



# **Diálogo con el Comité de Seguros Agrícolas: APESEG, PROTECTA, La Positiva, MAPFRE**

**Proyecto “Clima, Agro y Transferencia del Riesgo” (CAT)  
BMU/Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit  
(GIZ)**

Informe del taller

Lima, abril de 2015

El proyecto Clima, Agro y Transferencia del Riesgo se desarrolla en el marco de la Iniciativa Internacional de Protección del Clima (IKI) del Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza y Seguridad Nuclear (BMU) de Alemania.

## **INFORME DEL TALLER:**

**Diálogo con el Comité de Seguros Agrícolas:  
APESEG, PROTECTA, LA POSITIVA, MAPFRE**

**Lima, 23 de abril 2015**



Informe a cargo de: Anke Kaulard, consultora  
Abril 2015

# Índice

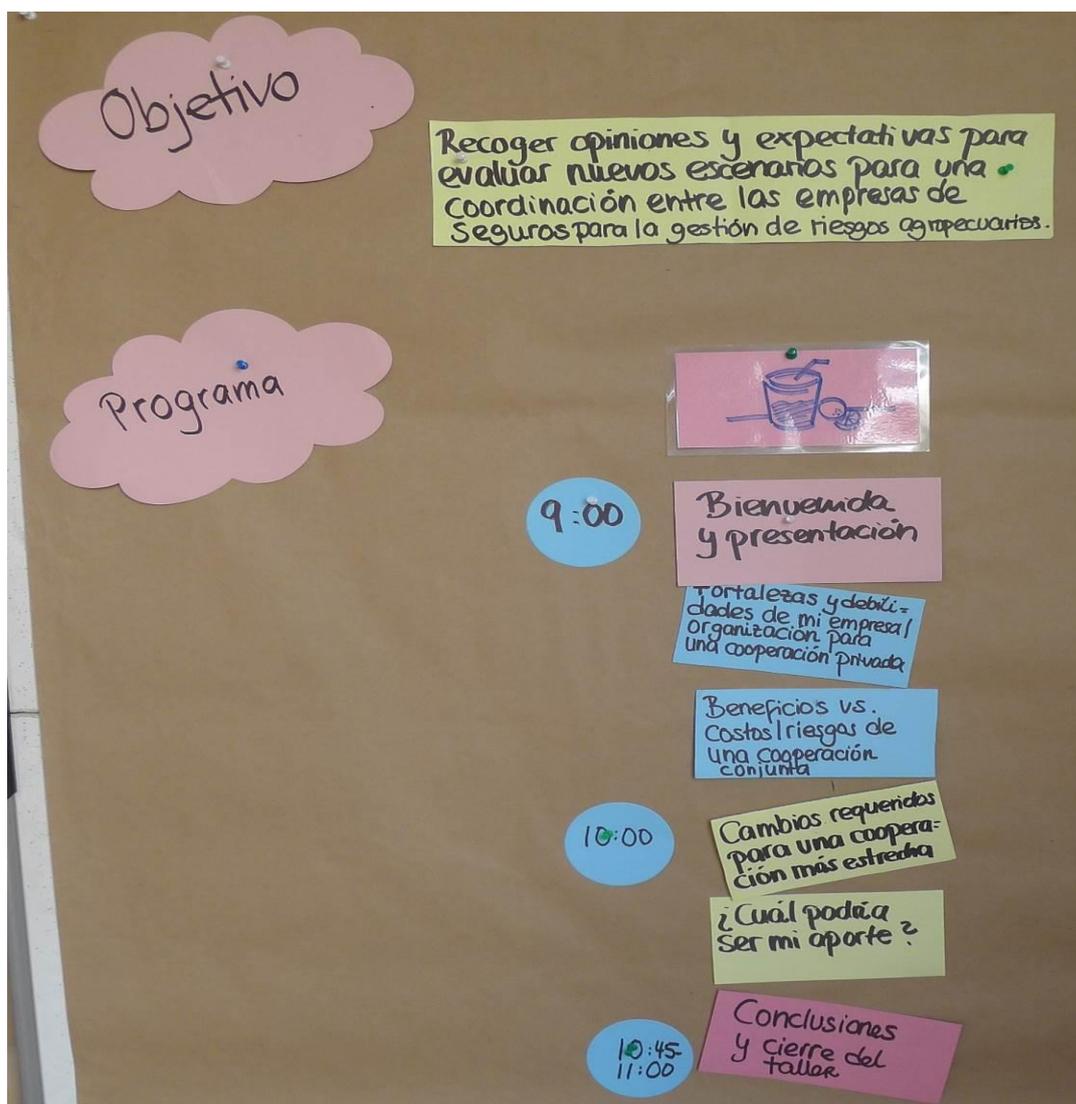
<b>1</b>	<b>OBJETIVOS DEL TALLER.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>PROGRAMA DEL TALLER.....</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>RESULTADOS DEL TALLER .....</b>	<b>3</b>
3.1	Fortalezas, dificultades, beneficios y costos de una cooperación conjunta .....	3
3.2	Cambios y aportes de las empresas .....	6
<b>4</b>	<b>PARTICIPANTES DEL TALLER .....</b>	<b>7</b>

## 1 Objetivos del taller

Recoger opiniones y expectativas para evaluar nuevos escenarios para una coordinación entre las empresas de seguros para la gestión de riesgos agropecuarios.

## 2 Programa del taller

Para lograr los objetivos, se propuso el siguiente programa:



## 3 Resultados del taller



### 3.1 Fortalezas, dificultades, beneficios y costos de una cooperación conjunta

La primera tarea consistió en que cada empresa y/o asociación identificara los siguientes puntos en cuanto al tema de la cooperación conjunta del sector privado:

- 1) Fortalezas de mi empresa en la cooperación
- 2) Dificultades para mi empresa para una cooperación más estrecha
- 3) Beneficios de una cooperación conjunta
- 4) Costos / Riesgos de una cooperación conjunta

La facilitadora invitó a las empresas de pensar en una cooperación más allá de un consorcio ad hoc para un concurso.

Cada representante presentó en plenaria sus tarjetas.

En cuanto a las **fortalezas** destacaron los siguientes puntos:

- APESEG: El gerente de APESEG no es parte de ninguna empresa lo que le da independencia. Como asociación se tiene acceso a las autoridades.
- Mapfre: Se tiene soporte internacional, se tiene comunicación con Mapfres de otros países, se tienen una unidad de riesgo especializado en seguro agrícola y soporte internacional.
- La Positiva: Tiene un equipo especializado y muchos provienen del sector agrícola, lo cual hace que se tenga experiencia del sector. Fue la primera empresa en formar un área especializada en seguros rurales.
- PROTECTA: Compañía nueva pero con iniciativa y versatilidad, la empresa es innovadora. Tiene rapidez para implementar proyectos.

Se nombraron mucho menos dificultades que fortalezas para una cooperación más estrecha de las empresas del sector privado:

- APESEG: Pocas empresas interesadas
- PROTECTA: Poca experiencia en el sector agrícola.
- Mapfre: Falta de información oportuna, falta de difusión de seguros por parte del Estado, se necesita que el seguro sea conocido por los beneficiarios.
- La Positiva: Desde siempre han colaborado de manera pública con la experiencia de la empresa a diferentes instituciones. No hemos guardado información.

Luego también se identificaron los beneficios y costos/riesgos de una cooperación conjunta como se aprecia en la siguiente foto:

Todas las empresas vieron beneficios de una cooperación conjunta, entre los cuales destacaron:

- APESEG: Al trabajar en conjunto resulta más fácil la comunicación, permite diversificar el riesgo, ayuda ante un evento adverso; el efecto no va a ser tan severo sino se va a distribuir.
- PROTECTA: Desarrollo de capacidad local, apoyo en las reaseguradoras pero una cooperación conjunta puede permitir desarrollo del potencial local y no depender de las reaseguradoras. Permite una mayor especialización al coordinar, economías de escala cuando se suman esfuerzos. Los clientes quieren tener menor precio y buscar la economía de escala. En lugar de competir se puede lograr mayores beneficios al cooperar.
- Mapfre: Homologación de criterios, sería bueno que sean estandarizados para así ofrecer un buen producto a los agricultores.
- La Positiva: La posibilidad de crecimiento del negocio.

En cuanto a los costos / riesgos de una cooperación más estrecha las empresas manifestaron los siguientes puntos y preguntas:

- APESEG: El mal servicio de una empresa podría salpicar a todos; no solo a algunas compañías sino al sistema en total.
- La Positiva: Para la opinión pública una cooperación más estrecha puede ser mal vista como concertación de precios, no solo en la opinión pública sino también por parte del regulador.
- PROTECTA: Todavía no tenemos participación, las empresas Positiva y Mapfre tienen ya un mercado, PROTECTA quiere saber cuál sería su participación y qué tratamiento se le va a dar a las nuevas compañías que quieran entrar.
- Otro riesgo que se identificó luego fue que el Estado podría decidir que en cierto año ya no habrá presupuesto para el SAC.

Luego **AGROSEGURO** dio sus comentarios a la lluvia de ideas:

Desde la experiencia de AGROSEGURO, la necesidad de las empresas de cooperar más es que tengan una mayor capacidad del negocio y no serían tan dependientes del reaseguro. Lo lógico sería plantearse una cooperación para ampliar los productos, la necesidad que tienen los agricultores podría llevar a que las empresas deban invertir y asumir más riesgos. Las fortalezas, tener mayores cabezas pensantes es una buena orientación. Sería bueno entre todas las empresas adquirir la información necesaria y ya cada una decide y hace sus cálculos. Esto podría ser una forma de cooperación como bien común.

Los beneficios y fortalezas son más numerosos que las dificultades. En relación a las preguntas, sería bueno que las empresas decidan la estructura y definan las reglas. En el caso de AGROSEGURO está articulado de una forma concreta, al inicio todas las empresas participaban de igual proporción pero se ha ido variando con el tiempo. En España las empresas operan con un pool de coaseguro, son 23 empresas. Hoy en día el porcentaje de participación es distinto y depende del accionariado, el porcentaje se define anualmente, pero el criterio más importante es cuánto capital aporte la empresa a AGROSEGURO. Las compañías de seguro venden el mismo producto, las empresas compiten en servicio y en precio, se define una prima base de AGROSEGURO y la compañía añade la parte administrativa. Todas operan en el ámbito nacional y venden el mismo producto, entre ellas compiten por el servicio que pueden darle al asegurado, el cliente puede ir a cualquier oficina de las empresas. Una empresa asume el riesgo y recibe el beneficio en la misma proporción del porcentaje de participación.

El Estado no invirtió en la creación del pool, cada empresa realizó la inversión. La creación se dio por necesidad política. Al inicio se entró con un producto no tan bueno, luego se mejoró el producto con mayor tecnicidad. El mayor volumen que se ha pagado en siniestros es 800 millones de Euros y el Estado había pagado 200 millones de Euros de subvención. Cuando hay beneficios de las empresas aseguradoras siempre critican. Sin embargo, cuando el ratio de siniestralidad fue 120%, con las reservas AGROSEGURO pudo pagar 7 años consecutivos. AGROSEGURO apostó mucho pero se ha ido avanzando de una manera ordenada. Errores se comenten, pero con la ayuda y cooperación se comenten menos. El Estado confió en el modelo, el sistema fue bueno para el contexto español.

El Estado no negocia las primas, la discusión es técnica, el Estado señala la producción y el precio de los productos agrícolas, AGROSEGURO diseña el producto del seguro y define la prima. El Estado es el que organiza las mesas de trabajo entre los agricultores y las aseguradoras, se habla de elementos técnicos. El Estado fija los criterios exactos, la discusión es técnica. El que calcula el riesgo es AGROSEGURO.

La demanda de los agricultores también es mejorar la información y los criterios. Las primas deben ser calculadas por un actuario colegiado y se debe presentar en la DGS las bases técnicas y el sustento de las primas.

Del tema operativo, el presupuesto anual sale de los accionistas que son las empresas de seguros; cada empresa tiene un equipo técnico pero es más pequeño. AGROSEGURO tiene un presupuesto administrativo que es del 3.3% de la prima.

El tema de información es un problema en los seguros agropecuarios, la diferencia es que en España toda básica histórica la tiene AGROSEGURO, la capacidad de información e innovación lo tiene AGROSEGURO. El valor agregado de la información es multiplicativo. La información parcializada solo da una visión.

Finalmente resaltaron que la idea no es copiar la experiencia española en Perú, sino buscar un propio modelo.

### **3.2 Cambios y aportes de las empresas**

Luego se procedió a la pregunta ¿Qué cambios deberíamos hacer para una cooperación conjunta del sector privado en la gestión de riesgos agropecuarios?

Principalmente, los cambios que se quieren realizar se agruparon en cuatro bloques:

1. Analizar la factibilidad de crear un consorcio, sin ser acusados de concertación de precios.
2. Juntarse como un consorcio para participar de los concursos del SAC. (a corto y mediano plazo)
3. Juntarse para llegar a clientes potenciales fuera del SAC; diseñar productos nuevos conjuntamente (a largo plazo).
4. Desarrollar un discurso conjunto para convencer al Estado de la necesidad continua de un subsidio.

Los participantes expresaron sus miedos y preocupaciones en cuanto a los cambios, las cuales resumimos en los siguientes párrafos.

Se quiere saber más a detalle del riesgo que significa crear un consorcio, y cómo se debe realizar.

En España se justifica el pool en el sector agropecuario debido a que la pérdida es superior a otras. Sería bueno ver la justificación de por qué pool en el sector agropecuario en Perú.

PROTECTA: Preocupa el tema que un esfuerzo conjunto puede ser malinterpretado por el Estado. Existen ejemplos pasados, como el SOAT. El concurso de licitación ayuda. En el mediano plazo se puede pensar en un pool. INDECOPI debe también estar sentado en la mesa de discusión. APESEG podría acercarse a INDECOPI para consultar estos temas.

Cambios, el mercado en sí está muy definido: 1) Seguros subsidiados y 2) Seguros comerciales (compra voluntaria). En un esfuerzo conjunto con el lado de seguros comerciales, voluntario, puede realizarse.

Aparte del consorcio en los concursos otra alternativa es llegar a clientes potenciales fuera del SAC.

Tarde o temprano puede existir la posibilidad de que venga una empresa internacional, la cooperación puede ser de prevención.

APESEG: Se debe empezar la comunicación con INDECOPI viendo los beneficios de un pool, se debe avisar antes y qué precauciones se debe tomar para evitar problemas.

A la hora de diseñar un producto se genera una serie de necesidades, existe información que se podría usar conjuntamente. El acceso a la información podría realizarse de manera conjunta.

MAPFRE: En otros riesgos la SBS exige a las empresas seguros. Si se obliga el seguro se podría avanzar, pero solo el esfuerzo no lo vamos a hacer. La cooperación conjunta puede ir por el lado de exigir al sector público.

El Estado no contempla el gasto que realizan las compañías en educación y divulgación.

La Positiva: Un cambio que se podría hacer es tener un mismo discurso en conjunto.

Cuando la facilitadora puso la pregunta: **¿Cuál es el aporte de las empresas para mejorar la cooperación conjunta?** se desarrolló una discusión entre los participantes que expresaron sus quejas hacia el Estado.

Las quejas fueron:

- El MINAGRI no hace consultas con el sector privado.
- El Estado cree que el SAC es demasiado caro y por eso se ha generado una mala comunicación.
- El Estado no sabe de primas de seguros agrícolas, no hay un sustento técnico.
- No hay información confiable, con la cual se podría hacer el cálculo de la prima.
- Existe una falta de interés del Estado/Minagri por aprender más sobre los seguros.

En este contexto La Positiva informó que ha realizado estudios para definir la tasa técnica en Ayacucho y en Puno. Como por ejemplo en Puno siempre se paga lo mismo y en todas las zonas. Agrosemex calculó un 12% en Ayacucho, un 20% en Puno. La tasa es única para todas las regiones, sin embargo, hay riesgos diferenciados.

Existe incertidumbre de la calidad de los datos, en el tema de seguros de construcción de seguros a lo largo del tiempo, la falta de datos es un costo para las empresas de seguros.

Finalmente, se concluyó el taller con unas propuestas de los asistentes:

1. MINAGRI + APESEG incidirán ante el MEF para conseguir más financiamiento para el SAC. Las empresas pueden brindar experticia técnica al MINAGRI para debatir con el MEF.
2. Pedir una partida presupuestal al MEF, empujar en la misma dirección.
3. Presentar al Comité de Seguros Agrícolas de APESEG e informar al Estado sobre los objetivos del Comité.
4. Definir mecanismos de diálogo y tener un interlocutor técnico con e MINAGRI, MEF, PCM.

## **4 Participantes del Taller**

Eduardo Morón, APESEG  
Juan Carlos Odar, APESEG  
Lourdes del Carpio, La Positiva  
Yonel Mendoza, La Positiva  
Juan Aguilar, Mapfre  
Walter Tello, Mapfre  
Alfredo Salazar, Protecta  
Juan Carlos Cuevas, Agroseguro  
Elsa Sánchez, Agroseguro  
Rocío Béjar, GIZ  
Philine Oft, GIZ  
Anke Kaulard, Facilitadora