

Importancia del subsidio de la prima del seguro agrícola

En busca de una mayor cobertura y penetración



Contexto

El seguro agrícola comercial que existe actualmente en el Perú es un seguro tradicional multirriesgo de rendimiento garantizado y cuenta con una tasa plana para cualquier cultivo en cualquier región del país. Esto significa que, por ejemplo, un agricultor de papa en Puno paga la misma tasa de prima que un agricultor de papa en Cañete o en Huánuco, donde seguramente los riesgos son distintos.

El rendimiento garantizado del seguro agrícola actualmente existente es del 50% de la producción esperada y no del 65% como se maneja en otros países que tienen este tipo de seguro. Esto se debe a que el costo de la prima con un rendimiento garantizado del 65% o 70% sería demasiado alto y los productores no la podrían pagar. Sin embargo, un bajo rendimiento garantizado también significa una menor probabilidad de pago y menor monto de indemnización en caso de pérdidas en la producción.

Sin un subsidio, los pequeños productores difícilmente pueden acceder a un instrumento financiero intangible como el seguro agrícola; teniendo en cuenta además la poca información disponible al respecto, la escasa cultura financiera y la baja oferta de productos de seguros.

Objetivo

Subvencionar la prima del seguro agrícola para pequeños productores comerciales es impulsar la demanda (y posiblemente la oferta) y ampliar la cobertura geográfica de los seguros agrícolas, con la finalidad de proteger más y a más agricultores contra pérdidas (productivas y económicas) por causa de eventos climáticos. De esta forma se reduce además el riesgo de las instituciones financieras (morosidad y pérdidas) con créditos agrícolas vinculados al seguro agrícola. Asimismo, se disminuye el gasto del Estado en bonos extraordinarios, o "ayuda social" ex post, al transferir el riesgo a las compañías aseguradoras especializadas.

Resultados/Impactos

El aporte estatal para el copago del seguro agrícola impulsa la demanda y posiblemente la oferta de este tipo de seguros, logrando una mayor cobertura geográfica y penetración del seguro. De esta manera se genera una masa crítica que posibilita que las aseguradoras puedan distribuir mejor sus costos administrativos y operativos, lo cual permite bajar el costo de la prima.





El subsidio para el copago de la prima del seguro no sólo le ayuda al agricultor a financiar su póliza, sino le permitirá acceder a un mayor rendimiento asegurado (65% en lugar de 50%). Eso incrementa su nivel de protección ya que la indemnización que recibirá, en caso de pérdidas en su producción, será mayor y más justa y logrará cubrir efectivamente el capital invertido.

Lecciones aprendidas

La experiencia internacional demuestra que el mercado privado de seguros agrícolas contra riesgos climáticos no es viable sin un apoyo estatal. Lo mismo sucede en el Perú. Al precio de equilibrio (sin subvención) sólo un pequeño número de agricultores es capaz de pagar la prima total por el servicio ofrecido por la aseguradora. O en su defecto, se sacrifica una adecuada cobertura de rendimiento (menor a 65%) para obtener primas más accesibles.

La subvención estatal, por tanto, es un incentivo para que los productores contraten seguros agrícolas. Una lección aprendida es que el subsidio es un elemento muy importante, pero siempre debe ir de la mano con la promoción y difusión del programa o proyecto de aseguramiento. Es esencial que los productores y aglutinadores (agrupadores) de productores tengan la información necesaria y suficiente para entender el funcionamiento y la utilidad del seguro agrícola y se les haga más fácil su contratación.

Publicado por Proyecto Clima, Agro y Transferencia del Riesgo (CAT)

Calle Los Manzanos 119
San Isidro, Lima 27, Perú
T +51 (1) 264 3753
cat@giz.de
www.giz.de

Autor Felipe Yupa

Fecha Octubre 2018

El proyecto forma parte de la Iniciativa Internacional del Clima (IKI) del Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza y Seguridad Nuclear (BMU) de Alemania.

En cooperación con

