



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID



SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

LA POSITIVA SEGUROS – PERÚ

ESTUDIO DE CASO SOBRE INNOVACIONES EN MICROFINANZAS RURALES

En colaboración con:



Esta publicación es producto del proyecto de consultoría comisionada a DAI México por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo BID. Los autores han sido: Robin Young, Pablo Alborta, Guillermo Monje, Rodolfo Quirós y Laura Palancares.

Por el Fondo Multilateral de Inversiones han participado Fernando Campero, Gyoung Joo Choe y Omar Villacorta, quienes coordinaron el proyecto.

Por el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (COPEME) de Perú, y FINRURAL, Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo de Bolivia, aliados técnicos del proyecto, han participado Carlos Ríos Henckell y Néstor Castro, respectivamente.

Agradecimientos especiales por las contribuciones de: Shoshana Grossman-Crist, Gladis Morena, Carmen Mosquera, Betsy Murray, María Fernanda Padrón, Camille Ponce y Dieter Wittkowski, del FOMIN.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

1300 New York Avenue, N.W.

Washington, D.C. 20577

www.fomin.org | mifcontact@iadb.org

Enero 2015

TABLA DE CONTENIDOS

Resumen ejecutivo	4
↘ Parte I	
Contexto de la innovación	6
A. El problema	6
B. La propuesta de La Positiva	7
C. Perfil de La Positiva	8
↘ Parte II	
Características del seguro agrícola comercial	9
A. La iniciativa	9
B. Operación	10
C. ¿Por qué la iniciativa es una innovación en microfinanzas rurales?	11
↘ Parte III	
Investigación y desarrollo del seguro agrícola comercial	13
A. Proceso de desarrollo	13
↘ Parte IV	
Resultados del seguro agrícola comercial	16
A. Beneficios para las instituciones financieras	17
B. Beneficios para La Positiva	18
C. Beneficios para los clientes	18
↘ Parte V	
Lecciones aprendidas en el desarrollo e implementación del seguro agrícola comercial	19
A. Principales desafíos enfrentados	19
B. Principales factores que facilitaron la implementación de la innovación	20
↘ Parte VI	
Conclusiones	21
Anexos	22

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio sobre Innovaciones en Microfinanzas Rurales del BID/FOMIN, realizado en Perú, Bolivia y Centroamérica (Guatemala, Honduras), ha identificado, analizado y sistematizado aquellas innovaciones que vienen siendo instrumentales para lograr una mayor profundización de los servicios financieros orientados a clientes de micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME) que operan en el campo y que, por tanto, permiten aumentar la capilaridad del sistema financiero en el medio rural. Con la sistematización y difusión de estas innovaciones en calidad de estudios de caso, se busca capturar el interés de otros actores que promueven u ofertan servicios financieros con enfoque rural en América Latina y el Caribe para su eventual adaptación y adopción de iniciativas similares en el entorno donde estos operan.

Este estudio dio como resultado 12 estudios de caso y un informe transversal de las 12 innovaciones analizadas, cinco en Perú, cuatro en Bolivia, dos en Honduras, y una en Guatemala; disponibles en www.fomin.org.

La agricultura es una actividad que está sujeta a gran variedad de riesgos de producción, climáticos, de mercado (volatilidad del precio de venta de productos de compra de insumos) y políticos, entre otros. Estos riesgos son una seria limitante para el funcionamiento de los mercados de crédito rural, tanto para el lado de la demanda como para el de la oferta.

Uno de los mecanismos para transferir los riesgos del productor y financiador a terceros son los seguros. Sin embargo, aunque en los países de la región andina se han implementado algunas iniciativas estatales de seguros agrícolas subsidiados para la cobertura de riesgos climáticos catastróficos, el alcance sigue siendo limitado y circunscrito a estratos de mayor pobreza, principalmente a agricultores de subsistencia, con lo cual se deja de lado un importante segmento de productores cuyas actividades están más ligadas a fines comerciales.

El desarrollo de una oferta privada de seguro agrícola es aún incipiente y se ha visto obstaculizado por una serie de factores, entre los que destacan:

01. Riesgo moral de parte del asegurado.¹
02. Escasa información sobre datos de rendimientos, temperaturas, precipitaciones e incidencia y frecuencia de fenómenos climáticos, así como el alto costo para obtener y procesar la información.
03. Desconocimiento y falta de entendimiento de los agricultores respecto al funcionamiento del seguro.
04. Elevado costo de verificación en caso de ocurrencia de un evento de riesgo.
05. Alta frecuencia de ocurrencia de eventos climáticos y la covarianza de los riesgos agrícolas.

Luego de operar con éxito durante cuatro años, el seguro agrícola catastrófico para agricultores de subsistencia (beneficio 100% subsidiado por el Estado), la empresa La Positiva Seguros -compañía privada con 76 años en el mercado asegurador peruano- identificó la carencia de productos orientados a pequeños, medianos y grandes productores rurales que acceden a crédito de entidades financieras.

1. Es un factor constante dada la naturaleza del seguro; por ejemplo, otorgar cobertura para un evento de riesgo, puede llevar al asegurado a no tomar precauciones y acciones para reducir el riesgo, sabiendo que está cubierto en caso de una pérdida.

Con una estrategia innovadora para hacer frente a los factores que obstaculizan la oferta privada de seguros agrícolas hacia dichos segmentos, La Positiva diseñó e implementó un seguro agrícola comercial destinado a cubrir pérdidas en la producción agrícola de los productores. Este instrumento financiero es canalizado a través de instituciones financieras que otorgan créditos agrícolas y se activa cuando las pérdidas originadas por fenómenos climáticos sobrepasan 50% del rendimiento² promedio del cultivo en la zona donde opera el agricultor. En caso de siniestro, con el seguro se paga el saldo del crédito a la entidad financiera y el saldo remanente se deposita en la cuenta del productor lo que le permite reactivar su producción y continuar con su actividad agrícola.

Los créditos son acompañados por el seguro, que está dirigido a todos los créditos agrícolas sin excepción, por política del banco y para incentivar (en los clientes) poco a poco la cultura del seguro.

En los ocho meses que lleva de implementación este seguro, su aceptación por parte de los clientes ha derivado en que el volumen de colocación de este tipo de pólizas sobrepase las expectativas de La Positiva. Por ejemplo, a diciembre del año 2013 se emitieron 8.000 pólizas del seguro agrícola comercial para clientes de AGROBANCO. El impacto del seguro atrajo la participación de más entidades financieras con quienes se comenzó a trabajar en el año 2014, año en que se proyectó la venta de 14.000 pólizas a partir de los resultados logrados en menos de un año de vigencia.

