas; de colaborar con agregadores y canales de distribución, o de que las agroempresas actúen como tomadores de seguros colectivos)?
10. ¿Reciben actualmente o han recibido con anterioridad algún tipo de apoyo externo para desarrollar seguros agrícolas (por ejemplo, desarrollo de productos)? ¿Qué tipo de apoyo y de quién? ¿Qué necesitarían en el futuro?
11. ¿Qué incentivos y apoyo necesitarían para ofrecer seguros agrícolas y contra riesgos climáticos o para desarrollarlos en mayor medida?
12. ¿Conocen algún plan semiformal o informal de transferencia de riesgos agrícolas no suscrito por aseguradoras autorizadas (por ejemplo, fondos de riesgo)? ¿Ven alguna posibilidad de conectar con ellos?

Preguntas generales para agregadores y canales de distribución

1. ¿A quién proporcionan productos y servicios? ¿Trabajan y tienen presencia en las zonas rurales? ¿Qué tipo de productos y servicios ofrecen?
2. ¿Qué riesgos afectan más a sus clientes, asociados o beneficiarios?
3. ¿Qué impacto tienen esos riesgos en las operaciones de los agregadores y los canales de distribución?
4. Para los agregadores del sector financiero:
 - ¿Qué porcentaje de sus préstamos son agrícolas? ¿Cuáles son los principales obstáculos para la concesión de préstamos al sector agrícola? ¿Tienen productos agrícolas específicos y de qué tipo? ¿Cuáles consideran que son las principales causas de impago? ¿Cómo gestionan actualmente el riesgo de sus préstamos? ¿Otorgarían más préstamos o concederían préstamos a los grupos objetivo si existiera un seguro? ¿Ven algún impacto en su cartera de ahorros tras acontecimientos relacionados con los riesgos climáticos? ¿Ofrecen préstamos o ahorros colectivos y podrían utilizarse para canalizar un seguro?
 - ¿Ven la posibilidad de añadir un seguro (obligatorio o voluntario) a cualquier otro servicio financiero que ofrezcan (préstamos, ahorro, remesas)?
5. ¿Ofrecen actualmente algún tipo de seguro? ¿De qué tipo? ¿Ofrecen actualmente algún seguro agrícola? ¿De qué tipo? ¿Son voluntarios u obligatorios? ¿Cómo captan clientes, asociados o beneficiarios y cuál es su papel? ¿Qué obstáculos han encontrado?
6. Si no ofrecen ningún seguro, ¿tienen algún plan o interés en hacerlo y por qué?
7. ¿Tienen alguna experiencia anterior en seguros agrícolas u otros tipos de microseguros? ¿Pueden aportar características y enseñanzas al respecto?
8. ¿Cuáles son los principales obstáculos que ven a la hora de ofrecer seguros agrícolas (por ejemplo, regulación, capacidad, costo)?
9. ¿Qué funciones les interesarían y podrían asumir en la prestación de seguros agrícolas (por ejemplo, educación de los clientes, captación de clientes, cobro de primas, distribución de pagos)?
10. ¿Qué incentivos y apoyo necesitarían para ofrecer seguros agrícolas, desempeñar un papel más importante en su prestación o subsanar cualquier carencia que tengan en la actualidad?
11. ¿Saben si los pequeños agricultores vinculados a su institución tienen interés o necesidad de un seguro agrícola? ¿Para qué tipos de riesgos y de agricultura? ¿Consideraría su institución la posibilidad de prefinanciar la prima o estaría interesada en subvencionarla parcialmente?



Demanda de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos

Llevar a cabo una investigación de alto nivel sobre la demanda. Esta puede apoyarse en una investigación documental, junto con entrevistas con las partes interesadas que conozcan las características particulares del mercado objetivo, como los agentes de extensión, los compradores, los representantes de los agricultores y las ONG. Al mismo tiempo, también se puede consultar a algunos agregadores sobre información relativa a la demanda o para conocer sus necesidades y su interés desde el punto de vista de la demanda en la distribución de seguros, la financiación o la prefinanciación de primas, o en su intervención como tomadores de seguros (véanse los [CUADROS 2 y 3](#)). También se puede entrevistar a los equipos de los proyectos y a otros expertos de las misiones de diseño. Siempre que sea posible, pueden celebrarse pequeños debates por grupos especializados con representantes del grupo objetivo, o pueden incluirse preguntas sobre riesgos y seguros en este tipo de debates, pero más generales, que tengan lugar durante la fase de diseño del proyecto. Si se propone una línea de trabajo sobre seguros, los debates por grupos especializados con un enfoque específico sobre seguros deberán llevarse a cabo durante una fase posterior, por ejemplo en el marco de una evaluación completa de la viabilidad, o durante la fase de ejecución del proyecto. También podrán utilizarse, en su caso, las encuestas sobre la demanda que ya existan.

