



## COLECCIÓN DE MATERIALES EN EL ÁMBITO DE LOS SEGUROS

# Herramienta técnica

## Seguros contra riesgos agrícolas y climáticos para las cadenas de valor de los pequeños productores: descripción de las dificultades y soluciones comunes

Poner en marcha con éxito y de forma sostenible planes de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos para los pequeños productores y sus cadenas de valor es una tarea compleja que concierne a muchas partes interesadas. Muchas de las dificultades u obstáculos que entorpecen las líneas de trabajo en el sector de los seguros son comunes a los distintos países y contextos. En esta nota informativa se señalan y describen las principales dificultades y se resumen las posibles soluciones que pueden respaldar los programas de desarrollo. La presente nota está dirigida a los proyectos de desarrollo rural y agrícola que están en proceso de determinar qué actividades relacionadas con los seguros pueden fortalecer la resiliencia de la población rural pobre y su capacidad de adaptación al cambio climático.

Las dificultades se plantean en tres niveles: la demanda de seguros, la oferta de seguros y el entorno propicio, que incluye los marcos jurídicos, reglamentarios y de políticas. Las correspondientes soluciones propuestas pueden recibir el apoyo de los proyectos de desarrollo, el Gobierno, los donantes y los sectores financiero y agrícola.

### DEMANDA

#### Dificultad 1

**Los riesgos que afrontan los pequeños agricultores y las cadenas de valor agrícolas, así como las estrategias o los modelos de gestión de los riesgos, no están claramente definidos ni son fáciles de comprender.** Los riesgos y las limitaciones a los que se enfrentan los grupos objetivo y las partes interesadas, así como las estrategias de gestión de los riesgos que están disponibles o son necesarias, a menudo no son objeto de un buen análisis antes de que se decida si conviene o no poner en marcha o mejorar un plan de seguros.

#### Solución

**Realizar evaluaciones de los riesgos de la cadena de valor agrícola.** Para poder hacer un análisis y formular recomendaciones sobre la elección del seguro como estrategia de gestión de riesgos, es necesario comprender claramente la situación del grupo objetivo y efectuar un examen preliminar de las opciones disponibles. Evaluar las necesidades, las limitaciones y los modelos de gestión del riesgo de los productores y otras partes interesadas en las cadenas de valor. Con las evaluaciones debe quedar claro si la contratación de un seguro, sea del tipo que sea, es la herramienta adecuada. Cuando sea necesario disponer de un seguro, se debe valorar si la opción más adecuada para el grupo objetivo es la de un seguro formal o si pueden ser más convenientes las opciones informales o semiformales de agrupación de riesgos, o una combinación de otras medidas de gestión de los riesgos<sup>1</sup>.

#### Dificultad 2

**Desconocimiento y comprensión insuficiente; los conocimientos y la confianza del grupo objetivo con respecto a los seguros son limitados.** El desconocimiento y la comprensión insuficiente acerca de los seguros como herramienta de gestión de los riesgos prevalece entre los pequeños productores. Suele ser una de las razones que explica la escasa contratación de seguros, y además dificulta el uso eficaz de las pólizas de seguros cuando se han adquirido. Como consecuencia, los productores corren el riesgo de no obtener las prestaciones correspondientes cuando se produce una pérdida o un daño, o de no interpretar correctamente la cobertura de la póliza. Por otro lado, al no adoptar medidas adecuadas de gestión de riesgos (por ejemplo, vacunar al ganado), pueden llegar a perder por sí mismos los beneficios del seguro. Además, es posible que los índices de renovación sean bajos tras la primera contratación, pues los productores no están dispuestos a pagar primas periódicas para prorrogar la cobertura del seguro por no haber recibido las indemnizaciones esperadas en la primera campaña agrícola o período de cobertura.

1/ Para obtener más información, véase: Herramientas de la Plataforma para la Gestión de Riesgos Agrícolas (PARM): *Assessing value chain risks to design agricultural risk management strategies: A practitioner's toolkit*.

## Solución

**Fomentar la educación en materia de gestión de riesgos y seguros; estimar el valor de las opciones que ofrecen los seguros a los clientes e integrar medidas que fomenten la confianza.**

**Desarrollar e impartir cursos de aprendizaje sobre gestión de riesgos y seguros.** Las medidas educativas deben tener como objetivo conseguir que los clientes comprendan qué riesgos son susceptibles de ser asegurados; cómo funcionan los seguros; qué cubren y qué no; qué otras herramientas complementarias de gestión de los riesgos están disponibles; qué pueden esperar cuando contratan un seguro; qué hacer cuando se produce un siniestro, y cómo renovar el contrato o darlo de baja.