A lo largo de la corta experiencia de la innovación, los beneficios que brinda a los tres actores participantes en este seguro son evidentes:

01. Al cliente, le posibilita suavizar su economía (su negocio e ingresos) frente a una catástrofe climatólogica. A través de la motivación de apertura de cuentas de ahorro para el pago de las indemnizaciones del seguro agrícola catastrófico, se promueve, en los sectores de bajos ingresos, la formalización de sus depósitos, hecho que se traduce en un incremento de la inclusión financiera.
02. A la institución financiera, le ayuda a mejorar la calidad de su cartera y capacidad de fondeo.
03. A la empresa La Positiva Seguros, le permite ampliar el alcance de sus servicios.

La iniciativa de La Positiva también posibilita a la entidad generar vasta información en campo sobre rendimientos, riesgos e inversiones, relacionada tanto con este seguro como con el seguro agrícola catastrófico. Ello permitirá a la aseguradora perfeccionar estos productos -que requieren inspección en campo para determinar pérdidas- y desarrollar otros, por ejemplo: productos de seguros indexados.⁴

La empresa La Positiva desarrolló una estrategia de largo plazo para la prestación del servicio de seguros agrícolas debido a que está convencida de que, aunado a que es una buena oportunidad de mercado, brinda un servicio necesario para la población más vulnerable: los micro, pequeños y medianos productores agropecuarios. Por ello, ha invertido recursos y tiempo en desarrollar una gama de productos de seguros para cada estrato, desde los productores más pobres y de subsistencia hasta los grandes productores agroexportadores.

2. Entendido en producción por unidad de superficie, ejemplo: kilogramos por hectárea.

3. AGROBANCO es un banco público de la República del Perú, orientado a brindar servicios financieros exclusivamente al sector agrícola y pecuario.

4. Sobre la base de datos confiables se determina que, si en determinada región la precipitación sobrepasa cierto nivel, habrá una catástrofe, por tanto no hay necesidad de realizar la verificación en campo enviando ajustadores; simplemente se paga la indemnización directamente a favor de los productores de la región.

Parte I

CONTEXTO DE LA INNOVACIÓN

A. EL PROBLEMA

La agricultura en el Perú, como en todo el mundo, enfrenta una variedad de riesgos de producción, mercado y climáticos, que pueden generar pérdidas cuantiosas en los ingresos y activos de los hogares que se dedican a esta actividad, siendo esto aún más significativo en los pequeños productores, más vulnerables y con mayor dependencia de la actividad agrícola. Por ejemplo, es posible que: los precios de insumos aumenten fuera de su alcance; los cultivos sean destruidos por la sequía, granizo, heladas o ataques de plagas; los precios de venta de los productos disminuyan hasta hacer inviable su cosecha; y las deficientes instalaciones de almacenamiento y manejo post cosecha causan mermas considerables en el producto.

Durante el estudio se enfatizaron los riesgos climáticos (inundaciones, precipitaciones intensas o déficit de ellas, peligros geodinámicos -aludes, aluviones, deslizamientos- y heladas) y las medidas que pueden tomarse para mitigar sus efectos, concretamente en la adopción de seguros agrícolas. Al respecto, según cifras del Consejo Nacional del Ambiente del Perú (CONAM), 98% del territorio está expuesto a, por lo menos, uno de los peligros mencionados. Asimismo, señala que 43% de la población peruana está expuesta a tres de estos peligros naturales y 11% a seis. La variabilidad climática en el Perú hace que en cada campaña agrícola (agosto-julio) se pierda la producción de más de 15.000 hectáreas de diferentes cultivos, entre los que destacan papa y maíz amiláceo.

Dado que los insumos para los cultivos son frecuentemente financiados con los ingresos de la campaña agrícola anterior, la pérdida en la producción y los ingresos en un año pueden perjudicar seriamente las campañas subsecuentes. Esto a su vez afecta directamente a los financiadores de la producción -instituciones microfinancieras (IMF)-, proveedores de insumos, compradores y consumidores del producto, incidiendo negativamente a la larga en el desarrollo económico de una región.

Los agricultores utilizan diversos mecanismos para hacer frente a estos riesgos, desde elegir cultivos de bajo riesgo (y baja rentabilidad), diversificar las fuentes de ingresos en otros sectores económicos o dejar la agricultura y migrar a las ciudades, situación que incrementa los círculos de pobreza en los centros urbanos y periurbanos.

Estos riesgos son una seria limitante para el funcionamiento de los mercados de crédito agropecuario, tanto para el lado de la demanda como para el de la oferta. Uno de los mecanismos para transferir estos riesgos del productor y financiador a terceros son los seguros. Sin embargo, la cobertura de seguros agrícolas en la Región Andina es baja, sólo alcanza 1% de la tierra cultivada y existen menos de 10 empresas aseguradoras.⁵ Bolivia, Colombia, Ecuador y el Perú tienen programas de seguros agrícolas para pequeños productores apoyados por su gobierno, los cuales subsidian entre 60% y 100% del valor de la prima. No obstante, no se ha desarrollado una oferta privada de seguros agrícolas para los pequeños agricultores debido a una combinación de factores que la innovación objeto de este estudio busca enfrentar y resolver:

5. <http://repiica.iica.int/docs/B2996e/B2996e.pdf> Estudio "Los seguros agropecuarios en las Américas: Un instrumento para la gestión del riesgo", efectuado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y la Asociación Latinoamericana para el Desarrollo del Seguro Agropecuario (ALASA).

- ▶ **Riesgo moral (*moral hazard*)**, es un factor constante dada la naturaleza del seguro; por ejemplo, otorgar cobertura para un evento de riesgo, puede llevar al asegurado a no tomar precauciones y acciones para reducir el riesgo, sabiendo que está cubierto en caso de una pérdida.
- ▶ **Alto costo de información** que, además, es escasa sobre: precipitación, temperatura, incidencia de fenómenos climáticos, cultivos, rendimientos y técnicas de cultivo, datos que son necesarios para que la empresa aseguradora calcule el riesgo, la cobertura, el indicador, la póliza y la tasa a ser aplicadas en las pólizas agrícolas.
- ▶ **Elevado costo de verificación** de: la ocurrencia de un evento objeto del seguro y la magnitud de las pérdidas derivadas del mismo (para evitar fraudes y determinar indemnizaciones), sobre todo cuando los asegurados están dispersos geográficamente y cuentan con pólizas de pequeña cuantía.
- ▶ **Falta de conocimiento y entendimiento** por parte de los agricultores sobre los seguros, sobre todo cuando no reciben un pago debido a que no ocurrió el evento de riesgo cubierto, habiendo ellos costado el importe de su póliza. Esto origina que ellos consideren que han desperdiciado su dinero, situación que afecta significativamente la tasa de renovación de su seguro.
- ▶ **Alta frecuencia, relativa, de eventos** climatológicos adversos y catástrofes, y la covarianza de los riesgos agrícolas, elementos que exponen a las empresas aseguradoras a pagar grandes sumas por indemnizaciones.