El objetivo es examinar las cuestiones siguientes relativas a la demanda.

→ **Segmentación del mercado objetivo.** Se trata de obtener una instantánea del grupo objetivo del seguro y de la segmentación dentro del grupo (por ejemplo, grupos de agricultores de subsistencia, pequeños productores y agricultores comerciales), que esté vinculada a aspectos pertinentes para el seguro, como los tipos de cultivos producidos, la capacidad de pago de las primas o la conexión con los agregadores. En consonancia con el enfoque del FIDA sobre la incorporación de las cuestiones de género, debe prestarse especial atención a la recogida de información tanto de mujeres como de hombres, y de diferentes grupos de edad (en función del foco de atención del proyecto). La investigación debe incluir los puntos interrelacionados que se mencionan a continuación para los diferentes segmentos del mercado objetivo, con el objetivo final de definir los productos y diseñar medidas para esos segmentos.

→ **Las características del grupo objetivo.** Esto incluirá información sobre los tipos de producción agrícola y sus características, qué insumos se utilizan y cómo se accede a ellos, los ciclos de producción e de ingresos, qué se produce para la venta y para el consumo, cómo se realizan las ventas, la existencia de organizaciones de productores y sus funciones, y su acceso y utilización de otros servicios, en particular los insumos y el crédito. Esta información puede servir para determinar la viabilidad potencial del seguro en cuanto a asequibilidad y centrarse en los tipos de agricultura y los posibles agregadores y canales de distribución.

→ **Los riesgos y limitaciones a los que se enfrenta el grupo objetivo.** La recopilación de información sobre los riesgos actuales a los que se enfrentan las empresas y las familias es esencial para determinar los riesgos susceptibles de ser asegurados. Deben estudiarse los riesgos a los que se enfrentan, cuáles son los más problemáticos y cómo gestionarlos. En el caso de los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos, es importante comprender claramente la causa, la frecuencia y la gravedad de los riesgos relacionados con la producción a los que se enfrenta el grupo objetivo, así como el impacto potencial en su seguridad alimentaria y sus medios de vida. Asimismo, deben estudiarse las limitaciones que impiden mejorar la productividad, como los problemas para acceder a créditos para insumos o tecnología. La comprensión de esas limitaciones ayudará a averiguar lo siguiente: si necesitan un seguro o no; para qué riesgos, cultivos o activos puede ser adecuado un seguro, y las opciones de agrupación de seguros para mejorar el acceso a productos y servicios, como los insumos de calidad o el crédito productivo.

→ **Conocimiento, percepción y confianza con respecto a los seguros.** Por lo general, los grupos objetivo no han utilizado nunca los seguros agrícolas, aunque en algunos contextos pueden tener experiencia con otros tipos de seguros, como los de crédito y vida o los de enfermedad. Pueden estar familiarizados con algunos conceptos básicos relacionados con los fondos comunitarios de gestión de los riesgos, como los fondos sociales de las asociaciones de ahorro y préstamo de las aldeas. Deberán analizarse sus actitudes, su posible interés, la confianza y las limitaciones conexas, así como sus preferencias a la hora de informarse sobre los seguros y los canales para adquirirlos. Todo ello puede dar información sobre la labor educativa que debe llevarse a cabo. En los casos en que los grupos objetivo tengan alguna experiencia o conocimientos, se les deberá escuchar con atención. Es importante que en el diagnóstico rápido se determinen las entidades en las que confiará el grupo objetivo, como parte del modelo operativo del seguro.