- Las medidas educativas pueden formar parte del plan de seguros o aplicarse de forma independiente en otro contexto de desarrollo agrícola o financiero.
- Deben adaptarse a las necesidades y limitaciones del grupo objetivo, ofrecerse a través de canales y formatos accesibles, y tener en cuenta las consideraciones de género.
- Los módulos de educación pueden concebirse de manera que se utilicen canales públicos, como los trabajadores de extensión agrícola. Hay otras soluciones que están ganando popularidad, entre las que se incluyen los enfoques basados en las aldeas, o la tecnología, como los juegos, las aplicaciones móviles o los mensajes USSD.

### **Evaluar el valor que los seguros aportan a los clientes.**

Si los Gobiernos u otras partes interesadas desean mejorar los planes de seguros existentes, los proyectos pueden contribuir a la evaluación del valor que aportan a los clientes con el fin de identificar los problemas y proponer soluciones. Se debe tener en cuenta que el valor para el cliente no se limita a la asequibilidad, sino que también tiene que ver con los beneficios que debe aportar el seguro. El seguro agrícola debe mitigar uno o varios riesgos prioritarios y compensar suficientemente de forma fiable, oportuna y transparente. El producto, los servicios y las indemnizaciones deben ser accesibles, y el seguro debe aumentar el acceso y el uso de otros productos y servicios para mejorar y estabilizar la producción.

### **Integrar medidas que fomenten la confianza en el seguro y en el asegurador.**

Un aspecto fundamental a la hora de establecer la confianza en el seguro consiste en lograr que los productores comprendan bien los aspectos que cubre el seguro. Los pequeños productores pueden tener más confianza cuando interviene su asociación o se dispone de testimonios de personas de su aldea. La experiencia demuestra que comunicar públicamente las indemnizaciones es una forma eficaz de infundir confianza. Otra opción consiste en hacer que las aseguradoras o los supervisores acudan a las zonas rurales para hablar directamente con los productores y abordar sus preocupaciones. Por último, se puede reforzar la confianza mediante la creación o la ampliación de planes de seguros a través canales de distribución de confianza que se encuentren cerca de los clientes y que ya presten otros servicios a los que se puedan vincular los seguros, como créditos o insumos.

2/ Para obtener más información, véase: [Rapid prototyping for inclusive insurance](#) en la Colección de materiales en el ámbito de los seguros (FIDA, 2021).

## Dificultad 3

**Problemas relacionados con la asequibilidad; falta de capacidad y voluntad de pago.** Cabe la posibilidad de que el grupo objetivo simplemente no pueda permitirse un seguro. También es posible que los agricultores no estén motivados para adquirir un seguro si, en el momento de iniciar la producción, los fondos escasean y los flujos de caja se ven limitados hasta la cosecha. También pueden tener problemas para efectuar o recibir los pagos. Esta dificultad se agrava si hay falta de transparencia en lo que respecta al precio y las prestaciones del seguro.

## Solución

**Evaluar y establecer planes y modalidades de pago alternativos; poner los precios a prueba y ajustar las opciones de contrato.**

### **Evaluar y establecer planes y modalidades de pago alternativos.**

En ocasiones, la totalidad o una parte de la prima del seguro de los productores puede correr a cargo de partes implicadas en la cadena de valor o instituciones financieras del sector privado, o bien contar con financiación pública de Gobiernos o proyectos de desarrollo. No obstante, las subvenciones financiadas con fondos públicos requieren una selección cuidadosa de los beneficiarios y una estrategia de salida para garantizar la sostenibilidad. Entre las soluciones alternativas o complementarias se pueden incluir:

- Establecer opciones de prefinanciación o de pago a plazos con el fin de facilitar a los productores el pago de la prima del seguro. Por ejemplo, vinculando la prima del seguro a un préstamo para insumos concedido por una institución financiera o no financiera, o deduciendo la totalidad o una parte de la prima en el momento del pago de los productos, como con el pago de los centros de recogida de leche o los intermediarios. Los vencimientos para el pago de las primas también pueden vincularse a los ciclos de ganancias de los productores para que no coincidan con los momentos en los que los ingresos son más limitados.
- Establecer una relación entre los productores y un servicio de pago de fácil acceso que les inspire confianza. Pueden ser instituciones de microfinanciación, sistemas de pago con dinero móvil o una combinación de una institución de microfinanciación y un grupo informal de ahorro y crédito (por ejemplo, una asociación de ahorro y préstamo de las aldeas).
- Combinar los seguros con otros productos y servicios, financieros o no financieros, a los que de otro modo los productores difícilmente tendrían acceso. Puede tratarse de productos y servicios que necesiten para hacer frente a otras limitaciones o gestionar otros riesgos, como mejores semillas, insumos de alto valor, asesoramiento agronómico, un contrato de arrendamiento o un crédito. Puede ser conveniente agrupar los seguros con otros servicios disponibles que ayuden a los productores y a otras partes interesadas a invertir en equipos, nuevos cultivos o razas, e insumos de alto valor. Estos productores están asumiendo más riesgos y mejorando sus ingresos: ambos factores requieren protección.