B. LA PROPUESTA DE LA POSITIVA

A partir de la experiencia en la operación del seguro agrícola catastrófico para agricultores de subsistencia (beneficio 100% subsidiado por el Estado, véase Sección III), La Positiva constató la carencia de una oferta similar para los pequeños, medianos y grandes agricultores con producción comercial (no de subsistencia) que accedían al crédito agrícola en entidades financieras.

De forma que La Positiva desarrolló para este segmento el seguro agrícola comercial, destinado a cubrir pérdidas derivadas de fenómenos climáticos en la producción agrícola de ese grupo meta. Se diseñó un producto único, sencillo y no diferenciado por cultivo, para que fuera más fácil entender y vender. Los créditos son acompañados por el seguro, que está dirigido a todos los créditos agrícolas sin excepción, por política del banco y para incentivar (en los clientes) poco a poco la cultura del seguro.

Con el seguro agrícola comercial, los agricultores cuentan con un promedio de dos hectáreas de cultivo aseguradas debido a que son destinadas a la comercialización. Adicionalmente, tienen cultivos para autoconsumo o para cubrir gastos familiares y de la parcela. Estas últimas no son consideradas en la póliza, por no estar destinados a la venta.

La empresa aseguradora logró conseguir, a través de AGROBANCO, un portafolio de riesgos dispersos -dado que no todos los cultivos tienen el mismo riesgo climático- y como estrategia de diseño de producto ofrecen una sola tasa al alcance del agricultor para todos los cultivos y así lograr, además, una masificación del producto.

La Positiva consideró que la mejor manera de canalizar este seguro era a través de las propias instituciones financieras que atienden a pequeños y medianos productores agrícolas, ya que al evaluarlos miden el riesgo. Por otra parte, los portafolios de estas entidades están diversificados en cuanto a las amenazas, puesto que se encuentra distribuido en diferentes regiones; por ejemplo, en el caso de Perú, la región de la sierra es de mayor siniestralidad que la región costera.

C. PERFIL DE LA POSITIVA

La Positiva es una empresa aseguradora con 76 años de existencia. Atiende a más de cuatro millones de asegurados en todo el Perú y tiene alianzas a nivel internacional con empresas aseguradoras en Bolivia, Nicaragua y Panamá.

La empresa opera en tres áreas de seguros:

01. La Positiva Seguros Generales, dentro la cual está la gerencia de seguros rurales a cargo de los diferentes tipos de seguros para productores agropecuarios.
02. La Positiva Vida, que brinda seguros de vida.
03. La Positiva Sanitas, que abarca seguros de salud.

La empresa La Positiva Seguros tiene presencia nacional en el Perú a través de sus oficinas situadas en las ciudades de Arequipa (2), Cajamarca, Chiclayo, Chimbote, Cusco, Lima (8), Trujillo, Huánuco, Huancayo, Ica, Iquitos, Ilo, Juliaca, Piura, Pucallpa y Tacna.

Además de los seguros agrícolas, la empresa ofrece el seguro de vida rural para las familias rurales, el cual puede ser contratado individualmente y por una prima anual de 12 dólares. Contempla una indemnización de 910 dólares en caso de fallecimiento del asegurado por cualquier causa; si es contratado familiarmente, la prima anual es de 24 dólares, con la misma cobertura para cada miembro de la familia. Este seguro es contratado directamente y no requiere que el cliente obtenga un crédito para adquirirlo.

Basada en la experiencia con el seguro agrícola catastrófico y la de microseguros para los sectores de microfinanzas y populares en general, La Positiva implementó el seguro agrícola comercial, siendo la única empresa privada en Perú con interés en el desarrollo de este tipo de producto. Adicionalmente, a través de la motivación de apertura de cuentas de ahorro para el pago de las indemnizaciones del seguro agrícola catastrófico, se promueve, en los sectores de bajos ingresos, la formalización de sus depósitos.

Parte II

CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

A. LA INICIATIVA

El seguro agrícola comercial de la empresa La Positiva Seguros indemniza la pérdida de la producción asegurada que es ocasionada por riesgos climáticos: sequías, lluvias, inundaciones, temperaturas extremas, granizo, nieve y viento fuerte. También cubre el riesgo contra incendios y deslizamientos derivados de los fenómenos climatológicos. Este seguro, sin embargo, no abarca plagas ni enfermedades, como es el caso del seguro agrícola catastrófico que es subsidiado por el Estado para agricultores en subsistencia.

El riesgo de plagas y enfermedades preocupa más a las empresas de seguros y reaseguros por su frecuencia y dependencia del manejo técnico de cada agricultor. Por tanto, no se ha incluido en el seguro agrícola comercial para evitar la creación de incentivos perversos y que el agricultor deje de controlar las plagas porque cuenta con un seguro.

La póliza se basa en datos sobre el rendimiento del cultivo por zonas geográficas determinadas. Para definir el disparador, se han construido tablas complejas con AGROBANCO, las cuales permiten determinar los rendimientos de cada cultivo por zona en función al nivel de tecnificación del productor (es decir, aunque existan agricultores en una zona dedicados a un mismo cultivo, su nivel de manejo y tecnificación en su producción posibilitará establecer los rendimientos que cada uno obtenga en sus predios).

Una característica importante de este seguro agrícola comercial es que ha sido diseñado para otorgarse en forma masiva. Por eso, su contratación es a través de un crédito agrícola otorgado por una institución financiera. En caso de que un agricultor quisiera contratar en forma independiente este seguro, la tasa sería mayor, ya que La Positiva tendría que evaluar específicamente para este productor sus condiciones de producción, los rendimientos y los factores de riesgos, lo que encarecería el producto. El costo de la prima total es de 3,3 % del valor de la póliza, que se calcula en función al costo total de producción del cultivo asegurado y está financiada con el crédito. La empresa de reaseguros con la cual opera La Positiva para ofrecer este producto es Hannover Re.