→ **Asequibilidad para los beneficiarios de los pagos periódicos de las primas o su disposición a pagar.** Se trata de un aspecto decisivo. Algunos segmentos del grupo objetivo pueden desear un seguro pero no pueden financiar el pago periódico de las primas; en general, son los pequeños agricultores los que tienen problemas de flujo de efectivo, por lo general. También podrían estudiarse la posibilidad de que otras entidades o redes de apoyo pudieran financiar o prefinanciar las primas. Además, es importante considerar cómo se pueden aprovechar las subvenciones gubernamentales, en caso de que existan. Esto permitirá obtener indicaciones preliminares sobre si los fondos comunitarios serían más adecuados en algunos casos, o si el proyecto debe planificar el apoyo a la financiación de las primas y, en caso afirmativo, cómo puede planificarse de forma sostenible.

CUADRO 4 PREGUNTAS ORIENTATIVAS A NIVEL DE LA DEMANDA

Preguntas para los pequeños productores y las partes interesadas que conocen las características del mercado objetivo, o que podrían estar interesados en tener un seguro propio o en nombre de sus clientes.

1. ¿A qué tipo de agricultura se dedica el grupo objetivo? ¿Qué se produce y con qué fines? ¿Qué insumos se utilizan y cómo se accede a ellos? ¿Cuáles son los ciclos habituales de producción e ingresos? ¿Cómo se venden los productos en el mercado? ¿Forman parte los productores de una organización?
2. ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrentan los productores y otras partes interesadas de la cadena de valor agrícola? ¿Cuándo se sufrieron pérdidas de producción por última vez y cuáles fueron las razones? ¿Cuáles han sido los principales riesgos para la producción en los últimos 5 a 10 años?
3. ¿Qué impacto tienen estos riesgos en la producción? ¿Cómo se gestionan actualmente esos riesgos? ¿Cuáles son las principales razones por las que no se puede producir más o con mayor valor?
4. ¿Tiene el grupo objetivo acceso a productos financieros (por ejemplo, a través de organizaciones financieras comunitarias, instituciones de microfinanciación, bancos, dinero móvil, insumos a crédito de distribuidores agrícolas, etc.)? ¿A cuáles? ¿Cómo acceden a ellos y a través de qué organizaciones? ¿Qué productos financieros les faltan y si los necesitan o los desean?
5. ¿Cuáles son los servicios y productos no financieros que más utiliza y valora el grupo objetivo (por ejemplo, qué insumos utilizan, cómo los pagan y de dónde los obtienen)? ¿Qué servicios y productos desean, pero tienen dificultades para acceder a ellos?
6. ¿En qué agregadores financieros y no financieros confía más el grupo objetivo?
7. ¿Han oído hablar de los seguros? ¿Tienen experiencia con algún tipo de seguro, y saben a qué está destinado (crédito o vida, enfermedad, ganado, cultivos)? ¿Dónde lo suscriben? Si no tienen seguro, ¿utiliza el grupo objetivo un fondo de gestión de los riesgos en una organización financiera comunitaria? En caso afirmativo, ¿cuáles son las normas para recibir ayuda del fondo comunitario de gestión de los riesgos y para qué se percibe? ¿Existen riesgos no cubiertos por el fondo?
8. ¿Confía el grupo objetivo en las compañías de seguros? ¿Qué experiencias han tenido con los seguros? ¿Qué se necesita para mejorar la confianza?
9. Si tienen experiencia con los seguros, en particular con los seguros agrícolas, ¿pueden explicar con sus propias palabras cómo funcionan? ¿Qué información echan en falta y sobre qué aspectos les gustaría saber más? ¿Cómo preferirían recibir más información sobre los seguros?
10. ¿Estarían dispuestos a pagar una prima de seguro? ¿A qué dificultades se enfrentan para pagar la prima (por ejemplo, asequibilidad general, requisito de pago por adelantado, modalidad de pago, calendario de pagos)?

El entorno propicio

¿Hasta qué punto es favorable el entorno propicio? Debe explorarse hasta qué punto el marco de políticas y normativo y la posición de los encargados de la formulación de políticas son favorables al diseño y la aplicación de productos de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos y a los planes de seguros existentes. Es importante comprender qué papel desempeña actualmente el Gobierno en la promoción de los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos, así como sus intenciones futuras. Por ejemplo, ¿tienen previsto subvencionar y gestionar un nuevo plan nacional de seguros agrícolas, o realizar algún cambio en uno ya vigente? ¿Permiten por ley la prestación de seguros agrupados o nuevos agregadores y canales de distribución? ¿Apoyan la educación en materia de seguros? También debe evaluarse cómo apoyan la creación de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos otras partes interesadas del país, como los agentes de desarrollo. Por último, si el tiempo lo permite, deberá considerarse la infraestructura de datos y tecnología pertinente para los seguros agrícolas, que contribuye al entorno propicio. La colaboración entre los distintos ministerios y grupos de trabajo sectoriales también puede ser una cuestión importante. Deberán considerarse las siguientes esferas:

➔ **El marco de políticas y normativo.** El compromiso gubernamental es fundamental para apoyar la provisión de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos, especialmente en asociación con el sector privado, fomentando su crecimiento, y esto puede adoptar diversas formas. Se deben evaluar las siguientes cuestiones relacionadas con los seguros:

- **Tipos de apoyo que el Gobierno ya presta o puede prestar.** Los Gobiernos pueden ser fundamentales para salvar las barreras de la oferta y la demanda que afectan a los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos a través de diferentes vías. Por ejemplo, pueden disponer de un plan nacional de seguros agrícolas, o tener previsto crearlo. Esto podría incluir la concesión de subvenciones a las primas para determinados tipos de productos de seguros agrícolas y grupos objetivo. Los programas de educación financiera que integran un componente de seguros son otra forma de apoyo importante. Además, el Gobierno puede formar parte, o querer formar parte, de un fondo soberano regional de seguros contra el riesgo de desastres en el que los Gobiernos puedan suscribir seguros para cubrir sus riesgos fiscales.

- **Cuellos de botella normativos y de supervisión.** Los enfoques normativos y de supervisión deben aspirar a servir de apoyo al desarrollo del sector. El regulador puede prestar su apoyo mediante la agilización de la aprobación de productos de seguros, el desbloqueo de oportunidades para la simplificación y el uso de la tecnología, la autorización de seguros basados en índices y canales de distribución innovadores, el desarrollo de un enfoque regulador en entornos aislados para la realización de pruebas piloto de nuevos productos y modelos operativos, o la exigencia al sector de que informe al organismo supervisor de seguros sobre indicadores de rendimiento que muestren el valor para el cliente.

➔ **Asociados internacionales para el desarrollo, como organismos bilaterales de desarrollo, donantes y bancos de desarrollo mundiales**

y regionales. Estas entidades pueden tener experiencia, proyectos en curso o planes futuros con los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos. Es importante conocerlos para aprovechar las lecciones aprendidas y racionalizar el apoyo en el país para desarrollar un sector sostenible, en lugar de intervenciones inconexas o redundantes.

➔ **Infraestructura de datos y tecnología.** Se debe caracterizar la infraestructura de datos y tecnología y determinar las entidades que proporcionan datos sobre clientes, riesgos y producción, incluidos los relativos al rendimiento o al ganado y a las condiciones meteorológicas. Esto debería incluir el examen de las fuentes sobre el terreno y por satélite, así como cualquier sistema de marcado electrónico existente para el ganado. Esto ayudará a hacerse una idea de lo que hay disponible y de las posibles limitaciones a efectos del seguro.

CUADRO 5 PREGUNTAS ORIENTATIVAS SOBRE EL ENTORNO PROPICIO

Preguntas para el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Finanzas (y si procede, para otros ministerios u organismos gubernamentales)