La transparencia en la fijación de precios de los seguros debe incluirse en el material de comercialización y los cursos de aprendizaje.

### **Ponga los precios a prueba y ajuste las opciones de contrato.**

La susceptibilidad de los productores en torno a los precios debe ponerse a prueba antes de iniciar un plan de seguros, como parte de la evaluación y el desarrollo posterior. Esa valoración puede formar parte de un enfoque de creación rápida de prototipos<sup>2</sup>. Puede implicar un ajuste de los parámetros del contrato y de las opciones de cobertura para ofrecer una solución que sirva para cubrir los principales riesgos y aportar valor al asegurado, pero que también resulte asequible para los productores, garantizando al mismo tiempo que los costos de suministro queden debidamente sufragados con la prima.

## OFERTA

### Dificultad 4

**No se dispone de productos de seguro adecuados.** No se dispone de seguros idóneos para los medios de vida, los activos o las inversiones del grupo objetivo para las cadenas de valor específicas y los riesgos particulares a los que se enfrenta la región.

#### Solución

**Evaluar, desarrollar y poner a prueba: financiar estudios de evaluación de la viabilidad de planes de seguros específicos y con objetivos concretos; prestar apoyo a la hora de diseñar, probar y poner en marcha un producto de seguro.**

**Financiar estudios de viabilidad.** Los estudios de viabilidad de los planes de seguros constituyen un primer paso crucial antes de decidir si se procede o no con el diseño del producto de seguro y de definir qué tipo de seguros o medidas de apoyo alternativas o complementarias son aconsejables. Estos estudios deben realizarlos consultores o proveedores de servicios expertos <sup>3</sup>.

**Prestar apoyo a la hora de diseñar o ajustar, probar y poner en marcha un producto de seguro.** Puede ser conveniente iniciar un programa piloto de seguros con una estrategia de salida clara, que sirva de apoyo a la hora de diseñar, probar y poner en marcha un producto de seguro, al menos hasta que se adquiera suficiente experiencia en el país. Es preciso dedicar cierto tiempo a poner a prueba, realizar un seguimiento, validar y evaluar el rendimiento y la precisión del producto, a lo largo de varias campañas agrícolas. Una vez puesto en marcha, deben realizarse ajustes en el producto de forma continua, sobre la base de los resultados.

### Dificultad 5

**La capacidad de las aseguradoras es limitada.** Por lo general, las aseguradoras privadas y públicas se enfrentan a limitaciones similares en lo que respecta al desarrollo y la distribución de productos para beneficiar a las personas del sector agrícola con bajos ingresos, que a menudo representan una nueva clientela, en zonas rurales remotas. Las deficiencias de capacidad son habituales en varios tramos del proceso, desde el desarrollo del producto hasta su puesta en marcha.

#### Solución

**Impartir módulos de capacitación y formación específicos a las aseguradoras.**

Todos los módulos de capacitación dirigidos a las aseguradoras deben tener en cuenta todo el proceso y hacer partícipe al personal de los distintos niveles. Tratar de conseguir una masa crítica dentro de una institución o de un país para evitar el riesgo de rotación frecuente del personal. Es probable que las aseguradoras necesiten crear capacidad en materia de desarrollo de planes o modelos operativos y de productos, y de asesoramiento sobre el proceso.

– **Desarrollo de planes o modelos operativos.** Este aspecto es especialmente importante de cara a superar las dificultades que entraña operar con pequeños productores y otros actores que intervienen en la cadena de valor. Las aseguradoras de propiedad estatal pueden tener dificultades para aumentar su presencia, incluso con subvenciones. Las aseguradoras comerciales pueden no ser conscientes de que existen oportunidades de negocio viables al trabajar con agregadores y canales de distribución cercanos a los pequeños productores. Las aseguradoras deberían recibir apoyo mediante evaluaciones a fin de comprender las necesidades, oportunidades y

experiencias del grupo objetivo (si existe un plan) y los posibles vínculos con los agregadores adecuados. Debería facilitarse apoyo técnico en torno al desarrollo del modelo operativo conexo y a las opciones de los planes.