Hace varios años estamos visitando a las microfinancieras porque hemos visto que en el Perú la mayoría de los productores son pequeños. El mejor canal para empezar (a otorgar el seguro agrícola comercial) era a través de las Instituciones Microfinancieras (IMF), finalmente ellos ya estaban haciendo una evaluación de riesgo -constatan dónde está la parcela-, es un costo que ya asume la IMF, para qué cargarle ese costo al producto, más aun cuando no hay subsidio del Estado. Teníamos que buscar una manera de que el producto fuera viable comercialmente, así es que decidimos ofrecerlo a través de las IMF, a quienes les interesó mucho, es un buen canal. Iniciamos con AGROBANCO y recientemente se incorporó Financiera Confianza, estamos buscando interesar a más IMF para que lo adquieran.

Lourdes del Carpio, Gerente de Seguros Rurales, La Positiva.

B. LA OPERACIÓN

Por lo general, la suma asegurada equivale al total de los costos de producción del cultivo. El disparador⁶ lo fija la institución financiera. En caso específico de pérdida por siniestro climático, el seguro se activa si el rendimiento obtenido está por debajo de 50% del promedio esperado para ese cultivo en la zona (se estima que ese porcentaje equivale a los costos de producción), sin importar el disparador fijado por la institución financiera. Si la pérdida es total antes de la cosecha, el pago es un porcentaje de la suma asegurada según el cuadro de costos de producción mensualizado de cada cultivo. Cuando el siniestro es pérdida total al momento de la cosecha corresponde el pago de 100% de la suma asegurada. Entonces, el momento en que se ocasiona la pérdida y su proporción determinan el pago de la indemnización y su relación al saldo del préstamo del agricultor. En caso de siniestro, con el seguro se paga el saldo del crédito a la entidad financiera y el saldo remanente se deposita en la cuenta del productor. Dado que el financiamiento que recibe el productor de AGROBANCO está destinado a cubrir entre 60% y 70% del costo de producción, siempre hay un saldo remanente (entre 40% y 30% del costo de producción) que llega al productor.

La indemnización se calcula según el momento de ocurrencia del siniestro en relación a la cosecha. Consiguientemente, en caso de siniestro con pérdida total antes de la cosecha, la indemnización es el porcentaje del costo de producción incurrido hasta la fecha del siniestro por la suma asegurada. En caso de siniestro con pérdidas parciales o totales evaluadas a la cosecha, la indemnización es el porcentaje del rendimiento asegurado perdido por la suma asegurada.

Si hay un evento climatológico que afecta la zona, entonces los ajustadores de La Positiva visitan cada finca asegurada para verificar el daño al cultivo y determinar si hay efectos negativos sobre el rendimiento que provocaría el pago. Con esta información, estiman el rendimiento al momento de la cosecha para calcular el nivel de indemnización. Los ajustadores, por lo general, son ingenieros agrónomos de empresas independientes y registradas en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) del Perú.

Los productores afectados por un evento climatológico tienen varias opciones para dar aviso del siniestro: teléfono, correo electrónico y carta en cualquiera de las oficinas de La Positiva. Sin embargo, como el contacto es AGROBANCO, la mayoría de los avisos de siniestros se han dado a través de sus asesores de crédito, quienes están a cargo de dar un seguimiento al agricultor y documentar el desarrollo y los acontecimientos ocurridos con sus cultivos durante el periodo de financiamiento. El siguiente gráfico describe el esquema básico de esta innovación.

6. Es el indicador a partir del cual se activa el seguro y la compañía debe pagar la indemnización de acuerdo a los términos de la póliza. En el caso del seguro agrícola comercial se ubica entre 50% y 75% del rendimiento esperado del cultivo asegurado, es decir, si el rendimiento obtenido está por debajo de ese indicador, el seguro se activa y procede el pago de la indemnización.

GRÁFICO 1. ESQUEMA DEL SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL



Fuente: La Positiva

Para nosotros, el seguro agrícola, así como todo lo que se pueda adicionar al servicio financiero, es una herramienta más. Nuestros créditos son acompañados por el seguro, que está dirigido a todos los créditos agrícolas sin excepción, por política del banco y para incentivar (en los clientes) poco a poco la cultura del seguro. La identificación de los cultivos tiene que ser por zona, por tipo de cultivo y tácitamente coordinado con la compañía de seguros. Se ha quedado en una sola tasa flat independientemente del tipo del cultivo y la zona geográfica; luego de hacer los estudios, vimos conveniente que la suma asegurada equivalga al costo total de producción del cultivo. Nosotros, mediante nuestros créditos, financiamos entre 60 y 70% de ese costo, de forma que cuando ocurre un siniestro, la indemnización cubre el saldo del crédito pero adicionalmente el productor recibe algo de dinero que le permitirá reactivar su actividad de forma que no pierda toda su inversión, no descapitalice. AGROBANCO financia el monto del crédito que incluye, además, la prima del seguro.

Lidia Palomino, Marketing-Gerencia de Desarrollo de AGROBANCO.

C. ¿POR QUÉ LA INICIATIVA ES UNA INNOVACIÓN EN MICROFINANZAS RURALES?

Este caso se clasifica dentro de las innovaciones de tipo de producto, específicamente los seguros para pequeño productor agrícola comercial, donde las alianzas juegan un papel importante para su desarrollo y poderlos ofrecer en el mercado. Responde al problema de los riesgos climatológicos de la producción agrícola.

EL CASO DEL SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

El seguro agrícola comercial es una innovación nacional en el Perú e, inclusive, en América Latina, puesto que es la primera vez que se da una experiencia de este tipo sin subsidios del Estado. Es pagado totalmente por el productor, quien accede a un financiamiento en alguna institución financiera. Otra característica única de este producto es la tasa fija que La Positiva aplica independientemente del cultivo y la región. Esta tasa fue estimada gracias a las evaluaciones y construcción de las tablas de rendimientos.

Parte III

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN

A. PROCESO DE DESARROLLO

En el año 2004, el Ministerio de Agricultura del Perú empezó a considerar la creación de un seguro agrícola. En el año 2006 estableció el Fondo de Garantía para el Campo y del Seguro Agrario (FOGASA), ambos con el objetivo de disminuir los altos costos que tendría un seguro agrario privado y fomentar el desarrollo del mercado de seguros en este nicho de mercado; se creó con un capital de 40 millones de nuevos soles (14 millones de dólares).