1. ¿Existen programas, políticas o planes relacionados con los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos o están en vías de preparación? En caso negativo, ¿hay interés en desarrollar este tema en mayor medida?
2. ¿Existe un plan nacional de seguros agrícolas y, en caso afirmativo, cuáles son sus características principales: descripción general de la estructura técnica, operacional y de gestión (incluido cómo están organizadas las aseguradoras y cuáles pueden ofrecer los productos subvencionados)? ¿Qué tipos de productos agrícolas y de seguros están incluidos, y hay planes para añadir nuevas líneas de productos? ¿Quién puede optar a la subvención de las primas, hasta qué porcentaje y durante cuántas campañas o años? ¿Cuál es el compromiso temporal actual del Gobierno para financiar las primas? ¿Qué nivel de aceptación ha habido?
3. ¿Qué dificultades ven con relación a los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos basándose en la experiencia o en los planes? ¿Qué obstáculos existen para su ampliación de escala y su sostenibilidad?
4. ¿Qué oportunidades ven y dónde consideran que el Gobierno desempeña un papel esencial?
5. ¿Qué carencias y necesidades tiene el Gobierno y qué tipo de apoyo se requiere para aprovechar mejor el seguro agrícola? ¿Cuáles son, en opinión del Gobierno, las carencias y necesidades para que el sector funcione bien en general en relación con aseguradores, agregadores y distribución, y pequeños productores? ¿Qué tipo de apoyo se necesita?
6. ¿Han trabajado o van a trabajar con otros programas de desarrollo que prestan apoyo a los seguros? ¿Con cuáles y qué están haciendo?
7. ¿Existen otros tipos de apoyo gubernamentales a los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos? En caso afirmativo, ¿a qué tipo pertenecen y de qué ministerios o marcos forman parte (por ejemplo, en el contexto de la financiación contra el riesgo de desastres o del acceso a la financiación)?
8. ¿Qué clase de ayuda proporciona el Gobierno al grupo objetivo tras un desastre climático? ¿Existe o se está estudiando la posibilidad de un seguro a nivel macro (suscrito por el Gobierno) soberano de riesgo regional mancomunado? Si existe un seguro a nivel macro de este tipo, ¿qué riesgos, regiones y sectores cubre? ¿Ha recibido el Gobierno pagos? ¿Cómo ha sido la experiencia en la recepción de los pagos y en la prestación de ayudas a los beneficiarios finales? ¿Qué dificultades existen, en su caso, con respecto a la financiación de las primas anuales?
9. ¿Disponen de programas de préstamos agrícolas o de educación financiera en los que el seguro contra riesgos agrícolas y climáticos esté integrado o pueda incorporarse?

Preguntas para los asociados internacionales para el desarrollo

1. ¿Cuáles son los elementos principales de su actual implicación y apoyo en materia de seguros agrícolas y otros tipos de seguros? ¿Tienen planes para introducirse en este campo en el futuro?
2. ¿Con qué asociados están trabajando (públicos, privados, proveedores de servicios)?
3. ¿Pueden aportar alguna enseñanza de la aplicación pasada o presente?
4. ¿Ven alguna tendencia reciente en el país con relación a los retos y oportunidades en materia de seguros agrícolas?
5. ¿Existe algún tema o ámbito en que la asociación y la cooperación serían beneficiosas y crearían sinergias?

Sobre la infraestructura de datos y tecnología en mayor profundidad

1. ¿De qué datos se dispone sobre la superficie cultivada, la producción y el rendimiento?
 - ¿Hasta cuándo se remontan?
 - ¿A qué nivel (por ejemplo, aldea, distrito)?
 - ¿Se utilizan o pueden utilizarse para desarrollar productos de seguros?
2. ¿Cómo se registra el ganado? ¿Existe un sistema electrónico de identificación y trazabilidad del ganado o hay planes para crearlo? En caso afirmativo, ¿está o puede estar disponible a efectos de los seguros?
3. ¿Existe una base de datos o registro electrónico o en papel de los hogares agrícolas? ¿Quién lo mantiene, el Gobierno u otras organizaciones?
 - ¿Podría ponerse esta base de datos a disposición de los seguros, si no lo está ya?
4. ¿Pueden facilitarse datos actualizados sobre el margen bruto de producción y los costos de rendimiento de los principales cultivos (alimentarios, comerciales y de exportación) o de la ganadería (por tipos)?
5. ¿Se mantienen bases de datos sobre daños y pérdidas en el sector agrícola? En caso afirmativo, ¿qué datos contienen?
6. ¿Cuántas estaciones meteorológicas gestiona el departamento nacional de meteorología en todo el país?
 - ¿Qué clasificaciones de estaciones meteorológicas se han adoptado en el país? (Si es posible, sería útil disponer del número de estaciones por nivel de clasificación).
 - ¿Cuántas estaciones del país son estaciones meteorológicas totalmente automatizadas?
 - ¿Cuántas estaciones forman parte de las redes de la Organización Meteorológica Mundial?
7. ¿Qué modalidades de transmisión de datos tienen las estaciones meteorológicas más avanzadas?
8. ¿Estaría dispuesto el departamento nacional de meteorología a proporcionar datos históricos y en tiempo real para los seguros? ¿A qué año se remontan los datos históricos? ¿Existen lagunas significativas?