– **Desarrollo de productos.** Muchas aseguradoras optan por no desarrollar productos en la propia empresa; su papel principal consiste en comprender el producto y asegurar el riesgo. En este caso, necesitan asociarse con un proveedor de servicios o una entidad reaseguradora adecuada que, posteriormente, desarrolle el producto. No obstante, es importante que estas aseguradoras entiendan cómo funciona un producto en el entorno rural y de los pequeños productores; asimismo, deben ser capaces de realizar un seguimiento del mismo y comprender cómo introducir ajustes en caso necesario. Por otro lado, algunas aseguradoras querrán desarrollar los productos de forma interna, en cuyo caso necesitarán una capacitación más práctica. En algunos casos, podría ser conveniente aumentar la capacidad de otras instituciones además de la de las aseguradoras, incluidas las que ya participan, o tienen posibilidades de participar, en el desarrollo de productos. Puede tratarse de proveedores regionales de servicios técnicos en materia de seguros, organismos de estadísticas agrícolas o teledetección, o grupos de trabajo técnicos o unidades de apoyo técnico en el país.

– **Asesoramiento sobre el proceso.** El asesoramiento sobre el proceso puede ayudar a las aseguradoras a entender cómo planificar y evaluar sus procesos, averiguar dónde aparecen los cuellos de botella a la hora de prestar los servicios y aclarar cómo introducir mejoras<sup>4</sup>. Esto puede revestir especial importancia para agilizar los procesos que benefician a los clientes, como la tramitación de siniestros y el pago de las indemnizaciones. Las aseguradoras pueden necesitar asesoramiento sobre los procesos durante un período prolongado, en lugar de capacitación, y también pueden requerir asesoramiento técnico, formación y otro tipo de apoyo para mejorar sus sistemas, por ejemplo, mediante el uso de plataformas digitales que aumenten la eficiencia.

### Dificultad 6

**No existe una estructura o canal de distribución adecuado.**

La distribución puede ser el trámite más costoso a la hora de hacer llegar los seguros a los pequeños productores de zonas rurales remotas. Los canales de distribución deben estar cerca de los productores además de contar con su aceptación y confianza.

#### Solución

**Establecer o ampliar los planes utilizando canales de distribución de confianza.**

Normalmente, no es la aseguradora la “cara” del producto, sino la institución que afilia a los clientes y se ocupa de los diferentes procesos de distribución, como la comercialización y los pagos. Así ocurre si la normativa en materia de seguros permite el uso del canal de distribución específico, como una cooperativa de crédito, un agronegocio (intermediario), una institución de microfinanciación o una asociación de agricultores. Lo ideal es que los canales de distribución sean entidades que agrupen a los productores, estén situadas en las proximidades del grupo objetivo y ya les estén proporcionando otros productos o servicios. El alcance en relación con los productos existentes también puede ampliarse al grupo objetivo si se incorporan al servicio dichos canales de distribución. También se puede alentar a esos agregadores a que ayuden a seleccionar, capacitar e institucionalizar a los agentes de seguros en las zonas más remotas.

<sup>3/</sup> Para obtener más información, véase: [Modelo de pliego de condiciones para seleccionar un proveedor de servicios de estudios de viabilidad de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos](#) en la [Colección de materiales en el ámbito de los seguros](#) (FIDA, 2021).

<sup>4/</sup> Para obtener más información, véase: [Process mapping for microinsurance operations](#) (FIDA, 2012).

## ENTORNO PROPICIO

### Dificultad 7

**No se dispone de suficientes datos sobre los riesgos, no son de la cantidad o calidad necesarias, o su obtención resulta costosa a los efectos de los seguros indexados.** Las estaciones meteorológicas y otros sistemas de datos no están bien equipados o no existen. Para diseñar un buen producto de seguro basado en índices es necesario disponer de datos precisos, oportunos y lo suficientemente detallados como para detectar riesgos homogéneos a escala local. En función del producto de seguro, se necesitan los datos históricos y contemporáneos idóneos sobre los riesgos en materia de cultivos, rendimiento o ganado. Incluso con los nuevos productos basados en datos obtenidos por teledetección o satélite, sigue siendo necesario disponer de cierto nivel de datos sobre el terreno<sup>5</sup>.

### Solución

**Financiar la recopilación, gestión y suministro de datos públicos (entre otros, datos meteorológicos, ganaderos, de rendimiento y de teledetección).**

Contemplar la posibilidad de establecer una relación entre diferentes instituciones de datos (es decir, sobre meteorología, estadísticas agrarias, teledetección, etc.) o crear un centro de datos. Esta medida debería repercutir positivamente en la gestión de riesgos más allá de los seguros agrícolas; eso sí, ha de verificarse que cualquier mejora cumpla los requisitos de los seguros agrícolas y permita disponer de datos para esos fines.