En el marco del programa Agro Protege, durante el año 2008 fue diseñado un esquema de seguro agrario que tenía por objetivo reducir el impacto de los daños derivados de acontecimientos catastróficos, principalmente en los agricultores más vulnerables de poblaciones pobres y extremadamente pobres.⁷ Este siguió el modelo mexicano del seguro agrícola catastrófico y fue desarrollado con el asesoramiento de la consultoría LatinRisk de México; dos empresas de seguros participaron inicialmente: La Positiva y Mapfre.

Este seguro agrícola catastrófico, 100% subsidiado por el Estado, asegura un consolidado de grandes extensiones de pequeños productores de cultivos contra clima y ataques de plagas y enfermedades. Es un seguro indexado al rendimiento, por tanto se paga cuando el rendimiento cae por debajo de 40% de la productividad histórica en la zona - llamada sector estadístico-, que es el núcleo geográfico más pequeño considerado para fines de la cobertura. La suma asegurada es determinada por cada gobierno regional y fluctúa, en promedio, entre 115 y 270 dólares por hectárea, dependiendo del cultivo y la región.

Ante la ocurrencia de un fenómeno catastrófico, el ajustador de la compañía aseguradora evalúa el daño y, en coordinación con el gobierno regional, se hace el empadronamiento de productores afectados que recibirán la indemnización. Regularmente, el pago de este beneficio se hace directamente al Gobierno Regional, instancia que posteriormente distribuye un monto por hectárea afectada entre los productores empadronados.

Hasta noviembre del año 2013 -cuarto año consecutivo en que La Positiva participa brindando el servicio del seguro agrícola catastrófico - fueron indemnizadas 147.970 personas por un monto total de 13,7 millones de dólares.

7. El Programa Agro Protege fue creado a partir de los recursos del FOGASA para la provisión de diferentes productos aseguradores a los productores agrícolas y ganaderos, siendo el principal el seguro agrícola catastrófico.

TABLA 1. NÚMERO DE INDEMNIZACIONES Y MONTO 2009-2013

Campaña	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Indemnización (US\$)	2.602.412	7.301.746	2.094.042	1.790.743
Personas indemnizadas	25.228	77.518	26.600	27.152

Fuente: La Positiva, 2013

A diferencia de otras empresas aseguradoras, La Positiva ha negociado con los gobiernos regionales el pago de las indemnizaciones directamente a los productores, en cuentas de ahorro que fueron abiertas por estos agricultores, principalmente en el Banco de la Nación, además de la Financiera Confianza, Caja Los Andes y Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa María Magdalena. A octubre del año 2013, se habían abierto más de 13 mil cuentas de ahorro cuyos beneficiarios finales recibieron su indemnización, algunos por segunda vez, como en el caso de aproximadamente 50% de los beneficiarios de Ayacucho.

Los estudios realizados sobre el seguro agrícola catastrófico indican que más de 60% de los agricultores que han recibido indemnizaciones utilizaron los recursos para reinvertir en la parcela adquiriendo semillas e insumos para volver a producir.⁸

En el año 2007, dentro del área de seguros generales de La Positiva Seguros, se creó el departamento de seguros rurales, con la abogada Lourdes del Carpio a la cabeza, quien antes trabajó en el Ministerio de Agricultura promoviendo el interés en las empresas de seguros para lanzar el producto.

El equipo de trabajo de este departamento (conformado por varios ex-funcionarios del Ministerio de Agricultura) identificó y clasificó los tipos de agricultura en el Perú y, como muestra el Gráfico 2, diseñó productos de seguros para cada uno:

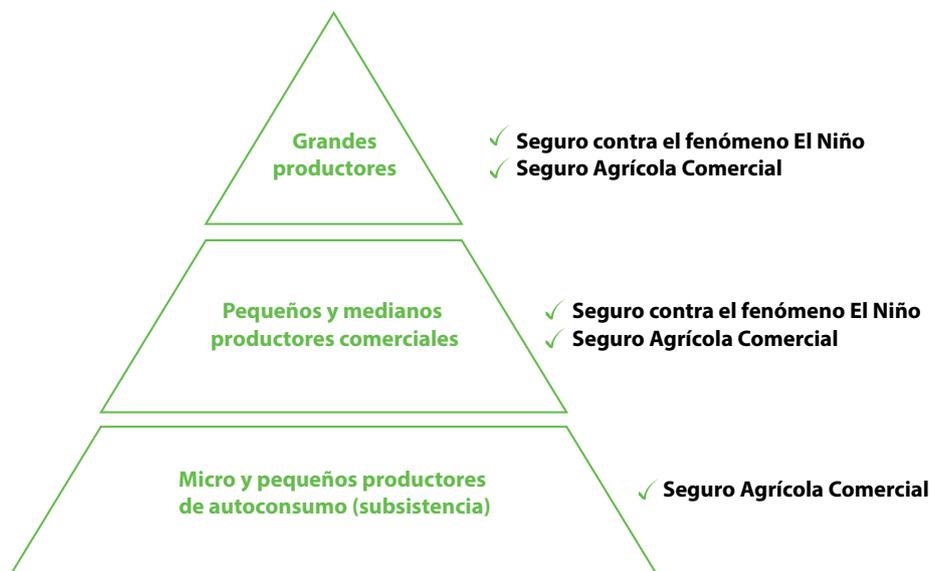
- ▶ Micro y pequeños productores de autoconsumo, para los cuales existe el seguro agrícola catastrófico.
- ▶ Pequeños y medianos productores comerciales, quienes utilizan seguros contra el fenómeno del Niño⁹ y el seguro agrícola comercial.

Los grandes productores, pueden utilizar ambos seguros.

8. Encuesta a agricultores de subsistencia beneficiarios del seguro agrícola catastrófico. Instituto de Estudios Peruanos (iep), 2012.

9. En 2009, La Positiva Seguros lanza el seguro indexado para interrupción de negocios debido al fenómeno del niño, convirtiéndose en el primer seguro contra el fenómeno del niño en el Perú.

GRÁFICO 2. ESQUEMA DE SEGUROS PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS CLIMÁTICOS



Fuente: La Positiva, 2013.

El departamento de seguros rurales dedicó cerca de dos años a diseñar y preparar el seguro agrícola comercial, labor que implicó efectuar, en conjunto con AGROBANCO, el levantamiento en campo de la información meteorológica y del nivel de tecnificación agrícola, permitieron verificar los rendimientos promedios para cada cultivo por zona, según el nivel tecnológico del productor, como para definir el disparador que active el pago de la indemnización.