CUADRO 6 EJEMPLO DE ANÁLISIS FODA DE UN SEGURO CONTRA RIESGOS AGRÍCOLAS Y CLIMÁTICOS

Fortalezas

- Interés gubernamental
- Interés del sector privado (algunas aseguradoras, algunos canales de distribución, por ejemplo, instituciones de microfinanciación que planifican o realizan actividades de seguro, principalmente de crédito y vida)
- Necesidad: riesgos presentes relacionados con el clima que afectan a la agricultura
- Alguna (limitada) experiencia con diferentes productos y modelos
- Experiencia en ofrecer servicios de valor añadido con seguros

Oportunidades

- Debates en curso sobre la política gubernamental en materia de seguros
- Interés e inversión de los agentes de desarrollo
- Disposición de algunos agentes del sector privado
- Buenas oportunidades de distribución (en función de la reglamentación):
 - Excelente penetración de las instituciones de microfinanciación, estrecho contacto con los clientes, existencia de préstamos agrícolas
 - Excelente penetración de la telefonía móvil
- Productos y mercados inexplorados, por ejemplo, para otras cadenas de valor; productos de nivel meso, diferentes tipos de riesgos
- Presencia de organismos del sector a través de los que se podría llevar a cabo la creación de capacidad y la promoción
- Se está debatiendo una nueva cobertura contra el riesgo de desastres a nivel gubernamental
- Organizaciones de agricultores y agentes de extensión agrícola bien organizados, podrían aprovecharse para la creación de capacidad en la educación de los clientes

Debilidades

- Baja penetración de los seguros en general, y en el caso de que existan ingresos bajos, de todas las líneas de productos
- Falta de experiencia con los seguros agrícolas en general (también para la agricultura comercial o a gran escala)
- Necesidad de creación de capacidad a todos los niveles: Gobierno; sector privado que está interesado o que trabaja con seguros agrícolas; sector privado que no trabaja con seguros agrícolas, alfabetización en materia de seguros en el ámbito de los hogares
- Objetivos gubernamentales y compromiso futuro poco claros
- Limitada negociación internacional de reaseguros

Amenazas

- Costos operativos elevados = costos de primas más altos
- Datos (meteorológicos, de rendimiento, satelitales):
 - Proceso costoso y largo para acceder a los datos meteorológicos: amenaza para el desarrollo y la calidad de los productos
 - Sostenibilidad de las estaciones meteorológicas
 - Necesidad de validación sobre el terreno de los productos satelitales
 - Falta de datos desglosados
- Falta de confianza y familiaridad con las aseguradoras
- La reglamentación de los seguros crea cuellos de botella en la distribución: los canales de distribución no pueden agrupar los seguros con otros productos
- La reglamentación de las instituciones de microfinanciación obliga a estas instituciones a obtener una autorización para ofrecer productos de seguro.
- No hay competencia entre aseguradoras en el ámbito de los seguros agrícolas.
- Productos poco rentables hasta ahora (alto riesgo de base).

VEA EL VÍDEO INSURED



INSURED

es un programa dotado con USD 6 millones, financiado por la ASDI (Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo) y ejecutado por el FIDA a través de la Plataforma para la Gestión de Riesgos Agrícolas (PARM). El objetivo del programa, de cinco años de duración, es triple:

- aumentar la resiliencia de los hogares pobres de las zonas rurales;
- desarrollar su capacidad para gestionar los riesgos, y
- fortalecer sus medios de vida.