Se pueden adoptar los siguientes enfoques:

- Prestar apoyo a actividades adicionales de investigación y desarrollo destinadas a mejorar el potencial de la teledetección en el ámbito de los seguros indexados.
- Realizar más inversiones en protocolos, capacidad y sistemas de recopilación de datos sobre el terreno, tanto para cultivos como para ganado (por ejemplo, para forraje o marcado electrónico).
- Combinar diferentes enfoques de teledetección, herramientas específicas de cartografía y fuentes de datos e información sobre el terreno para mejorar la calidad de las estructuras de los seguros indexados.
- Prestar apoyo a las futuras iniciativas que centren su atención en el desarrollo de una segmentación adecuada del tamaño de la zona objeto del seguro, sobre la base de una zonificación agroecológica.
- Planificar medidas destinadas a mitigar la aparición de fenómenos de riesgo de base.
- Desarrollar la capacidad de las instituciones privadas y públicas al objeto de subsanar las actuales deficiencias en materia de conocimientos técnicos y garantizar la sostenibilidad en el futuro.

### Dificultad 8

**El entorno propicio no favorece el desarrollo de opciones de seguros contra riesgos agrícolas y climáticos para los pequeños productores.**

Las políticas y la legislación del Gobierno

pueden adolecer de limitaciones relacionadas con la planificación de políticas y la asignación presupuestaria, así como con la capacidad y la adecuación de las aseguradoras estatales o los planes nacionales de seguros agrícolas. Otras dificultades significativas son las disposiciones reglamentarias o de supervisión que no dan cabida a soluciones innovadoras en materia de seguros. También puede que existan deficiencias de capacidad en las distintas instituciones que intervienen.

### Solución

**Prestar apoyo al Gobierno en la creación o puesta en marcha de productos y planes de seguros agrícolas.**

En el ámbito de las políticas, la mejora o el diseño de un plan de seguros agrícolas constituye una tarea de gran envergadura y puede recibir apoyo en colaboración con múltiples donantes. Se podrían incluir intervenciones que financien medidas como:

- La recopilación, gestión y disponibilidad de datos de calidad meteorológicos y obtenidos por satélite.
- La elaboración de una estrategia para la concesión de subvenciones a los seguros en consonancia con las buenas prácticas, por ejemplo, asesorando sobre la selección de los beneficiarios de las subvenciones y sobre cómo crear unas condiciones equitativas para las aseguradoras comerciales (por ejemplo, mediante la creación de un consorcio de aseguradoras que puedan ofrecer productos subvencionados).
- El desarrollo de la capacidad de las principales instancias decisorias del Gobierno y del personal técnico responsable de la supervisión de las políticas y los planes.
- La coordinación entre los ministerios y departamentos pertinentes.
- Una estrategia de seguimiento y evaluación, sistemas y capacidad de gestión.

En el ámbito reglamentario y de supervisión, el Gobierno debe recibir apoyo con el objetivo de:

- Garantizar la existencia de mecanismos de salvaguardia adecuados para el cumplimiento de los contratos y la transparencia.
- Hacer cumplir contratos en los que tanto el comprador como el vendedor puedan confiar es un requisito previo fundamental para cualquier tipo de seguro, pero especialmente para los seguros indexados. La legislación y la reglamentación deben estar en consonancia con las normas internacionales.
- Fomentar la flexibilidad de la reglamentación para dar cabida a productos innovadores y facilitar la intervención de canales de distribución que no se dediquen a los seguros. La reglamentación en materia de seguros y las prácticas de supervisión deben contemplar diferentes tipos de productos de seguro contra riesgos agrícolas y climáticos, en particular los seguros indexados, y permitir que los canales de distribución, como las agroempresas o las cooperativas, puedan ofrecer seguros a sus miembros y clientes.



## 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](http://www.ifad.org/es/insured)

[www.ifad.org/es/insurance-toolkit](http://www.ifad.org/es/insurance-toolkit)

## CONTACTO

[insured@ifad.org](mailto:insured@ifad.org)



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](mailto:ifad@ifad.org)  
[www.ifad.org](http://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](https://twitter.com/ifad)
- [youtube.com/user/ifadTV](https://www.youtube.com/user/ifadTV)

Novembro de 2023

<sup>5</sup> Para obtener más información, véase: *Remote sensing for index insurance* (FIDA, 2017).