Además de diseñar el producto, La Positiva solventa la preparación de los ajustadores independientes, misma que estuvo a cargo de una empresa mexicana y que actualmente está a cargo de una corporación argentina para la formación de más empresas ajustadoras a fin de contar con un respaldo suficiente que permita afrontar el importante incremento en la colocación de créditos con esta cobertura por parte de AGROBANCO, así como el creciente interés de otras instituciones financieras (Financiera Confianza y Banco Agrario) por contar con este seguro para acoplarlos a sus préstamos agrícolas.¹⁰

Durante este piloto, que se inició en mayo del año 2013, se identificaron algunos aspectos para mejora. Por ejemplo, los oficiales de crédito indican que hay clientes que cuestionan por qué están pagando un seguro que cubre riesgos que no les afectarán jamás, como granizo en la costa, el cual está mencionado en la documentación que firman. Esta documentación es parte de la simplificación de trámites y póliza única que se ofrece para todos los clientes. La Positiva evaluará la posibilidad de tener textos diferentes de pólizas respecto a los riesgos cubiertos, ya que la institución debe asegurar la transparencia de donde se generan sus incentivos.

10. A la fecha, La Positiva ha iniciado con Banco Agrario el diseño y piloto de este producto para sus clientes, y la aseguradora evalúa la posibilidad de expandirlo a otras instituciones.

Parte IV

RESULTADOS DEL SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

Entre mayo y diciembre del año 2013, AGROBANCO colocó 8.014 pólizas del seguro agrícola comercial por un monto de 4,43 millones de nuevos soles (1,58 millones de dólares). Durante este periodo, 100% de los créditos agrícolas desembolsados por este Banco contaron con la cobertura de este seguro. Es importante destacar que el resultado superó las expectativas de colocación que había proyectado La Positiva (se proyectó la venta de 14.000 pólizas de este seguro durante el año 2014), y se debe principalmente a estos tres factores:

- ▶ **Canales con escala.** El uso de las instituciones financieras, que otorgan créditos a los pequeños y medianos agricultores comerciales, así como la política de AGROBANCO de ofrecerlo, han sido los catalizadores del crecimiento en la colocación de este seguro.
- ▶ **Tasa única.** Fijarla, independientemente del tipo de cultivo y la zona geográfica, facilitó tanto la venta como el entendimiento de este seguro por parte de los beneficiarios.
- ▶ **Difusión.** Tanto por parte de AGROBANCO como de La Positiva, las campañas de promoción y difusión del seguro agrícola comercial fueron intensivas, con reuniones informativas sobre los beneficios de contar con el seguro, las facilidades de su contratación a través de los créditos y el resto de los demás atributos del mismo.

Debido a que los fenómenos climáticos en el Perú se presentan entre los meses de diciembre a marzo, la evaluación respecto a la viabilidad de la tasa fijada en el piloto se realizó en el mes de abril, luego de evaluar el nivel de siniestralidad que presentan los clientes que han adquirido un crédito con la cobertura del seguro agrícola comercial.

La Positiva considera que sus proyecciones son realistas y conservadoras en virtud al exhaustivo análisis realizado con base en las observaciones de varios años sobre los fenómenos climáticos, su incidencia y frecuencia, los datos meteorológicos y los rendimientos de los cultivos, así como a la experiencia previa de su equipo en el Ministerio de Agricultura y Riego y con el seguro agrícola catastrófico; lo cual ha permitido a esta aseguradora conocer y calcular, con lo que considera un alto grado de precisión, las probabilidades y magnitudes de siniestralidad por causas climáticas.

A. BENEFICIOS PARA LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Entre las principales ventajas de este seguro para las instituciones financieras, se encuentran las siguientes:

- ▶ **Recuperación del crédito.** El principal beneficio para las entidades financieras estriba en la recuperación de una parte o todo el saldo deudor de los créditos en caso de ocurrencia de un siniestro.
- ▶ **Buena calidad de cartera.** Al recuperar el saldo deudor de los clientes agricultores afectados por un fenómeno climático con la indemnización del seguro, la entidad financiera mantiene la calidad de cartera en este segmento, lo que le permite refinanciar a sus clientes para que reactiven su producción y continuar operando en la actividad agrícola, aspecto que le proporciona a esta institución no sólo una buena imagen institucional, sino la posibilidad de estabilizar su oferta crediticia.
- ▶ **Mejor calificación del portafolio.** Los créditos agrícolas cubiertos por el seguro agrícola comercial tienen una mejor calificación gracias a esta cobertura, lo que le otorga a la entidad financiera un mejor posicionamiento frente al riesgo.
- ▶ **Menores costos de riesgo.** La mejor posición frente al riesgo y buena calificación de la cartera agrícola resultan en que la entidad financiera establece un menor nivel de provisiones para este portafolio, lo cual se traduce en menores costos de riesgo. Este ahorro puede ser transferido, parcial o totalmente a los clientes que adquieren este seguro para cubrir la prima de la póliza, con lo cual la institución mejora la calidad de su oferta, misma que puede incidir positivamente en un incremento de la demanda por estos créditos.
- ▶ **Mayores, y convenientes, opciones de fondeo.** Aunado a que con este seguro la entidad financiera cumple con el objetivo social de proveer financiamiento formal a segmentos tradicionalmente marginados (criterio siempre importante para los inversionistas o financiadores), una cartera agrícola con cobertura de seguro se torna atractiva para los interesados en capitalizar dicho portafolio. Además, mejora las condiciones de fondeo de la entidad financiera, probablemente a tasas menores.
- ▶ **Incremento de la demanda.** Si bien en un inicio los clientes estaban reacios a pagar una tasa adicional por el seguro debido a que lo percibían como un gasto innecesario, al conocer los beneficios de contar con él -a tasa única incluida en el monto del préstamo-, se incrementó la demanda de créditos agrícolas, lo que permite a la entidad financiera aumentar la productividad de esta cartera.
- ▶ **Incremento de la inclusión financiera.** A través de la motivación de apertura de cuentas de ahorro para el pago de las indemnizaciones del seguro agrícola catastrófico, se promueve, en los sectores de bajos ingresos, la formalización de sus depósitos.

B. BENEFICIOS PARA LA POSITIVA

La Positiva es la única compañía de seguros en el Perú que entró en un nuevo nicho de mercado con una oferta comercial de seguros agrícolas para pequeños y medianos agricultores enteramente privada y sin subsidios, diversificando esta oferta a través de las entidades financieras que otorgan créditos agropecuarios.