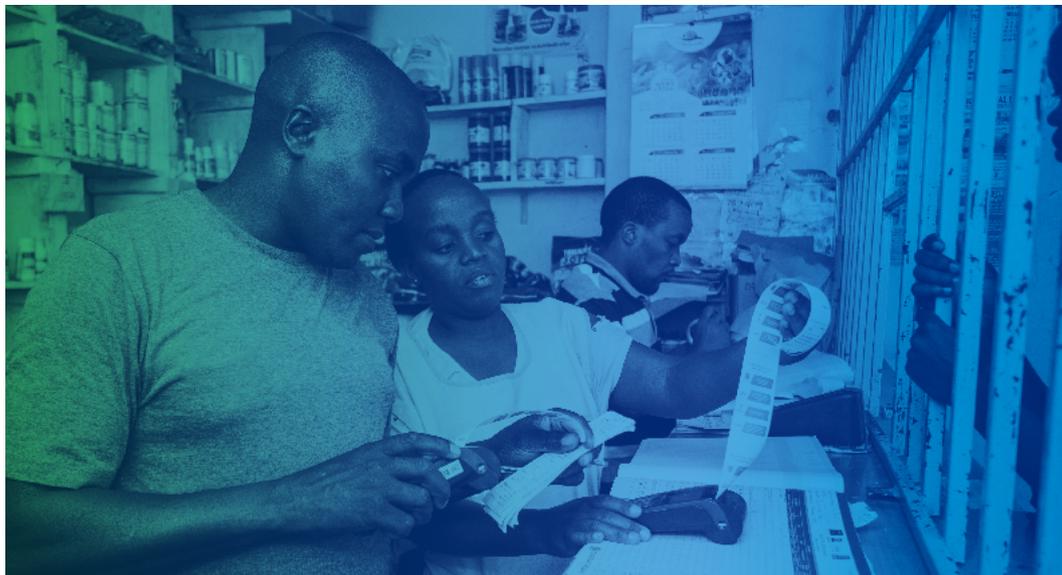
MÁS INFORMACIÓN

www.ifad.org/es/insured

www.ifad.org/es/insurance-toolkit

CONTACTO

insured@ifad.org



©FIDA/Isaiiah Murthui

RECUADRO 2 TOMAR UNA DECISIÓN

Para que un proyecto decida emprender una línea de trabajo completa sobre seguros que incorpore la puesta en marcha de un plan, deben darse la mayoría de los elementos siguientes:

- Debe haber una necesidad y una justificación claramente definidas para la suscripción de un seguro, que responda a los principales riesgos y limitaciones del lado de la demanda.
- El seguro encaja bien en el contexto del proyecto, lo que significa que el seguro puede vincularse a otros productos o servicios del proyecto para alcanzar sus objetivos. Y a la inversa, que las actividades o infraestructuras del proyecto pueden aprovecharse para apoyar la oferta de seguros.
- Existen oportunidades de distribución y agregadores vinculados al grupo objetivo y en los que este confía, con interés en prestar un servicio de seguros agrícolas a sus clientes o beneficiarios.
- Es probable que los tomadores del seguro puedan pagar las primas, o existe la posibilidad de financiar o investigar la financiación o subvención de las primas.
- Las partes interesadas del sector de seguros están dispuestas a trabajar o ya trabajan con seguros agrícolas.
- Existe un verdadero apoyo por parte del Gobierno en diferentes sentidos. A este respecto, cabe citar la actitud, la apertura y el interés; elementos concretos, como un plan nacional en vigor o en proyecto, y la presencia de una reglamentación propicia.

Para obtener más orientaciones, puede consultarse: [Seguros contra los riesgos agrícolas y climáticos para las cadenas de valor de los pequeños agricultores: descripción de las dificultades y soluciones comunes.](#)



Fondo Internacional
de Desarrollo Agrícola

Via Paolo di Dono, 44
00142 Roma, Italia

Tel: (+39) 06 54591

Fax: (+39) 06 5043463

Correo electrónico: ifad@ifad.org

www.ifad.org

[facebook.com/ifad](https://www.facebook.com/ifad)

[instagram.com/ifad_org](https://www.instagram.com/ifad_org)

[linkedin.com/company/ifad](https://www.linkedin.com/company/ifad)

twitter.com/ifad

[youtube.com/user/ifadTV](https://www.youtube.com/user/ifadTV)

Novembro de 2023

Notas

1/ Entre los productos cabe citar, entre otros: los seguros basados en índices meteorológicos para cultivos o pastos, los seguros basados en índices de rendimiento por superficie, los seguros basados en indemnizaciones para cultivos o ganado, o los productos de microseguros para riesgos personales (seguros de vida, accidentes y seguros simples de enfermedad) para los hogares productores.

2/ Los planes se crean para asegurar un determinado tipo de empresas o partes interesadas, y pueden ser formales (con arreglo a las disposiciones legales en materia de seguros), semiformales (con arreglo a cualquier otra disposición legal) o informales (no regulados). Los planes pueden estar a cargo de un organismo gubernamental o de una organización de desarrollo, a menudo como proyecto piloto. Cuando un actor comercial desarrolla un programa de seguros, suele hablarse de un "modelo operativo", que incluye un producto y su distribución.

3/ La catalogación no debe limitarse a los productos de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos. Deberían examinarse de forma amplia todos los productos de seguros que se ofrecen a los grupos objetivo e incluir enfoques de seguros inclusivos, microseguros y planes de salud pública. No obstante, la evaluación debería centrarse en los seguros contra riesgos agrícolas y climáticos.