Las buenas relaciones y la estrecha colaboración con entidades públicas como la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el Ministerio de Agricultura y Riego, AGROBANCO y nuevos segmentos de agricultores, entre otros, le han permitido investigar y analizar el sector agrícola del Perú con el fin de

desarrollar complejas tablas de rendimientos e indicadores para el cálculo de coberturas, primas y tasas, posicionando a La Positiva en la vanguardia del mercado asegurador privado. Las autoridades de La Positiva manifiestan que basadas en la experiencia con el seguro agrícola catastrófico, y los análisis hechos para construir las tablas de rendimientos, la tasa única de 3,304% hace viable el producto.¹¹

Esta experiencia establece la base para el desarrollo de otros productos de seguros agrícolas indexados (sección VI), los cuales permitirán el ahorro de costos a La Positiva, sobre todo en la verificación en campo tras la ocurrencia de un evento climático que afecte la producción. Sin embargo, estos seguros traen consigo su propio conjunto de desafíos.

C. BENEFICIOS PARA LOS CLIENTES

El mayor beneficio de esta innovación en seguros es el pequeño agricultor prestatario, quien -en caso de pérdida de su producción derivada de un fenómeno climático- no sólo se libera de la carga de la deuda, sino también cuenta con un capital adicional (indemnización) que le permitirá reinvertir y reactivar su producción, manteniendo intactos tanto su estado como sujeto de crédito, como la continuidad de su actividad económica y, por ende, su flujo de ingresos.

Los seguros agrícolas facilitan el acceso al crédito y la continuidad de esta actividad en el campo. Luego de la implementación del seguro, en un gran porcentaje de los créditos agrícolas otorgados por AGROBANCO, se incrementaron las solicitudes de crédito, evidenciando el valor percibido por parte de los agricultores. Asimismo, se observó que los agricultores que sufrieron siniestros por fenómenos climatológicos y recibieron indemnización del seguro catastrófico (producto que abrió el camino para el producto comercial) reinvertieron en la parcela con la compra de insumos y semillas, dando continuidad a su actividad económica y contribuyendo, de esta forma, a reducir la tasa de migración del campo a la ciudad por la pérdida de oportunidades.

Al principio lo nuevo siempre impacta, pero luego de ver los beneficios que representa el incremento del costo del crédito por el seguro, es mínimo lo que paga en comparación con el impacto económico que significaría un siniestro, pudiendo perder inclusive todo lo invertido, sin posibilidades de reinsertarse a la producción y además quedar endeudado con el banco, eso es lo que se trata de evitar y que el productor pueda continuar con su negocio. Los créditos de AGROBANCO son preferidos por muchas razones, las tasas, las formas de pago y ahora por el seguro agrícola.

Lidia Palomino, Marketing-Gerencia de Desarrollo de AGROBANCO.

11. Por razones estratégicas, La Positiva no proporciona detalles sobre costos, inversión e ingresos, dado que el seguro agrícola comercial es un producto en prueba piloto que ha requerido grandes esfuerzos, tiempo y recursos

Parte V

LECCIONES APRENDIDAS EN EL DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DEL SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

A. PRINCIPALES DESAFÍOS ENFRENTADOS

- ▶ El reto primordial fue construir las tablas de rendimientos por zona y nivel de tecnificación del agricultor para determinar los índices que serían utilizados en el cálculo de los montos de indemnización, las tasas y otros aspectos del seguro. El proceso demoró varios años debido a la falta de información sistematizada, para lo cual se construyó gran parte de esa información recolectando datos mediante la observación directa en las zonas, labor realizada por el equipo de agrónomos de La Positiva y los asesores de AGROBANCO.
- ▶ La formación y capacitación de los ajustadores fue otro desafío, dado que no se contaba con experiencia previa en el Perú. La Positiva promovió y financió la capacitación, para lo cual contrató a una empresa mexicana, servicio que actualmente es llevado a cabo por una compañía argentina.
- ▶ La educación financiera de los productores fue un desafío por la dificultad para convencerlos de que contar con este tipo de seguro les favorecía comparativamente con el incremento del costo del crédito. Al inicio, los clientes estaban reacios a pagar una tasa adicional a la de su préstamo para cubrir la prima de su seguro. Sin embargo, luego de un trabajo intensivo de AGROBANCO (a través de sus asesores de crédito) y de La Positiva para transmitir a estos prestatarios las ventajas de contar con él, aceptaron su incorporación en su crédito. Con el transcurso de los meses se incrementó la demanda por este producto. En coordinación con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se desarrolló material gráfico en forma de pequeñas historietas -comics- en las que se habla sobre seguros, riesgos, la forma de prevenirlos y otros aspectos relacionados a este tema para mejorar la educación financiera de los productores.
- ▶ Aún se observa rechazo de algunos clientes de la región costera para incluir este seguro en sus créditos debido a la baja incidencia de fenómenos climáticos que afectan su producción y a que el productor no percibe su exposición real al riesgo climático. A pesar de que en esta región la frecuencia de eventos climáticos catastróficos es baja, el impacto de una sequía significaría una siniestralidad mayor a 100%, en ello deriva la importancia del seguro para estos agricultores. La Positiva resume que el rechazo de contratar el seguro de algunos agricultores es por falta de una cultura de aseguramiento. Afinar el mensaje para informar mejor en estas zonas sobre los riesgos y aplicabilidad del seguro, y -posiblemente un ajuste en la documentación- son las soluciones propuestas.

- ▶ Uno de los riesgos con el seguro agrícola comercial era la posibilidad de crear un incentivo perverso en la institución financiera, en el entendido de que, al contar con un seguro, los oficiales de crédito de dicha entidad relajaran la evaluación de riesgo de los créditos que componen su cartera. Por esta razón, La Positiva incorporó en el contrato una cláusula que la faculta a evaluar esta situación y detener la otorgación del seguro, por ejemplo, si hay un fenómeno de inundación en una zona; aun así, la institución financiera continúa otorgando créditos en esa región.
- ▶ A nivel de sistemas, AGROBANCO desarrolló módulos para monitorear y reportar la cartera y los seguros otorgados a la empresa aseguradora. Esta adecuación se realizó a nivel interno y no requirió mayor inversión en su desarrollo.

B. PRINCIPALES FACTORES QUE FACILITARON LA IMPLEMENTACIÓN DE LA INNOVACIÓN

- ▶ La Positiva conformó la Gerencia Adjunta de Seguros Rurales con la incorporación de personal proveniente del Ministerio de Agricultura y Riego, con amplia experiencia y conocimiento en el sector agropecuario del Perú y, específicamente, en el desarrollo de programas gubernamentales de seguros agropecuarios. Desde la óptica de esta empresa, se trata de un equipo de trabajo innovador y muy comprometido con el apoyo al pequeño y mediano productor agropecuario. La Positiva enfatiza además que el equipo tiene experiencia colaborando con el Estado y buenas relaciones con el Ministerio, lo que ha facilitado y potenciado la realización de los estudios con AGROBANCO para elaborar las tablas de rendimientos y parámetros climáticos. Sin duda, la base de recursos humanos de este Departamento ha sido, desde el punto de vista de la aseguradora, el principal factor de éxito.
- ▶ La experiencia y el desempeño de AGROBANCO en la otorgación de créditos agrícolas, y el hecho de ser la institución con la cual se inició este seguro, son también factores que La Positiva indica como favorecedores del crecimiento y la difusión de este producto a nivel de entidades financieras. Ello, debido a que estas han advertido las ventajas y la evolución del producto en los ocho meses de su implementación, situación que les motiva a emular a AGROBANCO, y entrar en discusiones con La Positiva para acoplarlo a sus carteras agrícolas en el año 2014.
- ▶ También es importante resaltar que el sistema regulatorio peruano es propicio para la innovación en los productos de seguros. La buena relación de La Positiva con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha facilitado la implementación y trabaja junto al ente estatal para brindar educación financiera -incluidos los seguros- a través de material diseñado específicamente para el sector rural.
- ▶ Debe destacarse la experiencia de La Positiva en el desarrollo de productos para sectores populares y no atendidos por otras empresas aseguradoras tradicionales. Esto le dio el posicionamiento, la orientación estratégica y otras capacidades organizacionales necesarias para desarrollar e implementar exitosamente la innovación en favor de un nuevo segmento agrícola.
- ▶ Subrayar el buen desempeño de la economía del Perú, en general, y del sector agropecuario, en particular, es importante, sus indicadores muestran un crecimiento sostenido en la última década, con la consiguiente expansión del financiamiento para agricultores.

CONCLUSIONES

En todo el proceso de diseño, prueba e implementación del seguro agrícola catastrófico, debe destacarse la visión de la empresa La Positiva Seguros para desarrollar, con base en la experiencia de este producto, otro con un enfoque orientado a apoyar al agricultor comercial. Así, con menos de un año de operación, los datos del seguro agrícola comercial muestran la buena aceptación y colocación en el mercado de crédito rural, habiendo superado las expectativas y atrayendo el interés de más entidades financieras para su complementación a los créditos agrícolas que otorgan.

En este contexto, La Positiva -convencida de que además de ser una buena oportunidad de mercado, brinda un servicio muy requerido para los MIPYME agropecuarios- ha desarrollado una estrategia de largo plazo; actitud que se expresa en la inversión de recursos y tiempo orientados tanto a perfeccionar este producto como a desarrollar otros, de tal forma que beneficien desde los productores más pobres y de autosubsistencia, hasta los grandes agroexportadores. Consiguientemente, la aseguradora efectúa importantes cambios dirigidos a:

01. Reducir el riesgo moral, principalmente mediante mayor supervisión a la entidad financiera y la incorporación de cláusulas en el convenio entre la aseguradora y la institución, dirigidas a frenar que surja un problema al momento de aprobar los préstamos.
02. Disminuir el alto costo de información escasa, con el financiamiento -junto a entidades financieras y el Ministerio de Agricultura y Riego-, de la sistematización de datos generados en campo.
03. Capacitar a ajustadores para evitar fraudes y determinar indemnizaciones.
04. Mejorar el entendimiento de los productores rurales sobre los beneficios del seguro agrícola, para lo cual ha diseñado y promueve un programa de educación financiera en colaboración con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y las entidades financiadoras dirigidas a este grupo meta.
05. Explorar oportunidades para utilizar los datos generados en campo para el desarrollo de seguros indexados y ampliar la gama de su oferta para diferentes regiones y tipos de productores.

En el marco de este proceso de innovación en seguros agrícolas, La Positiva desarrolla los siguientes:

01. Seguro agrícola indexado, basado en la información de las estaciones meteorológicas sobre precipitaciones y temperatura del aire, la cual permitirá avizorar el grado potencial de ocurrencia de catástrofe, y eliminará la necesidad de realizar la verificación en campo con ajustadores, además de pagar la indemnización directamente a favor de los productores de la región. Este proyecto es financiado por el Banco Mundial a través de FIDES.
02. Seguro agrícola con base a índices utilizando datos de circulación atmosférica proporcionados por satélites, para el cual se están haciendo los estudios de datos y analizando los índices para determinar los parámetros de indemnización. Es un proyecto apoyado por la Cooperación Alemana (GIZ por sus siglas en alemán), en colaboración con la Universidad de Nebraska de los Estados Unidos de América.
03. Seguro para camélidos sudamericanos, basado en índices de la temperatura del aire. Proyecto apoyado también por el Banco Mundial a través de FIDES.

A lo largo de la corta experiencia de esta innovación, los beneficios que brinda a los tres actores participantes en este seguro son evidentes, para el cliente la posibilidad de mantener inalterada su economía frente a una catástrofe climatológica, para la institución financiera la mejorara en la calidad de su cartera y capacidad de fondeo, y para La Positiva, poder ampliar el alcance de sus servicios.

El seguro agrícola comercial conceptualizado y lanzado al mercado rural del Perú por La Positiva, constituye una importante contribución a la industria del seguro agrícola, cuyo desarrollo es aún incipiente en el país. También favorece la inclusión financiera de clientes rurales.

ANEXOS

ANEXO 1. PERSONAS ENTREVISTADAS

Lourdes del Carpio Gómez de la Torre/ Gerente Seguros Rurales, La Positiva.

Yonel Mendoza Vereau/ Apoderado Legal de Seguros Rurales, La Positiva.

Carlos Ginocchio Celi/ Gerente de Desarrollo, AGROBANCO.

Lidia Ruth Palomino Santillana/ Marketing-Gerencia de Desarrollo, AGROBANCO.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

1300 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20577

✉ mifcontact@iadb.org

f www.facebook.com/fominbid

t www.twitter.com/fominbid

www.fomin.org



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID