

**INFORME FINAL
PROGRAMA SEGURO AGRÍCOLA
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y ECONOMÍA
COMITÉ DE SEGURO AGRÍCOLA**

PANELISTAS:

**Jorge de la Fuente Olguín (COORDINADOR)
Manuel Canales Cerón
Iván Valdés de la Fuente**

ENERO – AGOSTO 2012

TABLA DE CONTENIDOS

I. INFORMACIÓN DEL PROGRAMA.....	4
1.1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROGRAMA.....	4
1.2. CARACTERIZACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO.....	8
1.3. ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS	16
1. JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA.....	17
2. EFICACIA Y CALIDAD.....	19
2.3. COBERTURA Y FOCALIZACIÓN DEL PROGRAMA (POR COMPONENTES EN LOS CASOS QUE CORRESPONDA)	42
2.4. CALIDAD (SATISFACCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS EFECTIVOS, OPORTUNIDAD, COMPARACIÓN RESPECTO A UN ESTÁNDAR).....	44
3. ECONOMÍA	48
3.1 FUENTES Y USO DE RECURSOS FINANCIEROS	48
3.2 EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROGRAMA	52
3.3 APORTES DE TERCEROS.....	53
3.4 RECUPERACIÓN DE GASTOS.....	54
4. EFICIENCIA	54
4.1 A NIVEL DE RESULTADOS INTERMEDIOS Y FINALES.	54
4.2 A NIVEL DE ACTIVIDADES Y/O COMPONENTES. RELACIONA GASTOS CON PRODUCTOS	66
4.3 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	68
5. CONCLUSIONES SOBRE EL DESEMPEÑO GLOBAL.....	69

II. RECOMENDACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA.....	78
ENTREVISTAS REALIZADAS.....	79
ANEXOS DE TRABAJO	81
ANEXO 2: ANÁLISIS DEL DISEÑO	81
ANEXO 2(A): MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL PROGRAMA	82
ANEXO 2(B)	85
ANEXO 2(C): ANÁLISIS	88
ANEXO 3: PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROGRAMA.....	93
ANEXO 4: ANÁLISIS DE GÉNERO DE PROGRAMAS EVALUADOS.	108
ANEXO 5: FICHA DE PRESENTACIÓN DE ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS Y DE GASTOS.....	110
ANEXO 6 ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS: “EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE SEGURO AGRÍCOLA” Y “ESTUDIO CUALITATIVO DEL PROGRAMA SEGURO AGRÍCOLA”	122

I. INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

1.1. Descripción general del programa

El programa Seguro Agrícola es un instrumento creado en el año 2000 por el Ministerio de Agricultura y tiene por objeto proteger a los agricultores frente a las pérdidas económicas provocadas por los fenómenos climáticos de mayor ocurrencia, tales como sequía en sectores de secano, lluvias excesivas y extemporáneas, heladas, vientos, nieve y granizo, poniendo a su disposición mecanismos de transferencia de riesgos que le permitan mejorar la gestión de sus procesos productivos. El instrumento consiste en la entrega de un subsidio para la contratación del seguro por parte de los productores agropecuarios para la protección de rubros como cultivos anuales tales como cereales, hortalizas, cultivos industriales, leguminosas, cultivos forrajeros, invernaderos y semilleros de grano chico y papa. Además se protegen plantaciones de frutales como uva de mesa, uva pisquera y vinífera, paltos, manzanos, arándanos y olivos.

El Seguro agrícola es dirigido por el Comité de Seguro Agrícola (COMSA) que cuenta con un consejo directivo donde están representados los ministerios de Agricultura, Economía y Hacienda. El Seguro Agrícola es operado por compañías aseguradoras privadas que están interesadas en entregar este servicio a los productores agropecuarios o clientes finales y protegen los contratos por medio de empresas reaseguradoras internacionales. Las aseguradoras gestionan las pólizas de seguro utilizando a intermediarios como son instituciones estatales y privadas, las que operan con apoyo de corredores de seguros que facilitan la articulación entre los productores y las aseguradoras. En la Figura N°1 se muestra la relación entre los diferentes actores involucrados en la colocación del seguro en los productores agropecuarios.

El seguro agrícola cuenta con un reglamento cuya última modificación substancial se realizó el año 2008¹ donde se le entregan mayores atribuciones a COMSA para – además de administrar el programa – realizar actividades de fomento y promoción del seguro, buscando ampliar el número de productores que lo contraten. El reglamento define los procedimientos para la entrega del subsidio a la contratación del seguro y los mecanismos para fomentar entre la población objetivo la utilización de este subsidio.

No hay que olvidar que el mercado para el seguro agrícola no existía en el país, por lo tanto, son muy relevantes las acciones que realice COMSA para estimular este mercado. Es así como en la actualidad COMSA promueve la participación de instituciones privadas y públicas que entregan servicios a los productores, se estimula la participación de nuevas empresas aseguradoras y se difunde entre los agricultores e instituciones la utilización de este instrumento del Estado.

Los recursos utilizados para el subsidio a la contratación del seguro están determinados en la Ley de Presupuestos de cada año y asignados al Ministerio de Agricultura, el que por medio de un convenio traspasa estos recursos a CORFO entidad del Ministerio de Economía de quien depende COMSA. Es CORFO la institución responsable del pago del subsidio a las empresas aseguradoras que han emitido las pólizas de seguro en beneficio de los agricultores.

¹ Acuerdo de consejo de CORFO N° 2.481 del 29 de abril del 2008

Respecto a la estructuración de objetivos del programa, se ha definido como propósito (logro a alcanzar) que los productores agropecuarios contraten un seguro que los proteja frente a eventos climáticos adversos. De esta forma, se espera contribuir a la viabilidad en el largo plazo de la actividad productiva agropecuaria (el Fin). El propósito se espera lograr con la entrega de bienes y servicios (componentes) que en este caso son dos: por una parte el subsidio estatal que opera como un incentivo a la contratación de los productores y, por otra, la promoción y difusión del programa destinado a que los productores cuenten con la información necesaria y suficiente para entender la utilidad y funcionamiento del instrumento y facilite la contratación del seguro.

En cuanto al componente 1, el subsidio a la contratación del seguro Agrícola, consiste en un aporte estatal compuesto por un monto fijo de 1,5 UF por póliza más el financiamiento del 50% del valor de la prima neta con un tope de 80 UF por agricultor / temporada agrícola².

Tienen derecho al subsidio a la prima los productores agrícolas que cumplan con los siguientes requisitos:

a) Cuenten con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII) y sean contribuyentes del impuesto al valor agregado, IVA.

b) Quienes sin cumplir con los requisitos anteriores, estén siendo atendidos como clientes de crédito, por parte de alguna de las siguientes instituciones: Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Banco del Estado de Chile y Filiales; otros bancos e instituciones financieras sujetas al control de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras; Cooperativas de Ahorro y Crédito; e instituciones que operen con instrumentos financieros de CORFO y/o de otros organismos del Estado. Los montos asegurados para este tipo de beneficiarios no podrán superar la cantidad de UF 250, por temporada agrícola.

c) Contraten una póliza de Seguro Agrícola que cumpla con los requisitos de las operaciones³, de las compañías aseguradoras⁴ y de las pólizas de seguros⁵.

En la producción del componente 1, como se observa en la Figura N°1, interviene por un lado el COMSA y por otro lado, las compañías de seguros. El COMSA está a cargo de los procesos relacionados con el diseño del seguro, la producción de las normas de

² Hasta el 30 de Junio de 2012, los cereales, esto es arroz, avena grano, cebada grano, centeno, maíz grano, trigo y triticale, tendrán un subsidio especial equivalente al 75% de la prima neta más un monto fijo de UF 0,60 por póliza y todo ello con el mismo tope de UF 80 por agricultor por temporada agrícola.

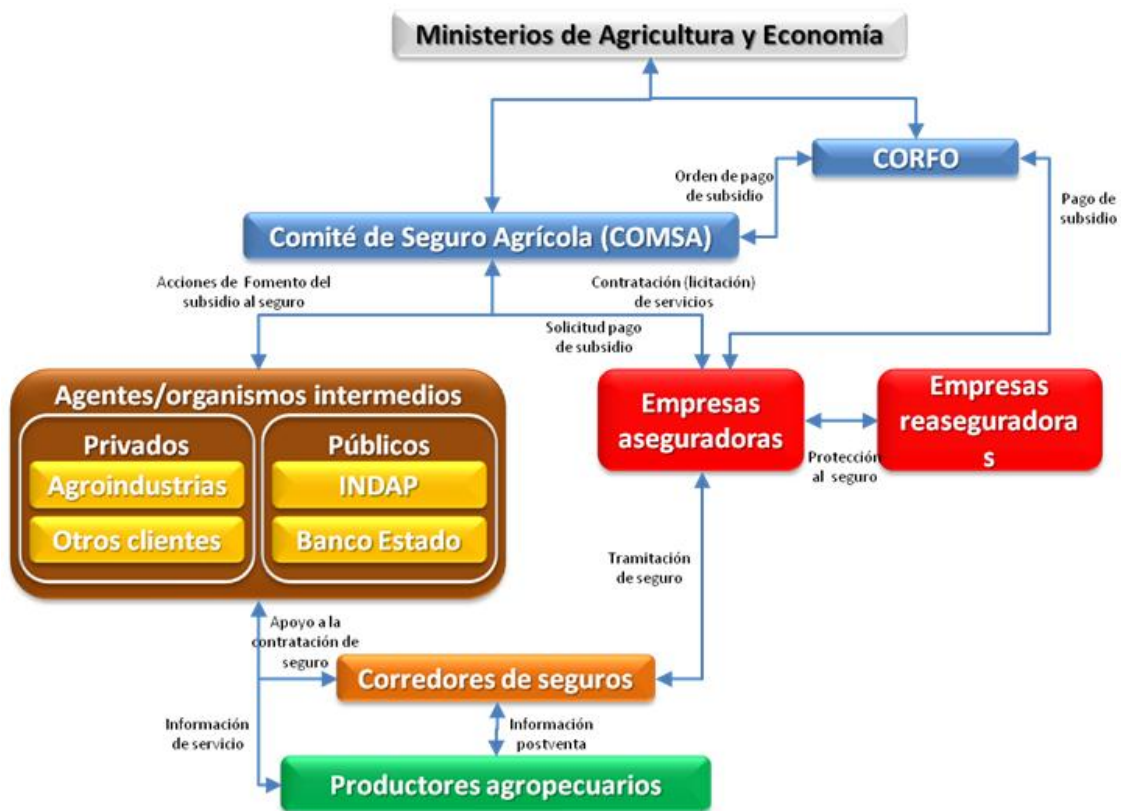
³ Corresponder a las producciones agrícolas de cultivos anuales, hortalizas o frutales, incluidos en las zonas aprobadas por el COMSA.

⁴ Para participar en el programa de subsidio las Compañías Aseguradoras deben cumplir con los siguientes requisitos: (1) Estar inscritas en el Registro de las Compañías de Seguros Generales de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), y (2) Suscribir un contrato con COMSA para participar en el programa y que las habilite para contratar pólizas de seguros.

⁵ Las pólizas de seguros son convenidas directamente con las compañías y deberán cumplir con los siguientes requisitos: (1) Las Condiciones Generales de las Pólizas deben estar inscritas en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) y autorizadas por el COMSA, y (2) Las Condiciones particulares para cada cultivo, producción de fruta y zona que se estipulan en las Normas de Suscripción, que es un conjunto de parámetros técnicos y económicos de aseguramiento definidos para cada temporada agrícola, y se refieren a los calendarios de siembra y cosecha, rendimientos, condición de riego, precios y tasas. Normas de Suscripción que son aprobadas por el COMSA.

suscripción, la acreditación y autorización de las compañías aseguradoras que participarán en el sistema y el procesamiento de las solicitudes de pago de los subsidios. CORFO es la institución que recepciona la resolución y da orden de pago. Las compañías aseguradoras emiten las pólizas de seguro y los organismos intermedios tales como INDAP, agroindustrias y organizaciones de productores, entre otros, facilitan la contratación del seguro por parte de los productores agropecuarios. Estos organismos intermedios recurren a corredores de seguros quienes realizan las gestiones administrativas que requiere la contratación del seguro agrícola.

Figura N°1: Actores involucrados en la colocación del seguro agrícola en los productores



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, el componente 2 comenzó a operar en el año 2008 a partir de las recomendaciones que surgieron del Estudio de Demanda y Satisfacción de Usuarios⁶ realizado este mismo año, y está orientado específicamente a generar una cultura de aseguramiento por parte de los destinatarios del seguro. Este componente ha estado a cargo de la Unidad de Operaciones del COMSA y consiste, esencialmente, en charlas o

⁶ Este estudio fue realizado por Qualitas Agroconsultores Ltda. por encargo del COMSA y como respuesta a uno de los compromisos que suscribió el COMSA junto con DIPRES en el marco de los resultados de la evaluación de programas EPG 2006 a cargo de DIPRES.

talleres en que se informa a los agricultores y agentes intermedios respecto de las condiciones de uso del seguro.

En la práctica, cabe distinguir dos líneas de acción que realiza el COMSA en relación a este componente:

a) Línea de capacitación y difusión directa del seguro, que consiste en charlas o talleres en que se informa a los agricultores y agentes intermedios respecto de las condiciones de uso del Seguro. Esta función está a cargo de la Unidad de Operaciones de COMSA.

b) Línea de comunicación masiva, a través del contrato de campañas publicitarias, multi-mediales y de alcance nacional, para la promoción del seguro y del interés por adquirirlo. Esta función se externaliza a través de licitaciones con empresas publicitarias.

El programa no ha sufrido grandes reformulaciones más allá de la realizada en el año 2008, situación que fue señalada anteriormente en este texto, pero sí se han realizado algunos perfeccionamientos como el realizado en el año 2011⁷ donde se faculta a COMSA a ampliar la cobertura de subsidio al seguro a producciones pecuarias, forestales e instalaciones y/o sistemas productivos. Además, se amplía la cobertura más allá de los efectos derivados de fenómenos climáticos, incluyendo accidentes y enfermedades del ganado y demás eventualidades de casos fortuitos o fuerza mayor que puedan causar pérdidas de las materias aseguradas.

Entre algunos de los perfeccionamientos que se han realizado, según lo señalado por COMSA, está la solicitud realizada por los productores para la incorporación de los agricultores informales al subsidio (a partir del año 2006), el aumento del tope del subsidio de 55 a 80 UF el año 2008, la incorporación de los paltos al aseguramiento con subsidio el año 2008, los subsidios especiales de 75% a los cereales, la incorporación de la región de Tarapacá al seguro agrícola el año 2011, la incorporación de los aluviones y el depósito de sales por efecto del viento en la región de Arica y Parinacota el 2011, que antes no estaba cubierta y que causó estragos este verano (2011). También, está el tema de la vanazón del arroz, que sin ser una helada, es una disminución de temperatura que afecta al arroz, y que fue incorporado como riesgo a petición de los propios productores de arroz (año 2005).

Otros perfeccionamientos que han ocurrido en los últimos 4 años tienen relación con la incorporación de nuevas especies como es el caso de la frambuesa, o variaciones de las tasas máximas de riesgos como en el caso del arroz con cobertura de vanazón, situaciones que son parte de los cambios que se deben ir generando en la medida que se conoce mejor este mercado para Chile.

Finalmente, se puede señalar que el programa coloca en la actualidad subsidios para la contratación de 20.627 pólizas, de las cuales a lo menos el 75% corresponden a pequeños productores agrícolas que solicitan crédito al Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)⁸ y junto al crédito va el seguro agrícola.

⁷ Resolución 299 de CORFO con toma de razón de Contraloría General de la República el 17 de enero de 2011.

⁸ Cuadro N° x del apartado 2.2 Resultados a nivel de Componentes, de esta evaluación

1.2. Caracterización y cuantificación de población potencial y objetivo.

Definición y cuantificación de la población potencial:

La población potencial corresponde a la población total que presenta la necesidad y/o problema que justifica la existencia del programa y por ende pudiera ser elegible para su atención. El programa considera conceptualmente como población potencial a todos los productores agropecuarios del país que presentan alguna probabilidad de pérdidas de la producción por efecto de eventos climáticos adversos.

Población potencial:

269.315 productores agropecuarios

Además, los productores deben contar con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos y/o ser sujetos de créditos agrícolas en alguna institución pública o privada, las cuales avalen a dichos productores para la asignación del subsidio al seguro agrícola.

Para efectos de la cuantificación de la población potencial del programa, el panel de evaluación utilizó los estudios realizados por ODEPA, INDAP e ingeniería industrial de la Universidad de Chile, donde procesan los datos entregados por el Censo Agropecuario del año 2007⁹ asumiendo que una explotación es igual a un productor, debido a que las personas jurídicas – excluyendo el sector público – sólo alcanzan al 3,9%, por lo tanto, no alteran substancialmente el cálculo de población potencial.

Dichos estudios señalan que el número de explotaciones agropecuarias en el país alcanza a 269.315¹⁰, cifra que incluye la micro, pequeña, mediana y gran empresa agrícola, como se puede observar en la Figura N°2.

Es necesario señalar que utilizar el Censo Agropecuario para el análisis es un buen instrumento ya que en el período de 10 años el número de explotaciones ha variado en un 9% disminuyendo de 297.558 a 269.315 explotaciones, lo que no altera significativamente el análisis que realiza el panel en esta evaluación.

Caracterización de la Población potencial:

Por el nivel de complejidad de la población potencial es posible caracterizarla desde diferentes miradas (social, étnica, económica) pero para este caso, donde el seguro agrícola tiene influencia directa sobre la economía de los productores, la caracterización se realizará en base a 4 variables: i) El valor bruto de la producción, ii) los activos existentes, iii) la superficie útil para la producción y iv) el empleo.

⁹ Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009.

Aedo, M. 2009 Caracterización e identificación de tipologías de innovadores en el sector agropecuario en Chile. Tesis de Magister. Ingeniería Industrial. Universidad de Chile.

Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Ministerio de Agricultura de Chile. Estudio de caracterización de los hogares de las explotaciones agropecuarias a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal. 2009

¹⁰ Esta cifra no es la misma que da como total el censo agropecuario 2007 (301.431 explotaciones) debido a que se excluyeron explotaciones sin actividad, sin tierra, repetidos y parques naturales y reservas forestales. Además, se produce una variación por el modelo aplicado para el análisis.

Figura N°2: tipología de empresas agropecuarias

Tipo de Empresa	Estrato de Ventas	Explotaciones		Valor Bruto de la Producción		
		UF Mill de \$ (aprox)	N°	%	Monto (miles de UF)	%
Micro 0 – 2.400 UF	0 – 100 0 - 2	156.185	58,0	5.881	2,5	38
	100 – 200 2 - 4	38.332	14,2	5.436	2,3	142
	200 – 600 4 - 12	36.903	13,7	12.733	5,3	345
	600 – 1.200 12 - 24	14.402	5,3	12.135	5,1	843
	1.200–2.400 24 - 48	9.084	3,4	15.330	6,4	1.688
	0 – 2.400 0 - 48	254.906	94,6	51.515	21,5	202
Pequeña 2.400 – 25.000 UF	2400-10000 48-200	10.425	3,9	50.236	21,0	4.819
	10000-25000 200-500	2.759	1,0	41.618	17,4	15.084
	2400-25000 48-500	13.184	4,9	91.853	38,4	6.967
Mediana 25.000–100.000 UF	25000-100000 500-2000	1.050	0,4	45.903	19,2	43.717
Grande > 100.000 UF	Más de 100000 Más de 2000	175	0,1	49.886	20,9	285.062
Total		269.315	100	238.157	100	888

Fuente: Micro y pequeña empresa agropecuaria en Chile: Criterios para una focalización eficiente de las políticas para el sector de acuerdo al Censo Agropecuario. 2009. Ministerio de Agricultura, INDAP.

- i) **Valor Bruto de la producción (VBP):** Este representa el nivel de actividad económica del productor a partir de los volúmenes producidos. Se calcula valorando a precios del año del CENSO (2007), los volúmenes de producción obtenidos. En el siguiente cuadro (Figura N°3), elaborado por Agroqualitas consultores¹¹ se puede observar el aporte de las diferentes empresas al VBP agropecuaria. El 95% de los productores generan sólo el 22% del VBP, el 5% de los productores generan el 38% del VBP, el 0,4% de los productores generan el 19% del VBP y el 0,1% generan el 21% del VBP de la agricultura nacional.

¹¹ Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009

Figura N°3: tipos de empresas y su nivel de activos, superficie útil, empleo y VBP

Tipo de Empresas	Tipo de Explotaciones	Estrato de Ventas	Explotaciones		Valor Bruto de la Producción		Activos		Superficie Útil		Empleo	
			Nº	%	Monto (Miles de UF)	%	Monto (Miles de UF)	%	Ha Física	%	Nº de UTE	%
MICRO 0-2400 UF	Pequeña Multiactiva Agrícola	0 - 100 0-2	156.185	58	5.881	2	56.721	5	1.189.413	12	234.289	29
	Pequeña Comercial Agrícola	100 - 200 2-4	38.332	14	5.436	2	34.429	3	606.219	6	74.012	9
		200 - 600 4-12	36.903	14	12.733	5	69.670	6	1.077.868	11	86.944	11
	Pequeña Empresarial Agrícola	600 - 1200 12-24	14.402	5	12.135	5	58.723	5	756.710	7	46.728	6
		1200 - 2400 24-48	9.084	3	15.330	6	67.720	6	828.958	8	45.648	6
SUBTOTAL PEQUEÑA		0 - 2400 0-48	254.906	95	51.515	22	287.262	26	4.459.168	44	487.621	61
PEQUEÑA 2400- 25000 UF	Pequeña Mediana Agrícola	2400 - 10000 48-200	10.425	4	50.236	21	199.940	18	1.838.878	18	111.836	14
		10000 - 25000 200-500	2.759	1	41.618	17	172.384	15	1.222.044	12	85.170	11
	SUBTOTAL PEQUEÑA MEDIANA		2400 - 25000 48-500	13.184	5	91.853	38	372.323	33	3.060.922	30	197.005
MEDIANA 25000- 100000 UF	Mediana Grande Agrícola	25000 - 100000 500-2000	1.050	0,4	45.903	19	202.438	18	1.348.814	13	90.290	11
GRANDE Más de 100000 UF	Grande Agrícola	Más de 100000 Más de 2000	175	0,1	49.886	21	257.419	23	1.299.450	13	27.272	3
SUBTOTAL GRANDE		Más de 25000 Más de 500	1.225	0,5	95.789	40	459.857	41	2.648.264	26	117.562	15
TOTAL			269.315	100	239.157	100	1.119.443	100	10.168.355	100	802.188	100

Fuente: Micro y pequeña empresa agropecuaria en Chile: Criterios para una focalización eficiente de las políticas para el sector de acuerdo al Censo Agropecuario. 2009. Ministerio de Agricultura, INDAP.

- ii) **Activos Existentes:** Se entiende por activos a la suma del valor de la tierra, las plantaciones, la infraestructura, maquinaria y equipamiento y el valor de los animales. Los antecedentes entregados en la Figura anterior (N°3) señalan que el 26% de los activos son de propiedad de la microempresa, el 33% son propiedad de la pequeña empresa, el 18% de los activos está en manos de la mediana empresa y el 23% es propiedad de la gran empresa agropecuaria. O sea, entre la mediana y gran empresa se concentra el 41% de los activos de la agricultura nacional.
- iii) **Superficie útil:** Corresponde a la superficie total menos los terrenos estériles o no aprovechables, las praderas naturales y los matorrales. En la figura anterior se observa que el 95% de la población controla el 44% de la superficie útil, pero dentro de esta clasificación el estrato de microempresas multiactivas agrícolas concentra el 12% de la superficie útil con el 61% de su población, lo que muestra una alta intensificación del suelo agrícola. Por otra parte, el 5% de las empresas controlan el 30% del empleo y el 0,5% de los productores concentran el 26% de la superficie útil.
- iv) **Empleo:** En la definición del empleo se considera el autoempleo (mano de obra familiar) y el empleo asalariado (mano de obra contratada) que se utiliza en la empresa, tanto permanente como el temporal. El análisis anterior (Figura N° 3) muestra que la microempresa concentra el 61% del empleo de las empresas agropecuarias, pero en las microempresas multiactivas agrícolas - las de menor tamaño y donde se concentran los sectores pobres - controla el 29% del empleo. La pequeña empresa controla el 25% del empleo y entre la mediana y gran empresa sólo se concentra el 15% del empleo de las empresas agropecuarias.

De los antecedentes antes señalados se puede indicar que la **población potencial en el futuro podría acotarse** a: los productores que tienen ventas por valores pertinentes de ser asegurados, hasta la pequeña empresa cuyos productores pueden ser amenazados

en su viabilidad económica, o sea, el 50% de los productores cuyo valor bruto de su producción anual es claramente inferior a 100 U.F. en los hechos no contratarán este tipo de seguros. Considerando la restricción anterior - como se observa en la siguiente figura (N°4) - la población potencial podría alcanzar al 70,5% de los productores agropecuarios del país equivalente a 189.997 productores. Éstos son los que efectivamente tendrían probabilidades de ser afectados por el riesgo climático y que afecte en forma relevante la producción y estabilidad como productor.

Figura N°4: Propuesta de Población potencial

Tipo de Empresa	Estrato de Ventas UF Mill de \$ (aprox)	Explotaciones	
		N°	%
Micro 0 – 2.400 UF	50% de 0 – 100 0 - 2	78.092	29,0
	100 – 200 2 - 4	38.332	14,2
	200 – 600 4 - 12	36.903	13,7
	600 – 1.200 12 - 24	14.402	5,3
	1.200-2.400 24 - 48	9.084	3,4
Pequeña 2.400 – 25.000 UF	2400-10000 48-200	10.425	3,9
	10000-25000 200-500	2.759	1,0
Total		189.997	70,5

Fuente: Elaboración propia en base a Micro y pequeña empresa agropecuaria en Chile: Criterios para una focalización eficiente de las políticas para el sector de acuerdo al Censo Agropecuario. 2009. Ministerio de Agricultura, INDAP.

Es importante recalcar, que esta es una propuesta de criterio de ajuste de la población potencial, pero para esta evaluación se utilizó el valor de los productores totales señalados por el censo agropecuario 2007, o sea, 269.315 productores.

Definición y cuantificación de la Población Objetivo:

La población objetivo corresponde a la población que el programa tiene considerado o planificado atender en el plazo que se defina para el desarrollo del programa, o sea, es la población con la cual el programa debería tener como referencia para varios años en su operación. El programa no tiene definida su población objetivo, por lo tanto, el panel de evaluación propone la población objetivo para realizar la evaluación, tema que debería ser discutido por el COMSA una vez terminado este proceso.

Población Objetivo:

151.364 productores agropecuarios

En este caso la población objetivo conceptualmente se define como los productores agropecuarios que cuentan con determinados rubros definidos por el programa, en determinados territorios y regiones elegidas.

Además, se utilizó el criterio de disminuir la población objetivo al 50% de las microempresas que tiene un valor bruto de la producción anual (VBP) entre 0 y 100 UF al año. La razón para eliminar parte de este estrato es que es muy poco probable que una explotación que genere menos de \$ 1.000.000 al año de VBP, pueda estar interesado en adquirir un seguro agrícola, más aún cuando la estrategia de sobrevivencia de estas personas se sustenta en varias fuentes de ingreso como son la venta de trabajo asalariado, el comercio y la pequeña producción agrícola, entre otros.

Adicionalmente, se consideran las condiciones señaladas para la población potencial, o sea, que cuenten con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos o que sean sujetos de crédito en instituciones que avalen a los productores para solicitar el seguro. Esto último significa que todos los productores que atiende INDAP, que son sujetos de crédito pueden optar al subsidio de seguro agrícola.

La definición de población objetivo está sujeta a los cambios que se determinen en el programa ya que al variar los rubros, los territorios y regiones atendidas pueden variar el tamaño de la población objetivo. En esta evaluación se determinó la población objetivo a partir de la normativa vigente al momento de hacer esta evaluación.

Ahora, como no existía un cálculo de población objetivo en el programa, el panel realiza una cuantificación a partir de los antecedentes entregados por el Censo agropecuario, analizados por estudios del Ministerio de Agricultura y de la Universidad de Chile que fueron indicados al momento de analizar la población potencial.

Para determinar la población objetivo se han cuantificado las variables antes señaladas, las que se resumen a continuación:

	microempresa - 50% de explotaciones pequeña multiactiva agrícola + pequeña + mediana + grande	Con <u>cultivos anuales</u> regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá y de Coquimbo a Los Lagos
+	microempresas - 50% de explotaciones pequeña multiactiva agrícola + pequeña + mediana + grande	Con <u>vides y olivos</u> regiones de atacama a Maule
+	microempresas - 50% de explotaciones pequeña multiactiva agrícola + pequeña + mediana + grande	Con <u>Manzanos</u> regiones de Valparaíso y la Araucanía
+	microempresas - 50% de explotaciones pequeña multiactiva agrícola + pequeña + mediana + grande	Con <u>Paltos</u> regiones de Atacama y O'Higgins
+	microempresas - 50% de explotaciones pequeña multiactiva agrícola + pequeña + mediana + grande	Con <u>Arándanos</u> regiones de Coquimbo a Los Lagos

Población objetivo

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente figura (N°5) se han cuantificado por región, por rubro y por territorio - cuando se ha utilizado esta variable-, la cantidad de productores existentes, eliminando el 50% del estrato microempresarial, (de población potencial) lo que se refleja en el factor de ajuste para cada región involucrada.

Figura N°5: Cálculo de población objetivo por Región, territorios y rubros cubiertos por seguro

Región	Factor de ajuste por VBP (disminución del 50% estrato menor de microempresa)	Cultivos anuales				Manzanos		Vides (mesa+viníferas)		Paltos		Olivos		Arándanos		Total
		N° productores	N° productos ajustado por VBP	Factor de ajuste por Territorio (%)	N° productores ajustado por VBP y Territorio	N° productos	N° productos ajustado por VBP	N° productos	N° productos ajustado por VBP	N° productos	N° productos ajustado por VBP	N° productos	N° productos ajustado por VBP	N° productos	N° productos ajustado por VBP	
Arica y Parinacota	51,8	2.375	1.230	68,4	841											841
Tarapacá	51,3	1.837	942	35,6	335											335
Atacama	53,8	2.386	1.283	37,1	476			618	332	499	268	440	237			1.313
Coquimbo	52,3	14.345	7.509	100,0	7.509			3.193	1.671	2.385	1.248	730	382	15	8	10.818
Valparaíso	55,7	14.111	7.860	100,0	7.860	40	22	1.071	597	4.113	2.291	351	195	39	22	10.986
Metropolitana	58,0	9.824	5.701	100,0	5.701	71	41	773	449	1.236	717	151	88	43	25	7.020
O'Higgins	55,8	21.803	12.160	100,0	12.160	1.179	658	1.946	1.085	1.332	743	323	180	187	104	14.930
Maule	53,5	35.130	18.777	100,0	18.777	998	533	3.656	1.954			283	151	522	279	21.695
Bio-Bio	51,4	57.089	29.341	100,0	29.341	710	365							313	161	29.866
Araucanía	51,1	55.691	28.482	100,0	28.482									122	62	28.544
Los Ríos	52,5	15.647	8.208	100,0	8.208									71	37	8.245
Los Lagos	52,0	32.230	16.749	100,0	16.749									39	20	16.769
Total					136.437		1.619		6.088		5.267		1.233		719	151.364

Fuente: elaboración propia a partir del Censo agropecuario 2007 y del estudio "Micro y pequeña empresa agropecuaria en Chile: Criterios para una focalización eficiente de las políticas para el sector de acuerdo al Censo Agropecuario del 2007. 2009. Ministerio de Agricultura, INDAP.

**Población
Objetivo**

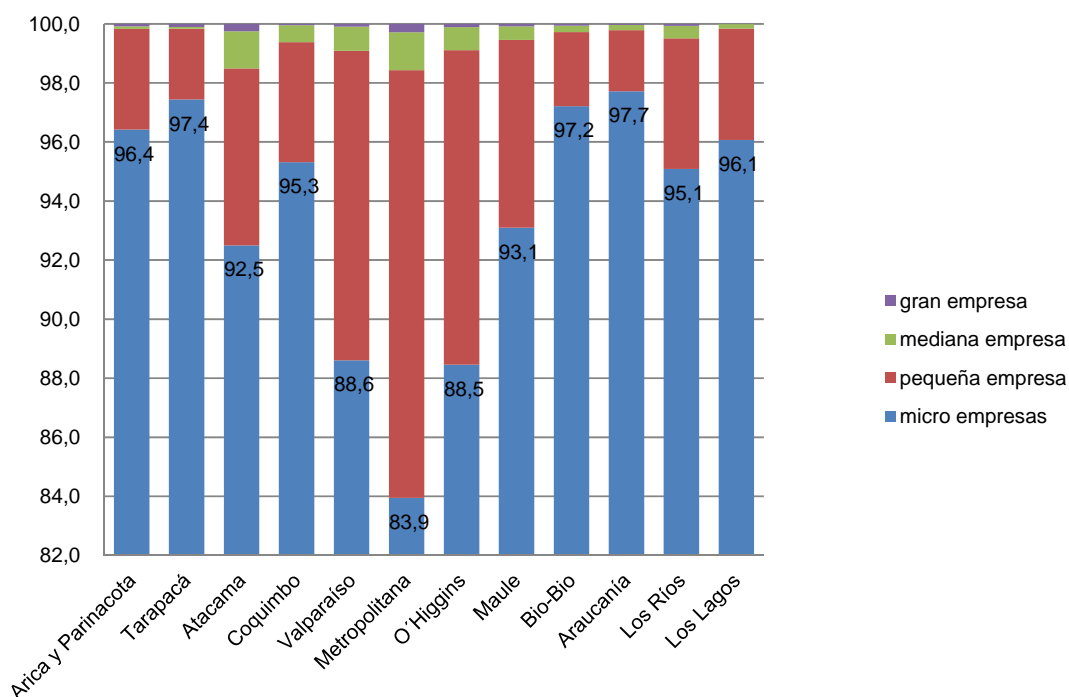
La cuantificación realizada nos entrega una población objetivo de 151.364 productores que deberían planificarse atender en un determinado período que debe definir el programa.

Caracterización de la Población objetivo:

Como la población objetivo es una parte relevante de la población potencial, gran parte de las características son aplicables a la población objetivo, pero al panel le parece relevante dar cuenta de 3 características que pueden tener significación para la población que se desea atender. Estas son i) la importancia del tipo de empresas existentes en las regiones donde se aplica el programa, ii) el uso del suelo agrícola, y iii) la evolución del valor bruto de las explotaciones agropecuarias. Es importante señalar que para este análisis se asocia una empresa a un productor que en la generalidad de los casos es así.

- i) Empresas en las regiones donde se entrega subsidio al seguro agrícola: Como se observa en la figura siguiente (N°6), en todas las regiones donde se entrega el servicio de seguro entre el 83,9% y el 97,7% de los productores corresponden a microempresarios. La pequeña empresa tiene relevancia en las regiones con mayor dinamismo agrario, o sea, entre la región de Coquimbo y el Maule, tendencia que también se da en la mediana empresa.

Figura N°6: Tipos de empresas por región (%)



Fuente: elaboración propia a partir de Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009

- ii) Uso del suelo agrícola: Los antecedentes entregados por el estudio de Agroqualitas anteriormente mencionado, indican que desde un punto de vista del uso del suelo, existe un grupo muy dinámico con crecimiento superior a 100% conformado por las carnes blancas (aves y cerdos), las viñas viníferas y en el rubro apícola, un grupo

dinámico con crecimiento entre 20% y 100% que incluye a las frutas, semillas, flores y leche, un tercer grupo con tendencia negativa o estancada, donde destacan los cultivos anuales, la ganadería caprina, las hortalizas, la carne bovina, y los ovinos. El subsidio al seguro agrícola se aplica a cultivos anuales - clasificado en el grupo de los rubros con tendencia negativa o estancada - y a algunas plantaciones frutales, que han presentado un crecimiento dinámico.

- iii) Evolución del valor bruto de la producción (VBP): Al comparar el censo 1997 y 2007 (Figura N°7) se observan cambios relevantes que pueden mostrar tendencias a futuro. La micro empresa agrícola en promedio ha disminuido en un 10% su VBP, reflejado principalmente por los estratos de menores ventas anuales. La pequeña empresa tiene dos realidades, el estrato de ventas anuales menores crece sólo un 3% y la de mayores ventas alcanza un crecimiento importante de 33%. En la mediana y gran empresa, los crecimientos son altos entre un 64 y 106% respecto al censo del año 1997.

Figura N°7: Tasa de crecimiento del Valor Bruto de la Producción

Tipo de Empresa Categorías utilizadas por MINECON, SII, BancoEstado, otros	Estrato de Ventas UF Mill de \$ (aprox)	Tasa de crecimiento 1997 - 2007
Micro 0 – 2.400 UF	0 – 100	-11
	0 - 2	
	100 – 200	-10
	0-4	
	200 – 600	-12
	4-12	
	600 – 1.200	-4
	12-24	
	1.200–2.400	0
	24 - 48	
Pequeña 2.400 – 25.000 UF	0 – 2.400	-10
	0 - 48	
	2400-10000	3
	48-200	
	10000-25000	33
Mediana 25.000–100.000 UF	200-500	
	2400-25000	9
	48-500	
Grande > 100.000 UF	25000-100000	64
	500-2000	
Total	Más de 100000	106
	Más de 2000	
		-9

Fuente: Elaboración propia en base a Micro y pequeña empresa agropecuaria en Chile: Criterios para una focalización eficiente de las políticas para el sector de acuerdo al Censo Agropecuario. 2009. Ministerio de Agricultura, INDAP.

Si relacionamos, para las regiones donde se desarrolla el programa, el predominio de la microempresa agrícola -especialmente en las regiones donde se concentra la mayor población rural -, con la poca presencia de este tipo de empresas en los sectores de mayor dinamismo económico en la agricultura y con la pérdida considerable del valor bruto de su producción anual, se podría indicar que es necesario focalizar con mayor precisión los estratos de productores donde el seguro agrícola podría tener un mayor efecto, tema que debe ser estudiado en profundidad por COMSA.

Al analizar la población objetivo, el programa se enfrenta a una disyuntiva: por una parte, correspondería focalizar mejor el instrumento para lograr un mejor resultado y por otra, si se acota la cobertura de la población, quedaría población marginada que en situaciones

climáticas adversas requeriría igual de apoyo del Estado para solucionar la emergencia, con los respectivos efectos políticos y sociales que esto genera. Además, si el mercado actual para este tipo de seguros es relativamente pequeño¹², si se acota a ciertos segmentos de empresas también se generarán desincentivos a las empresas aseguradoras para entregar este servicio a los productores.

En el siguiente cuadro (Figura N°8) se presenta la relación existente entre población potencial y población objetivo

Figura N°8: Población Potencial y Objetivo Período 2008-2011

Año	Población Potencial	Población Objetivo ¹³	Cobertura de Población Objetivo respecto de la Potencial (%)
2008	269.315	151.364	56,2
2009	269.315	151.364	56,2
2010	269.315	151.364	56,2
2011	269.315	151.364	56,2

Fuente: Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal 2007. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009.

Aedo, M. 2009 Caracterización e identificación de tipologías de innovadores en el sector agropecuario en Chile. Tesis de Magister. Ingeniería Industrial. Universidad de Chile.

La cifra de población objetivo, de acuerdo a su definición, es una población que el programa ha decidido atender en un horizonte de mediano – largo plazo, tiempo en que puede esperar resultados de una estrategia de intervención, por lo tanto, la cifra se mantiene a lo menos por lo menos por 4 años.

1.3. Antecedentes presupuestarios

Figura N°9: Presupuesto total del programa 2008-2012 (miles de \$ año 2012)

Año	Presupuesto total del programa (incluye todas las fuentes de financiamiento)	Presupuesto Programa proveniente de la Institución Responsable (a)	Presupuesto total Institución Responsable (b)	Participación programa en el Presupuestos de la institución responsable (%) (a/b)
2008	2.564.670	2.564.670	2.564.670	100
2009	4.558.850	4.558.850	4.558.850	100
2010	4.562.667	4.562.667	4.562.667	100
2011	5.445.819	5.445.819	5.445.819	100
2012	4.916.949	4.916.949	4.916.949	100

Fuente: Ley de Presupuestos (DIPRES) y COMSA

¹² Esto es lo señalado por el equipo de COMSA y por las empresas aseguradoras en reunión que se realizó con ellos el 10 de abril de 2012.

¹³ La población objetivo es igual para todos los años que se analizan en esta evaluación y también debería ser válida para los siguientes años si se mantienen los rubros que cubre el seguro. La población objetivo corresponde a parte de la población potencial que el programa ha definido atender como meta durante un determinado período.

EVALUACION DEL PROGRAMA

1. JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El problema que dio origen al programa – la existencia de eventos climáticos adversos que ponen en riesgo la actividad agropecuaria- sigue vigente ya que es consubstancial a la actividad agropecuaria porque trabaja con un conjunto de variables¹⁴ que no son posibles de controlar, como ocurre comúnmente en otro tipo de procesos de producción (por ej: la fabricación de zapatos). Por lo tanto, desde el punto de vista del problema, el programa debe continuar por un largo tiempo, más cuando los efectos del cambio climático¹⁵, que ya se observan, indican que habrán alteraciones considerables en el clima nacional con particularidades regionales.

Ahora, si se miran las necesidades que genera este problema, la solución implementada - el subsidio a la contratación del seguro- es pertinente ya que en el país no existe suficientemente “cultura de seguro agrícola” porque los productores no tienen todavía internalizado suficientemente el riesgo que producen los eventos climáticos adversos¹⁶. Sumado a esto la poca madurez de un mercado para este tipo seguro¹⁷, obliga a los oferentes a generar y sistematizar informaciones sobre probabilidades de riesgo por regiones, territorios y rubros, buscando acercarse a un mejor cálculo de las primas que permitan articular la disposición a pagar con las utilidades de las empresas aseguradoras.

Revisadas las experiencias internacionales de países como EEUU, Canadá, Brasil, Argentina, España, Turquía, Perú y México¹⁸, claramente indican que el aporte del Estado es determinante para el éxito de un programa como este, ya sea operando con sistemas estatales o mixtos. O sea, existiendo un mercado de seguros y una cultura de seguro agrícola en los productores, se requiere igual el aporte de recursos del Estado ya que los productores subvaloran el aporte del seguro y no son aversos al riesgo al pensar que “quizás este año no tenga el problema climático”. Además, se requiere una adecuada regulación para que este seguro opere.

Sin embargo, existen algunos aspectos que deben mejorarse y/o estudiarse para que el programa tenga mejores resultados e impactos en la población beneficiaria:

¹⁴ Variables tales como el clima, temporalidad de la producción, continuidad obligada del proceso productivo y estacionalidad de la contratación de la mano de obra, entre otras)

¹⁵ Por "cambio climático" se entiende un cambio de clima atribuido directa o indirectamente a la actividad humana que altera la composición de la atmósfera mundial y que se suma a la variabilidad natural del clima observada durante períodos comparables.(Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático Artículo 1, párrafo 2)

Estudio de Variabilidad Climática en Chile para el Siglo XXI. Cambios Climáticos Regionales para fines del siglo XXI obtenido mediante el modelo PRECIS. CONAMA, Depto. Geofísica Universidad de Chile. 2007. Además este tema aparece claramente en la percepción de los productores entrevistados en el Estudio cualitativo que se realizó con motivo de la presente evaluación.

¹⁶ De acuerdo al estudio complementario realizado, los entrevistados manifiestan un mayor conocimiento de los riesgos climáticos y la función que cumple el seguro. O sea, existe un avance respecto del estudio de percepción de los usuarios realizada el año 2007 pero esto no significa que los productores contraten el seguro sin subsidio.

¹⁷ Se considera un mercado maduro cuando sus instrumentos se han probado y ajustados en periodos de 50 o más años. En Chile antes del año 2000 no existían seguros como el que administra COMSA:

¹⁸ Estudio complementario sobre experiencias internacionales de seguro agrícola. Dipres.2012

- La población potencial¹⁹ - o sea, los que tienen el problema – podría acotarse ya que en la actualidad se considera que son todos los productores agropecuarios existentes en el país (269.315) y de estos 156.185 productores sólo generan un valor bruto de la producción menor a 100UF al año, lo que implica que tienen poca llegada a los mercados agropecuarios. No queda claro que esta población pueda tener un alto interés en utilizar este seguro, más cuando estos productores son multiactivos, o sea, el ingreso familiar lo obtienen de diversas fuentes como son la venta de fuerza de trabajo, el micro comercio y la actividad agropecuaria. Por lo tanto, asegurar su producción doméstica puede significar un tiempo que lo puede destinar a otras actividades generadoras de ingresos. Con lo anterior no se está diciendo que se excluye a determinada parte de la población de este seguro, sino que se ajusta la población que en la práctica tiene mayores riesgos en su proceso productivo y por lo tanto pone en riesgo sus ingresos e interés.
- La población objetivo – o sea, los que el programa tiene planificado atender – debe definirse con claridad pensando en una mirada estratégica a largo plazo. ¿A cuántos productores efectivamente se quiere atender, en qué regiones, en qué rubros y con qué tipo de cobertura de riesgos? Si COMSA se plantea esta pregunta, entonces puede planificar en el mediano y largo plazo una estrategia de ingreso de nuevos productores con nuevos servicios y líneas de seguros, como ocurre en los países que tienen larga tradición de seguros de este tipo.
- La percepción de los usuarios²⁰ –entendiendo que la percepción de sensación de riesgo sólo se obtiene una vez que sufre un evento catastrófico- es que el seguro tal como está diseñado les sirve, pero no da cuenta de todas sus necesidades de aseguramiento, ya sea respecto a la cobertura actual y otras coberturas que considera relevantes para el éxito productivo, como es el caso del seguro contra precios. Por lo tanto, el programa se justificará mejor en la medida que se dé cuenta, en la medida de lo posible, de las necesidades señaladas por los productores.
- Se contribuirá al objetivo antes señalado, volviendo al propósito inicial del programa donde los principales demandantes son los productores agropecuarios y sus necesidades, y los intermediarios²¹ (INDAP, Banco Estado, Agroindustrias) son sólo facilitadores para canalizar la demanda usuaria y que a la vez utilizan una externalidad positiva que les permite asegurar el crédito o capital invertido. Es necesario dejar en claro que las instituciones podrán canalizar las inquietudes de los usuarios finales, pero no sustituyen la verdadera participación directa de éstos, no es posible arrogarse la representación de estos sectores.

En definitiva, el programa se justifica plenamente pero requiere de ajustes y reorientaciones para dar cuenta de las reales necesidades de los productores

¹⁹ Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009

²⁰ Estudio “Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola”. 2008. Agro Qualitas Consultores y Estudio Complementario Cualitativo sobre la percepción de los actores involucrados en el Seguro Agrícola. DIPRES. Abril 2012

²¹ Un ejemplo de esto es la articulación que existe entre la entrega de créditos de INDAP y su condición que es la contratación del seguro agrícola, además suplementado por el PACSA que es un subsidio adicional para cubrir en un 82% los costos del seguro agrícola. Esto efectivamente ha disminuido la morosidad de la cartera de clientes de INDAP mejorando el desempeño del instrumento financiero

agropecuarios, como se evidencia en el Estudio complementario realizado con motivo de esta evaluación.

DESEMPEÑO DEL PROGRAMA

2. EFICACIA Y CALIDAD

2.1. A nivel de resultados intermedios y finales (evaluación del cumplimiento de objetivos de propósito y fin).

- **Evaluación de resultados finales (Fin)**

Respecto del Fin del Programa - *Contribuir a la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria*- no se dispone de información para medir resultados. No existió línea de base que señalara el estado inicial de la viabilidad de la actividad productiva – cosa que es común en los orígenes de cualquier programa- y tampoco se ha realizado una evaluación de impacto. Cabe consignar que la realización de una evaluación de impacto fue sugerida en la evaluación anterior (año 2006), atendiendo precisamente a la incertidumbre sobre el resultado final del programa en la estabilidad financiera de los productores agrarios. En ausencia de tal información, el Panel de evaluación utiliza lo disponible para el análisis siguiente:

Por lo anterior, se puede afirmar que no se cuenta con los argumentos y la información necesaria para señalar que el programa contribuye efectivamente a la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria, pero tampoco se puede afirmar lo contrario.

Puede inferirse una incidencia efectiva, aunque indirecta, del programa en la viabilidad de la actividad agropecuaria, analizando la composición de sus usuarios. Desde el inicio, los usuarios del Seguro están todos asociados a entidades que actúan como agencias financieras, y específicamente contratan el Seguro como un requerimiento del préstamo solicitado. Siendo así, puede colegirse que el programa facilita la operación de financiamiento, pues mejora el rendimiento de agricultor como sujeto de deuda.

Además, si se consideran otros apoyos que el Estado entrega a los productores - especialmente a los pequeños productores- como son los subsidios al riego, a la inversión productiva, la disponibilidad al crédito sin grandes barreras de entrada al sistema y el apoyo a la recuperación de suelos degradados, entre otros, se podría indicar que efectivamente, el conjunto de todas estas políticas, mejora la sostenibilidad de los productores nacionales.

En la evaluación cualitativa realizada en el año 2008²² se argumenta en un sentido negativo respecto del logro del Fin del Programa. Al menos para algunos productos –por ejemplo, el maíz- los productores perciben que el riesgo climático catastrófico no es causal habitual o conocida de *quiebras* o fracasos igualmente catastróficos. En ese

²² Estudio de Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola. Agroqualitas y ODEPA. 2008

sentido, el clima no operaría en la mayoría de los casos como una amenaza de quiebra, y por lo mismo el aseguramiento respectivo no parece protector pertinente²³.

En el mismo estudio cualitativo se enuncian posibilidades de ampliación del Seguro que sí lo conectarían directamente con su finalidad explícita. Así, productores que demandan aseguramiento contra catástrofes por efectos climáticos, pero para inversiones productivas estables (invernaderos, pozos profundos) -entre ellos, el riesgo de la quiebra por razones climáticas- sí es percibido y de hecho son una demanda abierta por aseguramiento incluso privado y sin subsidio.

Esta era la mirada de los productores de hace 4 años, pero el Estudio cualitativo, complementario a esta evaluación, cambia fuertemente esta percepción de los usuarios. Actualmente, se considera que el seguro agrícola efectivamente puede ayudar a la sostenibilidad de las actividades productivas y a su rol como productores, percepción obtenida a partir de la experiencia propia de eventos catastróficos y a partir de sus pares que han sufrido estos eventos. Sumado a lo anterior está el subsidio actual que el Estado entrega a los productores por vía COMSA e INDAP que fácilmente alcanza el 57% del costo de la prima bruta (en el caso de la prima neta es menor), lo que hace posible el pago de los agricultores. A esto habría que disminuir el pago de IVA en el caso de los productores que pueden recuperar este impuesto, llegando en a pagar efectivamente el 24% del costo de la prima. En este estudio aparecen nuevos problemas que son producto de haber valorado el seguro, como es la disconformidad con la operación de las aseguradoras en el momento de indemnizar y la poca transparencia de los mecanismos de liquidación de los eventos catastróficos por parte de las aseguradoras/liquidadores (existe asimetría de información sobre mecanismos de evaluación de daños), temas que pueden tener solución en la medida que el Estado tenga las atribuciones y la voluntad para enfrentarlos, o sea, en la medida que su rol regulador sea fortalecido.

Con esta nueva mirada, y pensando en influir decididamente en la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria, aparece como tema relevante el cuestionamiento al actual modelo de operación de COMSA, modelo que no ha permitido cubrir en forma relevante la población objetivo del programa, que no ha logrado bajar el valor de la prima sabiendo que se ha aumentado considerablemente el número de contrataciones, que no se tiene una incidencia relevante en la supervisión de los mecanismos de liquidación de los siniestros y que no se ha logrado incorporar – pese a los esfuerzos de COMSA – a nuevas aseguradoras para entregar el servicio, entre otros aspectos. En la medida que se avance en estos temas, que se reflexione sobre un modelo más adecuado para los productores, se estará aportando al fin del programa.

Las experiencias de seguro a nivel internacional²⁴, sugieren que es posible mejorar el actual modelo de COMSA. Mecanismos como la obligatoriedad o condicionalidad del seguro, como la operación por vía de una empresa reguladora estatal – que articula la oferta con la demanda –, como la transparencia de los procesos, como la ampliación de líneas de seguros que cubran más rubros para un mismo productor y los incentivos

²³ Considérese además que, según múltiples evidencias, la cuestión del *temor a la quiebra* –o su forma visible, *vender la parcela*-, es un asunto candente en la población objetivo, pero está asociado a otras variables no climáticas (rentabilidad básica de la agricultura interna, desarrollo de ventajas competitivas de agricultura de alta inversión en capital y globalizada que presiona como una demanda por la tierra).

²⁴ Para mayor información se puede recurrir al Estudio complementario sobre “Experiencias internacionales de Seguro Agrícola” que se adjunta a esta evaluación.

diferenciados para los distintos tipos de productores, deben ser analizados y eventualmente concretados en un nuevo modelo de operación de COMSA.

- **Evaluación de Resultados intermedios (propósito).**

Respecto a la evaluación del propósito “Los productores han contratado el seguro contra efectos climáticos adversos”, La información disponible es sólo respecto a dos de los 4 indicadores de la matriz de marco lógico:

- (a) Tasa de variación anual de superficie asegurada respecto al año base,
- (b) Porcentaje de superficie asegurada respecto de superficie potencialmente asegurada.

Ambos indicadores señalan tendencias claras, y su lectura combinada permite extraer algunas conclusiones relevantes del funcionamiento del programa.

a) **Tasa de variación anual de superficie asegurada:** La superficie asegurada (Figura N°10), en promedio, señala una **tendencia de crecimiento**; se constata, sin embargo, una variación interanual amplia. Así, mientras logra crecer en un 25 % y 17,8% en los años 2009 y 2010, tiende a crecer con menor fuerza el año siguiente alcanzando solo un 3,3%. Esta tendencia que, de ser sostenida en torno al promedio de este ciclo, indica un dinamismo expansivo destacable. El riesgo es que el menor crecimiento del año 2011 indique un *techo* al que pudiera haber llegado la expansión, o al menos esta tasa de expansión. Según lo informado por INDAP²⁵, efectivamente es posible que se esté llegando a un “techo” de expansión debido a que los productores que atiende INDAP estarían llegando a un máximo, dado por la cantidad que normalmente pide crédito, que son los que contratan seguro como condición de recibir el crédito.

Figura N°10: Tasa de variación anual de superficie asegurada respecto a año base



	2007	2008	2009	2010	2011
superficie asegurada (has)	68.746	68.366	85.501	100.721	104.087
% de variación de superficie asegurada respecto al año anterior		- 0,55	25,06	17,80	3,34

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

²⁵ Información entregada por Juan Carlos Aguilera, Encargado del Seguro Agrícola de INDAP, en reunión y en comunicaciones telefónicas.

b) Porcentaje de superficie asegurada respecto de superficie potencialmente asegurada

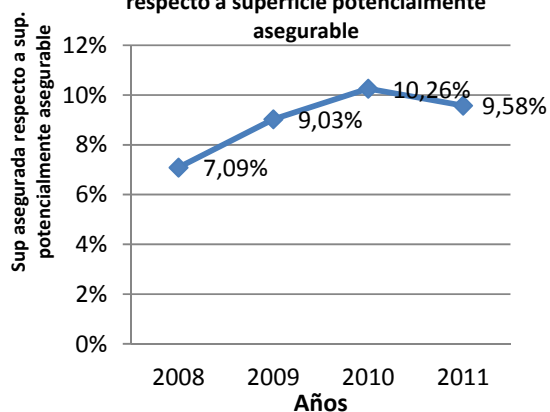
La Superficie asegurable corresponde a parte de la superficie arable del país que se utiliza en los rubros y territorios involucrados en el seguro agrícola. Como se han ingresados nuevos rubros y territorios el cálculo de la superficie ha variado en un 11,2 % entre el año 2008 y 2011. Las cifras fueron proporcionadas por COMSA y se indican a continuación:

año 2008.....	964.000 has.
año 2009.....	947.000 has.
año 2010.....	982.000 has.
año 2011.....	1.086.000 has.

La medida de la cobertura relativa del Seguro, comparando las hectáreas aseguradas respecto de las hectáreas potencialmente asegurables (Figura N°11), muestra una estabilidad en torno al 9%. El rango de variación es además muy bajo.

Leído desde este indicador, el programa muestra un estancamiento de la superficie y no parece contar con el dinamismo necesario para salir de la suerte de área restringida en la que se está moviendo.

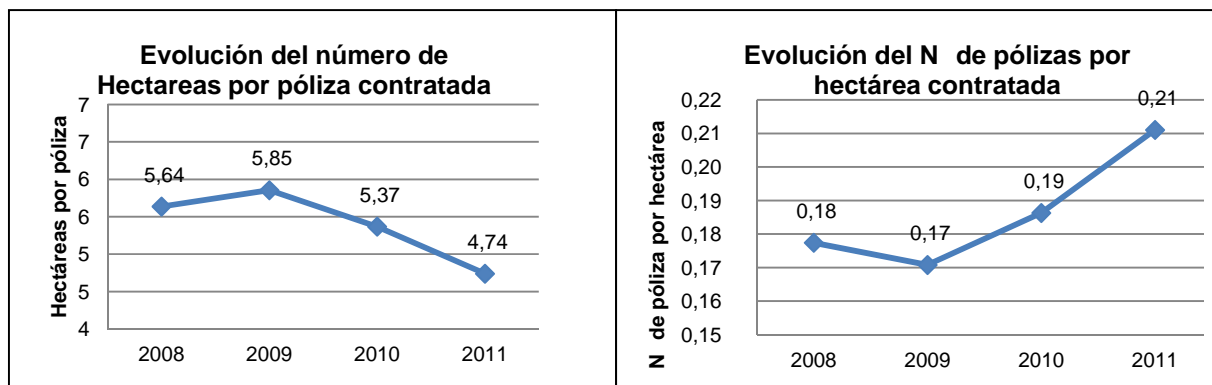
Figura N° 11: % de Superficie asegurada respecto a superficie potencialmente asegurable



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Este indicador, que es válido para saber cómo se avanza a nivel nacional, no da cuenta de la dinámica de la contratación, como se puede observar en la Figura N°12. La superficie por póliza viene disminuyendo desde 5,64 ha el año 2008 hasta 4,74 ha el año 2011, lo que significa una disminución del 19 %, o sea, está aumentando el número de productores que contratan seguro pero aseguran una menor superficie.

Figura N°12



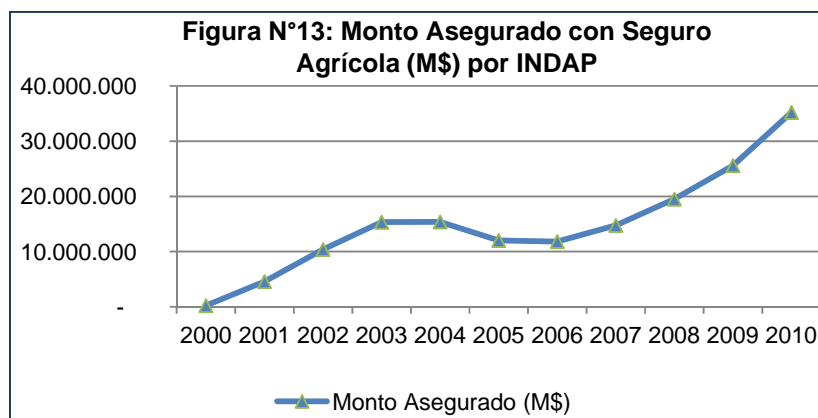
Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Leyendo en conjunto ambos indicadores, se puede decir que hay un aumento de la superficie asegurada pero esta no tiene gran influencia sobre el potencial de hectáreas a asegurar, lo que se puede explicar en parte porque está disminuyendo la superficie que asegura cada agricultor. A este ritmo de expansión pasaran muchos años para tener una cobertura que se acerque significativamente a la superficie potencial.

Ahora, el estudio complementario de percepción de actores²⁶ realizado a raíz de esta evaluación, indica que los productores están significativamente más dispuestos a contratar el seguro ya que ven en él una posibilidad de enfrentar riesgos climáticos, más cuando han sufrido en los últimos años eventos climáticos que han afectado su producción y que ha existido un aumento de los costos de producción en los últimos años que ha disminuido el margen de utilidad. Esto contrasta con la opinión de los productores señalado en estudio similar realizado el año 2008²⁷, donde el descontento por el seguro era notable.

Por otra parte, es importante mencionar la estrategia utilizada por INDAP para aumentar la colocación del seguro agrícola. Se crea el PACSA, instrumento que complementa el subsidio al seguro agrícola entregado por COMSA – ligado necesariamente a la contratación de un crédito - alcanzando a cubrir el 57% del costo de la prima, lo que ha significado un aumento considerable en los montos de aseguramiento por hectárea de los productores, como se observa en la Figura N°13. El crecimiento de la contratación desde el año 2008 se debe por una parte a una mayor difusión que se ha hecho de este instrumento del Estado y a la creación del PACSA.

Esto es consistente con las experiencias exitosas a nivel internacional, donde los seguros agrícolas que cuentan con subsidios obligatorios o “supuestamente voluntarios” como condición para obtener otros bienes y servicios, han logrado efectivamente proteger a los agricultores de los eventos climáticos adversos²⁸.



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Con los antecedentes antes mencionados se puede señalar que para que la población objetivo del programa logre masivamente contratar el seguro agrícola, a una tasa de

²⁶ Ver punto 2.4 de esta evaluación donde se resumen los resultados del Estudio cualitativo

²⁷ Estudio “Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola”. 2008. Agro Qualitas Consultores

²⁸ Estudio complementario a esta evaluación, sobre experiencias internacionales sobre seguro agrícola realizada por Rodrigo Carrasco (2012)

expansión de 8,8% anual – que es la tasa promedio de crecimiento de los últimos 4 años-, teóricamente pasaran a lo menos 23²⁹ años para que se logre cubrir el 70%³⁰ de la población objetivo. Por lo tanto, se requiere modificar la estrategia de crecimiento ya sea por la inclusión de nuevos cultivos y/o por el aumento del subsidio a la prima como ocurre en INDAP, donde la expansión de los últimos años ha sido muy fuerte, o por otros mecanismos que se deben explorar.

Más allá de la efectividad de esta estrategia, queda la gran duda de cuán involucrados y convencido están los productores respecto a la utilidad del actual seguro, ya que el aumento de la contratación del seguro se debe exclusivamente a la contratación de otros servicios que requiere el productor que son proporcionados por las agencias intermediarias como INDAP, Banco Estado o las agroindustrias.

Finalmente, se analizarán dos aspectos del programa que pueden ser relevantes para ver los resultados del propósito: La fidelización de los usuarios y la siniestralidad.

El grado de fidelización³¹ de los usuarios respecto a la utilización del seguro agrícola se puede observar en la Figura N°14, donde se analizaron los antecedentes buscando en cada período de análisis, ¿cuántos de los productores contrataron 4, 3, 2 y 1 vez el seguro en un período de 4 años? Se analizaron 4 años pensando en que una rotación de cultivos común no dura más de este tiempo a excepción de las plantaciones frutales que son de carácter permanente, donde se justificaría el uso del instrumento anualmente. Por lo tanto, se supone que un productor debería contratar a lo menos una vez el seguro agrícola.

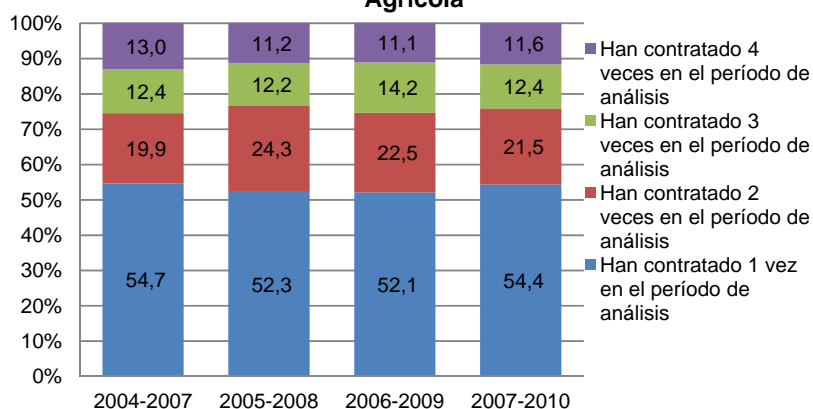
Los resultados obtenidos indican que en promedio el 53,4% de los productores contratan sólo 1 vez en los 4 años de análisis, el 22,1% lo hace 2 veces, el 12,8% lo hace 3 veces y el 11,7 % contrata el seguro 4 veces en el período de análisis. Este promedio es estable para cada año, o sea, no existe una tendencia hacia el crecimiento o disminución de la contratación en el período de análisis.

²⁹ Cálculo realizado a partir de la superficie actualmente asegurada y asumiendo una tasa de expansión al año de 8,8%. El 70% de la superficie asegurable que ha definido COMSA – 648.572 ha – se alcanzaría en 23 años más.

³⁰ Cifra señalada para por Bielza Diaz-Caneja, Conte, Dittborn and others, “Agricultural Insurance Schemes”, European Commission, 2008)

³¹ La fidelización es el fenómeno por el que un público determinado permanece fiel a la compra de un producto concreto de una marca concreta, de una forma continua o periódica.

Figura N 14: % de fidelización de clientes del Seguro Agrícola

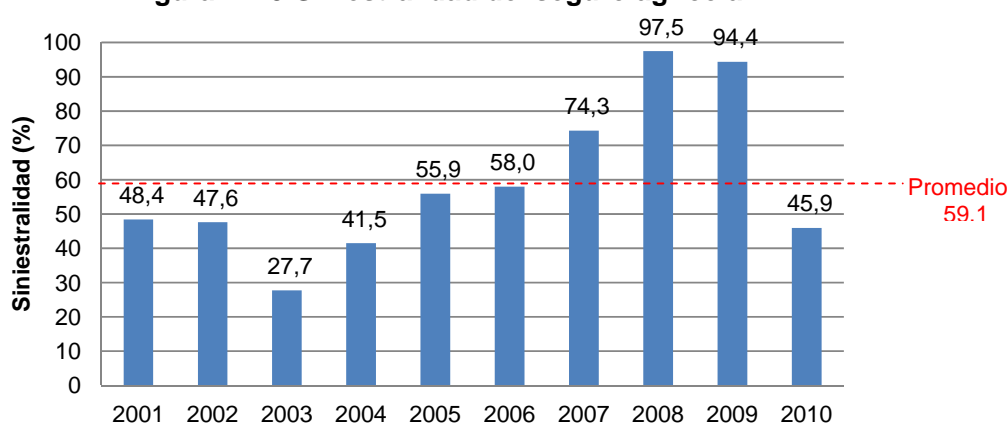


Fuente: elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Este comportamiento se podría explicar por la incidencia que tienen los cultivos anuales³² dentro del total de pólizas contratadas con subsidio, cultivos que deben técnicamente someterse a una rotación de cultivos y de estos cultivos no todos requieren capital de trabajo el que normalmente solicitan a INDAP, institución que tiene como requisito la contratación de dicho seguro. Por lo tanto, que el 47% de los productores contraten el seguro 2 o más veces en un período de 4 años, es un buen nivel de fidelización. Nunca será posible que los productores contraten todos los años el seguro.

Respecto a la siniestralidad, este concepto responde a la pregunta: ¿qué porcentaje cubre la prima respecto del siniestro o suma pagada por la aseguradora frente a un efecto climático adverso? O sea, se obtiene dividiendo el costo del siniestro (lo pagado por la aseguradora) sobre el costo de la prima pagada por el usuario. En la Figura N°15 se observa que durante la década del 2000 nunca el costo del siniestro alcanzó – en promedio – el costo de la prima pagada por el productor.

Figura N 15: Siniestralidad del seguro agrícola



Sólo en los años 2008 y 2009, años en que se presentaron situaciones climáticas catastróficas y por lo tanto las compañías de seguro tuvieron que indemnizar una mayor

³² Ver análisis realizado en punto 2.2.1 componente 1 de esta evaluación

cantidad de pólizas, el costo del siniestro se acercó al costo de la prima pagada³³. De hecho, la siniestralidad promedio en estos años fue de 59,1%, por lo tanto, el seguro agrícola podría ser un negocio relativamente atractivo para las aseguradoras en las actuales condiciones. Por otra parte, la información señalada por COMSA respecto a la siniestralidad ponderada, da cifras de 65% de siniestralidad para cultivos anuales, y un 103% en frutales, lo que estaría indicando que este negocio no sería tan atractivo para las compañías aseguradoras.

A modo de comparación la siniestralidad en Brasil, Argentina, Canadá y EEUU³⁴ es de 71,7%, 66,4%, 66,6% y 50,6% respectivamente, cifras similares a las obtenidas en Chile.

2.2. Resultados a nivel de Componentes (producción de bienes o servicios)

Como se ha indicado anteriormente este Programa tiene dos componentes: Comp 1 “Subsidio otorgado a los Agricultores para el copago de primas del seguro agrícola”, y Comp 2 “Promoción y difusión del Seguro Agrícola”. A continuación se reseña la evolución histórica de la producción de estos componentes y su contribución al logro del propósito.

2.2.1 Componente 1

De los cinco indicadores con los cuales se pretende medir el desempeño del componente 1, cuatro de ellos cuentan con medición, los que son analizados a continuación. El quinto indicador, que tiene relación con la satisfacción de los usuarios sobre el subsidio entregado, se analizará a partir de la información de estudio cualitativo realizado por COMSA el año 2008 y del estudio complementario que se hizo con motivo de la presente evaluación.

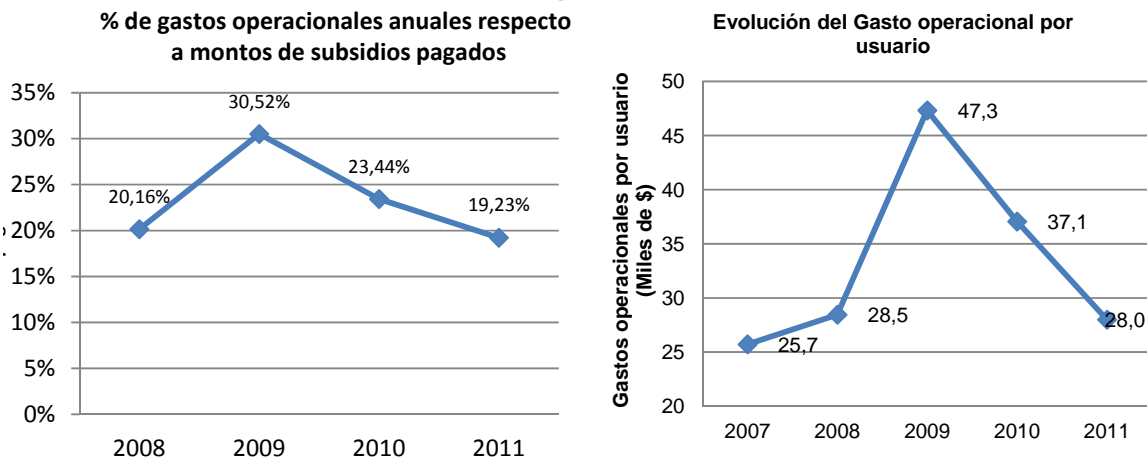
a) % de gastos operacionales anuales en relación a los montos de subsidios anuales pagados: Como se observa en la Figura N°16, este indicador de eficiencia se ha mantenido cerca del 20%, con una subida importante en el año 2009, en que alcanza el 30,5. En general, se estima que el 20% es un porcentaje alto para la entrega de bienes y servicios – subsidios - de programas gubernamentales³⁵.

³³ Efectivamente la siniestralidad cambia entre los años 2008 y 2009 producto del aumento de la siniestralidad de los frutales donde se incluyen los paltos. Al revisar las cifras de COMSA, se encuentra que la siniestralidad del año 2008 fue de 1% para frutales y 97% para cultivos anuales y el año 2009 fue de 91% para frutales y de 94% para cultivos anuales

³⁴ Estas cifras se obtuvieron del Estudio Complementario Experiencias internacionales de Seguro Agrícola realizado por Rodrigo Carrasco en abril de 2012, a petición del panel de evaluación

³⁵ Algunos ejemplos de gastos operacionales o de administración de programas que entregan subsidios a los usuarios, obtenidos de evaluaciones de Programas de DIPRES: Programa Fondo de Tierras y Aguas de CONADI, 4,7%, Programa de suelos degradados , costo de SAG alcanza a 11%, programa de Atracción de Inversiones de CORFO 3,2%, Programa Fondo innovación tecnológica Bio Bio, 6,22% y Programa Bonificación al riego y Drenaje Ley 18.450, alcanza a un 3,2%

Figura N°16



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

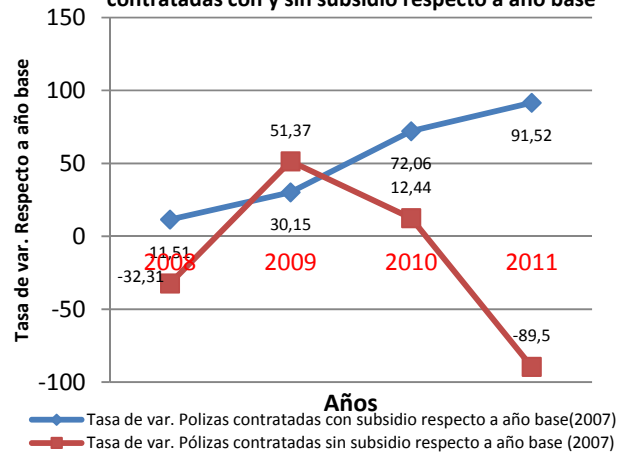
Con todo, los tres últimos años, luego de la subida referida, muestran una tendencia decreciente o, lo que es lo mismo, un mejoramiento del rendimiento de los recursos utilizados en la operación de COMSA, situación que también se puede observar en el costo operacional promedio por usuario que en los últimos 3 años bajó de M\$ 47,3 a M\$ 28. Esta tendencia a la disminución del costo operacional se debe mantener en la medida que aumente el número usuarios que utilizan el subsidio para la contratación del seguro.

b) Tasa de variación anual de pólizas contratadas con subsidio.

La variación del número de pólizas subsidiadas ha sido siempre positiva y marcada (Figura N°17). En cuatro años, acumula un crecimiento continuo hasta alcanzar el 91% respecto del año base. En ese sentido, puede decirse que el Programa ha logrado un crecimiento continuo, a un ritmo importante.

Con todo, no es posible ponderar finalmente este dinamismo, por falta de una planificación estratégica que determine algún *punto de llegada* o meta final en esta materia. Esto es, el componente opera creciendo y de acuerdo a los convenios de desempeño que han definido estas metas, pero aquéllas carecen de una racionalización estratégica que indique un punto de comparación final.³⁶

Figura N° 17: Título de Tasa de variación de pólizas contratadas con y sin subsidio respecto a año base



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

³⁶ Hay que considerar que la población objetivo puede alcanzar una cifra cercana los 151.000 productores, de suerte que la cobertura actual, aun duplicada, prácticamente en los últimos cuatro años, no alcanza a significar una masa decisiva ni aún entre los agricultores pequeños.

Hay que considerar que la población objetivo calculada en el punto 1.2 de esta evaluación alcanza a 151.364 productores, por lo tanto, a esta tasa de crecimiento se alcanzará a cubrir a dicha población en 3 décadas, luego, es necesario estudiar cual es la población prioritaria a la cual se quiere llegar.

De esta suerte, no hay como estimar si estamos en presencia de un programa que crece a un ritmo significativo para su objetivo final, o si solamente podemos informar de un programa que muestra, hasta ahora, una saludable capacidad de crecer continuamente.

Cabe incluso sostener que ese puede ser el ritmo razonable de crecimiento de este Seguro, toda vez que la demanda y la oferta deben ir produciendo su empalme, en una industria previamente inexistente, y que, en última instancia, COMSA no controla, aunque sea la instancia que lo permite. (Ver reflexión sobre metas en anexo organizacional)

En resumen, el aumento progresivo de las pólizas subsidiadas indica que COMSA con apoyo de su componente de difusión del seguro agrícola y con el apoyo de INDAP y su subsidio adicional al seguro (PACSA), está logrando la creación de un mercado de aseguramiento, pero no es posible discernir si lo es a un ritmo relevante y de modo sostenible.

c) Tasa de variación anual de pólizas contratadas sin subsidio. En la figura anterior se observa también la evolución de las pólizas contratadas sin subsidio, o sea, productores que ingresan al sistema sin “institucionalizarse”, o sea, no tienen una relación contractual adicional al seguro agrícola, como puede ser la contratación de crédito a corto o largo plazo. Se observa una baja considerable de estas contrataciones, pero como estas contrataciones son muy pocas, lo más probable es que esta tendencia no sea significativa en términos estadísticos.

Ahora, más allá que la tendencia no sea significativa, lo que sí es decidor es que los que toman el seguro sin subsidio son extremadamente pocos, lo que ocurre - según lo informado por el equipo de COMSA – porque los productores han excedido los toques máximos de subsidio y deben contratar la diferencia de la superficie a contratar sin el subsidio. O sea, la contratación del seguro sólo sostenida en base a la oferta y demanda, no opera sin apoyo del Estado, situación que se ratifica al revisar las experiencias exitosas en los países que tienen una larga tradición en este tipo de instrumentos³⁷. Sólo en el caso de Argentina el seguro opera por oferta y demanda sin intervención del Estado, pero el seguro es principalmente para los efectos adversos del granizo, fenómeno que está internalizado en los productores y que cuando ocurre genera fuertes pérdidas. En INDAP la contratación del seguro es requisito para obtener un crédito, por lo tanto, existe un “amarre” entre los dos instrumentos, lo que de alguna forma favorece a disminuir la morosidad de INDAP y favorece a los productores ya que lo libera en parte del posible endeudamiento.

Para una mejor estimación del logro del componente 1, se analizan otras informaciones disponibles que pueden mostrar la evolución del componente analizado (Figura N°18).

³⁷ Estudio complementario a esta evaluación, sobre experiencias internacionales sobre seguro agrícola realizada por Rodrigo Carrasco (2012)

Figura N°18

Año	Meta Pólizas Totales	Meta Pólizas Peq. agricultura	Cultivos Anuales.				
			Evolución de las contrataciones 2008-2011				
Años	Nº Pólizas	Superficie (ha)	M. Asegurado (U.F)	Prima Neta (U.F)	Subsidio (U.F)		
2008	12.350	8.800	12.041	65.104	4.031.822	129.632	81.710
2009	16.000	12.500	14.404	80.655	4.662.534	168.088	103.721
2010	16.000	12.500	18.453	92.536	5.213.472	195.073	124.006
2011*	20.400	16.850	20.291	95.437	5.079.253	193.800	126.098

Fuente: COMSA

* Considera sólo contratación de pólizas hasta Noviembre de 2011.

En general, puede informarse de un crecimiento sostenido en todos los indicadores, en particular, el número de pólizas contratadas se ha, prácticamente, duplicado, lo que confirma el dinamismo indicado en la Figura N° 18. El crecimiento se acerca bastante a las metas del período³⁸, aun cuando no alcanzan a la estimación de cuatro mil nuevas pólizas anuales. Con todo, revela un crecimiento general del sistema. La relación entre el monto del subsidio y el valor de la prima neta alcanza el 63% lo que permite dimensionar la incidencia real del subsidio en el costo final del seguro³⁹. En el caso de INDAP – que es el principal agente intermediario – la relación entre subsidio y prima alcanza al 82% debido a que ellos tienen un subsidio adicional, el PACSA.

Cabe también consignar (Figura N°19) la información sobre el subsector Frutales, que se incorpora al seguro con subsidio estatal el año 2007.

Como puede verse, para frutales, los datos indican una tendencia contradictoria o ambivalente. Por un lado, se marca una tendencia al crecimiento en los primeros años, aun cuando en cifras marginales respecto del total plantado en el país. Sin embargo, la dinámica se interrumpe notablemente en el año 2011, al menos en lo que atañe a hectáreas aseguradas.

Figura N°19: Frutales. Evolución de las contrataciones 2008-2011					
Años	Nº Pólizas	Superficie (ha)	M. Asegurado (UF)	Prima Neta (UF)	Subsidio (UF)
2008	88	3.262	819.200	38.643	5.409
2009	200	4.846	1.101.587	51.354	10.272
2010	311	8.185	1.592.423	85.992	16.308
2011*	336	4.325	745.720	41.283	10.625

Fuente: COMSA

³⁸ En un principio, el programa se fijó una meta de crecimiento de 5.000 pólizas adicionales anuales (a partir del año 2002) y la idea era alcanzar la meta de 50.000 pólizas en un período de 10 años (Documento Red de Seguridad Agrícola. Programa de Seguro Agrícola 1999). Esta meta fue diseñada al inicio del programa y en la medida que fue avanzando el programa y se conoció mejor el comportamiento de la demanda, hubo necesidad de realizar modificaciones a las metas de crecimiento. Posteriormente las metas han sido definidas año a año de acuerdo al comportamiento de la demanda individual y fundamentalmente al interés institucional (principalmente INDAP), en conjunto con el Ministerio de Agricultura

³⁹ Sumando bonificación base por póliza, y el 50% del costo del seguro, se alcanza este guarismo que indica que el costo que paga el agricultor es muy por debajo incluso de la mitad del costo de mercado esperable. Esto también puede deberse al subsidio mayor que se ha convenido para el maíz y el tomate industrial.

El aumento leve en número de póliza, ese mismo 2011, no debe opacar el dato grueso de una variación negativa o detención del proceso de incremento que venía acumulándose. Dicho esto, se colige que en el ámbito frutal está todavía en desarrollo la capacidad del Seguro Agrícola actual de convertirse en un actor relevante. Es de destacar, en complemento, que la relación entre subsidio y tasa prima disminuye significativamente respecto a las cifras generales (63% ya indicado), alcanzando sólo al 26% de las mismas, lo que puede explicarse por los topes del seguro, ya que las explotaciones de frutales en general requieren una mayor inversión y por lo tanto, el costo por unidad de superficie aumenta considerablemente.

Un aspecto que puede llamar la atención de la figura anterior es la no existencia de una relación lineal entre número de pólizas y superficie - monto asegurado. Podría explicarse porque los rubros asegurados y sus superficies pueden variar dependiendo de la rotación de cultivos que utilizan los productores. Así, variará la superficie que los agricultores quieren financiar con INDAP, afectando los montos asegurados.

Observando ahora los indicadores por región (Figura N°20), se puede indicar la tendencia siguiente: Por un lado, la notoria concentración de los usuarios en las regiones VI, VII, VIII y IX, lo que es comprensible dada la concentración correlativa de pequeños agricultores en esas zonas. La pauta se reproduce en el período, incluso se acentúa por el crecimiento acelerado de la Araucanía.

Son de observar, sin embargo, las tendencias a la ralentización del crecimiento en las regiones VI y VII, que teniendo una masa de inicio fuerte, son las que menos crecen en el período. Puede ser sólo un efecto estadístico por el volumen de su masa inicial, pero puede ser también indicio de un estancamiento o techo del programa en esas zonas, tal como indica INDAP⁴⁰, que en la medida que todos los productores que solicitan crédito a dicha institución tengan adicionalmente el seguro agrícola se llegará a un techo de contratación, situación que ellos piensan que están a corto plazo de lograrlo.

Es de destacar el crecimiento explosivo de la región de Los Lagos que multiplica siete veces su masa original, y ve aumentar su significación en el conjunto hasta un 8%. Igualmente destacable es el crecimiento que se produce en Valparaíso que crece significativamente, pero no alcanza a gravitar decisivamente en el conjunto nacional.

Los crecimientos significativos de contratación de seguros tienen su explicación en una combinación entre actividades de promoción del instrumento y de actuación de corredores de seguros como agentes facilitadores de los intermediarios, como es el caso de INDAP.

Además, el estudio complementario realizado a la par de esta evaluación, informa de un cambio en la percepción de los usuarios del seguro agrícola, por cuatro razones: a) revaloración del monto del subsidio; b) experiencias directas o contiguas de catástrofes climáticas; c) percepción de aumentos en riesgos climáticos y d) percepción de aumento en riesgos financieros asociados. Estas razones también explican el crecimiento de la contratación del seguro.

⁴⁰ Información entregada por Juan Carlos Aguilera, Encargado del Seguro Agrícola de INDAP y su equipo de profesionales, en reunión efectuada el 3 de abril de 2012.

Figura N°20: Número Total de Pólizas contratadas por Región y Año

Región	2008	2009	2010	2011	% bar. 2008-2011	Participación regional (% 2008)	Participación regional (% 2011)
Arica-Parinacota	344	554	499	844	145,34	2,83	4,10
Tarapacá	-	-	-	93	-	-	0,40
Atacama	59	59	102	122	106,77	0,5	0,60
Coquimbo	269	281	328	400	48,70	2,21	1,93
Valparaíso	220	288	436	526	139,00	1,81	2,55
Metropolitana	373	589	589	607	62,70	3,1	2,94
L.G.B. O'Higgins	2.178	2.660	2.954	2.586	18,73	18,00	12,53
Maule	3.497	4.099	4.699	4.569	30,65	29,00	22,15
BíoBío	3.065	3.475	3.970	4.730	54,32	25,00	22,93
Araucanía	1.400	1.835	2.886	3.744	167,42	11,60	18,15
Los Ríos	518	497	743	616	18,91	4,3	3,00
Los Lagos	206	267	1.558	1.790	768,93	1,70	8,72
Total	12.129	14.604	18.764	20.627	70,10%	100%	100%

Fuente: COMSA

Por otra parte si se analiza por rubros (Figura N°21), se puede señalar que en general se mantiene la estructura de predominio cerealero, con presencia fuerte de cultivos industriales y hortalizas. En la actualidad entre estos tres cultivos alcanzan al 81,4% de las pólizas. Dentro de ellos, sin embargo, se consigna un cambio importante de relevancia: mientras las hortalizas dan un salto notable hasta casi equiparar a los cereales, los cultivos industriales crecen sólo muy levemente, y reducen su relevancia en el conjunto.

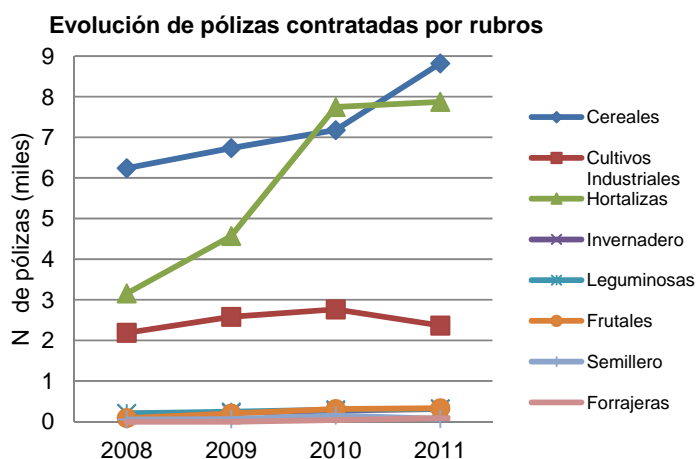
Ningún otro rubro, pese a que todos crecieron, alcanza guarismos a la escala de los anteriores. De hecho, ni frutales, invernaderos, leguminosas ni semilleros llegan al 2% del total. Lo mismo ocurre con las praderas, que prácticamente no figuran.⁴¹ Estos resultados son consistentes con la proporción en que se encuentran estos rubros en la agricultura nacional. Lo relevante es que la tasa de crecimiento de contratación de pólizas para invernaderos (57,3%), frutales (313%) y leguminosas (54,4%) han crecido fuertemente entre los años 2008 y 2011

⁴¹ . Se retoma el criterio antes expuesto (Producto/ Propósito) sobre la conveniencia de retirar de la superficie total asegurable, aquellas que por lógicas de cultivo sean las menos susceptibles de integrar.

Figura Nº21: Número Total de Pólizas contratadas por Rubro

Rubro	2008	2009	2010	2011	% Var. 2008-2011	Participación Rubro (2011) %
Cereales	6.240	6.734	7.178	8.920	42,90	43,20
Industriales	2.187	2.580	2.764	2.715	24,1	13,16
Hortalizas	3.156	4.570	7.745	7.874	149,50	38,17
Invernadero	199	216	275	313	57,30	1,52
Leguminosas	206	242	297	318	54,40	1,54
Frutales	88	200	311	336	281,8	1,60
Semillero	53	62	152	70	32,0	0,34
Forrajeras	0	0	42	87	-	0,42
Total	12.129	14.604	18.764	20.627	70,1%	100,0

Fuente: COMSA



Fuente: COMSA

El análisis de la estructura y variación de la **tipología de usuarios**, según modo de acceso al subsidio, es altamente informativo, como se muestra en la Figura Nº 22. La estructura base es muy perfilada y se mantiene en el período sin modificaciones sustantiva. En el centro, explicando más del 90% de los usuarios, se encuentran los clientes que llegan vía INDAP, IANSA o Banco Estado. El resto de los usuarios son otras agro-industrias, que no gravitan en el total ni crecen de modo significativo.

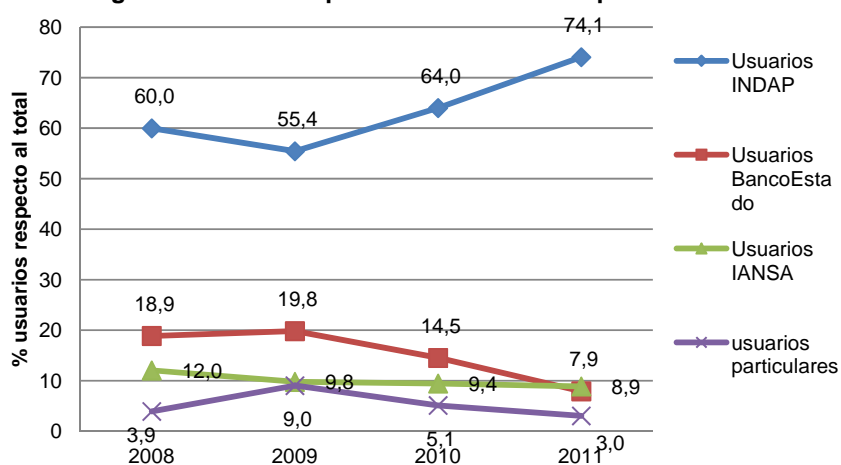
Figura N°22: Número Total de Pólizas contratadas por Beneficiarios

Beneficiario	2008	2009	2010	2011	% Var. 2011-2008
INDAP	7.274	8.096	12.011	15.278	110,0
Banco Estado	2.289	2.896	2.725	1.630	- 28,8
Bioleche	0	0	19	57	
Capual	0	33	18	13	
Copeval	0	0	97	215	
Detacoop	0	9	18	1	
Aconcagua Foods	238	261	228	188	- 21,0
IANSA	1.460	1.429	1.772	1.831	25,4
Alifrut	24	0	3	1	- 95,8
Curimapu	1	0	0	12	1.100,0
Frutos del Maipo	21	3	19	36	71,4
Invertec	92	74	84	60	- 34,8
Orafti	254	182	133	158	- 37,8
Patagon Seed	0	0	0	29	
Terraflax	0	0	0	24	
Tucapel	0	0	251	156	
Banco Santander	0	7	154	311	
Particular	476	1.319	959	627	31,7
Carozzi	0	298	273	0	
Total	12.129	14.604	18.764	20.627	70,1

Fuente: COMSA

En el mismo sentido, es de resaltar el dato de los usuarios particulares (Figura N°23), o de opción no inducida, que alcanzan en promedio sólo al 5,3% del total y que, además de su marginalidad estadística, no muestran señales consistentes de estar creciendo, de hecho el año 2011 alcanzó sólo al 3%.

Figura N° 23: Participación de usuarios respecto al total

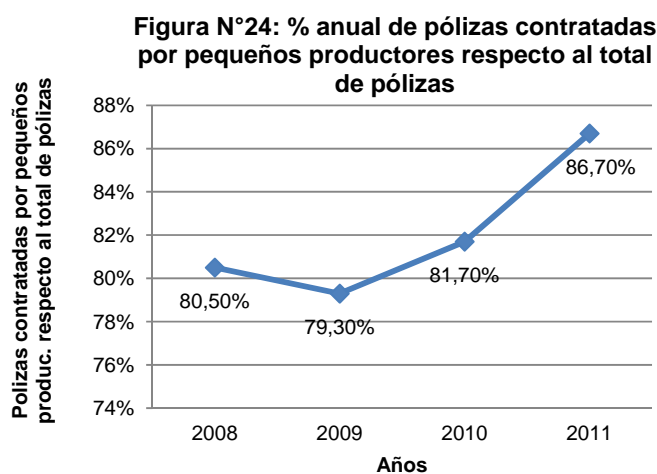


Fuente: COMSA

El Banco Estado viene bajando su nivel de contratación en los últimos 4 años debido principalmente a problemas operacionales que no le permiten llegar adecuadamente a los productores. El Banco por normativas internas, sólo trabaja con la corredora de seguros institucional y la complejidad del seguro agrícola y la menor rentabilidad respecto a los seguros de salud, han impedido que la contratación del seguro agrícola aumente considerablemente. En el caso de IANSA, la contratación se mantiene relativamente estable en el tiempo lo que es explicable porque ellos contratan una cantidad determinada de hectáreas para sostener sus procesos productivos industriales.

Combinando ambos datos puede obtenerse una visión compensada del funcionamiento del primer componente: todo su crecimiento está vinculado en lo esencial a INDAP, y seguidamente a una agroindustria. Banco Estado se integra también como el único actor bancario relevante (BANEFE viene entrando y no alcanza para ser analizado como dato de tendencia)⁴².

d) Porcentaje anual de pólizas de seguro agrícola contratadas por pequeños productores agropecuarios. El último indicador analizado para el componente 1, como se observa en la Figura N°24, muestra un predominio de este segmento de productores en la contratación del seguro, nunca inferior al 80%. Además, se observa un incremento de 7,4% de los pequeños productores que contratan el seguro a partir del año 2009, lo que coincide con la puesta en operación del subsidio adicional de INDAP (PACSA) que incentiva la contratación de dicho seguro. En general los resultados obtenidos son consistentes con la importancia que este sector de productores tiene en el escenario nacional.



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Esta tendencia de crecimiento tendría un “techo”, como fue indicado por los responsables de este programa en INDAP, ya que la colocación del seguro está asociada a la contratación de créditos y normalmente se colocan aproximadamente 25.000 créditos al

⁴² Lo común de estas tres instituciones, INDAP, BE, IANSA, es que operan como prestadores financieros a los pequeños agricultores, y pueden beneficiarse del uso del seguro exigiéndolo a sus clientes para mejor resguardo de la recuperación de sus activos. Coinciden además que ninguno de ellos es, sin embargo un agente exclusivamente crediticio, y en el caso de INDAP y la agroindustria, ni siquiera principalmente crediticio.

año. En la actualidad INDAP coloca aproximadamente 15.000 pólizas, por lo tanto, podría incrementarse en un máximo de 10.000 pólizas adicionales.

Por otra parte, y analizando los montos asegurados por los pequeños productores entre los años 2008 y 2011, en la siguiente Figura (N°25) se observa, que siendo mayoritario este estrato de productores solo aseguran un 43% del monto total asegurado por el seguro agrícola.

Figura N°24: Montos asegurados por productores contratantes

Año	L1: Monto Asegurado <UF850		L2: Monto Asegurado >= UF850		L1/(L1+L2)	
	Productores Contratantes	Monto Asegurado	Productores Contratantes	Monto Asegurado	Productores Contratantes	Monto Asegurado
2008	10.357	1.509.810	881	2.495.298	92%	38%
2009	12.113	1.990.296	1.190	2.910.593	91%	41%
2010	14.105	1.993.921	1.003	2.705.574	93%	42%
2011	17.189	2.530.782	1.145	2.562.025	94%	50%
2008 -2011	53.764	8.024.809	4.219	10.673.490	93%	43%

Fuente: COMSA

Para este cálculo se consideró a pequeño productor a los que aseguraban un monto menor a UF 850, criterio que a opinión del panel de evaluación implica la inclusión de una proporción de productores que pertenecen a otros estratos, pero sabiendo esto es una buena referencia para saber quiénes efectivamente se benefician con este subsidio al seguro agrícola.

2.2.2 Componente 2

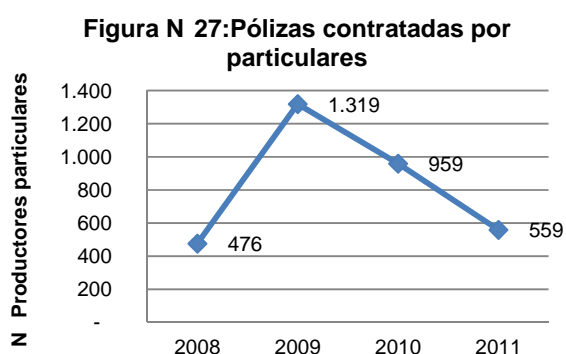
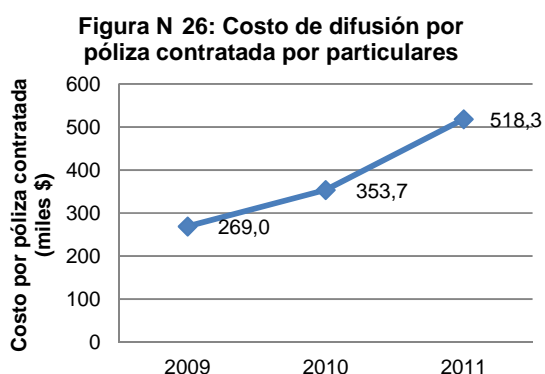
Como se detalla en el anexo 3, este componente se sustenta en la realización de actividades de capacitación, reuniones de información, campañas comunicacionales y emisión de folletería destinada a los usuarios intermedios, como son las empresas de seguros, los corredores de seguros, las instituciones estatales que operan con el seguro para la entrega de sus servicios crediticios y las agroindustrias como IANSA, arrocera Tucapel, Carozzi, entre otras⁴³. También se realizan estas actividades para los usuarios directos como son las organizaciones de productores, cooperativas, productores organizados informalmente en los PRODESAL y SAT que son instrumentos de fomento productivo de INDAP.

De los 3 indicadores utilizados en la matriz de marco lógico para medir el avance de este componente, 2 no cuentan con la información necesaria para esta evaluación ya que fueron definidos recientemente y podrán medirse a partir del año 2013. El tercer indicador sí cuenta con la información a partir del año 2009, ya que este componente se originó después de la evaluación de DIPRES realizada el año 2006.

El indicador que mide costo de difusión por póliza contratada independientemente por particulares, tiene sentido ya que lo que se busca es aumentar la cobertura del subsidio, o sea, llegar con información a los que actualmente no lo tienen y que no tienen una relación directa con instituciones públicas o privadas que les ofrecen este tipo de servicio.

⁴³ Ver 2.2.1 de la presente evaluación.

Como se puede observar en la Figura N°26, el costo de difusión por póliza para productores que en forma particular han contratado el servicio ha subido de \$269.000 en el año 2008 a \$518.300 en el año 2011, o sea, la tasa de variación es de un 92,7%. Un aumento del costo unitario de la difusión se podría justificar si efectivamente la cobertura del programa aumentara en el tiempo, pero en este caso, como se observa en la Figura N°27, el número de pólizas contratadas por particulares viene disminuyendo considerablemente en los últimos 3 años, desde 1.319 a 559 productores, lo que significa una tasa de variación de -57,6%.



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

Este análisis requiere que COMSA se replantee la estrategia comunicacional para el programa ya que hoy gran parte de los seguros contratados están relacionados con otros servicios que entregan las instituciones intermediarias; fundamentalmente se asocia seguro agrícola a crédito de corto plazo, como es el caso de INDAP⁴⁴.

El estudio complementario cualitativo, informa que la mayor eficacia comunicacional se logra en la práctica, esto es, usando el seguro agrícola, sus procedimientos y sus beneficios al momento de ser indemnizado. Asimismo, informa que la comunicación personalizada y la capacitación in situ tienen mucha fuerza para mostrar las virtudes del seguro. Así puede decirse que el proceso comunicacional debería sostenerse en:

- a) La relación personalizada del asesor o agente intermediante y el agricultor,
- b) En los recursos como documentos o instructivos que apoyen esa relación, y
- c) En los medios de comunicación masiva pero sólo como un instrumento para generar un clima de opinión favorable. De preferencia se recomienda utilizar los radios locales y los medios masivos nacionales como la TV.

Como no se cuenta con otras mediciones de indicadores, el panel de evaluación analizó y sistematizó otras informaciones entregada por el Programa⁴⁵. Así, como se observa en la Figura N°28, las actividades de promoción y capacitación han aumentado de 71 en el año 2008 a 112 en el año 2011 lo que significa una tasa de variación de 57,7%, que se explica

⁴⁴ Información entregada por Juan Carlos Aguilera, Encargado del Seguro Agrícola de INDAP, en reunión efectuada el 3 de abril de 2012.

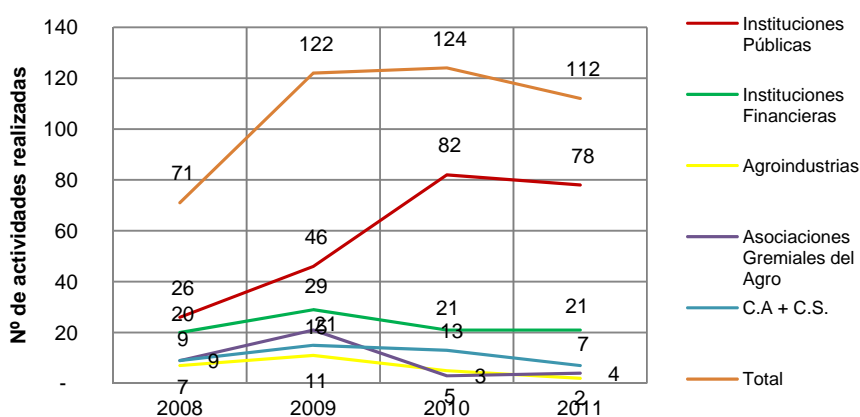
⁴⁵ Información entregada por Ramón Masquiaran, Jefe de operaciones de COMSA, vía correo electrónico el 01/03/2012

principalmente por las actividades realizadas con las instituciones públicas que crecen en un 200%.

Asimismo, se puede observar que las actividades de capacitación con las instituciones financieras sólo han crecido en un 5% pasando de 20 a 21 actividades, las que se mantienen estables desde hace dos años. Por otra parte, se observa una fuerte disminución de estas actividades con las agroindustrias, con las asociaciones gremiales del agro, con las compañías de seguros y con las empresas corredoras de seguros.

Figura Nº28: Actividades realizadas por año

Intermediario ⁴⁶	2008	2009	2010	2011	Tasa variación
Instituciones Públicas	26	46	82	78	200,0
Instituciones Financieras	20	29	21	21	5,0
Agroindustrias	7	11	5	2	- 71,4
Asoc. Gremiales del Agro	9	21	3	4	-55,6
C.A + C.S.	9	15	13	7	- 22,2
Cías Aseguradoras (C.A.)	-	-	2	2	
Corredores de Seguros (C.S.)	9	15	11	5	
Total	71	122	124	112	57,7



Fuente: COMSA

Esta evolución no favorece el desarrollo del propósito ya que no se está llegando con la cobertura de información suficiente a las empresas agroindustriales, a las asociaciones de productores y a las aseguradoras y corredores de seguros que son los actores que podrían incrementar la colocación de seguros. Una razón por la cual COMSA no estaría llegando a estos actores puede ser la falta de personal técnico para esta función y la dificultad para contactar a estas empresas y organizaciones, situación que no ocurre con las instituciones públicas, donde hay una relación directa e institucional.

46

Actores	Tipos de usuarios más comunes
Inst. Públicas	prodesal, funcionarios, CEGE, SAT, SEREMI Agricultura, Otras dependencias del MINAGRI
Inst. Financieras	Cooperativa de Ahorro y Crédito, BancoEstado Microempresas
Agroindustrias	Agrozzi, arrocería tucapele y Zaror, agrinova, afrupal, agroberries, patagonia foods, Nestle, Biotall, Biopleche, Syngenta, Rosa sofruco
Asoc. Gremiales del Agro	fedefruta, sindicatos, Saval, productores de Linares, Copeumo

A continuación se entregan ejemplos de algunas de las actividades que ha realizado COMSA y que las consideran relevantes para la difusión del seguro agrícola. Como se observa, gran parte de las actividades son masivas por lo tanto, se entregan todos los contenidos necesarios para entender los beneficios del seguro agrícola pero no necesariamente los participantes aprenden la operatoria para acceder al seguro como productor. Como se indicó por funcionario de Banco Estado, este es un seguro complejo que requiere experiencia y expertise de parte de los ejecutivos de cuentas que atienden productores.

Año	Actividades consideradas relevantes por COMSA	Verificador
2008	1 Seminario Nacional del Arroz. Fundación Chile	25/07 en Linares-Informe N° 21
	2.Capacitación a pequeños productores de la Zona Costera de la Araucanía	28/08 en Teodoro Schmidt-Informe N° 33
	3.Capacitación para agricultores y ejecutivos de INDAP de Región de Coquimbo	02/10 en Ovalle-Informe N° 40
	4. Participación en Reunión de la Federación de Sindicatos de Trabajadores Agrícolas de Nueva Victoria	04/10 en Quillota-Informe N° 42
	5. Capacitación a Ejecutivos de Cooperativa de Ahorro y Crédito Oriencoop	16/10 en Talca-Informe N° 45
	6. Entrega de indemnizaciones a pequeños agricultores de Región deAraucanía	01/12 en Temuco-Informe N° 58
2009	1.Ciclo de Encuentros Regionales hortofrutícolas/Fedefruta	Informes N° 44, 49, 56, 69 y 72
	2.Entrega de indemnización agricultor de Santa Cruz	Informe N°22
	3.Entrega indemnizaciones a agricultores de Región del BíoBío	Informe N°27
	4.Talleres Talca-Temuco y Seminario Internacional	Informes N° 87,94,97
	5.Participación Seguro Agrícola en CAR VI Región	Informe N°106
2010	1.Participación en Seminarios y Talleres de Gestión de Riesgos	Informes N° 80, 82, 92, 95, 96, 98-105, 105, 106
	2.Entrega indemnizaciones a agricultores arroceros de INDAP y BancoEstado Microempresas, regiones del Maule y Bío Bío	Informes N° 68 y 74
	3.Actividades de capacitación productores de Bioleche y Nestlé	Informes N° 83, 115, 118
2011	1.Reunión con Aseguradora CHUBB	Informe N°4
	2.Participación en Feria Arriba MiPYME	Informes N° 44,46,54,57,61,67,70,76,79 y 95
	3.Actividad de entrega de indemnizaciones a agricultores de Provincia de Limarí	Informe N°103
	4.Seguro Agrícola en Mesa de la Competitividad de Agricultura Familiar Campesina	Informe N° 104

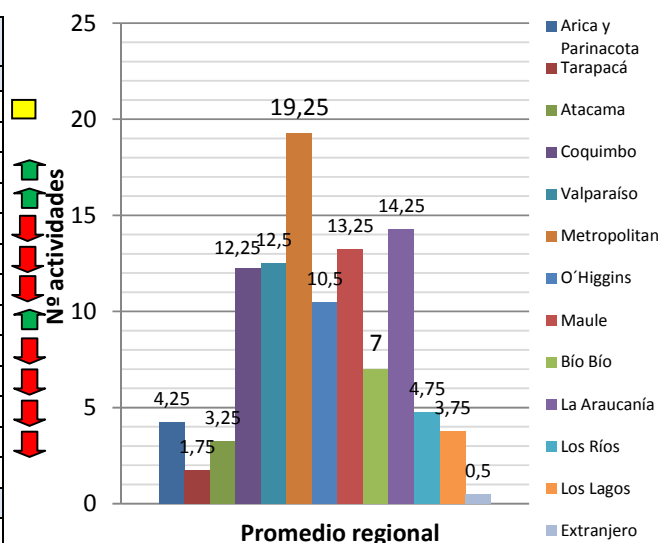
Sí es relevante la realización de algunas capacitaciones más especializadas destinadas a los agentes intermedios, como puede ser el caso de la capacitación a ejecutivos de la cooperativa de ahorro y crédito Oriencoop. En estos casos se busca que los funcionarios institucionales puedan desarrollar capacidades para dar asistencia a los productores que soliciten este servicio.

Por otra parte, si analizamos las actividades de promoción y capacitación desarrollada por región nos encontramos con la siguiente situación (Figura N°29):

Figura N°29: Actividades regionales

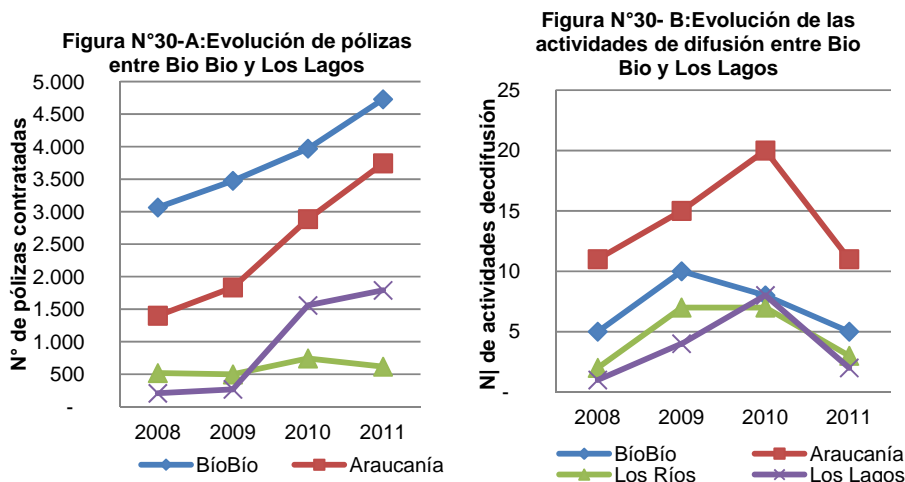
Región	Nº de Actividades realizadas por Región			
	2008	2009	2010	2011
Arica y Parinacota	6	-	5	6
Tarapacá	-	-	-	7
Atacama	2	1	4	6
Coquimbo	10	7	13	19
Valparaíso	7	17	15	11
Metropolitana	13	33	17	14
O'Higgins	2	16	14	10
Maule	12	12	13	16
Bío Bío	5	10	8	5
La Araucanía	11	15	20	11
Los Ríos	2	7	7	3
Los Lagos	1	4	8	2
Extranjero	-	-	-	2
Total	71	122	124	112
meta	65	70	80	100
% respecto a meta	9	74	55	12

Fuente: COMSA



De las 12 regiones donde se han realizado actividades de promoción en tres de ellas se observa un aumento en el Nº de actividades, en 7 de ellas se observa una disminución significativa, en Arica y Parinacota se mantienen estables las actividades y en Tarapacá se inició el proceso de difusión durante el año 2011. Analizando el promedio de actividades realizadas por región se observa que la Región Metropolitana es la que tiene el mayor promedio con 19,25 actividades. La siguen las regiones de La Araucanía, Maule, Coquimbo y Valparaíso con un promedio entre 12,2 y 14,2 actividades por año y posteriormente las restantes regiones con promedios entre 1,75 y 7 actividades promedio por año.

Llama la atención que en las regiones donde se concentra la mayor cantidad de productores del país – Bio Bio, La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos – las actividades de difusión tienen una tendencia a la disminución durante los años de análisis, como se observa en la Figura N°30 – B.



Fuente: COMSA

La explicación podría encontrarse en una disminución del presupuesto para este componente desde el año 2008. Pero por otra parte las pólizas aumentan durante los años de análisis en 3 de las 4 regiones como se observa en la Figura N°30 – A con lo que podría concluirse que no existe una clara relación entre el aumento de pólizas y la intensidad de las actividades de promoción del seguro.

Respecto a las metas⁴⁷ de actividades de promoción y capacitación definidas por COMSA, en todos los años evaluados fueron superadas, especialmente durante los años 2009 y 2010 donde se superaron en un 74% y 55% respectivamente. Por otra parte, COMSA elabora desde el año 2006 un boletín sobre las actividades y los bienes y servicios que entrega el seguro agrícola, los cuales los distribuye por correo, por e-mail y en las actividades de capacitación y difusión que se realizan durante el año. En la Figura N°31 se puede observar la producción realizada en los últimos años.

Figura N°31: Producción de boletines

Año	Nº boletines elaborados	Boletines distribuidos			Total
		por correo	por e-mail	en actividades	
2008	3	35.600	3.341	3.000	41.941
2009	4	35.600	3.341	3.000	41.941
2010	3	35.600	3.341	3.000	41.941
2011	3	35.600	3.341	3.000	41.941
Total	13	142.400	13.364	12.000	167.764

Fuente: COMSA

Finalmente, es destacable mencionar el esfuerzo que realiza COMSA al financiar anualmente una campaña comunicacional⁴⁸ utilizando los diferentes medios a nivel

⁴⁷ Las metas son definidas por la Dirección de COMSA de acuerdo a la experiencia histórica y a los recursos disponibles para el año en ejecución

⁴⁸ Para el análisis de este componente solo se utilizó información entregada por el programa respecto a la producción del componente y no se consideraron los indicadores de la matriz de marco lógico ya que recién

nacional, regional y especialmente los que llegan a los sectores rurales. En la Figura N°32 se observan los instrumentos de comunicaciones utilizados durante los años 2010 y 2011.

Figura N°32: Campaña comunicacional

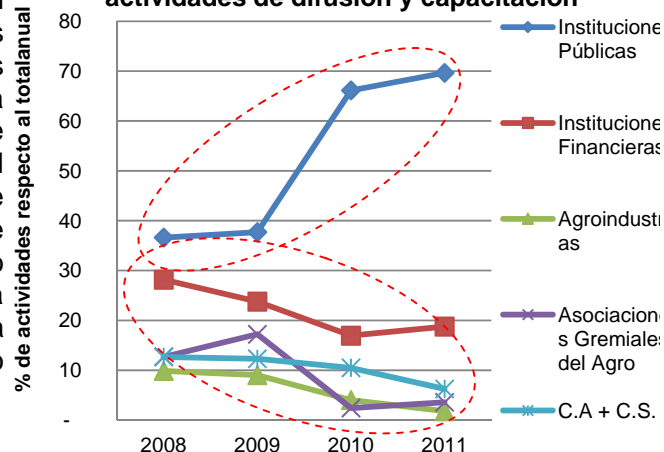
Campaña comunicacional		Años	
		2010	2011
Spot en TV Regional		636	784
Diarios regionales	avisos	161	181
	Nº diarios	21	17
	suplementos	3	4
Crónicas		2	5
Frasas radiales	radios nacionales	986	1.255
	radios rurales	64.930	23.985
Letreros Camineros		11	-

En la figura anterior se observa una disminución relevante en las frases radiales rurales (de 64.930 a 23.985) pero se aumenta a la vez las frases en radios nacionales en un 27,3%, radios que también están llegando a los sectores rurales. Asimismo, aumentan los spot televisivos en un 23,3% y los avisos en diarios regionales en un 12,4%.

Con la información disponible, sólo es posible un juicio evaluativo respecto al número y tipo de acciones, más no respecto de los efectos, ni intermedios ni finales, de aquéllas. Lo que sí es relevante es lo señalado por el estudio cualitativo⁴⁹ que se hizo con motivo de esta evaluación, que los productores valoran enormemente la información radial que reciben de las radios locales y especialmente en los momentos en que se entregan noticias. Este ítem ha disminuido en las campañas comunicacionales de COMSA.

Es de destacar el predominio del destinatario público (funcionarios y usuarios de INDAP, seremis de agricultura) de las acciones de capacitación y difusión directa (Figura N°33). A juicio del panel de evaluación, esto afecta negativamente al programa pues restringe su campo de influencia, pero además puede ser señal de una tendencia a un enclaustramiento "institucional" del programa, o sea, no está llegando a los productores que en la actualidad no buscan ni aceptan el subsidio a la contratación.

Figura N 33: Destinatarios de las actividades de difusión y capacitación



Fuente: COMSA

se definieron ahora en las reuniones entre el Panel de evaluación y el equipo de COMSA. Estos indicadores deberán ser medidos a partir de este año teniendo resultados para el año 2013.

⁴⁹ Ver 2.4 de esta evaluación donde se reseñan los resultados del Estudio Cualitativo o ir directamente al informe de dicho estudio que se anexa a esta evaluación.

Es de discutir también el sentido, el enfoque y la pertinencia de la campaña comunicacional utilizada, no por fallas técnicas o de calidad, en un sentido publicitario profesional, sino sólo en un sentido estratégico respecto del componente.

El estudio cualitativo señala claramente que los usuarios valoran la información recibida pero creen/opinan que apunta sólo a la comprensión general del instrumento y no permite entender la operatoria y los reales derechos que tienen cuando contratan el seguro. De hecho, ven que no cuentan con información transparente y entendible cuando deben ser indemnizados por eventos climáticos catastróficos. La campaña cumplió su rol de informar pero ahora se debería dar un paso a información más detallada y personalizada, así como la recibida – indicado por los productores – de parte de los ejecutivos de las oficinas de INDAP.

Asimismo, el discurso a transmitir en las campañas debe considerar un enfoque de género, ya que las estadísticas censales muestran un aumento de cerca del 40% de jefes de explotación mujeres, llegando al año 2007 a tener casi un 30% de explotaciones agropecuarias en manos de mujeres⁵⁰.

Esto claramente puede influir en la aversión al riesgo ya que la mujer, por ejemplo, al asumir responsabilidad sobre los hijos piensa dos veces antes de endeudarse o de poner en riesgo el predio. Esta nueva realidad puede tener implicancias en la contratación del seguro y por lo tanto, la estrategia comunicacional podría cambiar su actual foco sobre el cual espera incidir.

En el actual momento de desarrollo del programa es necesario diseñar una estrategia comunicacional consistente con la realidad de los productores, donde se definan los objetivos e instrumentos a utilizar para captar la adhesión de la población objetivo. Una estrategia que incluya decididamente a las aseguradoras en la promoción del seguro, mucho más que como lo hacen hoy. Una estrategia que “impregne” a otros instrumentos de apoyo que entrega el Estado en el sector agropecuario, más allá de cómo se ha incorporado en el crédito que entrega INDAP. En la actualidad existen cientos de profesionales y técnicos que entregan asistencia técnica a los productores y que pueden influir decididamente en la conducta de estos productores.

2.3. Cobertura y focalización del programa (por componentes en los casos que corresponda)

El Programa no está estructuralmente focalizado en una población en específico como se ha señalado anteriormente. Sin embargo, en sus términos básicos integra dos nociones que tienden a sobre-estimular la presencia de los pequeños agricultores:

- a) El aporte fijo, que hace más atractivo el subsidio a las pólizas de menor monto.
- b) El límite de 800 UF como máximo asegurable, en el aporte variable, que desestimula las pólizas de montos altos.

Sin embargo, la focalización en los pequeños agricultores resulta de facto, por la vía habitual de acceso al Seguro a través de las agencias de crédito público (INDAP, Banco Estado) o privado agro-industriales, cuyos clientes son o exclusiva o mayoritariamente de

⁵⁰ Para mayores antecedentes ir a anexo N°4 de esta evaluación, donde se realiza el análisis de género.

escalas familiares y a quienes se exige la contratación del seguro. En ese sentido, la focalización resultante es superior a la buscada, lo que viene mediado sin embargo por el antecedente institucional ya señalado. Esto genera una suerte de focalización forzada (población cautiva) que plantea serias interrogantes sobre la utilidad del subsidio respecto al logro del propósito y fin de este programa.

Es probable que en estos criterios de focalización del Seguro, consideradas por los criterios a) y b) ya señalados, opere el supuesto inicial de una gran demanda de todos los agricultores. A la fecha, el programa se enfrenta a un déficit de demanda, pensando en la supuesta población potencial y por lo tanto, la pregunta por la focalización debería entonces replantearse: ¿a quién efectivamente se quiere llegar? y ¿qué condiciones se requieren para llegar a responder a la demanda potencial por el seguro?

Sustentando el análisis anterior, en la Figura N°34 se señalan los beneficiarios efectivos⁵¹ para cada componente del programa y se observa con claridad el fuerte y constante aumento que han tenido las contrataciones de seguro.

Figura N°34: de Beneficiarios Efectivos Años 2008-2011

	2008	2009	2010	2011	% Variación 2008-2011
Componente 1	12.129	14.604	18.764	20.627	71,3
Componente 2	22.470	22.470	22.470	22.470	-
Total	12.129	14.604	18.764	20.627	71,3

Fuente: COMSA y elaboración propia del Panel de Evaluación

Lo anterior se ve ratificado al revisar la cobertura del programa respecto a la población objetivo calculada por el panel (Figura N°35), ya que la cobertura es creciente en los años evaluados observándose un aumento del 71,3%, pero no ha logrado superar el 13,6% de dicha población, con lo cual no se está dando solución al problema del riesgo climático de los productores que es el sentido de ser de esta política pública.

Figura N°35: Cobertura Componente 1 Años 2008-2011

Año	Pobl. Potencial (a)	Pobl. Objetivo (b)	Beneficiarios Efectivos (c)	% Beneficiarios respecto a Pobl. Potencial (c)/(a)	% Beneficiarios respecto a Pobl. Objetivo (c)/(b)
2008	269.315	151.364	12.129	4,5%	8,0%
2009	269.315	151.364	14.604	5,4%	9,7%
2010	269.315	151.364	18.764	7,0%	12,4%
2011	269.315	151.364	20.627	7,7%	13,6%
% Variación 2008-2011	-	-	71,3	71,1%	70%

Fuente: COMSA y elaboración propia del Panel de Evaluación

- ⁵¹ El cálculo de beneficiarios efectivos se realizó considerando los siguientes supuestos: Para el componente 1 se consideró el número de pólizas contratadas y se asumió que una póliza es igual a un productor, entendiendo que por los montos topes involucrados es difícil que contrate más de una póliza
- Para el componente 2 se consideró como beneficiario efectivo, el 50% de las personas que recibieron boletines por correo y e-mail y el 100% de las personas que recibieron boletines en las actividades..
- Los beneficiarios de ambos componentes no pueden ser sumables ya que normalmente el que contrató el seguro es el mismo que recibió la información enviada por COMSA, por lo tanto, se considera como población beneficiada a los que contrataron efectivamente el seguro.

2.4. Calidad (satisfacción de los beneficiarios efectivos, oportunidad, comparación respecto a un estándar)

Para evaluar la calidad del programa se recurrió al estudio sobre satisfacción de usuarios realizado el año 2008 por encargo de COMSA⁵², y al estudio cualitativo que se realizó con motivo de esta evaluación, buscando realizar una comparación entre ambos para determinar las diferencias existentes y por lo tanto, saber cuáles son las grandes tendencias que debería asumir el programa.

El estudio del año 2008 entrega las siguientes conclusiones:

a) Investigación cualitativa: Fue realizada con grupos de discusión donde se informa de la corriente principal de opinión o el sentir común de los productores destinatarios sobre el Seguro Agrícola, opiniones que se pueden sintetizar así:

- Cubre Riesgo no priorizado por el agricultor. El Seguro Agrícola, en su diseño actual, no aborda sus riesgos principales o importantes. El riesgo de catástrofes climáticas no es percibido como prioritario; los riesgos sí percibidos como habituales y acuciantes están en el ámbito de los *precios*, tanto de insumos como de productos. En cambio, en el ámbito de los riesgos climáticos, los agricultores se perciben a sí mismos con una capacidad mayor de gestión agro-técnica para abordarlos.
- El seguro Agrícola, en general, vendría definido en términos habitualmente desventajosos para el agricultor y ventajoso para las Compañías Aseguradoras. La opinión no es en particular sobre el seguro agrícola sino en general sobre los seguros, lo que muestra un nivel de desconocimiento de este seguro particular.
- La obligatoriedad institucional se percibe el seguro como un requisito crediticio, tanto en entidades públicas como privadas que significa un costo adicional al que estaba acostumbrado a pagar. Esta obligatoriedad genera irritación y distancia respecto al significado real del seguro.
- En síntesis, el seguro agrícola es objeto de una evaluación que lo cuestiona radicalmente hasta en su sentido básico, aún antes de las críticas habituales a aspectos puntuales.
- Lo que detecta la investigación es un desajuste profundo entre la propuesta u oferta del actual Seguro Agrícola, y la demanda de los productores en el ámbito del aseguramiento. Se trataría de este modo de un caso de disonancia entre la cultura del productor agrario, respecto a la gestión del riesgo productivo, así como sus demandas al respecto, y el conjunto de supuestos y distinciones con que está diseñado el actual Seguro.⁵³

⁵² Estudio "Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola". 2008. Agro Qualitas Consultores

⁵³ No es lo mismo que "ausencia de cultura de seguros" en los agricultores, pues ocurre como una oposición entre dos esquemas culturales distintos, y de escasa intersección, para tratar y actuar frente a lo mismo. De hecho, en la muestra cuantitativa un 25% de los encuestados dispone de otro tipo de usuarios además del Seguro Agrícola.

b) Investigación cuantitativa⁵⁴: se realizó mediante una encuesta de 300 casos cuyo análisis informó lo siguiente:

- En general, el nivel de aprobación del seguro agrícola alcanza el 41%. En particular, el promedio es llevado hacia arriba por los usuarios particulares⁵⁵ (70% de aprobación) y hacia abajo por los usuarios institucionales (37% aprox.). Cabe consignar que en el dato general esto afecta pues los usuarios *particulares* están sobrerrepresentados por razones muestrales⁵⁶.
- Los más críticos, son los agricultores que han sufrido eventos. Así, quienes han tenido siniestros lo valoran positivamente sólo en un 32%, mientras que quienes no los han tenido, lo valoran positivamente en un 66%.
- A su vez, el aspecto más crítico es el pago de las indemnizaciones. Así, más de la mitad de quienes declaran haber tenido eventos no fueron indemnizados. Y dentro de quienes fueron indemnizados, todavía un 18% se declara insatisfecho por el monto.

c) Comentario final: El estudio cualitativo tiene ya tres años, tiempo en el que COMSA ha realizado anualmente campañas de comunicación masiva, de alcance nacional y multimediales, sobre el Seguro Agrícola. Se supone que esto podría haber cambiado parte de la percepción de los usuarios.

El estudio cualitativo realizado con motivo de la presente evaluación entrega los siguientes resultados:

En lo esencial, ahora se constata una comprensión general, y común, así como una valoración clara respecto de la importancia del seguro Agrícola. El estudio informa de un cambio estructural en la conversación o juicios de los usuarios, en comparación con lo observado en el estudio del año 2008. Puede señalarse que la conversación actual es una en la que:

- Hay huellas todavía visibles de lo observado hace cuatro años –desajuste radical entre demanda y oferta,
- Emerge un planteamiento que afirma el sentido y la utilidad del Seguro, que antes no estaba
- Y entre las visiones anteriores, hay signos de la transición o discusión entre ambas, que el tiempo dirá como se posicionan frente a futuros escenarios.

a) La nueva conversación: afirmación del Seguro

- La actual percepción del riesgo climático es mayor respecto al estudio anterior. En particular, se ha intensificado la creencia en el cambio climático, y se percibe que la

⁵⁴ La encuesta se realizó con una muestra muy pequeña -300 casos-, y un margen de error muy alto. Asimismo, el segmento de casos *indecisos* es también muy alto. La muestra debió sobre-representar a un segmento muy específico y diferenciado. Todo ello restringe la validación de los datos.

⁵⁵ Se entiende por usuarios particulares a los que contratan el seguro sin intermediarios institucionales como INDAP, IANSA o Banco Estado, entre otros.

⁵⁶ Correspondiendo al 3% de la población, los usuarios *particulares* son aproximadamente el 17% de la muestra.

agricultura ha aumentado en general su exposición a los riesgos asociados a este fenómeno. Es así, que el acople entre lo ofertado y lo demandable, que entonces fallaba, parece haberse encontrando. La percepción de la *peligrosidad* del siniestro climático es entonces el primer cambio.

- Se percibe el valor del subsidio, remarcado a veces por lo alto -80 o 90% en el caso de los usuarios INDAP-, de modo que el servicio prestado se compara con el costo efectivo pagado y, en general, a esas tasas, parece conveniente de modo claro u ostensible.
- Ambos criterios tienden a remarcarse en el caso de productores de cultivos de riesgo climático especialmente alto (por ejemplo, cultivos tempranos respecto a la helada), y de inversiones también altas, ya que se percibe que los costos asociados a la producción han aumentado considerablemente. En esos casos, la racionalidad del uso del seguro contra clima es dos veces afirmada (alto riesgo, alta inversión), y la decisión de compra del seguro viene además reforzada por el subsidio (bajo costo del seguro). En resumen, se percibe como un “buen negocio” para el productor.
- Converge en esta misma dirección el transcurso de varias temporadas agrícolas que han permitido a más usuarios conocer directamente el funcionamiento del seguro, ya sea como afectados directos por siniestros indemnizables, ya por referencias cercanas. Se observa un mayor dominio, en general, de la operatoria del seguro, y de las evidentes ventajas para los agricultores.

b) La nueva duda.

Sobresalen, sin embargo, un conjunto de contra tendencias, que desacreditan al seguro y hasta justifican la denuncia y el rechazo por parte de los usuarios.

- En primer lugar, circula una queja extendida respecto de la respuesta de las Compañías aseguradoras en las circunstancias de siniestros. Desde la perspectiva de los agricultores, se estima que el interés de las Compañías aseguradoras prevalecería asimétricamente sobre el interés, y hasta el derecho, del agricultor; se demanda una fiscalización o control público sobre todo en las negociaciones de indemnizaciones.
- En segundo lugar, puede indicarse una tendencia a la reproducción de formas pasivas de involucración de los agricultores, que acceden al servicio sólo como parte de un acompañamiento integral que hace INDAP, y no como usuarios racionales y comerciales del subsidio del seguro agrícola. Como los entrevistados dicen, “*se dejan llevar*”, pues se perciben carentes de la capacidad de control de las gestiones.

c) Sobre la difusión y comunicación masiva del programa (componente 2)

- En general, hay juicios dispares sobre la cantidad y calidad de la información disponible. En un sentido, se reconoce la existencia de múltiples canales abiertos al respecto. En otro sentido, se resiente que la información específica y clave en la gestión adecuada para los intereses del agricultor, pueden quedar insuficientemente tratados en todos esos medios.

- Sobresale la incidencia de la comunicación e información que se obtiene en INDAP, especialmente en la relación de los productores con el funcionario de la institución y las conversaciones con el corredor de seguros, o con el propio COMSA. La relación *cara a cara*, así como las reuniones, asambleas y las charlas se manifiestan como la forma predominante de obtener información.
- En segundo término, se conoce en general la folletería, concitando evaluaciones positivas en general, pero con la reserva de usuarios que no entiende con precisión los códigos que allí se utilizan (por ejemplo, UF). Convendría amplificar estos procedimientos con textos más profundos y detenidos. Por ejemplo, desarrollar el almanaque del seguro agrícola.
- La campaña publicitaria tiene distintas percepciones. Así, en algunos usuarios más conectados, la campaña cumple el rol de socializador y legitimador de las bondades que tiene el programa. El seguro, por así decir, existe ahora en la conversación masiva, y lo hace conectando el riesgo con el subsidio, que es precisamente lo que más se ha valorado en la práctica.
- Se revela como de incidencia especial la radio local y su horario privilegiado de las noticias. Así como la eficacia retórica de la televisión: penetra, produce realidad.

d) Tipología de percepciones.

A partir del estudio cualitativo se pueden definir tipologías de usuarios que utilizan el seguro, pero no es posible cuantificar la preponderancia de cada uno de estos tipos, ya que no es posible determinar en este tipo de estudios. A saber:

- Casos en que predomina el *logos* o criterio de la racionalidad empresarial en sentido formal, y que afirma al seguro precisamente en esa relación. En este caso se encuentran los productores que articulan a) percepción de riesgo climático, b) Alta inversión y c) alta valoración del subsidio en su monto actual.
- Casos en que predomina la noción ambivalente, donde comparten los supuestos del seguro (riesgo climático, alto subsidio) pero también tienden a descalificar el funcionamiento real, específicamente por la crítica a la operación de las Compañías Aseguradoras en caso de siniestros.
- Casos en que se constata la permanencia del eje de rechazo al Seguro y al subsidio, no sólo por su implementación, sino por su concepto en general. Estos casos apelan a la no obligatoriedad del seguro cuando se solicitan créditos en INDAP.
- Puede ubicarse un cuarto eje, donde están los casos que están transitando desde el rechazo a la aceptación como consecuencia del aprendizaje propio o de cercanos de la utilidad que presta el seguro en situaciones de riesgo climático.

e) Comentario final: Claramente se observa un avance en la percepción del seguro y su utilidad para los productores, donde la información suministrada ha jugado su rol: la información personalizada se constata muy relevante y en menor medida la información masiva. Asimismo, aparecen las críticas a los procedimientos y a los

resultados frente a los siniestros lo que traduce en una baja transparencia de las decisiones de las aseguradoras.

3. ECONOMÍA

3.1 Fuentes y uso de recursos financieros

La figura 35 muestra las fuentes de financiamiento del programa. Allí se destaca que sus recursos provienen de la asignación específica de CORFO (subsidio), más asignación directa para financiar gastos de operación y/o administración del programa.

Por su concepción, no existe levantamiento de recursos externos, a excepción de fondos contemplados en el presupuesto de INDAP para fines de operación en el 2012 (\$600 millones) y fondos efectivos utilizados para financiar el copago del seguro para los beneficiarios que entran vía ese canal desde el segundo semestre del 2009. Cabe señalar que INDAP induce la contratación del seguro como complementario a sus créditos. A manera de referencia cabe mencionar que 3 de 4 pólizas contratadas durante el 2011 fueron a través de esta institución.

Dado que esos recursos no son administrados por COMSA, no se considerarán para fines de análisis como parte del presupuesto de manera de no sesgar la evaluación de su gestión. En el desarrollo de las próximas secciones (particularmente en punto 3.3) se incluirá una tabla complementaria para resaltar esos fondos debido al carácter público de ellos y a que una parte se destina a complementar la prima del seguro subsidiada por COMSA, y por lo tanto, a rebajar el copago para esos agricultores.

De las cifras cabe destacar el incremento real de los fondos equivalente al 68,3% en el periodo 2008-2012. De ellas, la asignación para el subsidio se incrementó en 60,8% mientras aquéllas destinadas a la administración del programa aumentaron en 122,8%. Como se mencionó anteriormente, la expansión observada en este cuatrienio del presupuesto se explica por la necesidad de satisfacer nuevas condiciones del seguro entre las que destacan, la entrada en operación de un tope superior del subsidio de 55 UF a 80 UF impulsada por las autoridades de la época, la incorporación de un subsidio especial para el trigo y arroz equivalente al 75% del costo de la póliza. Aun cuando ese subsidio expiraría en junio del 2010, éste fue renovado por 2 años más, ampliando su cobertura a todos los tipos de cereales.

Durante el 2008-2009 se incorporaron también nuevos rubros al programa que debieron ser financiados con el incremento de recursos, tales como Paltos y Arándanos⁵⁷. El 2011 se agregaron frambuesas y olivos. El caso de los productores de paltas es particularmente interesante de destacar ya que una vez abierta esa línea de seguro, se observó una presión sostenida de esos agricultores por el instrumento. En efecto, de acuerdo a especialistas del sector ese producto es altamente riesgoso a condiciones climáticas adversas, por lo que es considerado un ejemplo representativo de selección adversa en el mercado de seguros agrícolas. La pregunta es entonces, ¿por qué las compañías proveyeron de ese seguro sin los resguardos respectivos? La respuesta a esta interrogante será dada en la sección de análisis de eficiencia posteriormente.

⁵⁷ También se incorporaron Pomáceas.

Volviendo al análisis del presupuesto, de un total de presupuesto equivalente a \$21.449 miles para el periodo 2008-2012, la asignación específica (subsido) representa en promedio el 85,4% de los recursos (Fuente: Corfo, Ley de Presupuesto de cada año), mientras que el remanente del presupuesto corresponde a los fondos asignados a la institución para fines de operación. En las asignaciones específicas a la institución responsable se destaca el salto entre los años 2008 y 2009, que se explican por la entrega de recursos dirigidos a promoción del programa (folletos, campañas radiales, entre otros), contempladas en las propuestas realizadas por el panel evaluador de DIPRES formado por Cartes, Aguirre y Donoso (2006). Esos montos representaron 11,5% del gasto del programa entre el 2009 y 2011.

Figura N° 36: Fuentes de Financiamiento del programa 2008-2012 (Miles de \$ 2012)

Fuentes de Financiamiento	2008		2009		2010		2011		2012		Var 2008-2012
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1. Presupuestarias	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3
1.1. Asignación específica al programa	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22, entre otros)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3. Aportes en presupuesto de otras instituciones públicas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.Extra-presupuestarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3

Fuente: COMSA y DIPRES

La figura N°37 sintetiza el gasto total del programa para el período en comento, el cual, a primera vista, podría considerarse como una ejecución íntegra de parte de la institución responsable. No obstante, aquello se debe principalmente a la naturaleza contra-demanda del instrumento, lo que supone una cuadratura sin desviaciones por año. En la última fila se observa que el gasto ha aumentado en 70,2% en el periodo. La evolución del gasto ha sido creciente en el período, lo que se explica por la mayor cobertura del programa o incrementos en el número de pólizas subsidiadas. La desagregación de esas cifras por componente será explicada posteriormente, de modo de tener una visión más detallada de la evolución de este gasto.

Figura N°37. Gasto Total del programa 2008-2011 (Miles de \$ 2012)

AÑO	Gasto Devengado ⁵⁸ de la institución responsable del programa ⁵⁹	Otros Gastos ⁶⁰	Total Gasto del programa
2008	2.167.153	0	2.167.153
2009	2.973.372	0	2.973.372
2010	3.737.844	0	3.737.844
2011	3.687.846	0	3.687.846
Variación 2008-2011	70.2	0	70.2

Fuente: COMSA

El desglose de esta tabla de acuerdo a los gastos en personal, bienes y servicios de consumo y transferencias es presentado en la figura N°38. De la observación previa y de la información recogida de COMSA se destaca que el programa no posee fondos para inversión. Los análisis respectivos son realizados posteriormente.

Figura N° 38: Desglose del Gasto Devengado⁶¹ en Personal, Bienes y Servicios de Consumo, Inversión y otros 2008-2011 (Miles de \$ 2012)

	2008		2009		2010		2011		Variación 2008-2011
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1. Personal	271.262	12.5	293.334	9.9	307.049	8.2	316.686	8.6	16.7
2. Bienes y Servicios de Consumo	92.265	4.3	401.930	13.5	402.694	10.8	367.203	10.0	298.0
3. Inversión	0	-	0	-	0	-	0		-
4. Otros (Subsidio al seguro)	1.803.626	83.2	2.278.108	76.6	3.028.101	81.0	3.003.957	81.4	66.6
Total Gasto Devengado	2.167.153	100	2.973.372	100	3.737.844	100	3.687.846	100	70.2

Fuente: COMSA

Al observar las cifras verticalmente, se destaca la caída de la participación de los gastos asociados a Personal respecto al total de gastos del programa, aunque han aumentado en términos reales en el período. La excepción lo constituye el último año. El promedio de este indicador alcanza a 9,8% del gasto del Programa. En efecto, la dotación de personal se ha mantenido estable desde el 2009 (8 personas dedicadas a la gestión más dos a labores de apoyo). De acuerdo a los ejecutivos del programa, hoy con ese mismo personal se deben realizar más actividades que las ejecutadas a principios del 2008. Esas actividades corresponden principalmente a campañas de promoción a nivel nacional, regional y local (usualmente tiempo intensivas) generadas a partir de fondos obtenidos desde el 2009 (se comentará en el siguiente párrafo), desarrollo y promoción de nuevos productos, y una mayor carga operativa dada por el aumento en el número de pólizas contratadas y en el número de actores involucrados.

Cabe citar que ese mismo gasto alcanzó a 18,2% del programa en el 2005 (Cartes, Aguirre, Donoso, 2006), lo que indicaría que el programa ha ido avanzando en un tramo

⁵⁸ Gasto devengado corresponde a todas las obligaciones en el momento que se generen, independientemente de que éstas hayan sido o no pagadas (Fuente: Normativa del Sistema de Contabilidad General de la Nación - Oficio C.G.R. N° 60.820, de 2005).

⁵⁹ Corresponde al gasto con cargo a los recursos consignados en 1.1. y 1.2. del cuadro "Fuentes de Financiamiento del Programa".

⁶⁰ Corresponde a gastos con cargo a recursos aportados por otras instituciones públicas o privadas o los propios beneficiarios.

⁶¹ Corresponde al gasto con cargo a los recursos consignados en 1.1. y 1.2. del cuadro "Fuentes de Financiamiento del Programa".

de costos medios decrecientes (rendimiento creciente a la escala), esto es, cada \$1 destinado a personal hoy rinde más que a principios del 2008.

Por su parte, los gastos dirigidos a bienes y servicios de consumo, se han incrementado notablemente en el período a consecuencia, mayoritariamente del uso de recursos para promoción y difusión (298%). A través de los años, este ítem ha demandado en promedio 9,65% de los gastos totales. De acuerdo a COMSA, el remanente de esos gastos está dirigido mayoritariamente a compra de material de oficina.

El programa no recibe fondos directos para inversión, lo que ha restringido el equipamiento del programa y ha provocado algunos problemas en las auditorías realizadas por la Contraloría General de la República, quienes han objetado algunos montos recibidos desde la Subsecretaría de Agricultura y CORFO para financiar la compra de muebles y renovar el equipamiento tecnológico (computadores principalmente) en los últimos dos años. Adicionalmente, COMSA ha destacado con fuerza que la carencia de este ítem no les permite comprar vehículos, lo que afecta también la posibilidad de hacer asesorías y seguimientos focalizados a los beneficiarios ampliamente dispersos territorialmente y una supervisión efectiva para apoyar a los agricultores en temas de liquidaciones de siniestros.

Como consecuencia, el encargado de gestión del Programa mencionó abiertamente la necesidad de obtener recursos vía Ley de Presupuesto para financiar ese tipo de requerimientos en el futuro, lo que a juicio de estos evaluadores se justifica ampliamente.

Finalmente, como se ha venido comentando, las transferencias desde CORFO también se han incrementado en términos reales en el período, con un porcentaje equivalente a 66,6%, lo que responde a la mayor cobertura del programa vía incrementos en la demanda y aumentos del tope del subsidio a la prima. En promedio, el programa ha demandado el 80,6% de los gastos (más de 4 puntos porcentuales superior a aquéllos observados en promedio en el período 2002-2005).

Una señal para tener presente en este ítem es la similitud del gasto en los 2 últimos años. Aunque es difícil aventurar juicios sobre periodos particulares, cabe hacerse la pregunta si aquello es o no una muestra que el programa tiene un techo (se discutirá en sección Eficiencia de este Informe).

Finalmente, la figura N°39 destaca los gastos desagregados por los componentes, subsidio a la prima y promoción.

Figura N° 39: Gasto Total⁶² por Componente 2008-2011 (Miles de \$ 2012)

Componentes	2008		2009		2010		2011		Variación 2008-2011
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
Comp. 1: subsidio	2.167.153	100,0	2.547.811	85,7	3.323.297	88,9	3.353.869	90,9	54,8
Comp. 2: Promoción	(a)	0	425.561	14,3	414.547	11,1	333.977	9,1	No aplica
Total	2.167.153	100	2.973.372	100	3.737.844	100	3.687.846	100	52,0

Fuente: COMSA (a) No existe gasto directo asignado a actividades de promoción ya que éstas comienzan a realizarse el año 2009.

⁶² Incluye las tres fuentes de gasto: gasto devengado del presupuesto asignado, gasto de transferencias de otras instituciones públicas y aporte de terceros (recursos consignados en 2, Extrapresupuestarias, del cuadro Fuente de Financiamiento del Programa). No incluye información de gastos de administración.

De acuerdo a las estimaciones de COMSA, el gasto directo en promoción representa 83,11%, 81.54% y 75.03% de gasto total de ese componente para el trienio 2009-2011, por tanto, el remanente observado en el cuadro de arriba corresponde a la suma de gastos de personal y oficina. Como consecuencia, el complemento de los gastos en personal y bienes y servicios de consumo asignado a promoción fueron sumados al componente subsidio.

En otro orden, cabe destacar que el Programa levantó y gastó recursos en promoción a partir del 2008, los que sin embargo han bajado un 18% entre el 2009 y el 2011 (hoy representan el 81,6% de aquéllos gastados el 2009).

Antes de terminar el análisis de los recursos presupuestarios del programa, se ha considerado pertinente realizar una relación entre los gastos incurridos en el seguro agrícola respecto a los recursos utilizados en las situaciones de emergencias agrícolas, entendiendo que, mientras existan recursos relevantes para estas emergencias, se inhibe el desarrollo del mercado del seguro agrícola, ya que los productores ven una posibilidad de enfrentar situaciones climáticas por la vía de recibir apoyo del Estado. En la siguiente figura (N°40) se observa que en promedio los recursos utilizados en el subsidio al seguro agrícola representan sólo el 37% del gasto promedio utilizado en las emergencias agrícolas en los años analizados, lo que puede generar un desincentivo a la contratación del seguro.

Figura N°40 Relación entre gastos de emergencia agrícola y gastos del Programa Seguro agrícola

Año	Gastos emergencias agrícolas INDAP (miles de \$)	Gasto Devengado Programa Seguro agrícola (miles de \$)	% gasto Seguro agrícola respecto a gasto emergencia agrícola
2008	1.536.651	2.167.153	141.0
2009	18.662.113	2.973.372	15.9
2010	10.681.111	3.737.844	35.0
2011	3.162.465	3.687.846	116.6
Total	34.042.340	12.566.215	36.9
Promedio	8.510.585	3.141.554	36,9

Fuente: Informe de ejecución programa. Ley de presupuestos 2008,2009,2010 y 2011

3.2 Ejecución presupuestaria del programa

En la figura siguiente (N°41) se recoge el presupuesto del programa y los gastos efectivos, medidos en términos reales.

Figura N° 41: Presupuesto del programa y Gasto Devengado 2008-2011 (Miles de \$ 2012)

Año	Presupuesto Inicial del programa (a)	Gasto Devengado (b)	% del gasto devengado respecto a presupuesto inicial(b/a)*100
2008	2.564.670	2.167.153	84,5

2009	4.558.850	2.973.372	65,2
2010	4.562.667	3.737.844	81,9
2011	5.445.819	3.687.846	67,7

Fuente: COMSA

Al analizar el nivel de gasto del programa se observa que no se ejecuta lo que inicialmente se le asigna al programa, dejándose de gastar en promedio entre los años 2008 - 2011 un 26,7% del presupuesto asignado. La explicación que entrega COMSA respecto a este menor gasto del asignado se encuentra en que este es un subsidio por demanda, situación que no es posible controlar. El panel de evaluación considera que esto es subsanable mediante una adecuada estrategia de colocación de recursos, estableciendo compromisos y metas de colocación con los agentes intermediarios como las agroindustrias o INDAP. Asimismo, se debería pensar en abrir el seguro hacia otras líneas de seguros (por ejemplo el seguro ganadero), incentivar la entrada de nuevos beneficiarios a través de incrementos del subsidio o flexibilizar las condiciones del subsidio vigente. Esta discusión será posteriormente abordada en la sección de eficiencia de esta evaluación.

3.3 Aportes de Terceros

COMSA no recibe aportes directos de terceros para el financiamiento y la ejecución del Programa. Sin embargo, por la propia naturaleza del instrumento y la forma vertical de la estructura operativa del subsidio (COMSA-intermediarios-beneficiario), sí existen otras fuentes complementarias de recursos. En efecto, la participación del asegurado en el financiamiento del seguro es un requisito para controlar el riesgo moral derivado de las conductas oportunistas que ellos tomarían al traspasar el costo de sus acciones a una tercera parte. Actualmente, el diseño del instrumento considera la participación de los agricultores en el copago del seguro.

Por otra parte, desde junio del 2009, INDAP (principal intermediario del programa) complementa el “subsidio COMSA⁶³” con un subsidio propio a los agricultores que entran por esa vía (Programa de Apoyo a la Contratación de Seguro Agrícola, PACSA⁶⁴). De acuerdo a la información entregada por sus ejecutivos, su cartera de clientes participa sólo en el copago de las primas correspondientes al pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de las mismas, lo que en suma implica que el “copago no IVA” ha sido también financiado con recursos fiscales. La significancia de esos fondos, para el período comprendido entre el 2009 y 2011, queda reflejada en que ellos alcanzaron a 11,1%⁶⁵ del financiamiento público directo. La desagregación de las fuentes de financiamiento del seguro es resumida en la tabla siguiente:

⁶³ De acuerdo a la normativa del instrumento, el subsidio Comsa consta de una parte proporcional 50% más un subsidio de tasa fija (1,5 UF)

⁶⁴ A partir del 2012 también tienen asignados recursos para la operación de ese programa, por un monto equivalente a \$600 millones

⁶⁵ En efecto, en el período 2009-2011, el total de los subsidios estatales alcanzó a 451.674, 1 UF, de los cuales 88,9% (401.055 UF) fueron financiados a través de Comsa, y el remanente (50.019,1 UF) proviene del programa Pacsa

Figura 42: Composición del financiamiento total del seguro (UF⁶⁶)

AÑO	Prima Neta	Comsa (a)	Indap (b)	Fondos públicos (a)+ (b)	Copago beneficiario	Participación porcentual del beneficiario (copago) en la prima del seguro
2008	168.275	87.119	-	87.119,0	81.156,0	48,23
2009	219.442	113.993	8.642,3	122.635,3	96.806,7	44,11
2010	281.065	140.314	19.170,5	159.484,5	121.580,5	43,26
2011	276.366	147.348	22.206,3	169.554,3	106.811,7	38,64
total	945.148	488.774	50.019,1	538.793,1	406.354,9	42,99

Fuente: Elaboración propia con información proveído por COMSA e INDAP

Como se observa en la Figura N°42, la participación de los beneficiarios finales en el pago de la prima ha caído sistemáticamente en este periodo, dado el creciente aporte de INDAP a sus clientes, lo que ha significado un quiebre hacia abajo de la barrera del 40% de financiamiento privado. En síntesis, en este periodo de cada 100 UF recaudados por concepto de primas netas por las aseguradoras, 43 UF son de cargo del beneficiario final del seguro, y 57 UF de cargo del Estado.

3.4 Recuperación de Gastos

En este programa no corresponde la recuperación de costos ya que el producto entregado es un subsidio destinado a estimular la demanda de los productores agropecuarios. Dicho de otro modo, el servicio que entrega el Estado no es el total del costo de la prima, sino sólo lo que se subsidia, por lo tanto, el aporte del usuario es el que le corresponde de acuerdo a las normas contractuales con la compañía de seguro.

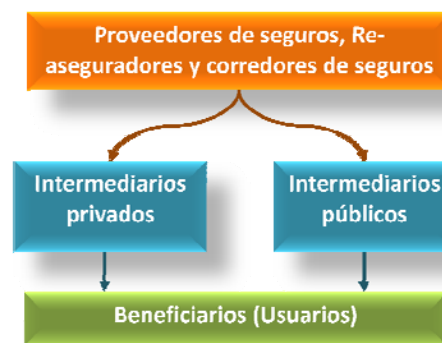
4. EFICIENCIA

4.1 A nivel de resultados intermedios y finales.

Por la complejidad de la industria involucrada en este programa, el panel ha considerado incluir un apartado (y no en el anexo 3) para explicitar cómo funciona este mercado y cómo participan los agentes económicos involucrados. Así se podrá entender mejor el análisis de eficiencia que se realiza en esta evaluación.

En la Figura N°43 se muestra la existencia de 3 niveles en este mercado: (a) los actores de la industria, (b) los intermediarios y (c) los beneficiarios. En la industria de seguros agrícolas coexisten 3 grupos de empresas en distinto nivel: (i) las empresas re-aseguradoras, las cuales financian y por ende, soportan el riesgo de las compañías de seguros, (ii)

Figura N°43: Actores del mercado



⁶⁶ Se consideró UF medida al último día de cada año.

las compañías proveedoras y (iii) los corredores de seguros.

(a) Actores de la Industria: Empresas reaseguradoras/aseguradoras y corredores de seguros

Comenzaremos esta sección analizando el mercado reasegurador internacional y luego discutiremos cómo se organiza la industria de seguros agrícolas local.

□ Reaseguradores internacionales

El mercado internacional de negocios agropecuarios está actualmente dominado por grandes reaseguradoras europeas debido a la magnitud de los mercados locales en ese continente y al rol estabilizador que los estados tienen en el desempeño de esa industria⁶⁷. En efecto, los gobiernos de países desarrollados con una agricultura importante usan mecanismos estabilizadores (principalmente subsidios), para hacer viable la actividad agrícola comercial y el negocio del asegurador privado. Los países que tienen producciones exportables o de fuerte consumo interno -generadas por pequeños productores- garantizan devoluciones de créditos posibilitando el financiamiento de la producción.

Las empresas reaseguradoras líderes son Allianz, Mapfre, Munich, Swiss, Partner y Scor, quienes operan con departamentos especializados en el tema y asumen los riesgos de las compañías cedentes (aseguradoras) en todo el mundo. El mercado ha ido perdiendo algunos actores en los últimos años debido a la percepción de un incremento de las catástrofes a partir de las intensas y largas nevazones ocurridas en Europa desde el 2008, que han significado importantes pagos a sus clientes. Asimismo, instituciones como el World Bank y la Unión Europea han afirmado que las condiciones para el sector están en constantes variaciones debido al calentamiento global, lo que eleva el nivel de incertidumbre y riesgo en la industria agropecuaria y por lo tanto en la de seguros.

La magnitud actual del mercado agropecuario en comparación con otras clases de seguros es pequeña. Por ejemplo, Munich Re, uno de los más grandes reaseguradores del mercado, estima las primas agrícolas en todo el mundo tomando un 5% del total de ingresos en concepto de primas. Similar situación ocurre con otros reaseguradores para los cuales la agricultura representa solamente una pequeña parte de la cartera global de clientes.

En el mercado agropecuario existe un amplio rango de acuerdos de reaseguros. Estos se manifiestan (o corresponden) en contratos entre el reasegurador y la aseguradora (también llamada cedente o reasegurado), quien se compromete y acepta los seguros ofrecidos dentro de los límites del acuerdo. Los acuerdos más clásicos corresponden a los denominados “standard” y “clásicos”. A continuación se pasan a describir sus alcances:

⁶⁷ El mercado de Estados Unidos no es considerado como un gran sector para el reaseguro agrícola, a pesar de que tiene una de las carteras de seguros agrícolas más grande del mundo

i. Acuerdos “standard” de reaseguros: Son diseñados para unidades de producción homogéneas que procuran protección financiera contra un riesgo para el cual no hay coberturas de seguro disponible.

Los aseguradores típicamente colocan el reaseguro de estos productos sobre la base de una cuota reteniendo sólo una pequeña parte. En situaciones en las que la magnitud del riesgo se extiende más allá de los arreglos “standard”, se pueden lograr líneas por mayor monto.

La mayoría de los seguros para cultivos extensivos (algodón y trigo) son dominados por líneas para riesgo nominado como granizo o incendio, no obstante, se han ido incorporando otros seguros como pérdida de calidad en los últimos años.

ii. Un método alternativo de seguro se estructura sobre una base no proporcional. Hay dos sistemas principales empleados para riesgo agrícola:

- Pérdida mayor (Excess loss). El asegurador determina la cantidad de pérdida que está dispuesto a retener a su cuenta y el reasegurador es responsable por pérdidas mayores (exceso) hasta un punto.
- Detención de pérdidas (Stop loss). Limita el cociente de pérdidas del asegurador a un nivel preestablecido.

En casi todos los programas de cultivo hay alguna forma de reaseguro no proporcional, destinados principalmente a cubrir las pérdidas de tipo catastrófico que pueden ocurrir. La estructura de seguro de la mayoría de los programas de seguro agrícola consta de una cuota con una protección “stop loss” para las pérdidas catastróficas. “Stop loss” es preferido en cualquier tipo de cartera de seguros porque el asegurador puede determinar la máxima pérdida de prima suscrita que puede tolerar. El costo de una cobertura “stop loss” es generalmente alto en comparación con una de “excess of loss”, lo que se explica porque el asegurador requiere garantizar el resultado de su cartera⁶⁸.

□ Industria local de seguro agrícola

La industria local de seguros agrícolas es altamente concentrada. En efecto, dado el tamaño de los demandantes, la industria es dominada por 2 empresas duopólicas que manejan íntegramente el mercado. Como consecuencia, la posibilidad de la existencia de conductas derivadas de su poder monopólico es alto, especialmente asociadas al levantamiento de barreras para desincentivar la entrada de nuevos oferentes, y el cobro de precios por sobre los costos de provisión. Veamos las razones que soportan este juicio.

En Organización Industrial, es ampliamente ocupado el Índice de Herfindahl⁶⁹ como un indicador para medir el nivel de concentración en las industrias y por lo tanto, cuán competitivo o monopólico es el mercado. Para la construcción de tal indicador, recopilamos toda la información de primas y sus participaciones relativas en los ingresos totales de las firmas. En la Figura N°44 se muestra el monto de las primas, su distribución y el resultado del Índice.

⁶⁸ S agradece al economista Rodrigo Carrasco por su aporte a la comprensión de esta sección de la investigación.

⁶⁹ Índice de Herfindahl corresponde a la suma al cuadrado de la participación relativa de las más grandes empresas del mercado. Puede variar en el rango (0,1), tal que mientras más cercano a 0 sea más competencia existe, y mientras más cercano a 1 más monopólico es.

Figura N°44: Distribución de primas (UF) por compañía, distribución porcentual e Índice de Herfindahl (IH)

Compañías	2008	2009	2010	2011	Variación % 2008-2011
Magallanes	152.430 (90.6%)	178.537 (81.4%)	229.844 (81.8%)	185.902 (82.0%)	22.0
MAPFRE	15.845 (9.4%)	40.905 (18.6%)	51.222 (18.2%)	40.761 (18.0%)	157.2
Total	168.275	219.442	281.066	226.663	34.7
Índice de Herfindahl ⁷⁰	0.8296	0.6972	0.7022	0.7048	-

Fuente: COMSA y elaboración propia.

Como se observa en la última fila, el Índice ha tendido a normalizarse en torno al valor 0,7, el cual, aunque alto, muestra al menos una tendencia a la desconcentración, y por lo tanto, se podría inferir rasgos de rivalidad a través del tiempo. Usualmente se considera que $IH > 0,25$ es altamente concentrado, y por lo tanto, la posibilidad de competencia es baja. Según Bielza Diaz-Caneja et al (2008), 10 de 22 países tienen sistemas con estructuras monopólicas, cuatro con duopolios, y tres con tres aseguradoras. En suma 17 de las 22 economías consideradas presentan empresas con poder monopólico.

Más allá de los números, la percepción que el panel se ha formado a partir de las entrevistas es que la posibilidad de generar más competencia es compleja debido a la existencia de distintas barreras que desincentivan la entrada a nuevas empresas. Entre ellas destacamos:

(a) tamaño pequeño del mercado y sub-mercados (cultivos y localizaciones de los beneficiarios),

(b) altos costos fijos para lanzar un producto específico que responda a las necesidades del mercado, ya que aquello significa personal con conocimientos técnicos especializados⁷¹.

Este punto es particularmente sensible para el desarrollo amplio de la industria de seguros local ya que la reciente experiencia de la línea de seguro para paltos demuestra la carencia de conocimientos específicos para identificar a los potenciales asegurados de las compañías. De acuerdo a COMSA, aunque este cultivo no es considerado de alto riesgo ante eventos catastróficos climáticos, una vez abierta la línea, la demanda se incrementó fuertemente con asegurados de alto riesgo (selección adversa), los que mayoritariamente fueron indemnizados posteriormente.

(c) la alta heterogeneidad de los demandantes (distintos cultivos o siembras, suelos, etc.) lo que requiere productos (seguros) con alta especificidad y por lo tanto, altos costos relativos de administración de cartera respecto a otros seguros.

(d) Complementariamente, una barrera que deben superar los potenciales entrantes son los sistemas tecnológicos de operación y administración de cartera, lo que requiere una inversión que debe ser compensada con flujos de ingresos levantados en el corto plazo⁷².

⁷⁰ Tirole J. (1988). The theory of Industrial Organization.

⁷¹ Por ejemplo, de acuerdo a una de las compañías, los costos de entrada de los seguros nuevos en Estados Unidos son absorbidos con subsidios estatales debido a su alto riesgo.

Mirando en detalle la industria local se observa que Magallanes tiene una clara posición dominante (por sobre 80% del mercado) lo que se manifiesta no sólo por su participación en el mercado y su capacidad instalada a nivel nacional (de acuerdo al COMSA esa posición se ha afianzado en los últimos años como consecuencia, principalmente, de la adjudicación de la cartera de INDAP), sino también por el dinamismo para introducir nuevos productos, aún asumiendo internamente el costo y riesgo de la entrada.

Por otra parte, creemos que el rol jugado por MAPFRE en el corto plazo es clave para aumentar el tamaño del mercado y potencialmente, poder generar algún nivel de competencia. En efecto, esta compañía española, cuya matriz está integrada con una empresa re-aseguradora de su propiedad (líder en Europa), opera con una visión estratégica global al momento de decidir las líneas de seguros que introducen a mercados locales particulares, más que basada en consideraciones propias de este último nivel. En este sentido, el seguro agrícola forma parte de aquellos productos, por lo que en general, todas sus subsidiarias en el mundo los tienen incorporados dentro de su cartera. Actualmente Mapfre Chile cuenta con capacidad instalada para enfrentar potenciales incrementos de demanda.

Adicionalmente, un par de aseguradoras de capitales extranjeros y con vasta experiencia mundial en este producto también manifestaron su intención de entrar al mercado si existiese un incremento en los incentivos estatales que les ayude a compensar las barreras a la entrada al sistema. Al cierre de este informe, el propio COMSA informó al Panel que entraría una nueva empresa durante el año 2012.

¿Hacia dónde van los sistemas de seguros agrícolas en países exitosos?⁷³

En un contexto internacional de costos crecientes para las empresas aseguradoras debido al aumento de los siniestros, la salida de empresas re-aseguradoras internacionales para financiar este tipo de productos (Swissre y Mulcher son buenos ejemplos), y el calentamiento global que origina cambios climáticos y por consiguiente variaciones en las condiciones técnicas de la explotación de los distintos recursos agrícolas (Naciones Unidas, 2012⁷⁴), las empresas aseguradoras han expresado su preocupación por el futuro del seguro agrícola en Chile.

En ese sentido, temas recurrentes que se manifiestan en las discusiones son la necesidad de discutir sobre la pertinencia de volver a una estructura basada en un pool de empresas (pooling) que asegure la provisión de estos seguros (tal como operó originalmente en Chile⁷⁵) y la existencia de una institucionalidad pública permanente que dé soporte continuo a los sistemas de seguros agrícolas. En consecuencia, ambas condiciones son consideradas estratégicas para darle viabilidad al sistema, y particularmente, para tener

⁷² De acuerdo a Tarzijan y Paredes (2006) estos tipos de barreras se pueden aglutinar conceptualmente en dos grupos, barreras naturales y estratégicas. En general, la existencia de ellas no estimula la entrada a potenciales rivales ya que involucran la necesidad de realizar inversiones que las empresas instaladas realizaron en el pasado.

⁷³ Para ver más detalles revisar el Estudio complementario sobre Experiencias internacionales de Seguro Agrícola realizado con motivo de esta evaluación, elaborado por Rodrigo Carrasco (se adjunta en Anexo).

⁷⁴ Naciones Unidas estima aumentos de las temperaturas por sobre los 2 grados (www.unfittc.int)

⁷⁵ MAPFRE, Penta y QBE⁷⁵ creen fuertemente en ese camino con objeto de darle sostén al programa en el largo plazo.

una cobertura amplia de agricultores, con seguros que estén en sintonía con sus necesidades.

En este marco, cabe preguntarse ¿qué es un sistema de seguros agrícolas exitoso?

Revisando la literatura pública existente hasta aquí se destaca una alta heterogeneidad de los sistemas. En efecto, Bielza Díaz-Caneja et al (2008)⁷⁶ resume aquéllos, destacando como parámetros aspectos institucionales (participación público-privada), tipos de seguros (los dominantes son los singulares -granizo el más usual-, combinados y de producción -similar al chileno-)⁷⁷ y coberturas (superficie, número de agricultores, cosechas, entre otros), lo que dificulta ordenarlos jerárquicamente y, por lo tanto, aventurar juicios respecto de un sistema ideal.

Complementariamente, ellos reportan una serie de problemas adicionales que dificultan los análisis comparativos, entre los que se cuentan, la carencia de información actualizada de cada país, diferentes técnicas para realizar estimaciones de producción y el modo de valorizarlas. No obstante este negativo panorama, se afirma que *un sistema de seguros razonable sería uno que cubra entre 60% y 70% del valor de la producción*.

En ese marco, se afirma que de acuerdo a la Unión Europea, el sistema español es considerado uno de los más desarrollados del mundo debido a que cubre la mayoría de los productos agrícolas en ese país. Dos elementos llaman la atención de ese sistema, su cobertura en términos de valor de la producción sólo alcanza a 26% del valor de la producción total, lo que corresponde a 5,79 millones de hectáreas aseguradas⁷⁸, y el sistema se apoya sobre un pool de empresas que comparte el riesgo⁷⁹. Destacan en este ámbito los casos de Italia, Francia y Luxemburgo, los cuales se caracterizan por ser sistemas fuertemente subsidiados. A modo de referencia hemos reproducido la tabla 14 de ese informe que resume las principales cifras de los países de ese continente.

Figura 45: Producción asegurada respecto a la total y a la asegurable.

Países	VP asegurable/ Valor total de la producción (a)	VP asegurada/ VP asegurable (b)	VP asegurada/ VP total (a)*(b)
Austria	80	83	66
Dinamarca	81	100	81
Francia	33	79	26
Alemania	73	66	49
Grecia	75	100	75
Italia	93	12	12
Holanda	108	16	18
Portugal	30	54	16
España	72	26	19

Nota: VP: Valor de la producción.

Fuente: Bielza Díaz-Caneja, Conte, Dittborn and others, tabla 14 página 140.

⁷⁶ Bielza Díaz-Caneja, Conte, Dittborn and others, "Agricultural Insurance Schemes", European Commission, 2008)

⁷⁷ Se destacan 7 categorías: singulares, combinados, producción, ingreso, productores mayoristas, Índice y Seguros Indirectos. En el caso de los primeros, comprende seguros 100% público o privados (con distinta tasa de subsidios estatales).

⁷⁸ Estudio complementario de Experiencias internacionales realizado con motivo de esta evaluación)

⁷⁹ El promedio de los 25 países de ese continente llega a 32%. Italia lidera con 80%, aunque sólo el 8% de la superficie es asegurada.

Otros valores importantes a destacar para fines de comparación son los siguientes. Las cosechas aseguradas de Estados Unidos alcanzan a 45%, mientras 23% lo son en la Unión Europea. Por otro lado, mientras en el primer país se subsidia 58% de las primas (sube a 72% con los costos administrativos y reaseguros), en Europa sólo alcanza a 32%.

Una breve síntesis de los principales sistemas de seguros y su implicancia sobre el modelo chileno

En este contexto, a continuación se presenta una rápida revisión de los sistemas mundiales de seguros, los que de acuerdo al Panel son de interés para el caso chileno. En efecto, los sistemas de seguros más estables, de alta cobertura y con disponibilidad de información pública para evaluarlos corresponden a aquéllos operados en Canadá, Estados Unidos y España.

En general, se observa que la estructura de esos sistemas tiene más elementos diferenciadores que comunes en relación al rol del Estado en su operación, la participación de las aseguradoras y las características del seguro mismo, lo que sugiere que aquéllos son diseñados de acuerdo a las particularidades de cada país (ver por ejemplo, Burgaz, 2005⁸⁰). El principal elemento común es que los sistemas son de larga data, y por lo tanto con aprendizaje y ajustes graduales a través del tiempo, tendientes, principalmente, a incrementar su cobertura en términos de las cosechas aseguradas.

Adicionalmente, se estudiaron las experiencias de 5 países latinoamericanos, las que por sus diferentes estructuras administrativas y operacionales, bajo impacto en cobertura, y operar bajo una institucionalidad distinta a la existente en Chile⁸¹, no serán discutidas en el cuerpo principal de este documento.

Tal como se mencionó anteriormente, usualmente el éxito de estos sistemas se mide por el nivel de cobertura de las líneas de seguros ofertados (en comparación a las necesidades del sector) y la estabilidad en su institucionalidad. Dado esos criterios, los sistemas líderes en el mundo corresponden a los operados en Canadá, Estados Unidos y España. Adicionalmente, aquí se resumirá el reformulado sistema de Turquía (similar al de España), que sólo en 3 años logró aumentos de cobertura cercanas al 40%⁸². De acuerdo al juicio del panel, las condiciones económicas estructurales de la agricultura en Turquía son similares a las existentes en Chile, lo que incrementa el interés por conocer su funcionamiento.

Antes de comenzar la desagregación de esos sistemas a continuación se incluye una síntesis de las características más importantes de los seguros americanos (EEUU y Canadá) y europeos (indicados en la figura N°44), Burgaz (2005).

⁸⁰ Este experto afirma que los sistemas puros, ya sea privado o público, han demostrado ser insatisfactorios. En el caso de los primeros, la evidencia empírica muestra un pobre desarrollo y desprotección del sector agrícola, mientras que el público, problemas de financiamiento (no sostenible) y dificultad en el control del riesgo moral.

⁸¹ En Argentina, son seguros privados sin subsidios estatales. En México, la administración es compartida con las propias organizaciones de productores en los fondos de aseguramiento. En el seguro agrícola comercial, la administración es de las compañías de seguros.

⁸² Cifras señaladas en el estudio complementario sobre Experiencias Internacionales realizado con motivo de esta evaluación

Figura 46: Principales diferencias entre el sistema americano y europeo

Modelo Americano	Modelo Europeo
<ul style="list-style-type: none"> • Sistema público de aseguramiento • Cobertura todo riesgo • Importancia del riesgo moral • Sistema de simplificado de tasación de riesgos • Estrecha relación entre seguro y crédito público agrario 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas privados de aseguramiento • Cobertura “riesgos determinados”. • Control del riesgo moral. • Sistema sofisticado de tasación de daños.

Fuente: Burgaz F. (2005)⁸³

Canadá y Estados Unidos: En Canadá existen distintas líneas de seguros, las cuales se financian desde fuentes mixtas (gobierno federal, provincial y productores). En algunas de sus líneas, el seguro incorpora ahorro voluntario. Entre otros, se incluyen líneas para catástrofes naturales (sequía, inundación, granizos, heladas, plagas de insectos), y líneas asociadas a moderar los impactos económicos negativos en los ingresos y ganancias de los productores por consideraciones exógenas. Su administración está en manos de los Gobiernos provinciales, quienes además dictan las normas y definen el costo de las primas. La superficie asegurada supera el 65% del total en un régimen de voluntariedad para los agricultores.

En contraste, el sistema de Estados Unidos es de adhesión obligatoria, amarrado a la obtención de beneficios fiscales para el sector. Desde 1996 es administrado por una agencia estatal dependiente de la Subsecretaría de Agricultura, cuya misión es la promoción, apoyo y regulación del programa, lo que a juicio del panel es lo más cercano a la forma como opera la gestión del COMSA chileno. El seguro es de tipo progresivo, con una cobertura mínima a costo cero, y con coberturas superiores asociadas a primas subsidiadas. Esta restricción ha impactado favorablemente la cobertura, ya que la mayoría de los agricultores participan del programa. Las cosechas son aseguradas en un rango del 50% al 75% de su rendimiento. La provisión es de origen privado con 17 empresas al 2006. En el 2009 las indemnizaciones (tasa de pérdida) alcanzaron al 50% de las primas. De acuerdo al juicio del panel, este sistema es interesante de destacar para el caso chileno especialmente en lo referente a su atributo de “obligatoriedad”, lo cual ha impactado positivamente la cobertura del mismo y el control de los recursos públicos para eventos catastróficos.

El seguro agrícola en España y Turquía: La principal característica del sistema español es la existencia de un “sistema de pooling de empresas”, las que en conjunto con el gobierno y las autoridades provinciales administran el seguro. Dado que este sistema es considerado como un referente para América Latina por las empresas del sector, discutiremos luego sus características. Complementariamente, revisaremos la experiencia de Turquía, la cual está basada en la misma conceptualización técnica del primero.

¿Qué es un sistema de pooling? Los “pooling” corresponden a empresas que administran conjuntamente una cartera de clientes, con objeto de compartir y diversificar el riesgo. En general, este tipo de estructura se da en carteras de alto riesgo, entre las cuales destacan

⁸³ Burgaz F (2005), “La experiencia de España. Un modelo comprobado y eficiente”. Presentación hecha en el Seminario Internacional de Seguros agrícolas y de Emergencia. Brasil.

las agrícolas, fallecimiento e invalidez. De acuerdo a Oses (2004)⁸⁴, este tipo de esquema es usualmente utilizado por empresas europeas, especialmente las anglosajonas. Desde el punto de vista de la transparencia de los mercados, el pooling contribuye a generar información relativa a costos y pagos derivados de los siniestros ya que permite centralizar la información de datos de primas y siniestros. De acuerdo a una de las empresas entrevistadas en el marco de esta evaluación, dos desventajas observadas en su operación son la repartición discrecional de los cultivos y distintos criterios para armar, valorar pólizas y realizar las liquidaciones de los siniestros⁸⁵.

En el caso del sector agrícola, los “pooling” se observan en España y Turquía. En el primer país, el pooling está formado por 28 empresas, la superficie asegurada alcanza a 5,8 millones de hectáreas, con una adhesión de 480 mil pólizas. El valor asegurable del total de las cosechas alcanza a 72%, de las cuales se aseguran 26%. Las pérdidas del sistema alcanzan a 69%. En Turquía, 22 empresas conjuntamente aseguran un 40% de la superficie plantada, correspondiente a 351 mil pólizas. El total de pérdidas alcanza a 67%.

El sistema español es considerado como un modelo de referencia para Latinoamérica y el mundo en general. El seguro es combinado o multi-riesgo, tiene una historia de 30 años y está altamente extendido en ese país. A manera de referencia, su cobertura alcanza a 80% en cereales de invierno y frutales de hueso y pepita. En cítricos y hortalizas alcanza a 51% y 46% respectivamente (Enasa, 2009). En estos últimos cultivos, las plantaciones de cebolla, lechuga, melón, pimiento y tomate superan el 90%. La relación entre el capital asegurado y el valor de la producción alcanza a 19%. El sistema es de carácter obligatorio para los agricultores. Las tarifas de las primas son fijadas por el “pool de aseguradoras”, llamada Agroseguro S.A. Un dato destacable también es que el tiempo de demora entre la catástrofe y la liquidación del pago es inferior a 60 días. En Chile se estipula que la liquidación debe realizarse en un plazo de 90 días, pero la experiencia indica que ocurre en plazos menores a este máximo.

De acuerdo a un reporte de Molina (2010), que resume un conjunto de documentos sobre las fortalezas y debilidades de esta herramienta en España, su estructura ha permitido controlar fenómenos de selección adversa y riesgo moral. Entre sus debilidades está la baja participación pública en la generación de otras líneas de seguros, lo que ha dificultado su expansión a líneas recomendadas por la propia Unión Europea⁸⁶. Los beneficiarios igualmente destacan la demora en la percepción de la ayuda y la dificultad para establecer una relación directa entre el daño real y la cuantía de los montos indemnizados.

La institución administradora se denomina Enesa (Entidad estatal de seguros Agrícolas), entidad público-privada que incluye agencias estatales y la Agrupación de Entidades Aseguradoras (pooling), la que opera sobre una programación de 3 años. A modo de referencia, los objetivos específicos de esta institución son:

- Elaborar las condiciones del contrato de seguro y tarifas que serán de aplicación.
- Controlar la contratación de pólizas que realizan las redes comerciales de las entidades aseguradoras.

⁸⁴ Fuente: Capitalhumano.es

⁸⁵ Este juicio no pudo ser comprobado por estos panelistas desde la literatura leída.

⁸⁶ En efecto, esa organización ha recomendado un seguro para enfrentar el riesgo de déficit hídrico en explotaciones de regadío a cause del cambio climático, el que aun no ha sido desarrollado.

- Cobrar las primas abonadas por los asegurados.
- Gestionar ante las Administraciones Públicas la subvención correspondiente a los asegurados.
- Realizar la valoración de los daños ocasionados por los siniestros y procede al pago de las indemnizaciones correspondientes a los siniestros producidos.

Entre otras empresas internacionales que forman parte del pooling español destacan Mapfre, Allianz, Axa, BBVA Seguros, Santander Seguros, empresas que también tienen operaciones en Chile. De ellos MAPFRE mantiene el 22,5% de la cartera.

El caso de Turquía⁸⁷ es particularmente interesante, debido a que corresponde a un país en vías de desarrollo que basa su economía en la exportación de productos agrícolas. La superficie explotada⁸⁸ alcanza a 40 millones de hectáreas (33% más que en Chile⁸⁹). Sus principales productos son cereales, los cuales son liderados por trigo, cebada, avena, centeno, maíz, mijo y arroz. En un segundo orden destacan legumbres, las que son exportadas a más de 40 países. También se producen frutas frescas y hortalizas (uva de mesa, naranjas, limones y cerezas).

El sistema de seguros imperante en Turquía hasta el 2003 se caracterizó por una baja penetración y la caída sistemática de los suscriptores, lo que se explica por el alto valor de las primas y costos de administración debido a problemas de selección adversa (Corneliu, 2007).

Considerando ese marco, en un contexto de alzas de los precios internacionales de los productos agrícolas, cambios climáticos a causa del calentamiento global y otros riesgos naturales (heladas, inundaciones y sequías), el gobierno de Turquía realizó cambios estructurales en la operación del sistema a partir del 2004.

El actual sistema es de carácter público-privado, con una provisión estructurada a partir de un pool de aseguradores (varía entre 15 y 22) que actúan sobre normas técnicas comunes y cobran las mismas primas. El gobierno subsidia en 50% las pólizas y tiene un rol central en las actividades de educación y programas de capacitación a los agricultores. La entrada al sistema es de carácter voluntario previo registro en un sistema centralizado de administración, condición necesaria para obtener los beneficios del Estado. El sistema ha sido exitoso, con un alza de 39,9% entre el 2007 y el 2009 (desde 113 mil a 158 mil pólizas⁹⁰). En términos de cobertura, cubre actualmente un 64% de las cosechas. Para el 2012, se espera que alcance al 40% de los agricultores del país (Berk, 2009)⁹¹.

Para finalizar el análisis de este actor de la industria, se mencionan a los corredores de seguros, cuyo rol es realizar el apoyo a los productores para que obtengan en tiempo

⁸⁷ En general, existe escasa información del sistema Turco en la literatura lo que se explica por el corto período de operación a la fecha de las publicaciones de artículos comparativos. (opera desde el 2005).

⁸⁸ Fuente: www.turnky.com

⁸⁹ Fuente: Censo agropecuario y Forestal, INE 2007.

⁹⁰ Cifras indicadas en I Estudio complementario sobre experiencias Internacionales realizado con motivo de ésta evaluación

⁹¹ Fuente: "Structural change in turkish agricultural insurance policy and recent developments". Wiadomosci Ubezpieczeniowe 2/2009. Páginas 143-152

oportuno la póliza de seguro. Estas compañías operan con las empresas aseguradoras, las que asumen los costos de esta operación. La compañía que tiene mayor presencia en la gestión del seguro agrícola es Willis, corredor que opera con INDAP, quién contrata la mayoría de las pólizas de este seguro. Según lo informado por INDAP, este corredor de seguros le ha dado rapidez tanto a la colocación como al trámite indemnizatorio cuando ocurren eventos climáticos adversos. El Banco Estado opera con un corredor del mismo banco por política interna de esa institución, pero no ha mostrado ser lo suficientemente eficiente para aumentar la cantidad de pólizas colocadas, de hecho en los últimos años Banco Estado ha disminuido sus colocaciones⁹².

(b) Intermediarios públicos y privados

Los intermediarios públicos y privados cumplen un rol central en la colocación de los seguros. Ellos actúan como agentes colocadores de créditos, y en menor grado, como poderes compradores de las cosechas de los productores primarios. En esa dinámica, la compra del seguro es una condición necesaria para la obtención de recursos frescos por parte de las instituciones proveedoras de créditos, por lo que su carácter de obligatoriedad es clave para entender el incremento de pólizas en los últimos años.

La Figura N°47 muestra el total y la distribución porcentual del número de pólizas contratadas por origen, es decir, vía intermediación. En el ítem “otros” hemos agrupado el resto de instituciones privadas, las cuales por su carácter de atomicidad no fueron consideradas en este análisis. De la tabla se destaca que más del 80% de la colocación proviene de las actividades de inducción de las instituciones públicas (INDAP y Banco Estado), siendo INDAP el líder en el total de colocaciones. Cabe señalar que el modelo de crédito asociado a un seguro obligatorio utilizado actualmente por esa institución va en la línea de lo que se observa en los países exitosos (España y Estados Unidos), donde su adhesión asegura posteriormente beneficios fiscales.

Complementariamente, el número de pólizas contratadas vía IANSA (operador privado) ha ido en aumento en este período. No obstante, en términos de magnitud, su número no sobrepasa el 10% del total de las colocaciones del seguro.

Figura N°47: Número total de pólizas contratadas según origen de intermediación

Año	2008	2009	2010	2011	Tasa de variación 2008-2011(%)
Indap	7.274 (60%)	8.096 (55.4%)	12.011(64.0%)	15.278 (74,1%)	110,0
Banco Estado	2.289 (18.9%)	2.896 (19.8%)	2.725 (14.5%)	1.630 (8,9%)	-28,7
Iansa	1.460 (12.0%)	1.429 (9.8%)	1.772 (9.4%)	1.831 (8,9%)	25,4
Otros	1.146 (9.5%)	2.183 (15.0%)	2.256 (12.0)	1.888 (9,2%)	64,7
Total	12.129	14.604	18.764	20.627	70,1

Fuente: COMSA

El liderazgo de INDAP, se ha acentuado en los últimos años a consecuencia de la obligatoriedad que han impuesto para tomar el seguro a todos sus “clientes de crédito”.

⁹² Información entregada por Francisco Revelo, Encargado del Segmento Agrícola de Banco Estado Microempresas, realizada el 5 de abril del 2012

Como consecuencia, el panel estima que el rol de esta institución es clave para entender cuán eficiente es el Programa.

(c) Beneficiarios

Existen dos indicadores primarios relevantes para aproximarse a una medición objetiva de la eficiencia del programa, ellos son, la evolución de las contrataciones totales con subsidio⁹³ y el número de indemnizados. También debe precisarse que en el negocio de los seguros las pólizas son endosables, por lo cual, el contratante puede ser diferente al asegurado y al beneficiario⁹⁴.

¿Cuál es la conceptualización detrás de ambos indicadores? El número de contrataciones (pólizas) está relacionado con el objetivo de desarrollar la provisión de seguros privada con objeto de solucionar la falla de mercado generada a partir de la operación en mercados con incertidumbre (principal característica del sector agrícola) y, por lo tanto, con niveles de producción sub-óptimos y precios distantes de aquéllos que existirían en equilibrios competitivos⁹⁵.

Teóricamente hablando, uno de los instrumentos de mercado más desarrollado para superar esa falla (Shy, 1992) y por ende, aumentar el bienestar social, corresponde a los seguros, cuyo objetivo es traspasar el riesgo a una tercera parte (proveedor de seguros). En otras palabras, este es un medidor de cobertura del instrumento, y por lo tanto, se podría levantar la hipótesis que a mayor número de pólizas, mayor el bienestar de la sociedad (todo lo demás constante, es decir, riesgo e incertidumbre, entre otros).

El segundo indicador, corresponde a los indemnizados del sistema, esto es, individuos que fueron cubiertos efectivamente por el seguro (número de indemnizados). En términos genéricos, este objetivo cae en la lógica de un Estado subsidiario que atiende a un sector productivo que opera en mercados inciertos, y cuyo desempeño, no sólo impacta negativamente el bienestar privado de esa población sino también, el presupuesto fiscal y el bienestar social de consumidores. En efecto, los Gobiernos generalmente destinan recursos directos a través de programas de emergencia, para asistir a agricultores que pierden o sufren daños de sus cosechas a consecuencia de catástrofes naturales, mientras que los consumidores deben enfrentar precios superiores y una producción sub-óptima causada a partir de esos eventos exógenos adversos sobre el sector⁹⁶.

Como se aprecia en la Figura N°48, COMSA ha cumplido sus metas relacionadas a la cobertura esperada del programa para los dos últimos años y, en consecuencia, es posible argumentar que el desempeño efectivo del programa está de acuerdo con la planificación anual. El problema es que teniendo como estrategia la tendencia de crecer anualmente al 18,9% (promedio de 2008 al 2011), pasarán muchos años para impactar efectivamente sobre la población objetivo, por lo tanto COMSA debe replantearse la estrategia a seguir.

⁹³ En general la contratación de pólizas sin subsidios es marginal (inferior al 1%), por lo que se omitirán para fines de análisis.

⁹⁴ Esta información no está disponible, por lo que aquí suponemos que ambos son iguales.

⁹⁵ Este indicador está principalmente relacionado con la visión del Comsa relacionado a la existencia de penetración en el mercado potencial y cercanamente a la misión institucional sobre el desarrollo de nuevos seguros.

⁹⁶ Este indicador está relacionado con la misión a) del COMSA, esto es, la promoción del programa y la visión, relacionado a la gestión de riesgos por parte de los beneficiarios.

Figura N°48: Metas y pólizas

Año	Meta de pólizas (a)	Número de pólizas con subsidio (b)	Variación respecto al año anterior del número de pólizas
2008	12.350	12.129	-
2009	16.000	14.604	20,4%
2010	16.000	18.764	28,5%
2011	20.400	20.963	11,7%
Variación % 2008-2011	65,2	72,8	

Fuente: Elaboración propia en base a información de COMSA.

Nota: Los porcentajes entre paréntesis denotan la variación porcentual año a año.

4.2 A nivel de actividades y/o componentes. Relaciona gastos con productos

Partimos esta sección sintetizando los gastos totales del programa según componente: La Figura N°49 muestra la evolución de ambos componentes, subsidio y actividades de promoción, medido de acuerdo a las unidades de producto (beneficiario⁹⁷) respectivo.

Figura N°49: Gasto Promedio por beneficiario 2008-2011 (Miles de \$ 2012)

Componentes	2008	2009	2010	2011	Variación 2008-2011
Comp.1 Subsidio	222.6	182.4	198.0	174.8	-21.5
Comp.2 Promoción	0	2.908,4	2.735,5	2.176,3	-26,4(*)

Fuente: Elaboración propia en base a información de COMSA

(*) Corresponde a variación 2009 - 2011

El gasto promedio del componente subsidio (gasto total/ número de pólizas contratadas) ha bajado en 22 puntos entre el 2008 y 2011 con una trayectoria fluctuante en el período. Se destacan 2 hechos de los datos punto a punto. El alto gasto promedio del 2008, debido a una penetración 32% menor que el promedio del período y el gasto promedio del período remanente 2009-2011 con valores bajo el umbral de \$200 mil. El promedio en este período alcanza a \$194.7 miles (8,93 UF al 31/12/2011)

Por otra parte, el gasto promedio del componente promoción (gasto total/ número de actividades) ha disminuido sistemáticamente entre el 2009 (año en que empieza a operar) y el 2011. El promedio en este período alcanza a \$2.606,7 miles. Por sobre esos números, la alta heterogeneidad de las mismas complica realizar una evaluación objetiva de su desempeño. En otro ámbito, queremos destacar que el año 2011 se perdió 15,9% del presupuesto asignado debido a que esos recursos “se gastaron conservadoramente” (fuente: COMSA), situación que difiere en los años anteriores, donde el presupuesto fue íntegramente utilizado.

A partir de esa tabla, el panel se ha preguntado si es posible o no, levantar una relación directa entre promoción y subsidio. Aun cuando es difícil testear una relación causal entre promoción e incrementos del número de subsidiados (que inciden en la disminución del gasto promedio por beneficiario), los grandes números parecen mostrar que sí existe relación, ya que a partir del uso de recursos en actividades de promoción y difusión, el

⁹⁷ De acuerdo a lo comentado anteriormente, en el negocio de los seguros las pólizas son endosables, por lo cual, el contratante puede ser diferente al asegurado y al beneficiario, lo que en definitiva supone que las unidades de producto pueden diferir de los beneficiarios del sistema, no obstante, dado que no tenemos información desagregada de ellos, se supondrá para fines de análisis que ambos indicadores son los mismos.

gasto promedio bajó en 16,7% promedio (se considera el promedio entre el 2009 y 2011 versus el gasto del 2008), lo que responde a que la tasa de crecimiento de los subsidiados ha aumentado por sobre 2 dígitos en esos años.

El paso siguiente es mirar dentro de la estructura de gastos del programa de manera de tener una visión respecto a la relación entre los gastos directos del programa y aquéllos correspondientes a administración (Figura N°50). Para fines de una fácil comprensión, se han separado los cuadros dependiendo del componente que se está analizando, esto es, por subsidio y promoción respectivamente.

Figura N°50-A: Gasto Componente 1 por Beneficiario 2008-2011 (miles de \$ año 2012)

Año	Gasto Total Componente 1(subsidio) por Beneficiario (a)	Gasto Administración por Beneficiario de componente 1 (b)	Gasto Total programa por Beneficiario de componente 1 (a+b)
2008	190.6	32.0	222.6
2009	143.2	39.2	182.4
2010	164.6	34.4	199.0
2011	145.7	29.1	174.8
Variación 2008-2011	-23.6	-8.9	-21.5

Fuente: Elaboración propia en base a información de COMSA

En el caso del subsidio se observa la caída de ambos, gasto promedio directo (primera columna) y gastos de administración entre el 2008 y el 2011. En términos de magnitud, la contracción es más fuerte en el primer ítem lo que se explica por los crecientes números de subsidiados que han entrado al sistema en el período, lo que en suma, significa que el gasto promedio ha bajado en 21 puntos en el período. En síntesis, poner \$1 para financiar el programa está siendo más eficiente a través del tiempo.

Figura N°50-B: Gasto Componente 2 por Beneficiario⁹⁸ 2009-2011 (miles de \$ año 2012)

Año	Gasto Total Componente 2 por Actividad (a)	Gasto Administración por Actividad de componente 2 (b)	Gasto Total programa por actividad de componente 2 (a+b)
2008	0	0	0
2009	2.908,4	589,1	3.197,5
2010	2.735,5	617,0	3.352,5
2011	2.176,3	741,4	2.908,4
Variación % 2009-2011	-25,2	25,9	-9,0

Fuente: Elaboración propia en base a información de COMSA

Considerando que este componente comienza a operar a partir del 2009, el promedio alcanza a \$ 2.606,7 para los años de operación, con una desviación estándar de \$ 382,7. Los gastos promedios de administración han sido crecientes, alcanzando a \$ 649,2 en este período con una desviación estándar de \$81,1. Al respecto llama la atención que estos gastos representaron un 25,4% del gasto total del componente en el 2011, lo que respondería a una caída de 10% de esas actividades respecto a los años precedentes.

⁹⁸ No es posible determinar el gasto por beneficiario, ya que son muy disímiles los servicios que estos reciben. No es posible comparar un spot publicitario con una capacitación a productores. Por esta razón se tomo como unidad de análisis la actividad

Por otra parte, al analizar la evolución del gasto se observa una disminución del gasto total del programa por actividad, el que se debe principalmente a la disminución de un 25,2% del gasto por actividad, ya que el gasto de administración por actividad se ha incrementado en un 25,9%, pero los montos involucrados son menores.

4.3 Gastos de Administración

En la figura siguiente (N°51) se han incluido los gastos de administración (debidamente prorrateados⁹⁹) con objeto de calcular cuánto efectivamente el programa gastó en sus beneficiarios. Los valores reales son mostrados en el cuadro siguiente, donde se observa una disminución importante de los gastos de administración de 23,4% el año 2009 a 18,5% el año 2011 lo que significa una disminución de un 19,4%.

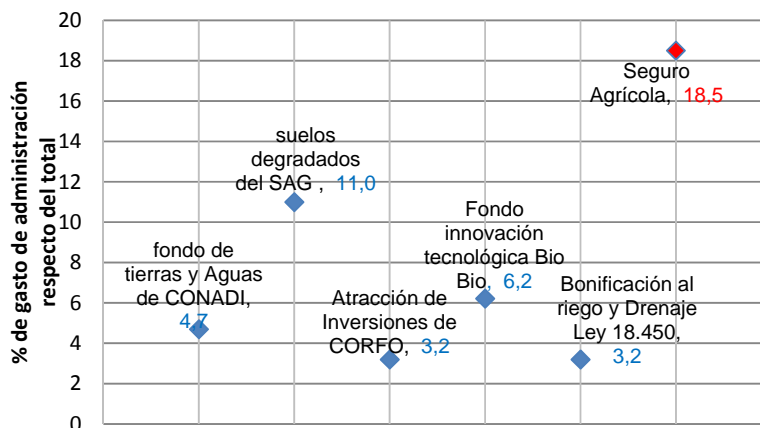
Figura N°51: Gastos de Administración y gastos totales del programa (Miles de \$ 2012)

Año	Gastos de Administración	Total Gasto del programa ¹⁰⁰	% (Gastos Adm / Gasto Total del programa)*100
2008	363.527	2.167.153	16,8
2009	695.264	2.973.372	23,4
2010	709.743	3.737.844	19,0
2011	683.888	3.687.846	18,5

Fuente: COMSA

Para comparar y evaluar la magnitud de los gastos de administración del programa respecto a otros se consideraron costos de administración de programas anteriormente evaluados por DIPRES y que tuvieran alguna relación con el fomento y /o el desarrollo agropecuario, antecedentes que se muestran en la siguiente figura (N°52).

Figura N°52: % de gasto de administración respecto al total para varios programas



Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por COMSA

⁹⁹ La metodología de prorrateo consistió en la aplicación de un criterio en base a jornadas funcionario, las que fueron valorizadas de acuerdo al salario respectivo. Dado el número reducido de personas que laboran en ese programa creemos que ese prorrateo da resultados reales para fines de nuestro análisis. Complementariamente, en el caso de los gastos en bienes de consumo (principalmente gastos de oficina) también se asignaron en función de los tiempos comentados anteriormente.

¹⁰⁰ El total debe ser igual a la cifra de la tercera columna del cuadro "Gasto total del Programa".

La gráfica es elocuente ya que la diferencia substancial de gastos de administración del programa seguro agrícola respecto a los demás es muy grande. Ahora, no se puede señalar que los costos de infraestructura, personal y medios de trabajo de COMSA sean muy altos respecto a cualquiera otra institución pública. Lo que ocurre es que los beneficiarios que atiende el programa no han logrado crecer significativamente para que se aminoren los gastos de administración y por lo tanto, con una estrategia de crecimiento de la contratación de seguros, estos costos deberían disminuir significativamente.

5. CONCLUSIONES SOBRE EL DESEMPEÑO GLOBAL

A continuación se indican las principales conclusiones de la evaluación respecto al desempeño del programa, al diseño, a la organización y gestión y a la continuidad del programa.

5.1 Desempeño del programa en sus dimensiones de eficacia, eficiencia, economía y calidad.

- **Conocimiento:** Los productores en la actualidad conocen de la existencia del seguro agrícola y de su operación básica, situación que no ocurría hace algunos años. Esto está claramente ratificado en el estudio complementario cualitativo realizado junto a esta evaluación.
- **Valoración:** La tendencia de los productores es a valorar el sentido del seguro agrícola, realidad que no existía hace cuatro años, o sea, perciben que es un instrumento válido para sostener la actividad agrícola con menos sobresaltos, que ha sido parte de la normalidad de esta actividad. Existe una percepción generalizada de la presencia de signos de cambio climático, que genera en los productores una mayor incertidumbre, lo que favorece la actitud hacia la contratación del seguro. Asimismo, se indica que los costos de producción se han incrementados, por lo tanto hay un mayor riesgo financiero que puede ser protegido parcialmente con el seguro. (señalado en estudio cualitativo complementario)
- **El Mercado:** El mercado del seguro agrícola está caracterizado por ser duopólico, situación que es muy similar a la que se presenta en muchos países que tienen este instrumento. El tener una posición dominante no significa que estas empresas operen coludidamente o conformen un cartel. Lo que sí implica es que en situaciones como ésta el Estado – COMSA – debe tener un rol de mayor conducción y regulación de este mercado.
- **Operación:** Los productores critican la operación de las aseguradoras las que consideran poco transparentes al momento de tomar las decisiones sobre el pago de los siniestros. Por esta razón solicitan mayor apoyo para entender y apelar a situaciones que consideran que los perjudican. El Panel plantea que debe existir un sistema de supervisión/monitoreo de los servicios entregados a los productores como existe en otros programas de fomento del Estado.
- **Cobertura:** El uso del seguro agrícola sigue reducido especialmente a clientes institucionales, de INDAP principalmente, y no logra conectar con una demanda de libre iniciativa. Así, los clientes “particulares” del Subsidio (3%) son un minoría tan reducida que pueden ser considerados como la excepción que confirma la regla. En

ese sentido, el Seguro, aún con el actual subsidio, sigue siendo ineficaz respecto a esta condición para su propósito.

- **Cobertura:** El uso del seguro agrícola sigue reducido a usuarios que pueden acceder al subsidio. En ese sentido, el Seguro no logra conectar con una demanda efectiva en agricultores medianos o grandes. El seguro actual se muestra ineficaz respecto a integrar a la práctica del aseguramiento a la gestión de la agricultura empresarial.
- **Subsidio:** Los productores valoran enormemente el complemento de subsidio que entrega INDAP, bajando los costos que ellos deben pagar a la prima del seguro agrícola.
- **Administración:** El costo de administración del programa es alto respecto a otros programas similares del Estado. Este costo no necesariamente se debe a excesos incurridos en la operación ya que los costos de recursos humanos y materiales son muy similares a cualquier programa de Estado. La causal tiene relación con la población atendida que todavía es muy baja para compensar estos costos.
- **Siniestralidad:** La siniestralidad promedio está en 59,1% y la siniestralidad ponderada da cifras de 65% de siniestralidad para cultivos anuales, y un 103% en frutales. Estas cifras de siniestralidad no permiten concluir claramente si éste es un buen o mal negocio para las empresas aseguradoras, pero la siniestralidad de programas como éste a nivel internacional nos indica que con siniestralidades de 66% todavía las empresas aseguradoras entregan sin problemas este servicio.
- **Fidelización:** La fidelidad de los clientes se mantiene estable desde el año 2008, o sea, el 75,9% contrata el seguro entre 1 y 2 veces en 4 años, lo que no es un mal signo ya que por la rotación de cultivos no será posible que contraten todos los años.
- **Incompatibilidad:** De acuerdo a las experiencias internacionales es posible que exista incompatibilidad entre el desarrollo de un seguro para la agricultura y colocación de recursos para enfrentar emergencias agrícolas como ocurre en Chile. De hecho, el promedio de colocación de recursos para emergencia en los últimos 4 años ha sido de \$ 8.510,585 millones o sea, 2,7 veces los recursos de subsidio que administra el programa de seguro agrícola

5.2 Diseño y evolución del programa

- **Población objetivo:** No se cuenta con una cuantificación real de la población objetivo, que es la que permite planificar prospectivamente respecto a metas a alcanzar con los servicios que el programa entrega. Esto significa definir adicionalmente las prioridades de focalización del programa sin disminuir el mercado para este servicio.
- **Estrategia:** Con el actual diseño y modelo de operación el programa podrá cubrir la población objetivo calculada por el panel de evaluación en 23 años, o sea, el modelo actual no da solución al problema que se quiere enfrentar. Los beneficiarios han crecido entre el año 2008 y 2011 en un 70,1%, pero esto no es suficiente para acercarse a cubrir la población objetivo calculada.

- **Comunicaciones:** El componente de difusión y capacitación es valorado por los usuarios respecto a recibir información general pero no permite a los productores apropiarse del instrumento en términos de su operación y transparencia de sus mecanismos.
- **Validez de objetivos:** Las definiciones de fin, propósito y componente son todavía válidos para el programa pero deben ser medidos consistentemente para monitorear su validez.

5.3 Organización y Gestión

- **Capacidades:** La organización y gestión del programa opera para la demanda actual, pero si se quiere aumentar la cobertura necesariamente deberá cambiar su modelo de operación, adecuando sus facultades y recursos. Por citar un ejemplo, en la actualidad el programa opera solamente con 7 profesionales y no cuenta con medios de transporte.
- **Rol:** El modelo actual y sus atribuciones no permiten al COMSA asumir un rol más protagónico, más regulador de este mercado donde existen oferentes en posición dominante. Con esto no se está señalando que exista abuso de dominancia pero están las condiciones objetivas para que esto pueda ocurrir.
- **Sistema de información:** COMSA cuenta con un sistema de información que permite monitorear la evolución del programa, pero no dispone de una estructura o de mecanismos que le permitan planificar y prospectar el mercado y la evolución de los agentes económicos involucrados. La Unidad de Operaciones que podría cumplir esta función está fundamentalmente avocada a difundir, capacitar y canalizar la demanda de los actores involucrados sobre la operación del seguro. Tampoco se cuenta con recursos como para encargar estudios a otros organismos estatales o privados sobre los temas en cuestión.
- **Participación:** El Comité Técnico Asesor es una instancia bien planteada pero en la práctica tiene poca representación de los pequeños productores que son la mayoría de los sujetos posibles de contratar el seguro agrícola, o sea, del mercado potencial.
- **Supervisión:** No se cuenta con un mecanismo de supervisión de la operación de las aseguradoras, especialmente respecto al rol y las decisiones que toman los liquidadores al momento de presentarse un siniestro; lo que atenta contra la transparencia de los procesos. La supervisión debería operar tal como ocurre con los programas de fomento al riego o los de apoyo técnico que ejecuta INDAP¹⁰¹.
- **Participación regional:** La centralización del programa opera bien para el manejo de recursos pero no necesariamente para determinar las variables de riesgo de un

¹⁰¹ Los servicios que entrega INDAP a los productores son supervisados permanentemente, ya sea porque son los funcionarios de INDAP que asisten a las actividades de asistencia técnica para evaluar la calidad del servicio entregado o en el caso de riego, se revisa el avance de las obras de acuerdo a las especificaciones técnicas y se realiza la recepción final de la obra. También es posible utilizar mecanismos de control social donde son los usuarios los que pueden manifestar su conformidad o no de los servicios recibidos. Esto implica que en algunos casos se realice algún tipo de investigación de parte de las instituciones o la supervisión si es que esta no se ha realizado.

territorio particular. Las regiones tienen conocimiento que aportar en este sentido, como es indicado por las personas entrevistadas tanto de las organizaciones gremiales como de instituciones como INDAP.

5.4 Continuidad del programa

- a) El problema que dio origen al programa – la existencia de eventos climáticos adversos que colocan en riesgo la actividad agropecuaria- sigue vigente ya que es consubstancial a la actividad agropecuaria, la que opera con un conjunto de variables que no son posibles de controlar como son el clima, la temporalidad de la producción, la continuidad obligada del proceso productivo y la estacionalidad de la contratación de la mano de obra, entre otras. Esto no ocurre en otro tipo de procesos de producción.
- b) La existencia y percepción de los productores de manifestaciones de cambio climático agregan una variable que antes no estaba tan presente y que dan mayor validez a la existencia del seguro agrícola.
- c) El mercado del seguro agrícola en el país todavía está en proceso de desarrollo por lo tanto, se requiere mantener los niveles de apoyo existente – subsidios - por un periodo largo o quizás para siempre como ocurre en otras experiencias internacionales que tienen un desarrollo de medio siglo.
- d) El programa como actualmente está operando no logrará cumplir satisfactoriamente con su fin y propósito si mantiene la misma dinámica actual de crecimiento de contrataciones. Necesariamente debe cambiar para lo cual debe abrir la discusión para desarrollar una modificación al programa actual.
- e) Es necesario revisar las experiencias internacionales comentadas en esta evaluación buscando mecanismos que permitan mejorar el servicio entregado. Es necesario repensar la lógica de “pooling” utilizado en España y Turquía donde asociadamente empresas aseguradoras y Estado administran el servicio de seguro agrícola

Dada la alta heterogeneidad de los sistemas de seguros agrícolas internacionales, el panel estima que es difícil replicar un modelo específico para ajustar el modelo chileno, debido a las condiciones particulares en que ellos funcionan. Sin embargo, hay elementos distintivos extraídos particularmente de las experiencias de USA, España y Turquía, que debieran ser discutidos y considerados al momento de revisar potenciales ajustes en pos de aumentar la cobertura del programa. Ellos son la obligatoriedad del sistema de USA, ya que elimina las conductas oportunistas de los agricultores que esperan asistencia estatal para enfrentar situaciones de siniestralidad. Asimismo, la creación de seguros con ahorro permitiría incentivar una mayor demanda, dado que los beneficiarios tendrían liquidez para enfrentar otras contingencias y disminuiría la percepción de algunos agricultores que el seguro es sólo "un negocio privado".

Del caso de España y Turquía se rescata el sistema de pooling de empresas proveedoras de seguros ya que podría darle más estabilidad y sostén al sistema en el largo plazo y potenciar su transparencia y accountability, y de paso disminuir la posición dominante de los proveedores actuales. Tal como se comentó en el informe, la experiencia turca, cuya agricultura es similar a la nuestra en términos de cultivos y solo 30% superior en terreno asegurable, la hacen interesante de analizar ya que una vez instaurado ese sistema en el 2004, permitió un alza superior a 150% en 4 años. Hacia el 2012, se espera que el 40% de los agricultores estén protegidos por el sistema.

Aun cuando en los sistemas de seguros de los países analizados (Unión Europea, América Latina y América del Norte) la oferta es muy concentrada (monopolios y duopolios), "los proveedores fuera de sistema", manifestaron reiteradamente que esa fórmula se debería explorar en el país. No obstante aquello, limitantes que debieran evaluarse en profundidad para ver la pertinencia de esa propuesta, son el tamaño de los beneficiarios, la disponibilidad de recursos estatales para sostenerlo y los incentivos económicos de las empresas.

- f) La aceptación del seguro por parte de los productores está claramente asociada al monto actual del subsidio, especialmente en el caso de INDAP que entrega un subsidio adicional (PACSA), más allá de entender que les permite cierta protección contra riesgos climáticos. Por lo tanto, este elemento debe estar incluido en cualquier propuesta de mejoramiento del seguro agrícola, como ocurre en muchas de las experiencias internacionales exitosas.
- g) Temas como la obligatoriedad del seguro, la transparencia de procesos al usuario, el nivel y tipo de subsidio a entregar, nuevas líneas de seguro, la automatización de procesos, la participación regional en la determinación de las variables de riesgo, las atribuciones de COMSA como un efectivo regulador de este mercado, los actuales recursos que se utilizan para situaciones de emergencia, la inclusión de nuevos oferentes y la capacidad de los usuarios para realizar control social que aumenten la transparencia de los procesos, entre otros, son parte de las opciones que deberían analizarse para mejorar el programa.
- h) De esta forma - como plantea ciertamente INDAP- COMSA debería transformarse en un actor con capacidad para orientar, regular y mejorar la participación de los agentes económicos en este mercado.

II. RECOMENDACIONES

Considerando las conclusiones obtenidas de la evaluación y el análisis realizado se elaboraron las siguientes conclusiones generales. Adicionalmente se señalan algunas recomendaciones para la incorporación del enfoque de género al programa.

	Recomendaciones Generales para el programa	Objetivo	Fundamentos
1	Abrir periodo de discusión sobre el mejoramiento del Programa con consulta a los diferentes actores, pensando en abrir la discusión a las experiencias internacionales y sus modelos de intervención. La idea es desarrollar una Planificación Estratégica a la luz de esta evaluación y de los nuevos escenarios que se requieren enfrentar. Puede constituirse una Comisión que realice esta labor y no distraiga parte importante de los recursos humanos de COMSA.	Obtener un programa de seguro agrícola y una institucionalidad mejorada	El programa debe cambiar para, efectivamente, avanzar con mayor rapidez y eficacia para lograr llegar a la población objetivo. Hay experiencias internacionales que pueden ser válidas para nuestro país, sobre todo las que se pronuncian por una mayor regulación de este mercado. La experiencia de Turquía puede ser un interesante aporte a la discusión.
2	A partir del estudio sobre experiencias internacionales de seguro agrícola y de acuerdo a lo señalado por los directivos de las Compañías de seguros, las experiencias más exitosas son las que operan en Estados Unidos, España y Turquía. Allí los seguros operan con una amplia participación del Estado y de un pool de Compañías aseguradoras, con mecanismos que en muchos casos hacen obligatorio el seguro. La cobertura de los seguros incluyen las producciones agrícolas, pecuarias y forestales. Estos son sistemas que COMSA debería conocer y analizar para el perfeccionamiento de su actual modo de operación.	Obtener un programa de seguro agrícola y una institucionalidad mejorada	La operación del programa no puede seguir como se ha desarrollado actualmente ya que así no se logrará el propósito esperado. Las experiencias internacionales indican que se deben explorar otras alternativas que combinen de mejor forma el rol del Estado, las empresas aseguradoras y los diferentes tipos de productores
3	Relacionado con la recomendación anterior, es necesario estudiar la ampliación de los tipos y coberturas de los seguros. Se menciona ampliar los seguros a plantaciones forestales y explotaciones pecuarias, pero además es necesario estudiar seguros con diferente grado de cobertura (de cobertura parcial o total de daños). En la actualidad el seguro no cubriría daños parciales menores a 2/3 de la producción valorada. Asimismo, debería estudiarse la posibilidad de seguro con ahorro que permitiría incentivar una mayor demanda, dado que los beneficiarios tendrían liquidez para enfrentar otras contingencias	Obtener un programa de seguro agrícola y una institucionalidad mejorada	Las mismas experiencias internacionales señalan que el seguro se puede ampliar a otros rubros, tipos de beneficios y a diferentes tipos de productores

	y disminuiría la percepción de algunos agricultores que el seguro es solo "un negocio privado".		
4	Definir y cuantificar consistentemente la población objetivo del programa, lo que facilitará la definición de metas en el mediano y largo plazo.	Obtener un programa de seguro agrícola mejorado	En la actualidad el programa atiende a todo tipo de productores incluyendo a los que tienen un valor bruto de su producción menor a 100 UF al año. Estos normalmente no son productores agropecuarios ya que generan su ingreso a partir de una multiplicidad de actividades.
5	Constituir mesas de Seguro agrícola por región operando 1 o 2 veces al año, asimismo como opera algo similar en el Programa de Recuperación de Suelos Degradados de SAG-INDAP. El sistema de seguro español funciona articulando el Estado central con las autoridades provinciales	Involucrar a las regiones en la definición de variables del seguro agrícola	Las regiones y sus instituciones conocen detalladamente la ocurrencia de situaciones climáticas adversas por territorios para los diferentes rubros. Luego es necesario utilizar esa experiencia para definir las variables de riesgo.
6	Con la actual forma de operar del seguro, donde parte importante de los contratantes lo hacen por la vía de INDAP como condición para la contratación de un crédito, es posible que dentro de algunos años no sea posible mantener las tasas de crecimiento de contratación, ya que INDAP va copar su capacidad de contratación al cubrir a todos sus clientes de crédito. Por lo tanto, que INDAP cuente con más recursos crediticios podría significar un aumento de colocación del seguro agrícola		
7	Diseñar campaña comunicacional más personalizada a nivel de productores, ya sea por la vía de manuales o de capacitar a los agentes de extensión de los diferentes organismos que se desempeñan en el sector rural. La campaña debe centrarse más en la operatoria del seguro, para que así, los productores puedan interiorizarse de sus deberes y derechos.	Mejorar el componente 2 de difusión y promoción	El estudio cualitativo realizado con motivo de esta evaluación señala que si bien existe un conocimiento general extendido sobre el Seguro, su comunicación, comprensión y uso requiere un saber más detallado y preciso que falta desarrollar.

	Recomendaciones Generales para el programa	Objetivo	Fundamentos
8	COMSA debe contar con los recursos para disponer de estudios que permitan analizar el comportamiento de los agentes económicos, el mercado, permitan hacer prospectiva y elaborar propuestas sobre costos y otras variables que se requieren para definir el subsidio entregado al seguro. Esto puede hacerse por la vía de tener una unidad de estudios, de licitaciones públicas a organismos expertos o por la alianza con organismos públicos y/o privados que le puedan entregar a COMSA este tipo de servicios.	Mejorar la capacidad de propuesta de COMSA	En la actualidad existe una Unidad de Desarrollo en COMSA pero no cumple una función de análisis y prospectiva, que permita construir un nuevo modelo de COMSA.
9	Incorporar efectivamente a los pequeños productores en el Comité Técnico Asesor, asignando recursos para que puedan retribuir el tiempo ocupado en esta función. Además, deberían contar con recursos para contratar horas de especialista para apoyar el desarrollo de argumentaciones y propuestas, tal como lo hace la SNA con su departamento de estudios.	Mejor participación de actores relevantes	El principal beneficiado y el potencial crecimiento está en este tipo de productores, por lo tanto, se requiere incorporar su participación activa. El Comité de Control Social de obras de riego de INDAP operaba hasta hace un tiempo con apoyo económico para supervisar efectivamente los bienes y servicios que los productores reciben.

	Recomendaciones sobre enfoque de Género	Objetivo	Fundamentos
1	Incorporar formalmente al propósito del programa la distinción de productores y productoras (productores/as), no olvidando que el lenguaje crea cultura	Incorporación de enfoque de género a los programas públicos	En la actualidad 1/3 de las explotaciones agropecuarias tienen como responsable a una mujer, lo que puede traer consecuencias en la forma de operar de los servicios públicos y en los bienes y servicios que entrega.
2	Incorporar indicadores desagregados por sexo respecto a pólizas, hectáreas subsidiadas, participación en eventos de capacitación/difusión e incorporación de la cultura de seguro.	Monitorear las variables del programa para posibles ajustes a los objetivos y de los bienes y servicios que entregan	Como cualquier fenómeno nuevo es necesario determinar el comportamiento de las variables del programa, más cuando el crecimiento de de jefas de explotación aumentó un 38% en 10 años.
3	La incorporación del enfoque de género debe ser en un tiempo prolongado; si no es así, las instancias que deben capturar la información adicional no lo harán con la precisión que se requiere.	Incorporar el enfoque de género al programa	Las experiencias nacionales e internacionales indican que cuando se quiere incorporar un tema como éste, que tiene connotaciones culturales, los procesos deben madurarse para que efectivamente se incorporen a la política pública. Incorporar en el corto plazo todas las mediciones sobre género que se requieren puede provocar el efecto contrario ya que los funcionarios públicos realizarán las mediciones pertinentes pero no incorporaran los conceptos y las prácticas necesarias.
4	Utilizar la información de género existente para construir indicadores que midan el acceso equitativo de los servicios entregados.	Incorporar el enfoque de género al programa	Los mismos fundamentos que en el caso anterior. En la actualidad existe información recopilada sobre género en COMSA, por lo tanto, puede iniciarse un proceso de reflexión sobre la situación actual.

BIBLIOGRAFÍA

- INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores. 2009. Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal.
- Aedo, M. 2009 Caracterización e identificación de tipologías de innovadores en el sector agropecuario en Chile. Tesis de Magister. Ingeniería Industrial. Universidad de Chile.
- ODEPA, Ministerio de Agricultura de Chile. 2009 Estudio de caracterización de los hogares de las explotaciones agropecuarias a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal.
- ODEPA, Ministerio de Agricultura. 2009. Estudio de caracterización de los hogares de las explotaciones agropecuarias a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal.
- Tirole J. (1988). The theory of Industrial Organization.
- Ministerio de Agricultura. 2006. Memoria período 2000 - 2006
- INE (sin fecha). Cambios estructurales en la agricultura chilena. Análisis intercensal 1976-1997-2007
- Structural change in turkish agricultural insurance policy and recent developments. Wiadomosci Ubezpieczeniowe 2/2009. Páginas 143-152
- Instituto Nacional de Estadísticas Censo agropecuario y Forestal, 2007.
- Burgaz F (2005), "La experiencia de España. Un modelo comprobado y eficiente". Presentación hecha en el Seminario Internacional de Seguros agrícolas y de Emergencia. Brasil.
- Bielza Diaz-Caneja, Conte, Dittborn and others, "Agricultural Insurance Schemes", European Commission, 2008)

ENTREVISTAS REALIZADAS

- Reunión del Panel de Evaluación con equipo técnico de COMSA, del Ministerio de Economía y DIPRES realizada el 23 de enero de 2012 Presentación de Panel de Evaluación y entrega de información del Programa.
- Reunión del panel de evaluación con equipo técnico de COMSA y parte de responsables de evaluación de DIPRES realizada el 24 de enero de 2012 Información y análisis de matriz de marco lógico
- Reunión del Panel de evaluación con equipo técnico de COMSA realizada el 26 de enero de 2012. Análisis de información de indicadores
- Entrevistas realizadas por el panelista Ivan Valdés a las Empresas aseguradoras durante el mes de febrero de 2012

Nombre	Compañía	Observaciones
Sra. Egle Pulgar	Gerente técnico (QBE, Australia).	Empresa dominante en seguros Agrícola en Ecuador. Fue miembro del Comité creador del seguro Agrícola.
Sr. Jaime Carrasco	Royal	No están interesados ya que el foco son otros tipos de seguros
Armando Jaramillo (Penta).	Penta	Fue miembro del Comité creador del seguro Agrícola.
Sr. Bernardo Guerra Sr. Angel Miranda Sr. Gabriel Chica	Subgerente Gerencia Unidad Generales Mapfre Chile. Suscriptor Incendio y Agroforestal) Profesional	Empresa seguidora. Altas expectativas en el programa pero con modificaciones debido al alto riesgo Mapfre Chile.
Vincent Manas	Gerente técnico de Aseguradora Magallanes.	Empresa dominante

- Varias entrevistas telefónicas con Ramón Masquiarán, Jefe de operaciones de COMSA realizadas el 1 de marzo de 2012 Información sobre indicadores, sobre difusión y capacitación entregada por el programa.
- Reunión con Ramón Masquiarán, Jefe de Operaciones de COMSA y su equipo para análisis de gastos del programa e información de indicadores, realizada el 2 de marzo de 2012.
- Reunión de análisis de comentarios de DIPRES al informe de avance elaborado por el Panel de evaluación, realizada el 26 de marzo de 2012
- Reunión de análisis de comentarios de COMSA al informe de avance elaborado por el Panel de evaluación, realizada el 27 de marzo de 2012
- Reunión con Juan Carlos Aguilera Encargado del Seguro Agrícola en INDAP y su equipo de trabajo, realizada el 3 de abril de 2012. Se analizó la operación del seguro agrícola y otros instrumentos de seguro que utiliza INDAP.

- Entrevista a Francisco Revelo, Encargado del Segmento Agrícola de Banco Estado Microempresas, realizada el 5 de abril del 2012
- Mesa de trabajo con Empresas Aseguradoras, corredores de seguros, representantes de DIPRES y Panel de Evaluación, realizada el 10 de abril de 2012. Se analizó la visión de futuro del seguro agrícola en Chile a la luz de las tendencias internacionales.
- Reunión de trabajo para revisar el avance del estudio complementario sobre experiencias internacionales de seguro agrícola realizado por Rodrigo Carrasco. Se realizó el 11 de abril de 2012 y participaron profesionales de COMSA, de DIPRES y el Panel de Evaluación del programa.
- Entrevista a Pedro Urra, Asesor del ministro de Agricultura en pequeña agricultura, realizada el 12 de abril de 2012. Se analizó la mirada del Ministerio de Agricultura respecto al seguro agrícola y la pequeña agricultura
- Entrevista a Francisco Gana de Depto. Estudios SNA realizada el día 23 de 23 de abril de 2012 sobre percepción del seguro agrícola
- Entrevista a Daniel Rebolledo Presidente de CAMPOCOOP realizada el día 23 de abril sobre percepción del seguro para los pequeños productores
- Entrevista a reasegurador MAPFRE España realizada vía teleconferencia el día 3 de febrero con:
 - Andrés Lorenzana (Director Área Agrícola, Mapfre Re)
 - Ma. Teresa Piserra (suscriptor senior)
 - Emma Lage (suscriptor senior)

ANEXOS DE TRABAJO

Anexo 2: Análisis del diseño

Este anexo contiene la matriz de evaluación que se utilizará para la evaluación, la medición de los indicadores y el análisis de la matriz. El análisis realizado por el panel de evaluación consistió en revisar la pertinencia y consistencia de la matriz de marco lógico original presentada por COMSA y posteriormente se elaboró una matriz de acuerdo entre COMSA y el panel.

Anexo 2(a): Matriz de Evaluación del programa

NOMBRE DEL PROGRAMA: SEGURO AGRÍCOLA AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: TERCER TRIMESTRE AÑO 2000 MINISTERIO RESPONSABLE: MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CORFO (MINISTERIO DE ECONOMÍA) SERVICIO RESPONSABLE: COMITÉ DE SEGURO AGRÍCOLA				
ENUNCIADO DEL OBJETIVO	INDICADORES		MEDIOS DE VERIFICACIÓN (Periodicidad de medición)	SUPUESTOS
	Enunciado (Dimensión/Ámbito de Control)	Fórmula de Cálculo		
FIN: Contribuir a la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria.				<ul style="list-style-type: none"> • La política pública de subsidio al seguro agrícola se mantiene en el largo plazo • Los productores que han comprendido y valorado el seguro agrícola lo continúan contratando
PROPÓSITO: Los <u>productores agropecuarios</u> contrataron <u>seguro agrícola</u> para enfrentar daños por fenómenos climáticos adversos	Eficacia/resultado: % de productores asegurados respecto del total de los productores por territorios afectados= <i>Territorios afectados= corresponde a una unidad geográfica (comuna o distrito censal) donde existe una cantidad de productores que potencialmente pueden ser afectados por un evento climático adverso.</i>	$(N^{\circ} \text{ productores asegurados en año } n / N^{\circ} \text{ total de productores de territorios afectados en año } n) \times 100$	<ul style="list-style-type: none"> • Listado oficial de COMSA de productores asegurados • AGRICULTURA CHILENA: información social y productiva según tamaño del productor y localización geográfica. ODEPA. • VII Censo agropecuario y forestal. 2007 	<ul style="list-style-type: none"> • El valor de la prima se mantiene de acuerdo a la tendencia macroeconómica proyectada por M. Hacienda y Banco Central • La probabilidad de ocurrencia de eventos climáticos adversos, se mantiene en los mismos rangos de los últimos 10 años (discrepancia entre panel y programa) • Existe al menos de una empresa aseguradoras
	Eficacia/resultado: % de productores indemnizados respecto al total de productores asegurados en territorios afectados por fenómenos climáticos=	$(N^{\circ} \text{ de productores indemnizados en año } n / N^{\circ} \text{ total de productores asegurados en territorios afectados en año } n) \times 100$	<ul style="list-style-type: none"> • AGRICULTURA CHILENA: información social y productiva según tamaño del productor y localización geográfica. ODEPA. • VII Censo agropecuario y forestal. 2007 • Listado oficial de COMSA de productores indemnizados 	

<p>Continuación de</p> <p>PROPÓSITO: Los <u>productores agropecuarios</u> contrataron <u>seguro agrícola</u> para enfrentar daños por fenómenos climáticos adversos</p>	<p>Eficacia/Resultado Tasa de variación anual de superficie total asegurada respecto al año base.</p>	<p>$((N^{\circ} \text{ de hectáreas aseguradas año } N / N^{\circ} \text{ de hectáreas aseguradas en año base}) - 1) * 100$</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe oficial de COMSA con el N° de hectáreas aseguradas por año 	<p>que ofrece el servicio</p> <ul style="list-style-type: none"> Las instituciones intermediarias inducen el uso del seguro agrícola con subsidio estatal
	<p>Eficacia/Resultado % de superficie total asegurada anual en relación a superficie potencialmente asegurable= Superficie cultivada con especies asegurables= 926.531 hectáreas (Fuente ODEPA)</p>	<p>$(\text{Superficie total anual asegurada en año } n / \text{Superficie potencialmente asegurable en año } n) * 100$</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe oficial de COMSA con el N° de hectáreas aseguradas por año AGRICULTURA CHILENA: información social y productiva según tamaño del productor y localización geográfica. ODEPA. VII Censo agropecuario y forestal. 2007 	
<p>COMPONENTE 1</p> <p>Subsidio <u>otorgado</u> a los Agricultores para el copago de primas del seguro agrícola.</p>	<p>Eficiencia/Producto % de gastos operacionales anuales en relación a los montos de subsidios anuales pagados=</p>	<p>$(\text{Monto}(\\$) \text{ de Gastos operacionales anuales} / \text{Monto}(\\$) \text{ de subsidios anuales pagados}) * 100$</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe de COMSA sobre gastos operacionales incurridos en la entrega del subsidio, por año Informe de COMSA sobre montos pagados en subsidios, por año 	<ul style="list-style-type: none"> Los recursos para subsidiar los seguros se mantiene estables Los productores tienen disposición a pagar un seguro agrícola, subsidiado Existencia de oferta de intermediarios locales para comercializar seguros
	<p>Calidad/Producto % de productores asegurados que se declaran satisfechos con el servicio recibido respecto al total de productores asegurados=</p>	<p>$(N^{\circ} \text{ productores asegurados que se declaran satisfechos con el servicio recibido en año } n / N^{\circ} \text{ total de productores asegurados en año } n) * 100$</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe de empresa que realizó el estudio de satisfacción de usuarios 	
	<p>Eficacia/Producto Porcentaje anual de pólizas de seguro agrícola contratadas por pequeños productores agropecuarios=.</p>	<p>$(N^{\circ} \text{ de pólizas de seguro contratadas por pequeños productores agropecuarios en año } n / N^{\circ} \text{ total de pólizas de seguro contratadas en año } n) * 100$</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe oficial de COMSA con listado de pequeños productores agropecuarios que recibieron póliza de seguro, por año Informe oficial de COMSA con listado total de pólizas entregadas, por año 	
	<p>Eficacia/Producto Tasa de variación anual de pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio del Estado respecto a año base=</p>	<p>$((N^{\circ} \text{ pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio } n / N^{\circ} \text{ Pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio en año base}) - 1) * 100$</p>	<p>Informe oficial de COMSA con listado total de pólizas contratadas con subsidio entregadas, por año</p>	

<p>Continuación de</p> <p>COMPONENTE 1</p>	<p>Eficacia/Producto Tasa de variación anual de pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio del Estado respecto a año base=</p>	<p>((Nº pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio n/ Nº Pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio en año base)-1)*100</p>	<p>Informe oficial de COMSA con listado total de pólizas contratadas sin subsidio entregadas, por año</p>	
<p>COMPONENTE 2</p> <p><u>Promoción y difusión</u> del Seguro Agrícola.</p>	<p>Eficacia/Producto % en instancias intermedias de los productores con actividades de difusión y capacitación respecto al total de instancias intermedias= Instancias intermedias= INDAP, BANCOESTADO, agroindustrias, etc.</p>	<p>(Nº de instancias intermedias de productores con actividades de difusión y capacitación en año n/ Nº total de instancias intermedias de productores en año n) x 100</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe oficial de COMSA con listado de actividades de difusión y capacitación realizadas, por año Informe oficial de COMSA con el listado de instancias intermedias relacionadas con el Seguro agrícola, por año. 	<ul style="list-style-type: none"> Las instituciones intermediarias tienen voluntad y disposición para difundir y capacitar Los recursos asignados a promoción y difusión están disponibles durante el año
	<p>Calidad/Producto %de productores entrevistados que avanzan en la adopción de una cultura de seguros respecto al total de productores entrevistados=</p>	<p>(Nº de productores entrevistados que avanzan en la adopción de una cultura de seguros en año n/ Nº total de productores entrevistados en año n)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe de Estudio cualitativo sobre adopción de una cultura de seguros 	
	<p>Eficiencia/Producto Costo de difusión por póliza contratada por particulares=</p>	<p>Nº de pólizas contratadas por particulares en año n /Costo de difusión en año n</p> <p>Particulares= los que no se contratan por agentes intermedios Medio de difusión= avisos radiales y folletería</p>	<ul style="list-style-type: none"> Informe oficial de COMSA sobre pólizas contratadas por particulares, por año Informe oficial de COMSA con los Costos incurridos en difusión, por año 	

ANEXO 2(B) MEDICIÓN DE INDICADORES MATRIZ DE EVALUACIÓN (PERÍODO 2008-2011)

NOMBRE DEL PROGRAMA: SEGURO AGRÍCOLA AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: TERCER TRIMESTRE AÑO 2000 MINISTERIO RESPONSABLE: MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CORFO (MINISTERIO DE ECONOMÍA) SERVICIO RESPONSABLE: COMITÉ DE SEGURO AGRÍCOLA						
Evolución de Indicadores						
Enunciado del objetivo	Indicadores		Cuantificación			
	Enunciado (Dimensión/Ámbito de Control) ¹⁰²	Fórmula de cálculo	2008	2009	2010	2011
Fin Contribuir a la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria.			No se ha realizado evaluación de impacto			
Propósito Los productores agropecuarios contrataron seguro agrícola para enfrentar daños por fenómenos climáticos adversos	% de productores asegurados respecto del total de los productores por territorios afectados <i>Territorios afectados= corresponde a una unidad geográfica (comuna o distrito censal) donde existe una cantidad de productores que potencialmente pueden ser afectados por un evento climático adverso.</i>	(Nº productores asegurados en año n/ Nº total de productores de territorios afectados en año n) x 100	No se ha medido porque indicador recién se incorporó, pero la información puede estar disponible después de hacer estudio sobre comunas y productores en conjunto con ODEPA e INE			
	% de productores indemnizados respecto al total de productores asegurados en territorios afectados por fenómenos climáticos= <i>Territorios afectados= corresponde a una unidad geográfica (comuna o distrito censal) donde existe una cantidad de productores que potencialmente pueden ser afectados por un evento climático adverso.</i>	(Nº de productores indemnizados en año n/Nº total de productores asegurados en territorios afectados en año n) x 100	Es la misma situación del indicador anterior			

¹⁰² Ver capítulo X de documento "Evaluación de Programas. Notas Técnicas", División de Control de Gestión, DIPRES, 2009; en www.dipres.cl, Publicaciones, Sistema de Evaluación y Control de Gestión.

	Tasa de variación anual de superficie total asegurada respecto al año base= <i>Año base =2007 → 68.746 Ha.</i>	$((N^{\circ} \text{ de hectáreas aseguradas año } N / N^{\circ} \text{ de hectáreas aseguradas en año base}) - 1) * 100$	-0,55	24,37	46,51	39,07
	% de superficie total asegurada anual en relación a superficie potencialmente asegurable=	$(\text{Superficie total anual asegurada en año } n / \text{Superficie potencialmente asegurable en año } n) * 100$	7,09%	9,03%	10,26%	8,80%
Componente 1 Subsidio otorgado a los Agricultores para el copago de primas del seguro agrícola.	% de gastos operacionales anuales en relación a los montos de subsidios anuales pagados=	$(\text{Monto}(\$) \text{ de Gastos operacionales anuales} / \text{Montos}(\$) \text{ de subsidios anuales pagados}) * 100$	20,16%	30,52%	23,44%	19,23%
	% de productores asegurados que se declaran satisfechos con el servicio recibido respecto al total de productores asegurados=	$(N^{\circ} \text{ productores asegurados que se declaran satisfechos con el servicio recibido en año } n / N^{\circ} \text{ total de productores asegurados en año } n) * 100$	No existe información ya que se requiere realizar estudio de satisfacción de usuarios			
	Porcentaje anual de pólizas de seguro agrícola contratadas por pequeños productores agropecuarios=.	$(N^{\circ} \text{ de pólizas de seguro contratadas por pequeños productores agropecuarios en año } n / N^{\circ} \text{ total de pólizas de seguro contratadas en año } n) * 100$	80,5%	79,3%	81,7%	86,7%
	Tasa de variación anual de pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio del Estado respecto a año base= <i>Año base= 2007 → 10.501 pólizas</i>	$((N^{\circ} \text{ pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio } n / N^{\circ} \text{ Pólizas de seguro agrícola contratadas con subsidio en año base}) - 1) * 100$	11,51	30,15	72,06	91,52
	Tasa de variación anual de pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio del Estado respecto a año base= <i>Año base=2007 → 619 pólizas</i>	$((N^{\circ} \text{ pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio } n / N^{\circ} \text{ Pólizas de seguro agrícola contratadas sin subsidio en año base}) - 1) * 100$	-32,31	51,37	12,44	-89,50
Componente 2 Promoción y difusión del Seguro Agrícola.	% de instancias intermedias de los productores con actividades de difusión y capacitación respecto al total de instancias intermedias= <i>Instancias intermedias= INDAP, BANCOESTADO, agroindustrias, etc.</i>	$(N^{\circ} \text{ de instancias intermedias de productores con actividades de difusión y capacitación en año } n / N^{\circ} \text{ total de instancias intermedias de productores en año } n) * 100$	No se ha medido porque indicador se incorporó recién. Parte de la información no existe. Podría empezar a medirse el siguiente año.			

	%de productores entrevistados que avanzan en la adopción de una cultura de seguros respecto al total de productores entrevistados=	(Nº de productores entrevistados que avanzan en la adopción de una cultura de seguros en año n/ Nº total de productores entrevistados en año n)	No se ha medido porque indicador se incorporó recién, por lo tanto, <u>no existe la información</u> . Se requiere realizar un estudio			
	Costo de difusión por póliza contratada por particulares=	Nº de pólizas contratadas por particulares en año n /Costo de difusión en año n Particulares= los que no se contratan por agentes intermedios Medio de difusión= avisos radiales y folletería	0	269,0	353,7	518,3

Anexo 2(c): Análisis

A continuación se realiza análisis de la lógica vertical, lógica horizontal de la matriz

1. Lógica vertical:

El propósito - lo que se espera lograr con el programa - “los productores agropecuarios contrataron seguro agrícola para enfrentar daños por efectos climáticos adversos” es lo que efectivamente busca el programa desde sus inicios¹⁰³, De hecho, lo que se pretende es dar cierta seguridad en el tiempo a la actividad agropecuaria, frente a situaciones climáticas que ponen en riesgo la permanencia de las empresas agrícolas, y teniendo un seguro que permite recuperar costos de producción le permitiría al productor reiniciar actividades en la siguiente temporada agrícola. Antes de existir el seguro era común ver los aportes que debía realizar el Estado por medio de condonaciones de deuda, o por entrega de bienes y servicios que realizaba el Ministerio de agricultura por medio de INDAP¹⁰⁴. Uno de los aspectos que pueden cuestionarse de este propósito es la población a la que hace referencia: “productores agropecuarios”, o sea, todos los productores existentes en el país. De acuerdo al análisis que se ha realizado del Censo agropecuario 2007 por parte del Ministerio de Agricultura¹⁰⁵, de los 269.315 productores, existen 156.185 productores que tienen un valor bruto de la producción anual entre 0 y 100 UF, lo que claramente nos indica que sólo una pequeña parte de este estrato tiene producción comercializable que requiere seguro agrícola, pensando en los objetivos para lo cual fue creado. Por otra parte, entre grandes y medianos productores suman sólo 1.225 productores, los cuales podrían requerir de un seguro pero no necesariamente de un subsidio para incentivar la contratación de dicho seguro. Lo anterior nos podría indicar que la población a la cual se atiende con el programa podría acotarse a los productores que más lo necesitan y que no tienen los recursos necesarios para contratar el seguro sin subsidio.

El propósito efectivamente contribuye al fin - “contribuir a la viabilidad de la actividad productiva agropecuaria” - ya que la existencia del seguro protege los costos de producción de los agricultores. Está claro que no protege las utilidades pero al permitir recuperar los costos operacionales puede continuar con la actividad productiva en el siguiente año agrícola y mantener las expectativas de utilidades del negocio. Ahora, la actividad agropecuaria tiene un conjunto de variables que pueden alterar el normal desempeño de la actividad, pero contar con un seguro que protege los costos de producción le entrega un soporte básico para mejorar otras variables del negocio agropecuario que pueden generar riesgos. Lo complejo puede ser medir, a nivel de impacto, el beneficio que trae el seguro sobre la actividad productiva ya que la situación contrafactual que se debe utilizar para comparar no es fácil de obtener, considerando que la realidad agropecuaria es muy diversa en términos agroclimáticos y productivos.

Para lograr el propósito, el programa considera dos componentes o bienes y servicios que se entregan a los usuarios: 1) subsidio otorgado a los productores para el copago de primas del seguro agrícola y 2) promoción y difusión del seguro agrícola. Ambos

¹⁰³ Se indica como el propósito, en la Memoria 2000-2006 del Ministerio de Agricultura

¹⁰⁴ Indicado por Juan Carlos Aguilera. Encargado Nacional de Seguro Agrícola División Asistencia Financiera INDAP en reunión con el Panel de Evaluación realizada el 3 de abril de 2012¹⁰⁴ Estudio de caracterización de la pequeña agricultura a partir del VII censo nacional agropecuario y forestal. INDAP, Ministerio de Agricultura - Qualitas agroconsultores mayo 2009.

componentes son necesarios para lograr el propósito ya que con el primero se busca incentivar la contratación del seguro y a la vez construir un mercado que no existía en el país; con el segundo se busca difundir entre los usuarios finales e intermedios (instituciones, organizaciones de productores y agroindustrias) los beneficios de la contratación de seguros, lo que a la larga significa generar una “cultura de seguro” que claramente no existe en la actualidad. Estos dos componentes son efectivamente necesarios pero no suficientes. A raíz de las reuniones sostenidas con INDAP y Banco Estado¹⁰⁶, se dan situaciones en que no es fácil determinar la cobertura de un seguro en ciertos rubros o en situaciones territoriales, debido a que no se cuenta con antecedentes históricos relacionados con la fenología de los cultivos o plantaciones y con las condiciones climáticas, que facilitarían ajustar de mejor forma los actuales seguros. Por ejemplo, ¿cuándo se puede atribuir la vanazón en arroz a una situación provocada por eventos climáticos adversos? Se pueden obtener respuestas técnicas pero no necesariamente consensos que todos los actores validen. Frente a esta realidad uno de los bienes y servicios que podría faltar para atender mejor al propósito sería un componente relacionado con la investigación agropecuaria, ya sea por la vía de un fondo económico para financiar o incentivar la investigación, o por la vía de la articulación con los organismos públicos o privados que pueden aportar al tema (INIA, FIA, Semillas Baer, etc.)

Concluyendo se puede señalar que la lógica vertical tiene relación de causalidad, ya que disponiendo de subsidio a las primas de seguro e información para los actores involucrados en el seguro, será posible lograr que los productores agropecuarios aseguren su producción contra riesgos climáticos y así contribuir a la viabilidad de las actividades agropecuarias.

Respecto a los supuestos, a nivel de propósito se definen 3: el primero que se refiere a la mantención de un ambiente macroeconómico estable es pertinente ya que la contratación de seguros se verá favorecida con niveles normales de estabilidad económica y asimismo, las aseguradoras, prestadoras de este servicio, también podrán proyectar su negocio en situación de normalidad de crecimiento moderado de la economía nacional. Claramente si esta condición no se da afectará el cumplimiento del propósito. El segundo supuesto se refiere a la ocurrencia de eventos climáticos desfavorables. En la medida que la probabilidad de ocurrencia de los eventos climáticos adversos se mantenga de acuerdo a la tendencia histórica, se favorece la mantención del valor de las primas y da certeza a productores y aseguradoras. El temor es que por efectos del cambio climático se alteren estas probabilidades, lo cual podría afectar la normalidad de fijación de los parámetros con los cuales se elaboran los contratos.

El tercer supuesto manifiesta el riesgo de inexistencia de empresas interesadas en dar este servicio. Ahora, el supuesto debería ser más exigente ya que en la medida que existan varios oferentes es posible regular el mercado y activar la competencia. O sea, el supuesto debería ser: “existen varios oferentes que entregan el servicio de seguro agrícola”. En la actualidad sólo existen dos oferentes Magallanes y MAFRE pero uno domina el mercado ya que opera con el principal demandante, INDAP, y con el Banco Estado.

Los tres riesgos que definen los supuestos de propósito son pertinentes para el logro del propósito, ya que en la medida que se cumplan será posible avanzar en el logro del programa.

¹⁰⁶ Reuniones realizadas con Juan Carlos Aguilera encargado de Seguro agrícola de INDAP el 3 de abril de 2012 y con Francisco Javier Revelo de Seguro agrícola de Banco Estado Microempresas el 5 de abril de 2012

Para el componente 1, sobre subsidio a la prima del seguro, se han definido 3 supuestos. El primero manifiesta el riesgo de no contar con los recursos para subsidiar el seguro de acuerdo a la evolución histórica. Este riesgo siempre está ya que el presupuesto público se define anualmente a partir de recursos siempre escasos. El segundo supuesto, relacionado con la disposición a pagar de parte de los productores es pertinente, ya que en un país donde el mercado del seguro agrícola es de reciente formación y donde no existe una cultura para un intangible como es este seguro, siempre existirá el temor fundado que los productores no lo contraten aun siendo subsidiado. No hay que olvidar que la contratación del seguro agrícola que ha crecido es la de beneficiarios INDAP, pero es producto de que con otros recursos institucionales se llega a financiar el 95% del costo del seguro, o sea, los productores casi no pagan por el servicio.

El tercer supuesto relacionado con la existencia de intermediarios locales para comercializar el seguro es muy pertinente, ya que, de acuerdo a la información entregada en reuniones con COMSA, INDAP y Banco Estado, antes señaladas, es fundamental contar con corredores de seguro que articulen al productor con las aseguradoras. El caso del Banco Estado, que no cuenta con un corredor de seguros con experiencia y especialización, las colocaciones de seguro en el mejor de los casos han logrado colocar 4.000 seguros en el año 2009 y de allí en adelante han venido disminuyendo sus contrataciones¹⁰⁷. Claramente los tres supuestos indicados son relevantes para el logro del componente 1.

El componente 2 sobre promoción y difusión del seguro agrícola considera dos supuestos como los relevantes. El primero relacionado con la existencia de voluntad y disposición de las instituciones intermediarias entre las aseguradoras y los productores, para difundir la información sobre el seguro y así lograr una mayor colocación de éste. Efectivamente, COMSA puede tener un gran programa de difusión y capacitación pero si las partes involucradas no se interesan, difícil será aumentar la cobertura del seguro. El segundo supuesto hace referencia a los recursos institucionales para mantener las actividades de promoción. Este supuesto podría no ser tal ya que los recursos para promoción son definidos internamente en la institución y si efectivamente se consideran tan relevantes debería asegurarse estos recursos y por consecuencia no sería un riesgo y no debería indicarse como supuesto. Pero por otra parte, COMSA señala que los recursos para esta función están indicados en el presupuesto en un ítem que involucra otros aspectos a financiar, que al momento de provocarse una reducción presupuestaria, los recursos más factibles de disminuir serían los de promoción del seguro. La solución más adecuada sería asignar presupuestariamente recursos específicos para este segundo componente, con lo cual debería desaparecer este supuesto.

Finalmente se definieron supuestos de sustentabilidad para el fin. El primero tiene relación con la mantención en el largo plazo de este tipo de subsidio al seguro, ya que como se ha mencionado anteriormente, el mercado de este tipo de seguro es nuevo en el país y por lo tanto se requiere un esfuerzo del Estado por muchos años. A la par de este supuesto está el segundo relacionado con el aprendizaje de los productores sobre las bondades de contratar un seguro. Si estos no lo contratan, existiendo un subsidio para ellos, es muy poco probable que se instaure una cultura de seguro agrícola contra situaciones climáticas adversas.

¹⁰⁷ Información entregada el 5 de abril de 2012 en reunión con Francisco Javier Revelo funcionario de Seguro agrícola Banco Estado microempresas

2. Lógica horizontal

A continuación se analiza para cada categoría de objetivos, los indicadores junto a sus medios de verificación.

Propósito: A nivel de propósito se han definidos 4 indicadores de eficacia y resultado para su medición. Los dos primeros miden el logro del programa en los productores utilizando como variable los asegurados y los indemnizados. Como variable de referencia, ambos indicadores se comparan contra productores en territorios afectados por evento climático adverso, entendiendo por territorio afectado a la unidad geográfica (comuna o distrito censal) donde existe una cantidad de productores que potencialmente pueden ser afectados por un evento climático adverso. Esta es la mejor forma de ver el resultado del programa ya que se compara con una referencia clara y precisa. El problema es que por el momento no se cuenta con información elaborada sobre “territorios afectados” estudio que debería hacerse durante el presente año para empezar a medir el 2013.

Los otros 2 indicadores miden la variable superficie, respecto a su tasa de variación anual y respecto a la superficie total asegurable. En el primer caso la variable de referencia es la superficie asegurada en el año base que en este caso es el año 2007. En el segundo caso la variable de referencia es el total de superficie asegurable con los rubros asegurables, la que COMSA estima en 926.531 la que es resultando de la suma de la superficie de los rubros y regiones involucradas de acuerdo al Censo agropecuario 2007¹⁰⁸.

Si efectivamente se mide el avance en los sujetos asegurados como en la superficie asegurada, se puede evaluar el avance en el logro del programa. Simulando, si la contratación de productores y superficie aumenta, significa que hay mayor protección de la actividad agropecuaria. Si aumenta poco el número de productores y no la superficie, puede explicarse por la contratación de productores con poca tierra. Si aumenta poco el número de productores y aumenta la superficie, indica que el instrumento lo están utilizando los productores de mayor tamaño productivo. O sea, los indicadores elegidos pueden mostrar la evolución del propósito.

Respecto a las fórmulas de cálculo todas responden a lo que se quiere medir y los verificadores son informes oficiales respaldados por la institución. Lo más probable que en el caso de los indicadores que utilizan la variable de referencia “territorios afectados” después de realizar el estudio pertinente se pueda especificar mejor el verificador.

Componentes: A nivel de componente 1 se cuenta con 5 indicadores de los cuales 3 miden eficacia, uno mide eficiencia y uno calidad. Sería necesario incorporar un indicador de economía tal como: “% de recursos presupuestarios gastados respecto de los programados anualmente”. El indicador de eficiencia mide gastos operacionales respecto al subsidio entregado, indicador que mide el costo por peso invertido en el subsidio al seguro, siendo muy pertinente para mirar la eficiencia del gasto. El indicador de calidad mide satisfacción de los usuarios con el subsidio recibido, también es un instrumento adecuado para medir la calidad pero se debe tener cuidado con el método y la oportunidad en que se mida para no tener resultados sesgados. Para medir la eficacia se utiliza un primer indicador que mide el % de pequeños productores que contratan el seguro. A partir del Censo agropecuario del 2007, comentado en el

¹⁰⁸ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Ministerio de Agricultura de Chile. Estudio de caracterización de los hogares de las explotaciones agropecuarias a partir del VII Censo Nacional Agropecuario y Forestal. 2009

análisis de la lógica vertical, el 99,5% de los productores del país son micro y pequeños empresarios, por lo tanto, es obvio que el resultado de este indicador dará cercano a 100%, por consiguiente no debería medirse. Sería interesante incorporar un indicador para medir la participación de los distintos estratos dentro de la micro empresa, para lo cual se requiere definir técnica y políticamente cual es la población objetivo a la cual debería atender el programa en el futuro.

Los últimos dos indicadores miden la tasa de variación anual de las pólizas de seguro con y sin subsidio al seguro, considerando como año base el 2007. Los dos indicadores son pertinentes ya que por una parte muestran si el seguro está provocando el incentivo esperado – aumento de contratación – y por otra, si los productores en forma particular, sin apoyo institucional, están incorporando más hectáreas con seguro.

A nivel de componente 2 se cuenta con 3 indicadores, uno de eficacia, uno de eficiencia y uno de calidad y al igual que en el caso anterior se necesitaría uno de economía como puede ser: “% de recursos presupuestarios gastados respecto de los programados anualmente” Se incluyen los indicadores de economía a nivel de componentes ya que es aquí donde se realiza el gasto del programa, a través de sus actividades. El indicador de calidad busca medir avances en la formación de la cultura de subsidio y se plantea realizarlo por medio de un estudio cualitativo. El indicador de eficacia que busca medir la cobertura de las instancias intermedias a capacitar y promocionar el programa es muy adecuado ya que éste es un seguro complejo de entender y aplicar, como fue indicado por los funcionarios de INDAP y Banco Estado, por lo que es necesario llegar al máximo de instancias intermedias que trabajan con los productores agropecuarios. Finalmente, el indicador de eficiencia que mide el costo unitario de difusión por póliza contratada es relevante ya que la tecnología (internet, cobertura radial, etc.) se hace cada vez más accesible a los usuarios y los costos tienden a bajar. Por ejemplo, antes se contrataban en COMSA avisos en muchas radios regionales y locales y hoy están contratando en radios nacionales con una amplia cobertura territorial.

Respecto a las fórmulas de cálculo todas responden a lo que se quiere medir y los verificadores son informes oficiales respaldados por la institución. Lo más probable es que en el caso de los indicadores cuyo resultado se obtendrá a partir de un informe de estudio, se especificará el lugar preciso donde se encuentran dichos resultados.

Conclusión. Como conclusión se puede señalar que la matriz de marco lógico del programa es pertinente para medir sus objetivos, es consistente en la causalidad de su lógica vertical y sería conveniente estudiar la posibilidad de incorporar un componente sobre investigación para tener más herramientas para definir la cobertura de los seguros. Los supuestos son pertinentes, excepto uno de ellos que debe revisarse. Lo que requerirá mayor atención de COMSA es la definición de “territorios afectados” para lo cual deberán concretar un estudio durante el presente año.

En la lógica horizontal de la matriz se puede concluir que los indicadores elegidos, efectivamente, dan cuenta de la medición de los objetivos respectivos, midiendo los diferentes ámbitos del desempeño. A nivel de propósito, es necesario redefinir el indicador que medía pequeños productores con seguro, ya que el actual no tiene sentido porque casi la totalidad de los productores son micro y pequeños empresarios. A nivel de componentes se deben incorporar indicadores de economía para medir el uso de los recursos, indicadores que normalmente mide COMSA.

ANEXO 3: Procesos de Producción y Organización y Gestión del Programa

3.1 Procesos de Producción de cada uno de los bienes y/o servicios (componentes) que entrega el programa.

El Programa produce, en la actualidad, dos componentes: a) “Subsidio otorgado a los agricultores y productores para el copago de las primas del seguro agrícola” y b) “Promoción y difusión del Seguro Agrícola”, que se describen en detalle a continuación.

3.1.1 Componente 1: Subsidio otorgado a los agricultores para el copago de las primas del seguro agrícola.

Este componente busca incentivar la contratación del seguro agrícola mediante un subsidio que financia el 50% del valor de la prima neta con un tope máximo de 80UF por agricultor por temporada agrícola, además de un monto fijo de 1,5 UF por póliza. Además, existe una prima mínima neta para productores relacionados con INDAP y Banco Estado de 3,5 UF y una prima mínima para el resto de productores de 4,5 UF., ambas incluyen un monto fijo de 0,6 UF.

Asimismo, se ha definido hasta el 30 de junio de 2012, un subsidio especial equivalente a un 75% de la prima neta más un monto fijo de UF 0,6 por póliza y todo ello con el mismo tope de UF 80 por agricultor por temporada agrícola., para los cultivos de cereales (arroz, avena, centeno, maíz, trigo y triticale). La forma de operar del subsidio está establecida en las normas de suscripción que revisa periódicamente COMSA

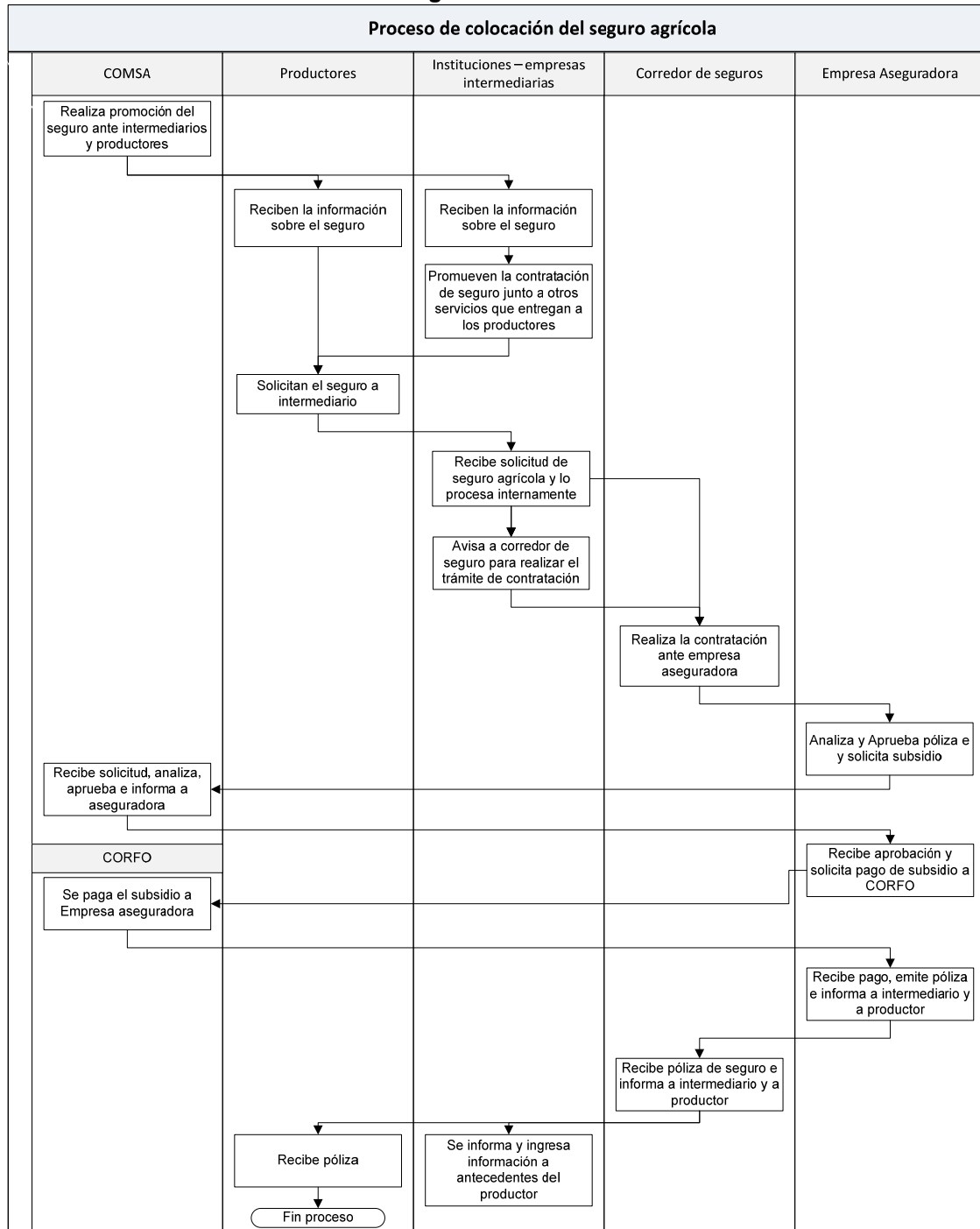
Para la producción del componente, pueden identificarse tres procesos que se describen a continuación:

a) Proceso de colocación del seguro agrícola: como se observa en el siguiente flujograma (Figura N°53) los productores se informan de la existencia del seguro a partir de la información que entrega COMSA a través del país y de los intermediarios que tienen una relación permanente con los productores.

Estos intermediarios corresponden a instituciones públicas como INDAP que se relacionan con los productores mediante los bienes y servicios que les entregan, como es el caso de los créditos y la asistencia técnica, o el Banco Estado que les facilita el financiamiento de sus actividades productivas. Otros intermediarios son las empresas privadas con las cuales tienen contratos como es el caso de IANSA, las arroceras y otros compradores de productos.

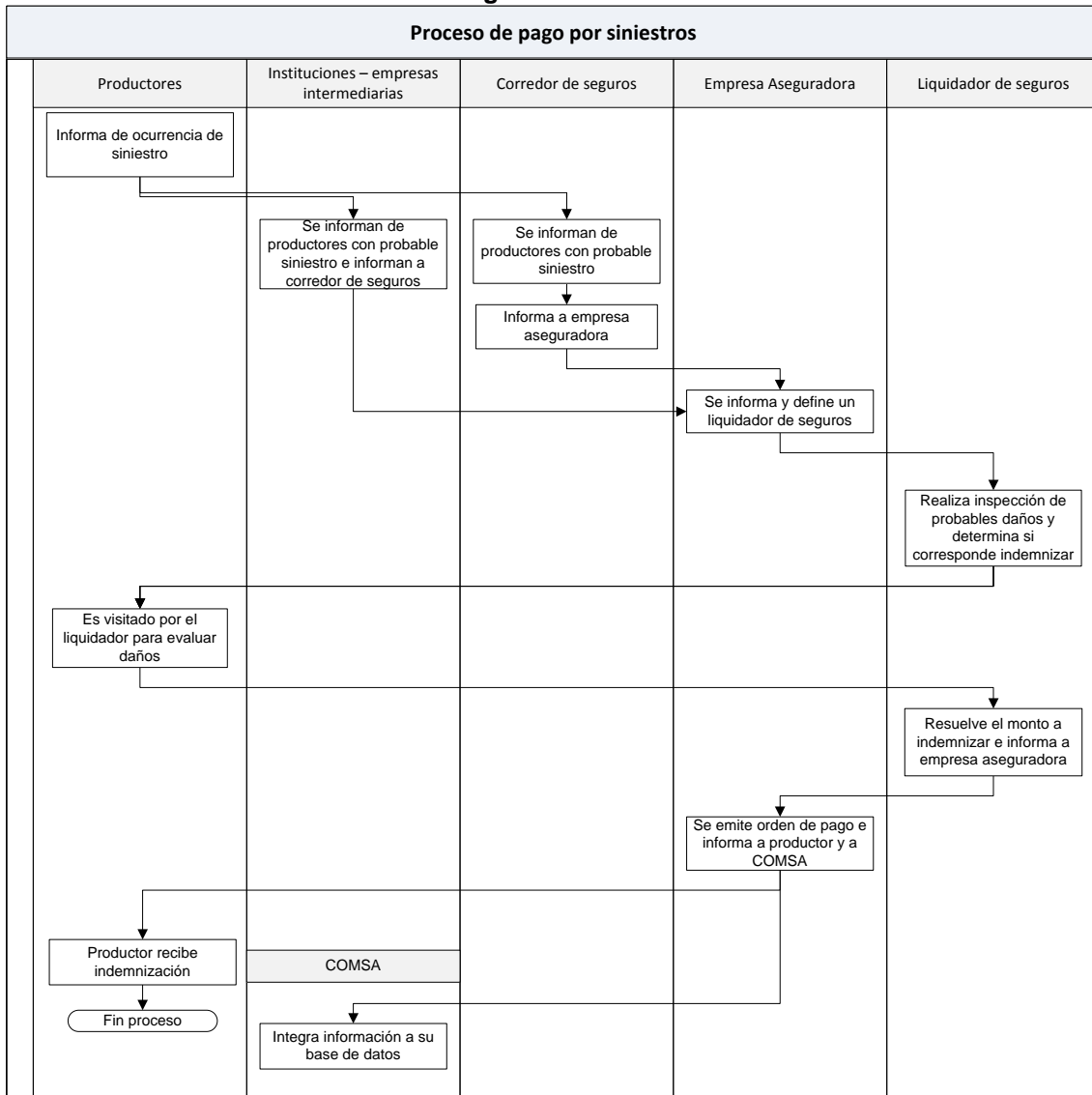
Con la información obtenida, el productor solicita el seguro a los intermediarios o éstos les ofrecen servicios en cuyos requisitos se encuentra la contratación del seguro. El intermediario completa la información requerida para el seguro y avisa al corredor de seguros para que éste procese la solicitud ante la empresa aseguradora con la cual el intermediario tiene una relación formal. La empresa aseguradora aprueba la solicitud de seguro y la tramita ante COMSA para lograr el subsidio al seguro agrícola. En ese momento se está en condiciones de emitir la póliza respectiva y la empresa aseguradora cobra el subsidio en las oficinas de CORFO que actúa como pagador. Hecho este trámite la póliza es entregada al agricultor por medio del corredor de seguros y se informa a COMSA para que ingrese la información a su base de datos.

Figura N°53



b) Proceso de pago de siniestros: como se puede observar en la Figura N°54, ocurrido el evento climático adverso, el productor debe informar del posible siniestro al corredor de seguros o a la institución intermediaria con la cual trabaja. Éste informa a la empresa aseguradora de la situación y se nombra un liquidador de seguros quien visita el cultivo o la plantación asegurada para determinar si, efectivamente, el problema tiene relación con el problema climático y, si lo tiene, cuál es el monto de la indemnización que se debe pagar. Se informa a la empresa aseguradora sobre la visita al predio y los montos que se deben indemnizar. La aseguradora emite una orden de pago para que el productor pueda cobrar y se informa del hecho a COMSA para que ingrese la información a la base de datos

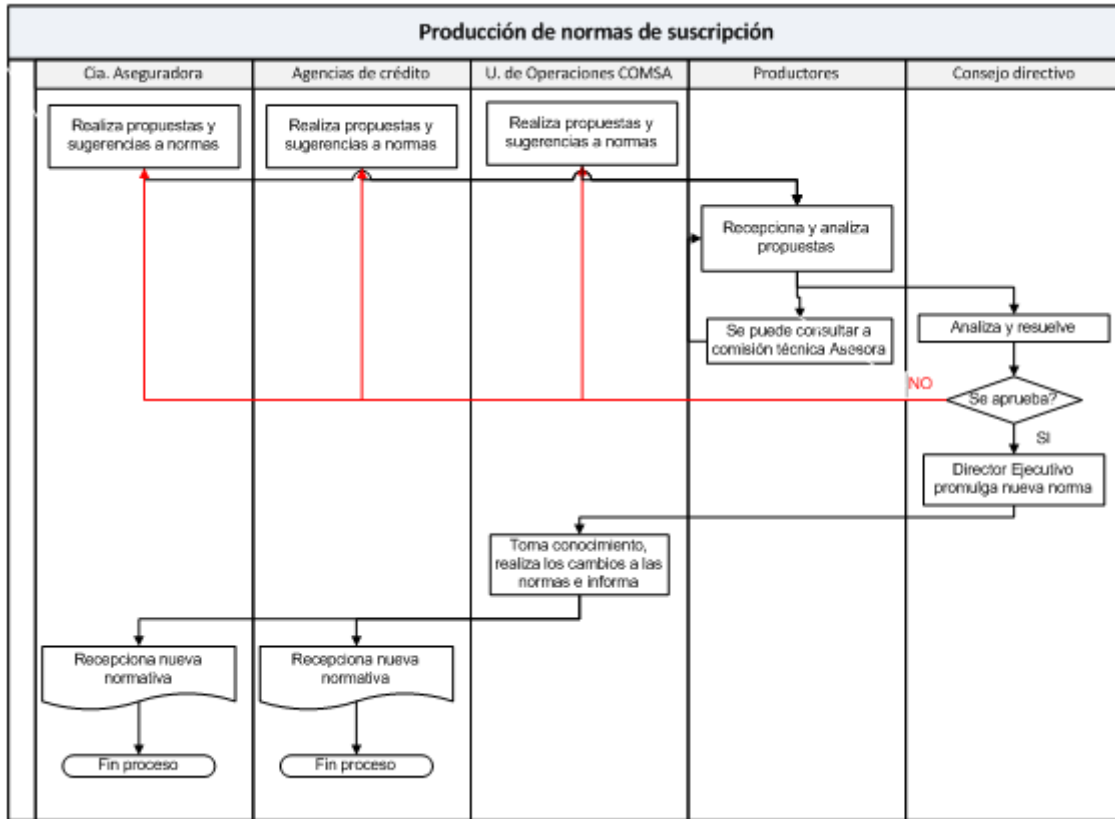
Figura N°54:



c) Proceso de producción de normas de suscripción: Los dos procesos descritos anteriormente tiene relación directa con el servicio que reciben los productores, en cambio, en este tercer proceso no interviene directamente el agricultor sino que se da internamente en COMSA y está destinado a producir las definiciones políticas y técnicas con que opera el subsidio al seguro agrícola. Estas definiciones operacionales permiten la elaboración de las Normas de Suscripción del seguro con las cuales operan las empresas aseguradoras y también definen los procedimientos para la acreditación y participación de las Compañías Aseguradoras.

El proceso se inicia por iniciativa de la Unidad de operaciones de COMSA quien estudia, recibe propuestas de los actores involucrados en el seguro y propone cuáles son los rubros, la cobertura territorial – regiones y áreas geográficas- y los parámetros (rendimientos esperados, precios máximos de producto, esencialmente) sobre los cuales debe calcularse la tasa de la prima con que operará el seguro. En el siguiente flujograma (Figura N°55) se muestra el proceso de producción de normas de operación del seguro agrícola.

Figura N°55:



La Unidad de Operaciones recepciona sugerencias y/o propuestas de las Compañías Aseguradoras, de los intermediarios públicos y privados o de los propios productores, eventualmente, respecto a modificaciones de las normas actuales o ampliación a nuevos rubros. El modo regular es que dichas proposiciones se enuncien en el contexto de la Comisión Técnica Asesora, pero pudiera también presentarse directamente a la Unidad de Operaciones. También puede ocurrir que la propia Unidad referida, en su línea de exploración de nuevos negocios, o bien por sus análisis en las bases de datos del programa, asuma la iniciativa en este campo.

Luego de su análisis, y según corresponda, la Unidad de Operaciones presenta la propuesta al Consejo Directivo. El Consejo Directivo analiza la propuesta y resuelve, si es el caso, su aprobación. Finalmente, el Director Ejecutivo promulga la nueva normativa que entra de este modo a regir para los distintos usuarios del sistema.

Para terminar con el análisis de producción del componente 1 se entregan los siguientes comentarios:

- Adecuación general y operatividad: En general, el proceso está bien reglado y funciona con razonable agilidad y permite procesar las propuestas que oferentes y demandantes del seguro hacen llegar a COMSA. Los procesos podrían optimizarse con mejores sistemas de información automatizados entre COMSA y los diferentes actores que intervienen en el proceso. Un buen ejemplo de esto es la articulación

informática entre el corredor de seguros Willis e INDAP que ha facilitado y desburocratizado algunos de los procedimientos¹⁰⁹.

- Productores e intermediarios institucionales: En la fase inicial del proceso de contrato, la descripción dada alude a un contrato directo entre privados, como un interés de compra y un interés de venta, que, sin embargo, no es lo que ocurre exactamente en el caso del Seguro Agrícola. Lo que acontece de modo habitual y generalizado es que la relación viene mediada por un tercer actor, cuyos intereses y lógicas de actuación no son los mismos que los de la Compañía Aseguradora ni del agricultor. En la práctica, el contrato del que se habla viene inducido por agencias de crédito agrícola o por contratos de producción¹¹⁰, de modo que el proceso de demanda se origina siempre en la voluntad institucional de estas agencias, que colocan como requisito la contratación del seguro agrícola para la obtención de un crédito o un contrato. El seguro aunque sea inducido, efectivamente puede proteger al agricultor frente a situaciones climáticas adversas, pero también da seguridad a las inversiones realizadas por estos intermediarios, ya que pueden evitar o disminuir la morosidad de sus clientes y proteger los recursos prestados. Claramente la compra del seguro no es expresión de la voluntad del productor.
- Producción de las Normas de Suscripción: El proceso de definición de normas es fluido y opera permanentemente, pero no está asegurada la participación efectiva, o real, de los agricultores o sus asociaciones, más allá de la voluntad de COMSA que normalmente los convoca a las instancias de participación. En el caso particular de las organizaciones campesinas la situación es más compleja ya que éstas no tienen la suficiente fortaleza y recursos para participar activamente en todas las instancias que se les requiera y por lo tanto deben priorizar las que tienen una mayor prioridad para sus representados. La Comisión Técnica Asesora tiene contemplada la participación de todos los actores involucrados pero en la práctica los que se hacen presente son las Empresas Aseguradoras y sus propuestas y los intermediarios institucionales. Esporádicamente participan los productores.

Ahora, más allá de la baja participación formal de los productores, frente a situaciones catastróficas o no contempladas en el seguro, los productores han manifestado demandas que en muchos casos han sido acogidas por COMSA. Por ejemplo, según lo señalado por COMSA, los productores solicitaron la incorporación de los agricultores informales al subsidio (a partir del año 2006), el aumento del tope del subsidio de 55 a 80 UF el año 2008, la incorporación de los paltos al aseguramiento con subsidio el año 2008, los subsidios especiales de 75% a los cereales, la incorporación de la región de Tarapacá al seguro agrícola el año 2011, la incorporación de los aluviones y el depósito de sales por efecto del viento en la región de Arica y Parinacota el 2011, que antes no estaba cubierta y que causó estragos este verano. También, está el tema de la vanazón del arroz, que sin ser una helada, es una disminución de temperatura que afecta al arroz, y que fue incorporado como riesgo a petición de los propios productores de arroz (año 2005).

¹⁰⁹ Información obtenida en reunión con Juan Carlos Aguilera, encargado del seguro agrícola de INDAP realizada el 3 de abril de 2012 y en mesa con aseguradas y corredores de seguros realizada el 10 de abril de 2012.

¹¹⁰ En el caso de INDAP que es la institución que mayoritariamente contrata el seguro con autorización del productor, se tiene como requisito la contratación del seguro agrícola. En el caso de Banco Estado microempresas cuando se entregan créditos la recomendación explícita es que el productor contrate el seguro agrícola.

3.1.2 Producción de Componente 2. “Promoción y difusión del Seguro Agrícola”.

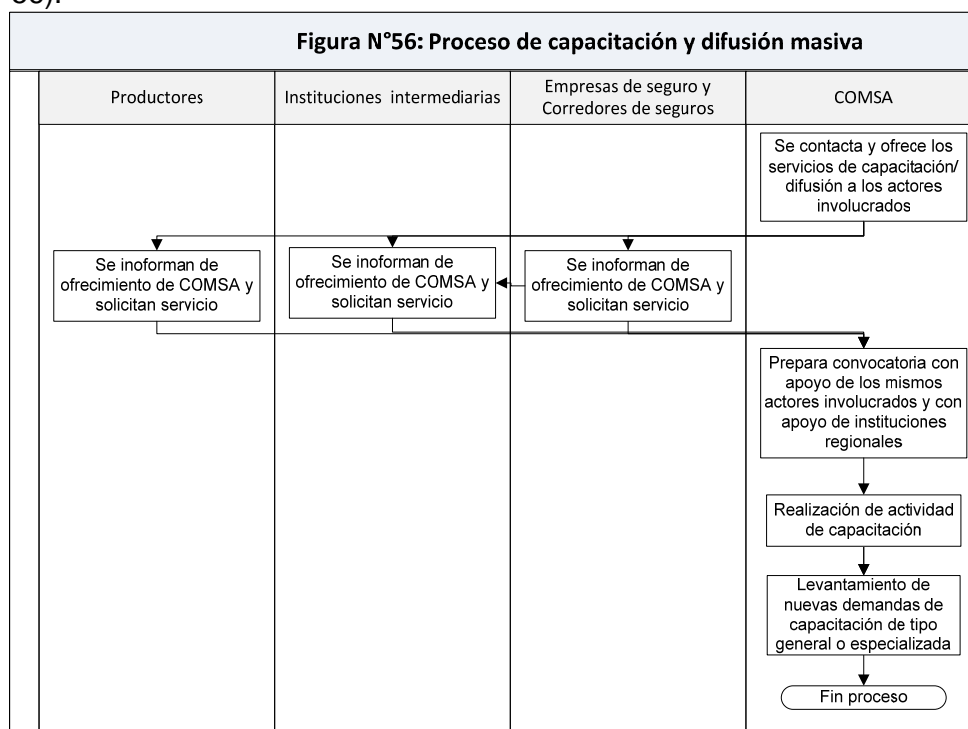
Desde su inicio, el Programa ha considerado, dentro de la producción del componente anterior, único hasta 2008, una línea de acción orientada a la capacitación para el uso del subsidio. La función ha estado a cargo de la Unidad de Operaciones de COMSA y consiste, esencialmente, en charlas o talleres en que se informa a los agricultores y agentes intermediarios respecto de las condiciones de uso del Seguro.

Con todo, y a partir de la anterior evaluación del Programa, así como del Estudio de determinación de demanda y satisfacción de usuarios, se decidió, el año 2009 la creación de un segundo componente, orientado específicamente a generar las condiciones de comunicación social del Seguro y facilitar la adopción cultural por parte de sus destinatarios. El tema cultural se constituía en un déficit que se hizo ostensible y estaba afectando la imagen del producto y su propio desarrollo.

El componente 2, que intenta suplirlo, sin embargo, carece hasta ahora de un diseño equivalente al componente anterior. Se sabe que es necesario, pero no está del todo diseñado el modo en que ha de gestionarse. Falta una mirada más estratégica que parte por definir qué se espera lograr en los próximos años, es decir, ¿a quién se quiere llegar?, ¿a todos, como forma de reforzar los beneficios del programa y lograr un cambio cultural en la demanda? ¿O a los que hoy no están contratando el seguro? En esta definición estratégica hay que considerar que gran parte de los usuarios del programa contratan a partir de otros servicios financieros y técnicos que le entregan los agentes intermediarios.

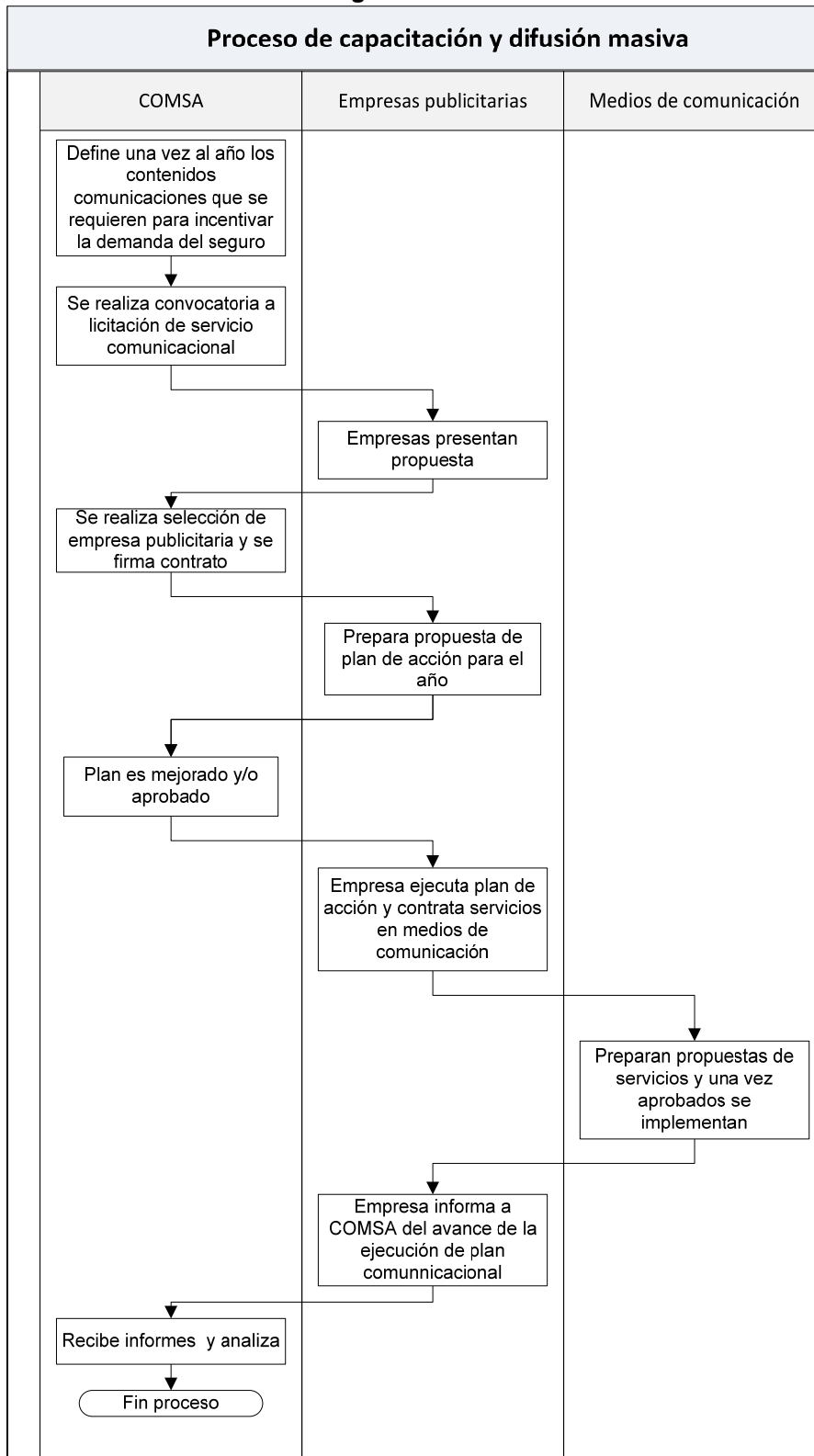
En la práctica, el componente tiene dos tipos de servicios comunicacionales que entrega:

a) **Línea de capacitación y difusión directa** del seguro, que sigue siendo realizada en los términos anteriores por la misma unidad, aunque intensificando su frecuencia. El proceso se desarrolla de acuerdo al siguiente flujograma (Figura N°56):



b) **Línea de comunicación masiva**, a través del contrato de **campañas** publicitarias, multi-mediales y de alcance nacional, para la promoción del Seguro y del interés por adquirirlo. Esta función se externaliza a través de licitaciones con empresas publicitarias, como se indica en el siguiente flujograma (Figura N°57).

Figura N°57:



Parece relevante realizar una discusión al interior de COMSA para realizar una ingeniería del componente, que defina con claridad su sentido y aporte al logro del propósito, así como el dispositivo organizacional útil para lograrlo.

Mientras tanto, se corre el riesgo de un activismo que si bien es útil, puede debilitarse por la ausencia de esa estrategia, y además se hace prácticamente no evaluable en términos de productos o resultados.

3.2 Estructura Organizacional y Mecanismos de Coordinación al interior de la Institución Responsable y con otras instituciones.

3.2.1 Estructura Organizacional

COMSA es la entidad creada por CORFO para operar el programa del Seguro Agrícola, dependiente de la Subsecretaría del Ministerio de Agricultura. Cuenta con un Consejo Directivo constituido por representantes de los Ministerios de Agricultura, Hacienda y de CORFO. El ministro de Agricultura preside el Consejo Directivo. Dicho consejo – que se reúne a lo menos una vez al año- fija las líneas básicas y estratégicas del programa y evalúa periódicamente el desempeño del programa. Los recursos para operar el programa provienen del Ministerio de Agricultura los que son transferidos a CORFO quien es el responsable del pago de los subsidios al seguro agrícola (Figura N°58).

Figura N°58: Estructura organizacional



Para la ejecución de sus tareas, COMSA está organizado en una estructura jerárquica, que va desde el Consejo Directivo, al Director Ejecutivo, desde éste a los Jefes de Unidades y luego a los profesionales del programa como se observa en el organigrama que se adjunta a este texto.

Sus funciones principales definidas para COMSA son¹¹¹:

- Definir orientaciones o políticas generales respecto al programa Seguro Agrícola.
- Determinar las Normas de Suscripción. Estas se originan de la Unidad de Operaciones a partir de propuestas entregadas independientemente por los diferentes actores involucrados, propuestas planteadas por la Comisión Técnica Asesora o de la misma Unidad de Operaciones. Una vez aprobada la nueva Norma, el Director Ejecutivo la resuelve y promulga.
- Calificar y autorizar a Compañías Aseguradoras a operar en el programa.

¹¹¹ “Aprobar las producciones agrícolas y zonas elegibles; Suscribir un convenio con las Compañías de Seguros, inscritas en la SVS, que las habilita para contratar pólizas con acceso al subsidio; Autorizar las Condiciones Generales de las Pólizas, entre las inscritas en el registro de pólizas de la SVS; Aprobar las Normas de Suscripción¹¹¹ por producciones agrícolas y zonas; Establecer la forma y plazos para la presentación de las solicitudes de subsidio de parte de las Compañías de Seguros, y el procedimiento de revisión que deberá seguir el COMSA; y Aprobar los subsidios a las primas.” (COMSA DIPRES)

- Revisar y resolver las solicitudes de subsidio que las Compañías Aseguradoras han presentado a COMSA y que ya han sido analizadas y validadas por la Unidad de Desarrollo. Luego de esto, el Director informa a la Unidad de Desarrollo, a Informática y remite a CORFO la instrucción de adjudicación del subsidio.
- Complementariamente, opera las funciones habituales de representación y derechos administrativos de la instancia máxima (suscribir contratos, convenios, fiscalizar y supervisar el operar general del Programa).

El Director Ejecutivo es elegido por el Consejo Directivo a proposición del Vicepresidente Ejecutivo de CORFO. Su tarea es la ejecución mediante resoluciones, de los acuerdos adoptados por el Consejo Directivo, y también suscribir los documentos públicos o privados que deban otorgarse, sin perjuicio de ejercer las demás funciones y cumplir con otros deberes que se estime conveniente asignarle (ver Resolución Exenta N°299 de CORFO, de 17 Enero de 2011). En la práctica, su tarea es la dirección de la gestión o realización del programa, conecta al Consejo Directivo con las unidades que desarrollan el proceso productivo institucional, y representa a COMSA en sus relaciones con otras instituciones. Para su tarea, cuenta con dos unidades básicas –Unidad de Desarrollo y Unidad de Operaciones-, y apoyo legal y administrativo.

La Unidad de Desarrollo, tiene por tarea central el procesamiento y validación, cuando corresponda, de las solicitudes de subsidio presentadas por las Compañías Aseguradoras. Para ello, es la encargada de recibir las solicitudes, analizarlas y validarlas, e informar al Consejo Directivo respecto de la adecuación a los protocolos requeridos. Eventualmente puede rehusar la validación, sugiriendo las correcciones faltantes. Posteriormente, es la unidad encargada de recepcionar la resolución del Consejo Directivo, e informar a la Compañía respecto de la resolución, y remitirla a CORFO para la aplicación de los fondos requeridos.

A la Unidad de Desarrollo corresponde también la función informática, siendo la encargada de la gestión de las bases de datos del programa, que permiten al sistema controlar su operación y retroalimentar sus decisiones.

Asimismo, corresponde a esta unidad la función de auditoría, siendo la encargada de verificar y emitir los informes sobre las revisiones de control.

La Unidad de Operaciones es la encargada de analizar las propuestas de modificación o creación de nuevas normas de suscripción, que han sido presentadas por cualquiera de los agentes participantes –Compañías Aseguradoras, agricultores, instituciones que ofrecen servicios crediticios a los agricultores-. Posteriormente a su análisis, cuando corresponde, las presenta al Consejo Directivo para su aprobación. Complementariamente, la Unidad de Operaciones ha venido implementando la función de capacitación e información del seguro, así como de las exploraciones de nuevas líneas de negocio.

La Comisión Técnica Asesora (CTA). COMSA, fuera de la línea de mando, constituye una Comisión Técnica Asesora, integrada por (a) un representante de cada una de las compañías aseguradoras suscriptoras de un contrato individual con COMSA para operar el subsidio; (b) dos representantes del COMSA, designados por el Consejo Directivo; (c) un representante del Ministerio de Agricultura, designado por el Ministro de Agricultura; y (d) dos representantes de los Agricultores, designados por COMSA, entre propuestas presentadas por las asociaciones gremiales. En la actualidad, la comisión está conformada por los representantes de Mapfre y Aseguradora Magallanes, un representante de INDAP y BancoEstado, un

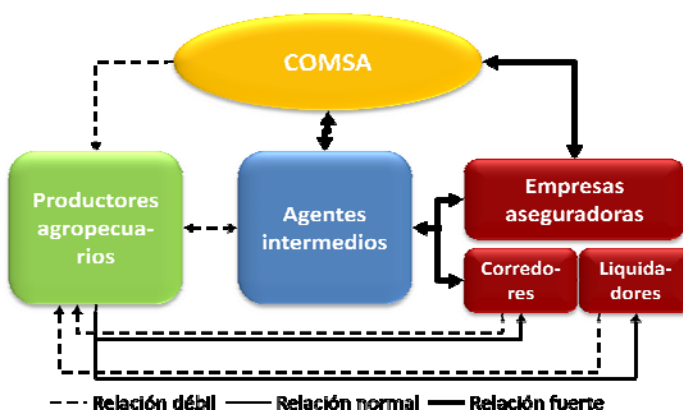
representante de Campocoop, un representante de la S.N.A, un representante de SOFO y dos de COMSA. El alcance o incidencia de la asesoría de la Comisión es notable, y organizacionalmente poco frecuente para un ente externo.¹¹² Dicha comisión propone y da opinión sobre aspectos tales como:

- La inclusión, exclusión y readecuación de las zonas homogéneas de seguro (ZHS) y de las comunas que las componen.
- La inclusión y exclusión de cultivos.
- Las Normas de Suscripción correspondientes a los cultivos por zonas elegibles y condición de regadío (calendarios referenciales de siembra y cosecha, rendimientos referenciales, precios de los productos y tasas de primas, entre otros).
- Las Normas de Suscripción de carácter general, como prima fija, prima mínima, plazos y otras requeridas por las Condiciones Generales de la Póliza.
- Ajustes a las tasas de primas de cultivos y zonas, teniendo como base las características técnicas de los cultivos, el comportamiento del programa y/o los antecedentes agroclimáticos disponibles. Dichos ajustes o cambios se producen por propuestas presentadas por los actores involucrados y especialmente por las compañías aseguradoras.
- Nuevas Condiciones Generales de las pólizas, así como modificaciones o eliminación de las vigentes.
- Modificaciones al Reglamento para el otorgamiento del subsidio, o del Instructivo para el cobro del subsidio.
- Cualquier otra iniciativa en materia relacionada con los fines para los cuales fue creada.
- Estudiar y evaluar la marcha del programa y los aspectos operativos del mismo.

Dicha comisión aunque sólo asesora, puede proponer y sugerir las cuestiones críticas para la planificación de la operación de COMSA. En particular, es el espacio donde oferentes del seguro, o demandantes del seguro, plantean modificaciones o ampliaciones de las normas de suscripción, y así determinan la cuantía de seguros que se venderán/comprarán, y, por continuidad, los subsidios que COMSA deberá validar y la cuantía de recursos que CORFO tendrá que aplicar. De este modo, la Comisión Técnica asesora se revela como un verdadero centro de orientaciones y determinaciones para el trabajo de COMSA.

De hecho, puede decirse que COMSA ha operado esencialmente como un coordinador de actores oferentes y actores demandantes (agencias de crédito a los agricultores y asociaciones de agricultores, principalmente), y que todo su funcionamiento se ve influenciado por dicha coordinación. Es un tema

Figura N°59:
Intensidad de relación entre actores involucrados



¹¹² En particular, la organización COMSA, ya descrita en su forma base y estable en el punto anterior, tendría, en nuestro análisis, una dimensión decisiva y determinantemente abierta: es constitutivo del operar de COMSA, en su propio planteo organizacional así como en su gestión directa, la coordinación con las Compañías Aseguradoras, las agencias crediticias agrícolas, y los productores, e incluso la facilitación de la coordinación entre todos ellos.

decisivo en la gobernabilidad de COMSA que conviene observar con detalle y ha sido ya tema en las evaluaciones del programa por parte de DIPRES en el año 2006, así como en el análisis de la Universidad de Chile, donde se señala que la CTA es un aporte importante para diagnosticar y proponer mejoramientos al seguro agrícola. Asimismo, pero puede existir el peligro de influir substancialmente en las decisiones de la institución, considerando que existe asimetría de información a favor de las agencias intermediarias y de las Empresas aseguradoras. Esto se debe entender no como ineficiencia o incapacidad de COMSA para tomar adecuadamente las recomendaciones de la CTA, sino que es un tema estructural del mercado del seguro y de la relación de los actores con COMSA (ver Figura N°59)

La CTA es la gran fortaleza y debilidad organizacional de COMSA. Es la fortaleza, pues se ha revelado como un método institucional exitoso para lograr *crear una realidad –el mercado actual de seguros agrícolas en Chile, con empresas ofreciéndolo y agricultores comprándolo-* sobre la base de articular oferentes y demandantes, para que definan y propongan usos posibles del subsidio: respecto a qué zonas, cultivos, estándares, etc. En última instancia, supuesto el subsidio, COMSA es el espacio donde las Compañías Aseguradoras informan al mercado de sus condiciones para operar –a qué precio, con qué cálculos previos, en cuáles rubros- y los potenciales demandantes informan sobre los rubros que les interesa asegurar y en cuáles condiciones.

Es la debilidad, también, pues su desarrollo como Programa, y por ende, el crecimiento de la cobertura del Seguro, podría depender en última instancia de opiniones externas al Programa, o sea, de demandantes y especialmente de oferentes. En ese sentido, es un punto ciego de la gerencia: no puede programar sino hasta donde alcance este encuentro entre oferentes y demandantes –subsidio mediante-.¹¹³

De acuerdo al análisis realizado sobre la organización de COMSA surgen dos dudas sobre el diseño organizacional, lo que podría denominarse como “**puntos de fuga**” del diseño: por una parte la fuga por arriba, cuando la suerte de COMSA pende de los intereses institucionales y económicos de agencias crediticias de la agricultura, y por otra parte, la fuga por abajo, en la escena ciega de la producción del componente 1 anteriormente analizado, donde el contrato entre el productor y la compañía aseguradora, es una relación de imposición de un tercero, sobre el primero. Y entonces, caben dos opciones:

- COMSA se adapta a esta realidad organizacional, y se programa literalmente como el coordinador entre oferta y demanda posibles, como la actual, es decir, de las agencias crediticias, o
- COMSA se reenfoca y reprograma en función de la demanda de los agricultores, que no necesariamente corresponde a la demanda de los agentes intermediarios o a los aspectos que suple actualmente el Seguro. En otros términos, es necesario incorporar decididamente a los productores en la CTA para rescatar sus reales necesidades y así ampliar la cobertura y forma de operar del seguro (por ejemplo, Seguros a la inversión base, seguros de precios, voluntariedad, o más subsidio

¹¹³ Pero ha de considerarse además un hecho decisivo en esta materia. La composición efectiva, al menos en las intervenciones notificadas, de la comisión técnica asesora, está centrada en las Cias. aseguradoras y las agencias de crédito a los agricultores (INDAP, BE, agroindustria de crédito y contrato), y de modo imperceptible en los agricultores. En los hechos, es una mesa de coordinación entre las dos Compañías Aseguradoras que han decidido participar, y algunos agentes prestadores crediticios a la agricultura, (entre INDAP y IANSA explican el 80% de los usuarios del seguro).

como opera actualmente INDAP¹¹⁴, entregando un subsidio adicional que cubre sobre el 80% del costo).

3.2.2 Mecanismos de Coordinación

La coordinación interna viene facilitada por la simpleza operacional de la gestión (dos unidades y apoyo), la baja longitud jerárquica (cuatro niveles) y el reducido número de funcionarios. De este modo, las asignaciones de responsabilidad se realizan directa y hasta personalmente.

Funcionalmente, la coordinación mas exigida es la que debía darse entre la Unidad de Operación y la Unidad de Desarrollo, debiendo la segunda proveer con oportunidad a la primera de la información que ésta necesita para sus estimaciones y análisis de las solicitudes de subsidio.

La simpleza interna, contrasta con la complejidad de las coordinaciones con otros actores, externos a su ámbito directo de injerencia o control. En ese sentido, la Comisión Técnica Asesora, además de esta tarea cercana a la co-dirección del proceso, cumple también con la función de articular actores, especialmente la relación entre agentes intermediarios y empresas aseguradoras para mejorar la entrega del servicio de seguro.

No se da la misma relación entre estos actores y los productores ya que la presencia de sus organizaciones no es constante en el CTA y la discusión muchas veces es muy técnica dejando afuera la participación de los representantes de los productores. Esta realidad no refleja la voluntad de COMSA, la que espera una participación igualitaria de todos los actores, pero muchos de los temas que se discuten en la CTA tienen este carácter técnico que excluye a algunos participantes.

Es evidente la relación organizacional y funcional con INDAP ya que esta institución representa por sí sola el 70% de los usuarios del Seguro y, por lo tanto, tienen una fuerte complementariedad en las acciones que realizan. Acciones representativas de esta relación de colaboración mutua son las actividades de capacitación que entrega COMSA, donde INDAP convoca, por ejemplo, a los PRODESAL¹¹⁵ para recibir la información sobre el seguro agrícola. Otro ejemplo, son las innovaciones que han realizado los agentes intermediarios y que es necesario divulgarlos. Por ejemplo, la experiencia de INDAP en la creación del seguro ganadero puede ser relevante para que COMSA instale un servicio de esta naturaleza para todos los productores ganaderos.

Además, INDAP opera desde la lógica general del MINAGRI, que valora la expansión del seguro agrícola como una línea de modernización general de la agricultura, pero también en función de la racionalidad económica directa al asegurar, de ese modo, la recuperación de sus activos por cobrar. Este tipo de relación también opera con el Banco Estado y con las agroindustrias que funcionan en base a “agricultura de contrato” o que abastecen de insumos agrícolas a los productores por medio de crédito.

¹¹⁴ Información obtenida en reunión efectuada el 3 de abril del 2012 con Juan Carlos Aguilera encargado del Seguro Agrícola de INDAP

¹¹⁵ Programa de Desarrollo local que permite que los productores organizados, formal o no formalmente, reciban servicios de apoyo técnico, financiero y de información. estos PRODESAL se encuentran en gran parte del país y están apoyados por las municipalidades respectivas.

3.2.3 Participación de los Usuarios

La participación de los usuarios ocurre fundamentalmente a nivel del Comité Técnico Asesor.¹¹⁶ La participación de **los usuarios** en esta instancia puede ser observada ambivalentemente. Por una parte, los usuarios intermedios, especialmente las agencias de crédito, participan de un modo protagonista, como demandantes del servicio de seguros más que como articuladores de una demanda de los productores. En cambio los usuarios finales, los agricultores, tienen una participación marginal en la CTA y en la relación directa con COMSA y con los agentes intermedios, que supuestamente deberían apoyarlos en la canalización de sus demandas sobre el seguro agrícola.

El tipo de relación que se da entre COMSA y los usuarios revela que en última instancia su usuario real es el sistema crediticio a la pequeña agricultura. La participación de los agricultores en la gestión o consejería del proceso claramente no está consolidada.

En este punto surge un tema que, desde la política pública, puede ser preocupante. Los actores involucrados deben tener voz para aportar o reivindicar sus derechos como sujetos organizados, ya sea como demandantes u oferentes, pero es el Estado el que debe tomar las decisiones que efectivamente entregan valor público a la sociedad, en este caso los productores con riesgo de daños climáticos. Cuando estos actores tienen influencias sobre el aparato del Estado se produce su “captura” que desnaturaliza su rol como regulador ante la existencia de fallas de mercado.

3.3 Criterios de asignación de recursos, mecanismos de transferencia de recursos y modalidades de pago

Los recursos de que dispone COMSA son procesados como los recursos de cualquier institución del Estado. Normalmente se inicia el proceso presupuestario con un presupuesto exploratorio en el mes de marzo-abril de cada año en que es consolidado por la Subsecretaría del Ministerio de Agricultura y CORFO. Posteriormente, viene el análisis de dicho presupuesto con la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda concordando un presupuesto final que es el que llega a la discusión presupuestaria en el Congreso. Una vez asignado el presupuesto, la Subsecretaría, por medio de un convenio, traspasa los recursos a CORFO (Ministerio de Economía) que opera como administrador financiero del presupuesto. El pago de los subsidios se realiza con el procedimiento señalado en el punto 3.1 de este anexo, que resumidamente consiste en que COMSA aprueba los subsidios solicitados por las Compañías Aseguradoras, los que son pagados dentro de un plazo razonable en las oficinas de CORFO.

El presupuesto aprobado explicita claramente cuántos son los recursos máximos para la entrega de subsidios, para los gastos de administración y los gastos máximos para contratación de personal. Con la poca flexibilidad que tienen estas asignaciones, el Director Ejecutivo de COMSA, cada año, presenta una propuesta de presupuesto operacional al Consejo Directivo, que es el que aprueba en definitiva dicho presupuesto. Asimismo, periódicamente, se informa al Consejo Directivo de la marcha de la ejecución presupuestaria y se hacen las correcciones que se consideran necesarias.

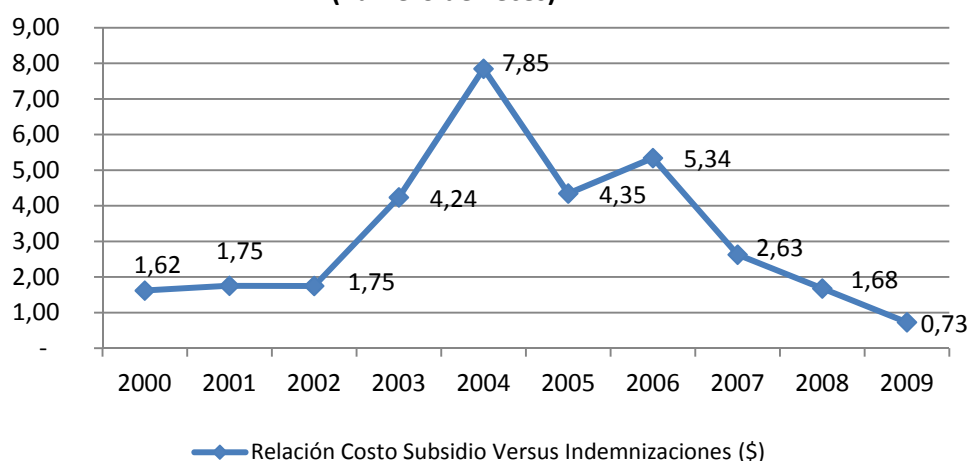
¹¹⁶ COMSA

Los recursos para el financiamiento del componente 1, los subsidios, está claramente especificado en la Ley de Presupuestos y, para financiar el componente 2, promoción y difusión, se recurre a los recursos asignados a administración.

Por otra parte, el programa no tiene representación regional, por lo que no existe distribución de recursos por regiones. Un aspecto distinto es que efectivamente los recursos totales del programa sí están claramente zonificados y hasta regionalizados, pero esto ocurre por la forma y dinámica de la demanda, y no necesariamente por una decisión o estrategia de COMSA.¹¹⁷

Es importante señalar que INDAP, mediante la circular N°11 del 22 de julio del 2010¹¹⁸, creó un “programa de apoyo a la contratación del seguro agrícola (PACSA)”, que permite entregar a los productores un subsidio adicional al entregado por COMSA, que alcanza al 32,3%, que sumado al subsidio de COMSA, alcanza el 82,3% del costo total del seguro. La entrega de este subsidio adicional ha significado, como se indica en la Figura N°60 que en los momentos de catástrofes, como fue el año 2009, el costo del subsidio fue significativamente menor a las indemnizaciones recibidas por los agricultores. Esta situación tiene gran impacto en la disminución de morosidad de los productores y en los recursos adicionales que debe entregar el Estado en situación de catástrofe.

Figura N°60: Relación Costo Subsidio V/S Indemnizaciones (número de veces)



De este proceso de administración de recursos no queda claro a la fecha de este informe, el porqué debe hacerse un traspaso desde el MINAGRI a CORFO, siendo que podría ser más rápido y operativo que fuera la misma Subsecretaría de Agricultura la que pagara directamente los subsidios. Se indican “razones de legalidad” que obligan a realizar este traspaso a CORFO, pero a la fecha el Panel de Evaluación no tiene claridad sobre estos impedimentos.

3.4 Funciones y actividades de seguimiento y evaluación que realiza la unidad responsable

En general, COMSA dispone de un dispositivo potente de monitoreo, favorecido por el control informático, la formalización administrativa y la naturaleza cuantitativa del subsidio. Así, gran parte de su operar puede ser registrado sin pérdida en dos Bases

¹¹⁷ Es notable sin embargo el alcance de COMSA más allá de la zona central clásica, integrando los valles del norte grande.

¹¹⁸ Ratificada posteriormente por medio de la por resolución exenta N°41671 del 27 de abril de 2011

de Datos, de actualización continua, que actúan como un sistema de información disponible sobre el rendimiento y el funcionamiento básico del programa, de modo ágil y seguro.

Por una parte, dispone de la **Base de Datos de Subsidios**, (BD SUB) que registra la información de todas las pólizas que han sido subsidiadas desde el origen del programa, y la **Base de Datos “producción, denuncias y siniestros”** (BD PDS), que es alimentada por las compañías aseguradoras. En conjunto permiten un manejo informacional de las operaciones apto para controlar y guardar la información sobre los procesos.

La misma calidad de esa información permite la retroalimentación continua, como ocurre de modo regular con la posibilidad para COMSA de analizar, en la Unidad de Operaciones, el funcionamiento de las Normas de Suscripción y sus eventuales modificaciones, aspecto crucial para la gestión del subsidio.

En particular, COMSA monitorea continuamente el cumplimiento de sus objetivos comprometidos con la DIPRES, por una parte, y en el convenio de desempeño con CORFO, por otra. Ambos compromisos de gestión, articulados con la base informática reseñada, parecen suficientes para la función de seguimiento operacional, en la tarea de permitir el control y la dirección del proceso productivo.

En un sentido amplio, puede considerarse también como función monitora o de retroalimentación continua la que resulta de la Comisión Técnica Asesora, que al estar continuamente observando la marcha del Seguro, opera como un monitoreo pluri-institucional, con participación de los usuarios y destinatarios, continuo y reconocido en la organización.

Respecto a otras evaluaciones y/o estudios de rediseño cabe consignar dos ejercicios incidentes, cuyas derivadas se siguen procesando en la actualidad por COMSA: La evaluación de demanda y satisfacción de usuario, realizada por Agro Qualitas, como resultado de la sugerencia de la anterior evaluación del programa, y la exploración de rediseño realizada para el modelo de negocio de COMSA por la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Chile.

La primera, entrega información respecto a la evaluación que tienen los usuarios, planteando la necesidad de una discusión profunda sobre el entendimiento y el interés real de los agricultores sobre el actual Seguro Agrícola, así como la necesidad de re/adecuarse a las demandas por otro tipo de Seguros para la actividad. El estudio es cuantitativo y cualitativo. Los resultados son convergentes y se informan en otra sección de este texto.

Ambos insumos pueden reconocerse en la discusión organizacional actual de COMSA, sobre todo en lo que respecta a su adecuación con la demanda de los agricultores y a la ampliación hacia otros tipos de seguro (otros rubros, pero sobre todo, precios o plagas), así como la cuestión de la comunicación social del seguro (Componente 2).

Estimamos que integrando los juicios del Panel Evaluador de DIPRES del año 2006, y de los dos estudios antes mencionados, pueden encontrarse pistas fuertes para mejorar u optimizar el gobierno de COMSA.

Con todo, sigue faltando una evaluación de impacto, que mida la incidencia final del subsidio en la viabilidad productiva de la actividad agropecuaria de los productores.

Anexo 4: Análisis de Género de programas Evaluados.

Como el enfoque de género tiene relación con los procesos de toma de decisiones en la actividad productiva respecto a la distribución del trabajo, de las utilidades y de las inversiones que se realizan en la explotación, la discusión de si se invierte en un seguro o no a nivel de la agricultura familiar se da en el seno de la familia. Por lo tanto, el que tome nominalmente un seguro un hombre o una mujer no tiene relación directa con las relaciones importantes que se dan al interior de la explotación agropecuaria.

Sin embargo, los antecedentes de los últimos dos Censos agropecuarios – que se muestran en la Figura N°61, nos indican que un 29% de las explotaciones agropecuarias cuentan con jefa de explotación mujer al año 2007 y diez años antes estas alcanzaban sólo al 21%, o sea, la tasa de variación alcanza al 38,1% de crecimiento. Esta transformación que está ocurriendo en el sector debe ser medida y considerada en el tipo de instrumental de fomento que se desarrolle por parte de COMSA. Por ejemplo en el caso del componente 2 – promoción y difusión – pensando en la agricultura familiar, las pautas culturales de género respecto a riesgo, pueden ser relevantes para lograr una mejor comunicación con dicha población objetivo.

En la actualidad, el programa integra en sus descriptores y clasificadores informacionales el género de las personas que suscriben el contrato. En ese sentido la información del programa permite análisis y contabilidad según el sexo de los usuarios, lo que es un avance que debe ser profundizado en el futuro.

Figura N°61
Evolución del N° de explotaciones con jefatura femenina. Periodo 1997 – 2007.

Estrato de VBP UF Millones de \$ (aprox.)	1997			2007		
	N° de Explotaciones		% Mujer	N° de Explotaciones		% Mujer
	Total	Con Jefe de Explotación Mujer		Total	Con Jefe de Explotación Mujer	
0 - 100 0-2	162.823	40.496	25%	146.423	48.728	33%
100 - 200 2-4	38.936	6.687	17%	35.792	9.400	26%
200 - 600 4-12	37.326	5.228	14%	33.609	7.523	22%
600 - 1200 12-24	12.847	1.465	11%	12.357	2.370	19%
1200 - 2400 24-48	7.336	884	12%	7.247	1.420	20%
PEQUEÑA AGRICULTURA 0 - 2400 0-48	259.268	54.760	21%	235.428	69.441	29%
2400 - 10000 48-200	6.852	975	14%	6.695	1.530	23%
10000 - 25000 200-500	1.004	87	9%	1.176	275	23%
MEDIANA AGRICULTURA 2400 - 25000 48-500	7.856	1.062	14%	7.871	1.805	23%
25000 - 100000 500-2000	139	10	7%	202	43	21%
Más de 100000 Más de 2000	2	0	0%	7	1	14%
GRAN AGRICULTURA Más de 25000 Más de 500	141	10	7%	209	44	21%
TOTAL CLASIFICADO	267.265	55.832	21%	243.508	71.290	29%
Sin Clasificar	15.018	4.671	31%	23.031	8.151	35%
TOTAL GENERAL	282.283	60.503	21%	266.539	79.441	30%

Fuente: Estudio de caracterización de los hogares de las explotaciones silvoagropecuarias a partir del vii censo nacional agropecuario y forestal. ODEPA, Agroqualitas. Agosto 2009

ANEXO 4: ANALISIS DE GÉNERO

CUADRO ANÁLISIS DE GÉNERO								
INFORMACIÓN DEL PROGRAMA			EVALUACIÓN DEL PROGRAMA					RECOMENDACIONES¹¹⁹
Nombre Programa	Producto Estratégico o Asociado ¿Aplica Enfoque de Género? (PMG)	Objetivo del Programa	¿Corresponde incorporación Enfoque de Género en el Programa según evaluación? ¿Por qué?	¿Se debió incorporar en definición de población objetivo? Si/No	¿Se debió incorporar en definición de propósito o componente? Si/No	¿Se debió incorporar en provisión del servicio? Si/No	¿Se debió incorporar en la formulación de indicadores? Si/No	<p>Incorporar formalmente al propósito del programa la distinción de productores y productoras (productores/as) No olvidar que el lenguaje crea cultura</p> <p>Incorporar indicadores desagregados por sexo respecto a pólizas, hectáreas subsidiadas, participación en eventos de capacitación/difusión e incorporación de la cultura de seguro. La incorporación debe ser en un tiempo prolongado; si no es así, las instancias que deben capturar la información adicional no lo harán con la precisión que se requiere.</p> <p>Utilizar la información de género existente para construir indicadores que midan el acceso equitativo de los servicios entregados.</p>
			¿Se incorpora? Si/No	¿Se incorpora? Si/No	¿Se incorpora? Si/No	¿Se incorpora? Si/No		
			Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente		
			NO necesariamente	SI	NO	SI		
Seguro Agrícola	NO	Los <u>productores agropecuarios</u> contrataron <u>seguro</u> agrícola para enfrentar daños por fenómenos climáticos adversos	SI Porque hoy el 29% de las explotaciones agropecuarias tienen a una mujer como jefa de explotación, situación que es más relevante en las microempresas (ver Figura N° 58 en página anterior)	NO	NO	NO	NO	
			insatisfactoria mente	insatisfactoria mente	insatisfactoria mente	Insatisfactoria mente		

¹¹⁹ Sobre la base del análisis de género realizado, el Panel deberá proponer, en caso que corresponda, recomendaciones para mejorar la incorporación del enfoque de género en el Programa. Luego se debe incorporar dichas recomendaciones en el Capítulo de Recomendaciones del Informe Final.

ANEXO 5

FICHA DE PRESENTACIÓN DE ANTECEDENTES PRESUPUESTARIOS Y DE GASTOS

Instrucciones generales

A efectos de comparar presupuestos y gastos, éstos deben ser expresados en moneda de igual valor. Para actualizar los valores en pesos nominales a valores en pesos reales del año 2012, deberá multiplicar los primeros por los correspondientes factores señalados en la siguiente tabla:

Año	Factor
2008	1,091
2009	1,075
2010	1,060
2011	1,028
2012	1,000

I. Información de la institución responsable del programa, período 2008-2011
(en miles de pesos año 2012)

1.1. Presupuesto y gasto devengado (1)

Notas:

(1) Gasto devengado corresponde a todos los recursos y obligaciones en el momento que se generen, independientemente de que éstas hayan sido o no percibidas o pagadas. (Fuente: Normativa del Sistema de Contabilidad General de la Nación - Oficio C.G.R. N° 60.820, de 2005).

Cuadro N°1
Presupuesto Inicial y Gasto Devengado de la Institución Responsable del Programa
(en miles de pesos año 2012)

AÑO 2008	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	\$ 279.478	\$ 271.262	97%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 93.826	\$ 92.265	98%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Transferencias	\$ 2.254.891	\$ 1.803.626	67%
Otros (Identificar)	\$ 0	\$ 0	-
TOTAL	\$ 2.564.670	\$ 2.167.153	70%

Fuente: COMSA

AÑO 2009	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	\$ 293.475	\$ 293.334	100%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 406.427	\$ 401.930	99%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Transferencias	\$ 2.957.171	\$ 2.278.108	77%
Otros (Identificar)	\$ 0	\$ 0	-
TOTAL	\$ 3.657.073	\$ 2.973.372	81%

Fuente: COMSA

AÑO 2010	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	\$ 309.779	\$ 307.049	99%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 406.768	\$ 402.694	99%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Transferencias	\$ 3.846.121	\$ 3.028.101	79%
Otros (Identificar)	\$ 0	\$ 0	-
TOTAL	\$ 4.562.668	\$ 3.737.844	82%

Fuente: COMSA

AÑO 2011	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	\$ 319.527	\$ 316.686	99%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 407.506	\$ 367.203	90%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Transferencias	\$ 4.718.786	\$ 3.003.957	64%
Otros (Identificar)	\$ 0	\$ 0	-
TOTAL	\$ 5.445.819	\$ 3.687.846	68%

Fuente: COMSA

AÑO 2012	Presupuesto Inicial
Personal	\$ 322.307
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 368.024
Inversión	\$ 0
Transferencias	\$ 3.626.618
Otros (Identificar)	\$ 0
TOTAL	\$ 4.316.949

Fuente: COMSA

II. Información específica del Programa, período 2008-2012
(en miles de pesos año 2012)

2.1. Fuentes de financiamiento del Programa

Las fuentes a considerar son las que se describen a continuación:

1) Fuentes presupuestarias:

Corresponden al presupuesto asignado en la Ley de Presupuestos de los respectivos años.

(a) Asignación específica al Programa: es aquella que se realiza con cargo al presupuesto asignado a la institución responsable mediante la Ley de Presupuestos del Sector Público.

(b) Asignación institución responsable: son los recursos financieros aportados al Programa por la institución responsable del mismo y que están consignados en la Ley de Presupuestos en el ítem 21 "Gastos en Personal", ítem 22 "Bienes y Servicios de Consumo", ítem 29 "Adquisición de Activos No Financieros" u otros, del presupuesto de dicha institución responsable. Ver clasificadores presupuestarios en documento "Instrucciones para Ejecución del Presupuesto del Sector Público" en

(c) Aportes en Presupuesto de otras instituciones públicas: son los recursos financieros incorporados en el presupuesto de otros organismos públicos (Ministerios, Servicios y otros), diferentes de la institución responsable del programa. Corresponderá incluir el detalle de dichos montos identificando los organismos públicos que aportan.

2) Fuentes Extrapresupuestarias:

Son los recursos financieros que no provienen del Presupuesto del Sector Público, tales como: aportes de Municipios, organizaciones comunitarias, los propios beneficiarios de un programa, sector privado o de la cooperación internacional. Corresponderá elaborar las categorías necesarias e incluir el detalle de los montos provenientes de otras fuentes de financiamiento, identificando cada una de ellas.

Cuadro N°2
Fuentes de financiamiento del Programa (en miles de pesos año 2012)

Observación para completar el Cuadro: Complete sólo cada categoría, pues los totales, porcentajes y variaciones se calcularán automáticamente

Fuentes de Financiamiento	2008		2009		2010		2011		2012		Variación 2008-2012
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1. Presupuestarias	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3
1.1. Asignación específica al programa	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22, entre otros)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3. Aportes en presupuesto de otras instituciones públicas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.Extra-presupuestarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	2.564.670	100	4.558.850	100	4.562.667	100	5.445.819	100	4.570.949	100	68,3

Fuente: COMSA y DIPRES

II. Información específica del Programa, período 2008-2012
(en miles de pesos año 2012)

A. Información del Programa asociada a recursos provenientes de asignación específica.

2.2 Información presupuestaria del Programa respecto del Presupuesto de la Institución Responsable

Cuadro N°3
Porcentaje del Presupuesto Inicial del Programa en relación al presupuesto inicial del Servicio Responsable (en miles de pesos año 2012)

Año	Presupuesto inicial de la Institución responsable	Presupuesto Inicial del Programa	% Respecto del presupuesto inicial de la institución responsable
2008	\$ 2.564.670	\$ 2.564.670	100%
2009	\$ 4.558.850	\$ 4.558.850	100%
2010	\$ 4.562.668	\$ 4.562.668	100%
2011	\$ 5.445.819	\$ 5.445.819	100%
2012	\$ 4.316.949	\$ 4.316.949	100%

Fuente: COMSA y DIPRES

II. Información específica del Programa, Período 2008-2011
(en miles de pesos año 2012)

2.3. Presupuesto inicial y gasto devengado del Programa

Cuadro N°4
Presupuesto Inicial y Gasto Devengado
(en miles de pesos año 2012)

AÑO 2008	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado del Presupuesto	
		Monto	%
Personal	\$ 248.683	\$ 271.262	109%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 61.096	\$ 92.265	151%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Otros (Identificar)	\$ 2.254.891	\$ 1.803.626	67%
Total	\$ 2.564.670	\$ 2.167.153	80%

Fuente: DIPRES y COMSA (Otros= Subsidio a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2009	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado del Presupuesto	
		Monto	%
Personal	\$ 291.350	\$ 293.334	101%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 406.427	\$ 401.930	99%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Otros (Identificar)	\$ 3.861.073	\$ 2.278.108	59%
Total	\$4.558.850	\$ 2.973.372	65%

Fuente: DIPRES y COMSA (Otros= Subsidio a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2010	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado del Presupuesto	
		Monto	%
Personal	\$ 309.779	\$ 307.049	99%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 406.768	\$ 402.694	99%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Otros (Identificar)	\$ 3.846.120	\$ 3.028.101	79%
Total	\$ 4.562.667	\$ 3.737.844	82%

Fuente: DIPRES y COMSA (Otros= Subsidio a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2011	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado del Presupuesto	
		Monto	%
Personal	\$ 319.527	\$ 316.686	99%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 407.506	\$ 367.203	90%
Inversión	\$ 0	\$ 0	-
Otros (Identificar)	\$4.718.786	\$ 3.003.957	64%
Total	\$5.445.819	\$ 3.687.846	68%

Fuente: DIPRES y COMSA (Otros= Subsidio a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2012	Presupuesto Inicial
Personal	\$ 322.307
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 368.024
Inversión	\$ 0
Otros (Identificar)	\$ 3.626.618
Total	\$ 4.316.949

Fuente: DIPRES y COMSA (Otros= Subsidio a las primas de Seguro Agrícola)

II. Información específica del Programa, período 2008-2011
(en miles de pesos año 2012)

B. Información específica del Programa asociada a todos los recursos con que cuenta

2.4 Gasto Total del Programa

Cuadro N°5
Gasto Total del Programa
(en miles de pesos año 2012)

AÑO	Gasto Devengado del Presupuesto	Otros Gastos	Total Gasto del Programa
2008	\$ 2.167.153	\$ 0	2.167.153
2009	\$ 2.973.372	\$ 0	2.973.372
2010	\$ 3.737.844	\$ 0	3.737.844
2011	\$ 3.687.846	\$ 0	3.687.846

Fuente: COMSA

2.5 Gasto Total del Programa, desagregado por Subtítulo

Cuadro N°6
Gasto Total del Programa, desagregado por Subtítulo
(en miles de pesos año 2012)

AÑO 2008	Gasto Total del Programa	%
Personal	\$ 271.262	13%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 92.265	4%
Inversión	\$ 0	0%
Otros (Identificar)	\$ 1.803.626	83%
Total	\$ 2.167.153	100%

Fuente: COMSA (Otros = Pago de Subsidios a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2009	Gasto Total del Programa	%
Personal	\$ 293.334	10%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 401.930	14%
Inversión	\$ 0	0%
Otros (Identificar)	\$ 2.278.108	77%
Total	\$ 2.973.372	100%

Fuente: COMSA (Otros = Pago de Subsidios a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2010	Gasto Total del Programa	%
Personal	\$ 307.049	8%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 402.694	11%
Inversión	\$ 0	0%
Otros (Identificar)	\$ 3.028.101	81%
Total	\$ 3.737.844	100%

Fuente: COMSA (Otros = Pago de Subsidios a las primas de Seguro Agrícola)

AÑO 2011	Gasto Total del Programa	%
Personal	\$ 316.686	9%
Bienes y Servicios de Consumo	\$ 367.203	10%
Inversión	\$ 0	0%
Otros (Identificar)	\$ 3.003.957	81%
Total	\$ 3.687.846	100%

Fuente: COMSA (Otros = Pago de Subsidios a las primas de Seguro Agrícola)

II. Información específica del Programa, período 2008-2011
(en miles de pesos año 2012)

2.6 Gasto de producción de los Componentes del Programa

Cuadro N°7
Gasto de producción de los Componentes del Programa
(en miles de pesos año 2012)

Observación para completar el Cuadro: Complete sólo las celdas con los montos de gastos de cada componente por región, pues los totales se calcularán automáticamente

AÑO 2008	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Región Metropolitana	Total
Componente 1	\$ 29.338	\$ 0	\$ 0	\$ 15.114	\$ 33.255	\$ 34.956	\$ 339.443	\$ 507.540	\$ 497.855	\$ 192.076	\$ 64.924	\$ 31.168	\$ 0	\$ 0	\$ 57.957	\$ 1.803.626
Componente 2																\$ 0
Componente ...																\$ 0
Componente N																\$ 0
Total	\$ 29.338	\$ 0	\$ 0	\$ 15.114	\$ 33.255	\$ 34.956	\$ 339.443	\$ 507.540	\$ 497.855	\$ 192.076	\$ 64.924	\$ 31.168	\$ 0	\$ 0	\$ 57.957	\$ 1.803.626

Fuente: COMSA

AÑO 2009	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Región Metropolitana	Total
Componente 1	\$ 41.797	\$ 0	\$ 0	\$ 8.106	\$ 34.355	\$ 64.733	\$ 436.971	\$ 591.245	\$ 581.956	\$ 291.312	\$ 79.129	\$ 41.592	\$ 0	\$ 0	\$ 106.912	\$ 2.278.108
Componente 2																\$ 0
Componente ...																\$ 0

Componente N																\$ 0
Total	\$ 41.797	\$ 0	\$ 0	\$ 8.106	\$ 34.355	\$ 64.733	\$ 436.971	\$ 591.245	\$ 581.956	\$ 291.312	\$ 79.129	\$ 41.592	\$ 0	\$ 0	\$ 106.912	\$ 2.278.108

Fuente: COMSA

AÑO 2010	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Región Metropolitana	Total
Componente 1	\$ 43.870	\$ 0	\$ 0	\$ 19.105	\$ 57.361	\$ 111.997	\$ 483.144	\$ 877.684	\$ 702.551	\$ 376.770	\$ 82.993	\$ 130.119	\$ 0	\$ 0	\$ 142.507	\$ 3.028.101
Componente 2																\$ 0
Componente ...																\$ 0
Componente N																\$ 0
Total	\$ 43.870	\$ 0	\$ 0	\$ 19.105	\$ 57.361	\$ 111.997	\$ 483.144	\$ 877.684	\$ 702.551	\$ 376.770	\$ 82.993	\$ 130.119	\$ 0	\$ 0	\$ 142.507	\$ 3.028.101

Fuente: COMSA

AÑO 2011	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Región Metropolitana	Total
Componente 1	\$ 78.539	\$ 7.516	\$ 0	\$ 17.188	\$ 46.201	\$ 110.241	\$ 424.758	\$ 786.342	\$ 776.799	\$ 423.390	\$ 87.017	\$ 156.738	\$ 0	\$ 0	\$ 89.227	\$ 3.003.956
Componente 2																\$ 0
Componente ...																\$ 0
Componente N																\$ 0
Total	\$ 78.539	\$ 7.516	\$ 0	\$ 17.188	\$ 46.201	\$ 110.241	\$ 424.758	\$ 786.342	\$ 776.799	\$ 423.390	\$ 87.017	\$ 156.738	\$ 0	\$ 0	\$ 89.227	\$ 3.003.956

II. Información específica del Programa, período 2007-2011
(en miles de pesos año 2012)

2.7 Gastos de administración del Programa y gastos de producción de los Componentes del Programa

Cuadro N°8

Gastos de administración y gastos de producción de los Componentes del Programa
(en miles de pesos año 2012)

AÑO	Gastos de administración	Gastos de producción de los Componentes	Total Gasto del Programa
2008	\$ 363.527	\$ 1.803.626	\$ 2.167.153
2009	\$ 695.264	\$ 2.278.108	\$ 2.973.372
2010	\$ 709.743	\$ 3.028.101	\$ 3.737.846
2011	\$ 683.888	\$ 3.003.956	\$ 3.687.844

Fuente: COMSA

ANEXO 6 ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS: “Experiencias internacionales de Seguro Agrícola” y “Estudio cualitativo del Programa Seguro Agrícola”

Estudio Complementario

**“Experiencias internacionales de
seguro agrícola”**

Evaluación Programa Seguro Agrícola

Abril de 2012

PRESENTACIÓN

El sector agrícola es considerado como uno de los sectores con mayor incertidumbre en la economía. En efecto, esta falla de mercado deja expuesta a la actividad agrícola a riesgos climáticos y también a riesgos de mercado generados por inversiones (siembras) sub-óptimas en relación al óptimo social. En el primer caso, las condiciones climáticas, dada su intensidad, frecuencia u oportunidad, dificultan estimar y cuantificar equilibrios efectivos de mercado a través del tiempo, impactando el bienestar privado de los productores agrícolas pero también el de la sociedad, quien termina pagando precios distintos o produciendo en equilibrios alejados de aquellos obtenidos en condiciones de certidumbre.

En este contexto, desde el propio espacio del mercado se ha generado el seguro como el principal instrumento para estabilizar el desempeño de productores y por lo tanto, lograr disminuir el impacto negativo de situaciones catastróficas. Con esta herramienta se busca traspasar el riesgo a una tercera parte y de este modo amortiguar el impacto negativo de eventos adversos sobre los productores e indirectamente sobre los consumidores.

El Seguro Agrícola nace en Chile el 2001 bajo el paragua del Estado justificado por consideraciones de mercado y distributivas. En otras palabras, el inducir la entrada en operación de esta herramienta va en la dirección de solucionar la falla de mercado y a la vez, apoyar bajo un subsidio a los productores agrícolas de más bajos recursos.

Después de 11 años de funcionamiento, la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda está evaluando el programa en un contexto amplio, que involucra conocer el nivel de satisfacción de los usuarios y los efectos que ha producido sobre la industria en el país.

En este contexto, y con objeto de comparar como se han organizado las firmas proveedoras de seguros agrícolas y las especificaciones o características técnicas de estos seguros en países líderes, se ha realizado este estudio complementario denominado **“Experiencias internacionales de seguro agrícola”**

El objetivo del estudio es recopilar antecedentes sobre la operación del seguro agrícola implementado en otros países, tales como Argentina, Brasil, Canadá, España, Estados Unidos, México y Perú. Por considerarse casos importantes de estudio se han incorporado Turquía y Uruguay.

La información recopilada responde a tres aspectos:

- Características del seguro
- Intervención del Estado
- Estructura de la industria

El estudio se ha realizado a través de una investigación de carácter secundaria utilizando como fuente de información internet, explorando las instituciones públicas o pública-privadas que dan servicio de seguros a los productores agropecuarios.

INTRODUCCIÓN

El riesgo agropecuario es el conjunto de eventos adversos potenciales que afectan al sector agropecuario. Estos eventos pueden agruparse en aquellos característicos de su actividad y los que son comunes a todos los negocios.

Los países desarrollados con una agricultura importante usan mecanismos estabilizadores que implican la intervención de los gobiernos que actúan estrechamente relacionados con el sector asegurador privado, subsidiando fuertemente el sistema.

Los países que tienen producciones exportables o de fuerte consumo interno generadas por pequeños productores garantizan devoluciones de créditos posibilitando el financiamiento de la producción.

En la mayoría de los países, la asistencia del Gobierno al sector agropecuario seguido a una catástrofe natural es política pública. Tal asistencia puede tomar formas variadas tales como garantías directas de restablecimiento de la finca, una extensión en los pagos crediticios o en la tasa de interés.

El **Seguro / Reaseguro Agrícola**, se está reconociendo en los Gobiernos de economías desarrolladas como un instrumento para manejar pérdidas de cosecha. Las compañías reaseguradoras son aseguradoras de las aseguradoras.

El mercado de negocios agropecuarios está dominado por varias de las grandes reaseguradoras europeas: Allianz, Mapfre, Munich, Swiss, Partner y Scor, todas las cuales tienen departamentos especiales de agricultura y asumen los riesgos de las compañías cedentes en todo el mundo. En Estados Unidos no son considerados como un gran mercado para el reaseguro agrícola, a pesar de que tiene una de las carteras de seguros agrícolas más grande del mundo.

La magnitud actual del mercado agropecuario en comparación con otras clases es pequeña. Por ejemplo Munich Re, uno de los más grandes reaseguradores del mercado agropecuario, estima las primas agrícolas en todo el mundo tomando un 5% del total de ingresos en concepto de primas. Lo mismo ocurre con otros reaseguradores que indicaban que la agricultura representa solamente una pequeña parte de la cartera global de clientes.

El mercado agropecuario hay un amplio rango de acuerdos de reaseguros que pueden ser empleados. Las estructuras más utilizadas en el mercado internacional son:

1. Acuerdos “standard” de reaseguros para unidades de producción homogéneas que procuran protección financiera contra un riesgo para el cual no hay coberturas de seguro disponible.

Para la mayoría de los cultivos extensivos como lo son el algodón y el trigo, para los cuales hasta recientemente solo existían seguros para riesgo nominados como granizo o incendio, ahora hay otros nuevos como los de pérdida de calidad.

Los aseguradores típicamente colocan el reaseguro de estos productos sobre la base de una cuota reteniendo solo una pequeña parte. En situaciones en las que la magnitud del riesgo se extiende más allá de los arreglos “standard”, se pueden lograr líneas por mayor monto.

2. El seguro en una base no proporcional es un método alternativo, hay dos sistemas principales empleados para riesgo agrícola:

- Pérdida mayor (*Excess loss*). El asegurador determina la cantidad de pérdida que está dispuesto a retener a su cuenta y el reasegurador es responsable por pérdidas mayores (exceso) hasta un punto.
- Detención de pérdidas (*Stop loss*). Limita el cociente de pérdidas del asegurador a un nivel preestablecido.

En casi todos los programas de cultivo hay alguna forma de reaseguro no proporcional, principalmente para cubrir las pérdidas de tipo catastrófico que pueden ocurrir (y ocurren). La estructura de seguro de la mayoría de los programas de seguro agrícola consta de un arreglo de cuota parte con una protección “stop loss” para las pérdidas catastróficas. “Stop loss” es preferido en cualquier tipo de cartera de seguros porque el asegurador puede determinar la máxima pérdida de prima suscrita que puede tolerar. De todas formas debe reconocerse que el costo de una cobertura “stop loss” es probablemente alto (en comparación con una de “excess of loss”), porque el asegurador esencialmente se está garantizando el resultado de su cartera.

“Riesgos asegurables” vs. “Riesgos no asegurables”

La permanente discusión sobre la asegurabilidad de los riesgos muchas veces ha impedido el desarrollo de los seguros agrarios.

Estudios realizados en España y el desarrollo y resultados alcanzados por el seguro demuestran que prácticamente todos los riesgos son asegurables.

Participación pública en los modelos aseguradores tradicionales

Los modelos mixtos son aquellos en que hay asociatividad entre el sector público y privado. Turquía y España se pueden clasificar en esta categoría.

ARGENTINA

1.- Características del seguro agrícola

En Argentina, la regulación de los mecanismos de ayuda a los productores agropecuarios afectados por inclemencias excepcionales se hace a través de la Ley Nacional de Emergencia Agropecuaria. Adicionalmente, algunas provincias tienen legislaciones propias compatibles con la ley nacional.

La ley 17.418 de 1967, es la norma general para la contratación de seguros. Consta de tres títulos que abarcan los aspectos referentes a las modalidades del contrato. La ley 20.091 de 1973, Ley de Entidades de Seguros y su Control, establece las pautas para el funcionamiento de las aseguradoras, delegando su control en la Superintendencia de Seguros.

El seguro está basado en índices (herramienta que protege a los asegurados de variaciones adversas de índices climáticos). Considera variables como la temperatura y las precipitaciones.

El mercado está concentrado fundamentalmente en las “coberturas clásicas” utilizadas en producciones extensivas: granizo tradicional, granizo y adicionales y multirriesgo.

Estas tres coberturas mencionadas representan la mayor parte del negocio de seguros del sector. No obstante existen otros productos de seguros posibles, algunos incipientes y otros que están a la espera de instrumentos para cubrir mercados experimentales.

Descripción cobertura clásica por granizo

Granizo: Asegura daños o pérdidas de la cosecha a consecuencia del granizo hasta el capital total asegurado, en tanto las plantas estén arraigadas al suelo. La indemnización procede cuando el daño supera un determinado porcentaje de la suma asegurada (el producto tradicional incluye una franquicia no deducible del 6%), correspondiente a la superficie afectada por siniestro.

Incendio: Asegura los daños materiales causados por la acción directa del fuego a los frutos y productos asegurados. La suma asegurada correspondiente a esta cobertura puede variar (dependiendo de la compañía) entre un 40 y 60 % de la suma asegurada por granizo.

Resiembra: se cubren los gastos de la resiembra hasta un 20 o 40 % de la suma asegurada dependiendo de las particularidades de cada compañía) de la superficie afectada cuando algún riesgo cubierto se presenta en las primeras etapas del cultivo y se compruebe que provocó una reducción de la población original del cultivo que justifique su resiembra. Luego de indemnizada la resiembra, el asegurador responderá en el futuro por el remanente de suma asegurada, a menos que el asegurado solicite por escrito la reinstalación de la suma original y se haga cargo de la prima resultante.

Descripción cobertura granizo más adicionales

El productor agropecuario puede complementar la cobertura básica con uno o más adicionales pagando una sobreprima sobre la cobertura tradicional de granizo. No siempre estas "coberturas adicionales" están disponibles para todas las regiones del país. Las coberturas adicionales son:

Vientos Fuertes: asegura los desgarros, roturas, tronchados, arranque, tapado o vuelco irreversible de plantas por efecto mecánico del viento en el cultivo asegurado mientras se encuentra arraigado. En caso de siniestro el asegurado participa con una franquicia deducible de aproximadamente un 30% de la suma asegurada que corresponda al lote afectado (dependiendo de cada compañía). Existe generalmente un máximo a indemnizar de la suma asegurada del lote que ronda aproximadamente un 70 % de la misma.

Helada: Asegura la muerte total de plantas causada por la caída brusca de la temperatura hasta niveles iguales o menores a 0° centígrados, produciendo necrosis en follaje y afectación en la formación de granos, impidiendo que éste se forme mientras los cultivos se encuentren arraigados. La indemnización y la franquicia siguen la misma lógica que los vientos fuertes.

Lluvia en exceso: asegura los daños en cantidad causados al cultivo asegurado estando en pie, por la caída en el área sembrada de lluvias de una intensidad tal que puedan producir el vuelco irreversible de las plantas y/o la saturación de agua en el suelo por un tiempo determinado, provocando clorosis en la planta (disminución evidente de la intensidad de color) y que provoquen una merma en el rendimiento. Gran parte de las compañías que ofrecen este producto condicionan la indemnización a que el rendimiento real, como consecuencia de las causas apuntadas más arriba, se ubique por debajo del 50% (dependiendo de cada compañía) del promedio registrado en los últimos 5 años en el Departamento donde se encuentra el lote asegurado (rendimiento de referencia).

El máximo aproximado a indemnizar es el 70% de la suma asegurada del lote de acuerdo al siguiente cálculo: Suma indemnizada = suma asegurada para el riesgo de Granizo x Pérdida % del rendimiento de referencia.

Falta de piso: cubre la imposibilidad de realizar la recolección mecánicamente de los granos luego de su madurez fisiológica, por inconsistencia del terreno provocada exclusivamente por exceso de lluvias, cualquiera sean los daños, caída o pudrición de granos, tallos o frutos en forma separada o conjunta. La cobertura opera una vez vencido el período de 30 días después del momento en que el cultivo estuvo en condición óptima de ser cosechado y sin posibilidad de que entren las máquinas para efectuar la recolección.

La mayoría de las compañías dejan sujeta la activación de la indemnización a que el rendimiento real como consecuencia de las causas apuntadas mas arriba, sea inferior del

50% del promedio registrado en los últimos 5 años en el departamento donde se encuentra el lote asegurado (rendimiento de referencia). La indemnización se determina de la misma manera que el adicional de "Lluvias en exceso".

Descripción cobertura multirriesgos

A través de este seguro se protegen mermas de rendimiento a consecuencia de eventos climáticos, biológicos y físicos (granizo, helada, vientos, sequía, lluvias fuertes, inundaciones, falta de piso, incendio, enfermedades e insectos) que no puedan controlarse.

Cuando el asegurado tenga en su campo un rendimiento promedio inferior al de referencia, se indemniza sin aplicación de franquicia alguna, la diferencia entre los quintales de referencia para cada cultivo y los quintales obtenidos como producción en la totalidad de la superficie del mismo cultivo en el establecimiento.

Para el caso de daños al cultivo a consecuencia de los riesgos cubiertos, donde el productor decide resembrar, la aseguradora procede a indemnizar el 20 % de la suma asegurada del área efectivamente re sembrada, quedando dicha superficie asegurada por el 80% restante (dependiendo de cada compañía). La suma asegurada expresada en pesos es la resultante de multiplicar la cantidad de quintales asegurados por hectárea, por la superficie asegurada y por su precio previamente establecido. Este producto es ajustado por algunas compañías de acuerdo al perfil del asegurado.

Existen coberturas diferenciadas:

Cobertura de Insumos: orientada a brindar a proveedores de insumos un instrumento que garantice la cobranza de sus créditos a través de un seguro sobre el predio del agricultor (endosado a favor del proveedor de insumos).

Cobertura de Inversión: otorga al productor agropecuario la posibilidad de cubrir los costos de producción.

Cobertura Regional: es una cobertura contra todo riesgo, salvo algunas lógicas exclusiones, que garantiza rendimientos de acuerdo a la historia del área geográfica donde se encuentre el campo asegurado según datos estadísticos suministrados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

La indemnización corresponde solamente si el rendimiento real del campo asegurado al momento de la cosecha está por debajo de la garantía seleccionada y si a su vez el rendimiento del área geográfica ha caído también por debajo de la garantía seleccionada, de acuerdo a la información de rendimiento emitida por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

El límite de indemnización esta dado por la diferencia entre el rendimiento del área asegurada de acuerdo a la información del INTA y la garantía seleccionada, o la diferencia entre el rendimiento del cultivo asegurado y la garantía seleccionada; la que fuere menor.

Las coberturas descriptas representan la mayor parte del negocio de seguros del sector. No obstante existen otros productos de seguros posibles, algunos incipientes y otros que están a la espera de instrumentos para cubrir mercados experimentales.

La cobertura con seguros de los riesgos del sector agrícola presenta diferencias en las diversas jurisdicciones geográficas del país, siendo las provincias donde se desarrolla principalmente la producción de cereales y oleaginosas (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe), las que concentran el 80% de las diversas variables.

2.- Intervención del Estado

El seguro agrícola no tiene apoyo estatal para el pago de las primas.

3.- Estructura de la industria

El total de entidades aseguradoras en todos los ramos autorizadas a operar al 30 de Junio de 2010 era 181. De ellas 160 son las dedicadas a Seguros Patrimoniales o Mixtas, de las cuales 28 entidades realizan actividades en el sector Agropecuario o Forestal. Una de ellas sólo informa actividades forestales cubiertas con otros seguros.

Tres aseguradoras (Sancor, Segunda y Allianz) concentran el 50% del total de producción de seguros agrícolas, operando principalmente en riesgos de granizo para cereales y oleaginosas en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fé.

La mayoría de las empresas ofrecen las tradicionales pólizas de granizo. Sólo 9 ofrecen coberturas multirriesgo. Otros tipos de coberturas asociadas al sector agropecuario tales como robo de ganado, incendios en plantaciones forestales y silos, representan menos del 1% del total de primas emitidas netas en los seguros del sector.

Las características de estas coberturas no presentan sustantivas diferencias entre una y otra compañía; motivo por el cual el precio de las primas suele ser el gran incentivo a la competencia entre las empresas que operan el ramo.

Aseguradora	% Producción total seguros agrícolas	Conerturas Principales		
		Riesgos	Cultivos	Jurisdicciones
Sancor	18,7	Granizo c/Ad.	Oleaginosas	Cba. / Bs.As.
Segunda	17,6	Granizo c/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Cba
Allianz	12,3	Granizo c/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Bs.As. / Cba.
San Cristóbal	5,5	Granizo c/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Sta.Fe / Cba.
Zurich	5,1	Granizo c/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Bs.As. / Cba.
Mapfre	4,7	Granizo c/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Bs.As. / Cba.
Provincia Generales	4,6	Granizo sin y con Adicionales	Oleaginosas y Cereales	Bs.As.
Mercantil Andina	4,1	Granizo s y c/Ad.	Oleaginosas	Bs.As. / Mza.
Federación Patronal	3,9	Granizo s/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Bs.As.
Dulce	3,9	Granizo s/Ad.	Oleaginosas y Cereales	Bs.As. / Sta.Fe
Otras	19,6	Granizo s y c/Ad.	Oleaginosas, Cereales, Tabaco, Vid y Fruta de P. y C.	Bs.As. / Cba. / Sta.Fe / ER / Jujuy / San Juan / Mza. / RN / LP

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación - Encuesta censal 2010

4.- Indicadores de comportamiento

El mercado de seguros agropecuarios reportó más de 156 mil pólizas emitidas, alcanzando cerca de 19 millones de hectáreas aseguradas, que representan aproximadamente un 60% de la superficie sembrada del país.

El seguro más relevante en el ramo agropecuario es el seguro de daños, siendo la cobertura que indemniza por daños provocados por el granizo el riesgo con mayor cobertura dentro del mercado, concentrando el 52,8% respecto del total.

Coberturas	Primas	Pólizas	Siniestros (monto)	Hectáreas aseguradas	Capital Asegurado	Gastos
Granizo sin Adicionales	52,80%	49,60%	50,20%	60,70%	58,60%	46,90%
Granizo con Adicionales	44,10%	49,20%	40,00%	35,10%	39,30%	50,50%
Multirriesgo Agrícola	3,20%	0,20%	9,80%	95,80%	2,10%	2,60%

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación – Encuesta Censal 2010

Con respecto a la producción asegurada, los cultivos anuales constituyen amplia mayoría, principalmente Oleaginosas con el 66,8% de las primas (12,7 millones de hectáreas de oleaginosas están aseguradas) y los cereales con el 26,3% (7 millones de hectáreas cubiertas).

Dentro de los Cultivos Perennes, se destacan en primer lugar, las Frutas de Pepita y Carozo seguidas por la Vid. Los Cítricos, las Hortalizas y el Olivo (incluido en Otros Cultivos Perennes) tienen escasa presencia en todos los niveles que se miden.

Coberturas	Primas	Siniestros (monto)	Hectáreas aseguradas	Capital Asegurado	Gastos
Cultivos Anuales	95,38%	93,30%	98,20%	97,50%	97,40%
Oleaginosas	66,80%	62,90%	67,10%	68,8%	66,30%
Cereales	26,30%	27,60%	30,80%	27,40%	28,90%
Tabaco	2,02%	1,90%	0,10%	1,30%	1,90%
Forrajeras y Otros	0,22%	0,66%	0,24%	0,20%	0,20%
Cultivos Perennes	4,60%	6,7%	1,80%	2,50%	2,6%

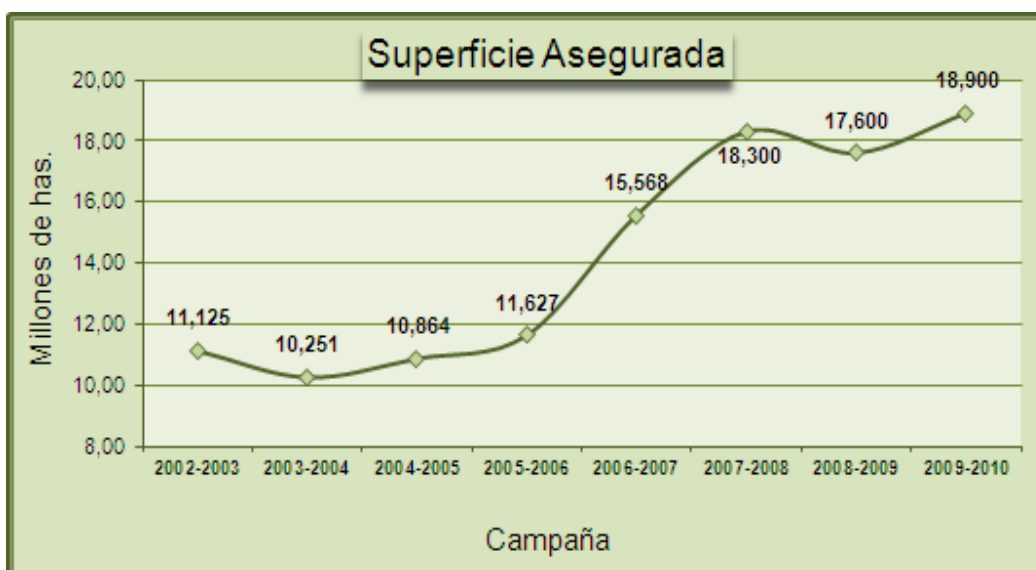
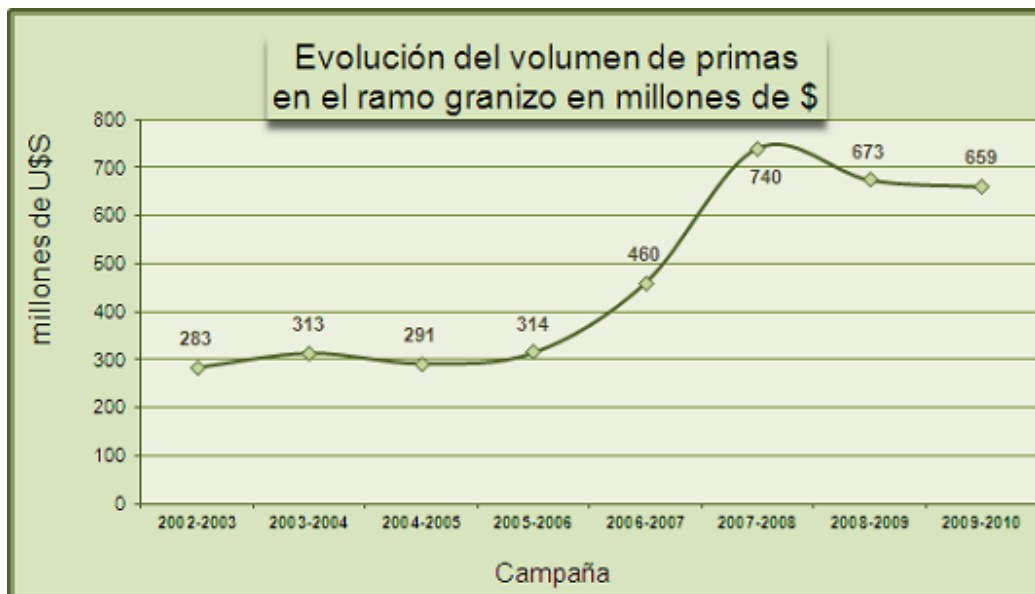
Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación – Encuesta Censal 2010

En los siguientes cuadros se presentan una serie de indicadores que dan cuenta del dinamismo de la industria:

Ejercicio	Total Seguros (miles \$)	Seguros Agropecuarios			
		Miles \$	En % del total	Granizo (miles \$)	Ganado (miles \$)
1995	20.689.314	116.318	0,56	115.988	330
1996	18.544.697	143.542	0,77	143.293	250
1997	20.318.876	233.511	1,15	233.372	139
1998	23.429.388	324.733	1,39	324.334	398
1999	26.310.533	241.425	0,92	241.365	60
2000	26.768.862	214.366	0,8	213.148	1.218
2001	27.924.593	302.912	1,08	302.353	560
2002	22.535.352	290.928	1,29	290.899	28
2003	17.062.372	568.792	3,33	568.780	12
2004	19.754.250	608.537	3,08	608.483	54
2005	22.347.552	476.554	2,13	476.438	115
2006	23.943.133	496.131	2,07	495.916	215
2007	27.892.549	683.283	2,45	683.058	224
2008	31.004.232	1.001.018	3,23	1.000.745	273
2009	33.053.644	811.126	2,45	810.849	276
2010	35.763.588	871.816	2,44	871.627	188

Concepto	Año							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Primas emitidas (mill. \$)	575	590	466	476	639	933	782	812
Hectáreas Aseguradas (mill. Ha)	11,1	10,3	10,9	11,6	15,6	18,4	14,9	18,9
Capital Asegurado (mill. \$)	14.634	14.181	11.323	12.393	18.444	26.014	21.404	25.192
Pólizas emitidas (unidades)	102.204	100.325	101.964	103.024	134.049	154.864	119.647	156.190
Siniestros Pagados (mill. \$)	445	294	216	315	491	533	598	658

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación – Encuesta Censal 2010



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación – Encuesta Censal 2010



Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación – Encuesta Censal 2010

BRASIL

1.- Características del seguro agrícola

El Programa de Minimización de Riesgos en el agronegocio desarrolla acciones en el área de informaciones climáticas, zonificación agrícola de riesgos climáticos y subvención a la prima de seguro rural.

El programa está amparado por la ley N° 10.823/2003, que autoriza al Gobierno a conceder la subvención económica a la prima de seguro rural.

Además está a disposición de los productores rurales, el Programa de Garantía de Actividades Agropecuarias–Proagro, que se asemeja a un seguro de crédito.

La cobertura proporcionada por el Proagro es contra adversidades climáticas y garantiza el financiamiento concedido para el costeo de las plantaciones amparadas.

En el caso de la garantía ofrecida por el Gobierno a través del PROAGRO y del PROAGRO MAIS toda la reglamentación está condicionada en el Manual de Crédito Rural del Banco Central del Brasil.

El Fondo de Catástrofe tiene como objetivo ofrecer cobertura suplementaria a los riesgos que cubre el seguro rural en las modalidades agrícola, pecuaria, acuícola y forestal. En líneas generales, dicho Fondo actúa en caso de catástrofe climática, cuando el mercado asegurador no tenga capacidades para hacerse cargo de las indemnizaciones a los asegurados.

El Programa de Subvenciones a la Prima de Seguro Rural (PSR), ofrece al agricultor la oportunidad de sostener su producción, a través de la ayuda financiera que reduce el costo del contrato de seguro.

La subvención económica concedida por el Ministerio de Agricultura puede ser solicitada por cualquier persona física o jurídica que cultive o produzca las especies cubiertas por el programa y también permite la complementación de los valores de las subvenciones concedidas por los estados y municipios.

De acuerdo con el Decreto N ° 6709 del 23 de diciembre de 2008, el porcentaje de los subsidios agrícolas varían entre 40% y 70% de acuerdo a la cosecha producida, con un máximo de R\$ 96.000. Los frijoles, el trigo y el maíz (segunda cosecha), por ejemplo, reciben el 70% de subvención. Para la ganadería, la silvicultura y la acuicultura, el porcentaje de la subvención es del 30%, con un tope de R\$ 32.000.

El Programa de Garantía de Actividades Agropecuarias (Proagro) es un instrumento de política agrícola creado para que el productor rural tenga asegurada una cantidad adicional para el pago de sus costos agrícolas en casos de ocurrencia de fenómenos naturales, plagas

y enfermedades que afecten a sus rebaños y plantaciones. El programa, sin embargo, no está especialmente enfocado en agricultores con baja renta.

Con el fin de satisfacer a los pequeños y medianos productores, Proagro garantiza la eliminación de las obligaciones financieras relativas a la operación de los costos de crédito rural cuya liquidación se complica por la ocurrencia de fenómenos naturales, plagas y enfermedades que afecte a los rebaños y plantaciones, según lo establecido por el Consejo Monetario Nacional (CMN).

El programa fue creado en 1973 a través de la Ley N° 5.969, coordinado y subsidiado por el Gobierno Federal, a través del Ministerio de Agricultura y del Banco Central de Brasil (BACEN), y dirigido a los agricultores y sus cooperativas. El Ministerio de Agricultura es el responsable por la gestión técnica del seguro y el BACEN por la administración de sus recursos.

Proagro es administrado por el BACEN y es operado por sus agentes, representados por las instituciones financieras autorizadas para operar en crédito rural. Son responsables de las operaciones de financiación y formalizar la adhesión del prestatario para el programa, el cobro de adicionales análisis de los procesos y la toma de las solicitudes de cobertura, la canalización de recursos a la Comisión Especial de Recursos (CER), los pagos y los registros de los gastos.

Cuando la solicitud de cobertura de Proagro es negada por el agente financiero, el productor puede solicitarla a la CER, única instancia administrativa de Proagro. El CER es un órgano colegiado, cuya Secretaría Ejecutiva está vinculada al Ministerio de Agricultura. Está compuesta por:

- * Ministerios de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento
- * Ministerio de Desarrollo Agrario
- * Ministerio de Hacienda
- * Ministerio de Planificación, Presupuesto y Gestión
- * Banco Central de Brasil
- * Banco de Brasil (BB)
- * Empresa Brasileña de Búsqueda Agropecuaria
- * Federación Brasileña de Bancos
- * Confederación Nacional de Agricultura y Ganadería de Brasil
- * Confederación Nacional de Trabajadores Agrícolas
- * Organización de Cooperativas Brasileñas
- * Asociación Brasileña de Planificación Agrícola

En 2004 se creó el Proagro Más, programa de seguro público diseñado para satisfacer a los pequeños agricultores vinculados al Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF) en las operaciones de financiación de la agricultura, que también cubre la financiación rural y la inversión, financiadas con recursos propios, según lo establecido por el CMN, en base a la Ley N° 12.058/2009.

2.- Intervención del Estado

La Superintendencia de Seguros Privados (Susep) es la autoridad del Ministerio de Hacienda que actúa en la regulación, la supervisión y el fomento de las actividades de seguros. Protege los intereses de la Unión y la comunidad. También están vinculados al programa los órganos representativos de las aseguradoras, como la Federación Nacional de Seguros Generales y la Confederación Nacional de Empresas de Seguros Generales (CNSeg).

La Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) es la responsable por la normativa y fiscalización de los seguros operados por las aseguradoras. Estos seguros normalmente están dirigidos a medianos y grandes productores rurales. Los seguros dirigidos a segmentos de baja renta son promovidos por programas gubernamentales.

El Decreto Ley N° 73/66 (art. 24) también permite que las cooperativas de seguro comercialicen seguros agrícolas. En este caso, las actividades de seguros son supervisadas por otros sectores del gobierno.

Un conjunto de acciones para la planificación, financiamiento y aseguramiento de la producción constituyen la base de la Política Agrícola del Ministerio de Agricultura.

Por medio de estudios en el área de gestión de riesgos, líneas de crédito, subvenciones y el levantamiento de datos económicos, el Estado acompaña todas las etapas del ciclo de producción. Estas acciones se dividen en tres grandes líneas de negocio: la gestión del riesgo rural, crédito y la comercialización.

La gestión de riesgos se lleva a cabo en dos frentes. Antes de iniciar el cultivo, el agricultor cuenta con la zonificación agrícola del riesgo climático. Esta herramienta tecnológica indica el mejor momento para plantar en cada municipio del país, de acuerdo con el análisis histórico del comportamiento del clima.

Para protegerse de las pérdidas causadas por fenómenos climáticos adversos, el productor puede contratar el seguro rural como parte de la prima subsidiada por el Ministerio.

La Ley 10.823/2003 crea un incentivo financiero para el productor y establece las disposiciones generales y deberes de las entidades públicas para el buen funcionamiento del programa.

La ley también crea en el ámbito del Ministerio de Agricultura, el Comité Gestor Interministerial de Seguro Rural. Con representantes de diversos ministerios, es considerado la máxima autoridad para decidir sobre el tema. Las leyes en vigencia son:

- Ley Complementaria N ° 137 de 26 de agosto 2010.
- Ley Complementaria N ° 126, de 15 de enero 2007.
- La Ley N ° 10.823 del 19 de diciembre 2003

1954	Creación del Fondo de Estabilidad del Seguro Agrario Surgimiento de la Compañía Nacional de Seguro Agrícola (CNSA)
1966	Disolución de CNSA.
1968	Creación de la Compañía de Seguros del Estado de Sao Paulo (COSESP)
1974	Creación del Programa de Garantías para Actividades Agropecuarias, PROAGRO
1980	Participación de las empresas estatales: Bemge (MG), Compañía Unión de Seguros Generales (RS) y Cosesp (SP). Cobertura limitada y poca adhesión de los productores. Seguro rural casi inexistente
1990-1999	Durante la década el PROAGRO pasa por varios cambios
1998	Inicio del seguro rural privado
2003	Programa de Subvención a la Prima del Seguro Rural
2004	Creación del PROAGRO MAIS
2007	Eliminación del monopolio de reaseguros, IRS.
2008	Tramite para la creación del Fondo de Catástrofe

3.- Estructura de la industria

Para contratar el seguro agrícola, el productor debe buscar una compañía de seguros autorizada por el ministerio en el programa de subvenciones.

Las aseguradoras habilitadas en el Programa de Subvención a la prima del seguro rural (PSR) son:

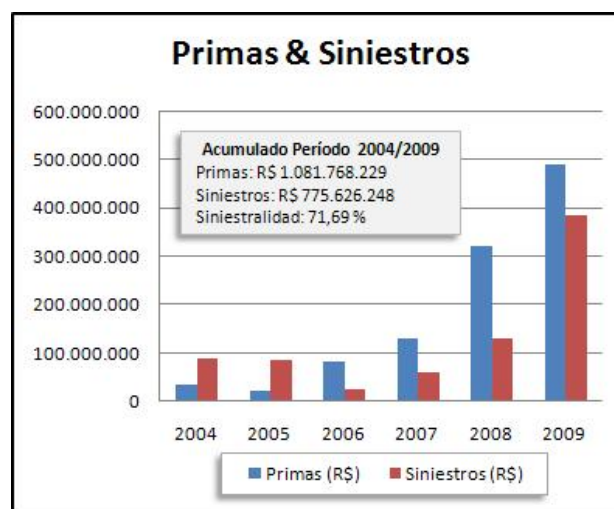
- Allianz Seguros SA
- Alianza Compañía de Seguros de Brasil
- Vera Cruz Aseguradora
- Mapfre SA
- Noble de Seguros SA de Brasil
- Safe Harbor Compañía de Seguros Generales
- UBF Seguros SA
- Fairfax negocio de seguros de Brasil

Y las reaseguradoras

- Catlin Brasil Servicios Técnicos SA
- Everest Re Group Ltd.
- Hannover Re Oficina de Representación en Brasil Ltda.
- Instituto de Reaseguros de Brasil – IRB
- Oficina de Representación de Lloyd en Brasil Ltda.
- Mapfre Re Asesor
- Münchener Brasil Servicios Técnicos SA
- PartnerRe Oficina de Representación en Brasil Ltda.
- Scor Brasil Ltda.
- Swiss Re Servicios y Brasil Participações Ltda.
- XL Re Holding

4.- Indicadores de comportamiento

Aseguradoras	Nº de operaciones	Importancia Asegurada (R\$)	Area Asegurada (ha)	Premio Recaudado (R\$)	Valor Subvencionado (R\$)	Participación
Aliança do Brasil	36.702	4.482.508.390	3.639.190	199.340.425	99.728.359	63%
Allianz	1.126	219.976.050	128.363	5.412.861	2.421.778	2%
Itau XL	9	29.999.997	25.107	1.756.790	255.406	0%
Mapfre	8.586	716.792.710	461.684	27.785.640	13.080.290	8%
Nobre	8.248	1.005.008.103	195.879	50.059.804	23.794.991	15%
Porto Seguro	242	12.423.884	522	1.188.387	532.963	0%
SBR	5.207	742.467.818	312.158	39.200.413	17.731.169	11%
Total	60.120	7.209.176.952	4.762.903	324.744.320	157.544.956	100%



Actividad	Cultivo	Porcentuales de subvención en el premio	Limite por productor (miles de U\$S)
Agricultura	Poroto, maíz de segunda y trigo	70%	51
	Avena, canola, cebada, centeno, kiwi, nectarinas, manzana, lino, pera, durazno, sorgo, triticale y uva.	60%	
	Algodón, arroz, maíz y soja.	50%	
	Frutas, hortalizas y otros.	40%	
Ganadería		30%	17
Forestal		30%	17
Acuicultura		30%	17
Subvención máxima por productor			102

Cifras Jul 08 - Jul 09

MODALIDADES DE GARANTÍAS	Número de Productores asegurados	Capital Asegurado (R\$ billones)	Área Asegurada (millones de hectáreas)	Premios (R\$ millones)
Seguro Rural	56,3	9,7	6,7	477,8
ProAgro	68,3	2,5	2,8	101,3
ProAgro Mais	585,2	4,8	3,3	96,1
TOTAL	709,8	17,0	12,8	675,2

Programa	PROAGRO	PROAGRO MAIS	TOTAL
N° de contratados (mil)	68.3	585.2	653.4
Valor Asegurado (U\$S mil millones)	1.4	2.7	4
Prima pagada (U\$S millones)	56	54	110
Indemnizaciones pagadas (U\$S millones)	106	164	270
Gasto Público Neto (U\$S millones)	52	118	170

CANADÁ

1.- Características del Seguro Agrícola

Los seguros agrícolas en Canadá datan de 1936. El canadiense es un sistema que surge de la colaboración entre los gobiernos provinciales y el gobierno federal. Es conducido principalmente por agencias públicas provinciales de seguro.

El Seguro de Cosecha ofrece protección contra pérdidas por acontecimientos naturales tales como: sequía, inundación, granizo, helada, excesiva humedad e insectos. La cobertura es para todos los cultivos de importancia comercial. Los costos son compartidos equitativamente por el Gobierno federal, provincial y el agricultor.

La administración es provincial, mientras que el costo de la prima es compartido entre el productor, el gobierno federal y el provincial.

El sistema determina los rendimientos y los precios unitarios y la máxima cobertura; garantiza un fácil acceso de las cosechas y provee compensación a los productores por los daños producidos por aves acuáticas migratorias.

El seguro garantiza entre el 70 y 80% del rendimiento promedio histórico del productor. La indemnización tiene lugar sí el rendimiento obtenido es menor al garantizado, en ese caso se paga la producción perdida, valuada al precio de mercado. El acceso es voluntario e individual.

La reforma de 1990 fue un acuerdo particular entre cada gobierno provincial y el federal para determinar cómo se compartían los costos de primas y administrativos.

2.- Intervención del Estado

El sistema tiene tres herramientas básicas de administración de riesgos para el sector agropecuario, todas ellas desarrolladas y administradas por el gobierno federal o provincial, y caracterizadas por un elevado componente de subsidios: el Seguro Agrícola, el Programa de Estabilización del Ingreso Neto (NISA) y los Programas de Asistencia para Desastres (AIDA).

El Programa de Estabilización de Ingresos Netos (NISA), es un programa voluntario diseñado para ayudar a los productores a estabilizar su renta agropecuaria, en el cual participan: productores, gobierno federal y los gobiernos provinciales.

Los agentes que pueden participar en el NISA son los productores agropecuarios, corporaciones, cooperativas u organizaciones que tributan el impuesto a la renta y los indígenas que mantienen sus explotaciones en reservas y que no tributan.

Los productores que se adhieren al sistema, depositan el 3% de sus ventas netas anuales en su cuenta NISA, en las entidades financieras autorizadas, por la cual reciben una

contribución de la misma magnitud de los gobiernos federales y provinciales. Las ventas netas anuales están limitadas por productor individual.

En este esquema, los depósitos del productor ganan un interés sobre la tasa de mercado, solventada por el gobierno federal y por los gobiernos provinciales.

Los participantes del Programa NISA pagan una parte de los costos administrativos. Las empresas, cooperativas y organizaciones comunales pagan un adicional por cada uno de sus miembros.

El productor puede retirar la suma acumulada en su cuenta cuando el margen bruto de la explotación cae por debajo de su promedio de los últimos 5 años; o si la renta neta total del productor cae por debajo de monto establecido. Al ser un programa voluntario el productor puede retirarse y recuperar el dinero de una sola vez o en cuotas durante cinco años. Este sistema sirve como control fiscal para el gobierno, ya que los productores deben presentar copias de su rendición fiscal una vez al año. Por otra parte, la adhesión al sistema sirve como aval ante las entidades bancarias.

El Programa de Ayuda Contra Desastres (AIDA) vigente desde 1998 y administrado por el gobierno federal en las provincias de Manitoba, Saskatchewan, Newfoundland y Nova Scotia. En las demás provincias lo administra el gobierno provincial. El AIDA se creó para atenuar caídas bruscas del ingreso de los productores por causas exógenas. Sus fondos los aportan el gobierno federal y los gobiernos provinciales.

Este programa está disponible para todo aquel productor que tributa impuestos a la renta, y cuyo margen bruto de la explotación haya caído por debajo de un porcentaje definido en torno al 70% del margen bruto promedio de los tres últimos años. El pago máximo del AIDA tiene un límite máximo por productor o aquel límite por el número de accionistas (máximo cinco) de una corporación o cooperativa.

3.- Estructura de la industria

En su reunión anual en la ciudad de Quebec en Julio del 2008, Ministros nacionales y provinciales anunciaron la puesta en marcha en conjunto de la iniciativa **Growing Forward** reemplazando al antiguo Agricultural Policy Framework (APF).

Desde marzo de 2009 el Gobierno Federal y gobiernos provinciales invirtieron ya más de USD 3 billones en los programas de Growing Forward (60 y 40%, respectivamente), poniendo el énfasis en tres pilares:

- *Un sector competitivo e innovador,*
- *Un sector que contribuya a las prioridades sociales,*
- *Un sector proactivo en la gestión de riesgos:* los programas de Gestión de Riesgos Empresariales (BRM por su sigla en inglés)

Los *Programas de Gestión de Riesgos Empresariales* están destinados a proveer a los productores de herramientas y medios financieros que necesitan para gestionar los riesgos inherentes a su negocio (sequías, fluctuaciones en los mercados, etc).

Brindan protección frente diferentes tipos de pérdidas, así también como opciones de financiación. Los programas de BRM ayudan a estabilizar los ingresos de los productores agrícolas frente a las pérdidas que se producen a causa de circunstancias que escapan su control. Incluye los siguientes programas:

AgriStability (Agro-Estabilidad). Proporciona cobertura frente grandes caídas de los márgenes del productor. Este programa considera “grandes” a caídas de más del 15% del promedio de los márgenes de años anteriores.

El productor recibirá una indemnización de AgriStability cuando el margen de producción del corriente año caiga por debajo del 85%. Esto se elabora considerando los márgenes de producción (diferencia entre los ingresos agrícolas ajustados y los gastos deducibles en un determinado año, ajustado a cambios en los créditos, deudas e inventarios) y el margen de referencia (promedio de los márgenes de producción de tres de los últimos cinco años).

AgriStability es administrado por el gobierno federal en las provincias de Manitoba, New Brunswick, Nova Scotia, Newfoundland y Labrador y Yukon. En el caso de encontrarse en las provincias de British Columbia, Saskatchewan, Alberta, Ontario, Quebec, o Prince Edward Island el programa es administrado por los gobiernos provinciales.

El porcentaje que paga el gobierno varía de acuerdo a la severidad de la pérdida, y su coste se comparte con las jurisdicciones provinciales en 60:40.

AgriInvest (Agro-Inversiones). Las cajas de ahorros creadas bajo este programa ayudan a los productores a protegerse contra caídas pequeñas de los márgenes de utilidad (disminuciones del margen de hasta un 15%) y su consiguiente descenso de los ingresos. Los productores tienen la flexibilidad de poder usar los fondos en cualquier momento para mitigar los riesgos inherentes a su negocio y otras inversiones.

Cada año, los productores pueden depositar hasta el 1,5% de sus Ventas Netas Ajustadas (ANS por sus siglas en inglés) en una cuenta AgriInvest y recibir su correspondiente contribución gubernamental, para una ANS máxima de 1.500.000 dólares canadienses (un depósito máximo de 22.500 dólares canadienses cada uno para productores y gobiernos).

Los productores tienen la flexibilidad de poder retirar los fondos en cualquier momento, para hacer frente a las disminuciones de los ingresos o para hacer inversiones.

El balance de la cuenta, que incluye a los depósitos, las contribuciones gubernamentales y los intereses ganados, posee un tope igual al 25% del promedio de las ANS del año corriente y de los dos años precedentes, sin importar si en ellos de haya calculado o no las ANS bajo el régimen de este programa.

La cuenta de AgriInvest se divide en 2 fondos: los depósitos de los productores, que no están gravados en caso de ser retirados; y las contribuciones que realiza el gobierno y los interés ganados, fondos que se encuentran gravados impositivamente como “ganancias por inversión” en caso de ser retirados.

AgriInsurance (Agro-Seguro). Programa existente que incluye el aseguramiento contra pérdidas en la producción para los cultivos y el ganado debido a específicos desastres (clima, pestes, enfermedades). Actualmente, está expandiendo los tipos de productos cubiertos.

Es un programa que incluye seguros para la producción existente y provee de cobertura frente pérdidas en la cosecha y otros activos agrícolas causadas por desastres naturales (sequías, heladas, lluvias, temperaturas excesivas, inundaciones, vientos, pérdidas a causa de enfermedades incontrolables, infestaciones de insectos y fauna silvestre). Bajo este programa, los productores deben pagar una prima para proteger sus activos.

Actualmente, cubre la mayoría de los cultivos comercialmente producidos en todas las provincias (en Canadá el 90% del valor de todos los cultivos es asegurable). Entre el 65% y el 70% de las hectáreas cultivadas están aseguradas. Para el forraje, el porcentaje es menor. Entre el 50% y el 55% de los agricultores canadienses están asegurados.

Los gobiernos provinciales son responsables de implementar AgriInsurance para los agricultores. La participación es voluntaria y los productores deben adquirir un seguro antes de plantar un producto o antes de que sea posible cualquier daño.

Los productores eligen los productos que desean asegurar, el tipo de seguro, el nivel de cobertura y el valor asegurable entre las opciones disponibles en sus provincias. Ellos siempre son responsables de la primera pérdida (deducible).

Las primas se calculan sobre una base provincial para cada producto agrícola. La metodología del monto de cada prima se certifica independientemente como actuarialmente lógica.

Los gobiernos pagan todos los gastos administrativos y un 60% de las primas totales (el gobierno federal y los gobiernos provinciales comparten los costos a razón del 60:40). Existen tres niveles de subvención de prima (100%, 60% y 33%). Los niveles dependen de la severidad y la frecuencia de las pérdidas para cada tipo de plan y de prestaciones.

Las primas del gobierno y de los productores se agrupan en una sola cuenta provincial para pagar las indemnizaciones.

El gobierno federal desarrolla normas nacionales para determinar las tasas de las primas, los rendimientos previstos, los valores asegurados, el nivel de cobertura y las prestaciones asegurables, y ofrece un reaseguro a las provincias.

AgriRecovery (Agro-Recuperación). Es un marco de socorro en casos de catástrofes que provee una coordinada asistencia, por parte de los gobiernos provinciales y nacional, a los productores afectados por desastres naturales y cubre aspectos que otros programas no lo hacen.

AgriRecovery está orientado a administrar una asistencia rápida y localizada por parte del gobierno provincial y nacional ante la ocurrencia de un desastre natural (por ejemplo: enfermedades, desastres climáticos, etc.). El objetivo del programa es ayudar a los productores que vieron afectados sus negocios por una catástrofe y/o actuar de la manera más rápida posible para mitigar los impactos del desastre natural.

Es un proceso que les permite a los gobiernos estatales determinar rápidamente si es necesario brindar asistencia *por encima de los programas ya existentes más específicos* (AgriStability, AgriInsurance).

En los casos que el gobierno nacional y provincial acuerden la necesidad de asistencia, la manera que se adopte será única para esa situación específica de desastre.

Los costos asociados a la implementación del programa AgriRecovery son solventados conjuntamente entre el gobierno nacional y el provincial -de la provincial afectada- en una proporción de 60-40, respectivamente.

Advance Payments Program (APP). Es un programa complementario al BRM que financia a productores agrícolas y a productores ganaderos para conseguir una competitiva y flexible comercialización de sus productos.

Non-BRM Programs: cuya finalidad es ayudar a productores y otros participantes de la industria agrícola a modernizar y lograr que sus medios productivos y operaciones sean más competitivos y rentables, se adaptan a las exigentes demandas de los consumidores, garanticen el cuidado del medio ambiente, y lograr un proactivo control y gestión de los riesgos.

4.- Indicadores de comportamiento

	2.007	2.008	2.009
Agricultores participantes	84.205	83.366	81.409
Superficie asegurada (hectáreas)	61.100.000	64.700.000	64.300.000
Valor del seguro (millones USD)	9.191	11.907	11.895
Total de las primas (millones USD)	979	1.134	1.366
Indemnizaciones (millones USD)	645	616	1.089

Pagos de AgriStability

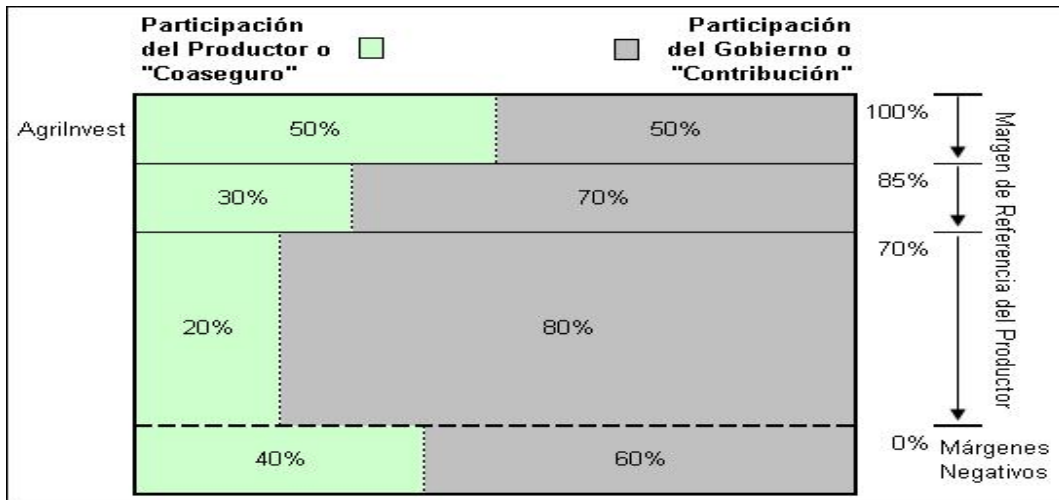
	2.007	2.008
Cantidad de Productores	24.564	13.374
Pagos (millones)	\$ 669,4	\$ 570,0

Agriinvest

(Cifras al 7 de febrero de 2010)

Cantidad de cuentas	Monto depositado en las cuentas
147.852	\$ 550,4 millones

Participación del Productor y del Gobierno



ESPAÑA

1.- Características del seguro agrícola

El Seguro Agrario Combinado es de aplicación a las producciones agrícolas, pecuarias y forestales, y se ajusta a los siguientes principios:

1. Su ámbito de aplicación comprende todo el territorio español, y la gestión y administración se realiza con criterios de descentralización.
2. Su suscripción es voluntaria por parte de los agricultores.
3. Las pólizas pueden ser individuales y colectivas.
4. El Estado vela por el control, extensión y aplicación del Seguro.
5. Busca la mayor participación de los agricultores a través de sus propias asociaciones y organizaciones.
6. El Estado fomenta la constitución de Entidades Mutuales de los Agricultores para este tipo de Seguro y procura la colaboración de las demás Entidades Aseguradoras y de las Cooperativas del Campo.
7. El Estado orienta la aplicación de los planes de Seguros Agrarios como instrumento de una política de ordenación agraria.

Los riesgos, cuya cobertura atienden los contratos de seguros, serán los daños ocasionados en las producciones agrarias a causa de variaciones anormales de agentes naturales, siempre y cuando los medios técnicos de lucha preventiva normales no hayan podido ser utilizados por los afectados por causas no imputables a ellos o hayan resultado ineficaces, y serán: Pedrisco, Incendio, Sequía, Heladas, Inundaciones y Viento Huracanado o Cálido. Se ampliarán también en las mismas condiciones a las Nevadas, Escarchas, Exceso de Humedad, Plagas y Enfermedades.

Los contratos de Seguro son de suscripción individual o colectiva. No obstante el carácter voluntario del Seguro, el Gobierno puede acordar su obligatoriedad cuando para una zona o producción más del cincuenta por ciento de los que lleven o dirijan directamente las explotaciones agrarias presten su conformidad a suscribirlo.

Las pólizas del seguro contienen una declaración las cosechas estimadas a obtener por cada agricultor en todas y cada una de sus explotaciones aseguradas, valoradas a los precios unitarios que determine el Ministerio de Agricultura, para cada campaña.

El sistema español da cobertura a los daños causados sobre producciones agrícolas, ganaderas y forestales, como consecuencia de riesgos no controlables. Como elementos básicos que definen el Sistema, podemos destacar los siguientes:

- La intervención conjunta de instituciones públicas y privadas, con procedimientos establecidos para facilitar la coordinación de sus actuaciones.

- La adhesión voluntaria al sistema, tanto por parte de los agricultores al suscribir una póliza de seguros.
- La aplicación de subvenciones al coste del seguro, por parte de las Administraciones públicas agrarias con el fin de promover su extensión y desarrollo.
- La suscripción del Seguro, cuyo ámbito de aplicación comprende todo el territorio español, se puede realizar a título individual o de forma colectiva
- La suscripción se lleva a cabo a través de los circuitos tradicionales de comercialización del sector asegurador.
- El sistema se fundamenta en la compensación de los riesgos, mediante
 - la constitución de un "pool", en régimen de coaseguro entre compañías privadas de seguros, cuya gestión corre a cargo de la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, S.A. (AGROSEGURO).
 - La obligación para el agricultor de asegurar todas las parcelas de su propiedad, en el territorio nacional, que estén dedicadas a la misma producción.
- La peritación de los siniestros se lleva a cabo por expertos independientes, que son contratados por AGROSEGURO.
- La valoración de los daños se realiza conforme a lo previsto en las normas oficiales, específicamente definidas para cada una de las producciones asegurables.
- El pago de las indemnizaciones es realizado por la Entidad gestora del "pool" de aseguradores, antes de 60 días desde la recolección.
- Los seguros se aplican conforme a condiciones generales; complementadas con condiciones especiales, para cada línea.
- Por parte de las compañías aseguradoras se establecen tarifas para cada tipo de cultivo y cada zona de producción.
- El Sistema está reasegurado por el Consorcio de Compensación de Seguros, Sociedad Estatal con personalidad jurídica y patrimonio propios y sujeta en su actividad al ordenamiento jurídico privado, y otros reaseguradores privados.

2.- Intervención del Estado

El Gobierno, a propuesta de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa), establece anualmente el Plan de Seguros Combinados que se regula en esta Ley, concretando la aplicación progresiva de la misma en cuanto a clases de riesgos, zonas de producción y ramas del Seguro, así como los aportes del Estado.

Esta entidad, con carácter de organismo autónomo, dependiente del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente a través de la Subsecretaría del Departamento, actúa como órgano de coordinación y enlace.

Las funciones fundamentales que la legislación encomienda a la Entidad se concretan en la elaboración del Plan Anual de Seguros Agrarios, en la concesión de subvenciones a los agricultores y ganaderos para atender al pago de una parte del coste del seguro y en la colaboración con las Comunidades Autónomas en estas materias. Entre las funciones que tiene encomendadas, se encuentran las siguientes:

- Elaborar y proponer al Gobierno el Plan Anual de Seguros Agrarios.
- Proponer al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, para su aprobación, las condiciones técnicas mínimas de cultivo, los rendimientos asegurables, los precios a efectos del seguro y las fechas límite de suscripción de las pólizas de seguro.
- Controlar, en el ámbito agrario, el desarrollo y la aplicación de los Planes de Seguros, así como suscribir con la Agrupación de Entidades Aseguradoras un convenio para la ejecución del Plan.
- Realizar los estudios necesarios sobre los daños ocasionados a las producciones agrarias, los medios de prevención de riesgos y los de investigación que sean necesarios para su cobertura.
- El fomento y la divulgación de los seguros.
- Asesorar al sector agrario en todas las materias relacionadas con los Seguros Agrarios.
- Actuar como árbitro de equidad en todas las cuestiones que puedan surgir y que sean sometidas a su decisión arbitral por ambas partes (asegurado y asegurador).
- Informar sobre las condiciones especiales y tarifas elaboradas, para cada línea de seguro, por la Agrupación de Entidades Aseguradoras.

El órgano máximo de decisión de la Entidad es la Comisión General, la cual tiene un carácter paritario en lo que se refiere a los representantes del sector agrario (Organizaciones Profesionales Agrarias y Cooperativas Agrarias) y de la Administración General del Estado (cuya representación es a su vez paritaria entre los Ministerios de Economía y Hacienda y de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente). Recientemente se han incorporado a esta Comisión, como miembros de pleno derecho, representantes de las Comunidades Autónomas y de la Agrupación de Entidades Aseguradoras. Este carácter paritario y participativo constituye, sin ninguna duda, uno de los elementos que más han contribuido al éxito de este sistema de seguros.

El sistema español de Seguros Agrarios Combinados, se caracteriza por su complejidad y amplitud. De la complejidad da idea el esquema que recoge las instituciones y organizaciones que participan en el funcionamiento y desarrollo del sistema, en el que cabe

destacar como elemento básico la relación entre los dos protagonistas del sector privado, asegurados y aseguradores, instrumentada a través del contrato de Seguro.

Dicha relación se encuentra regulada por las Administraciones Públicas en funciones de planificación y apoyo económico, de un lado, y de tutela y regulación del esquema de aseguramiento, de otro.

Igualmente merece destacarse el papel que en el conjunto del sistema juega el Consorcio de Compensación de Seguros (entidad pública) sujeta al ordenamiento jurídico privado, en su calidad de reasegurador obligatorio del Sistema, y controlador de la correcta ejecución de las peritaciones de los siniestros.

Los aportes del Estado al importe global de las primas a satisfacer por los agricultores se fijan atendiendo a las circunstancias de cada zona y cultivo, protegiéndose a los agricultores de economía más modesta y primándose las pólizas colectivas, fijándose el porcentaje de las aportaciones por escalones, según el valor de la producción, excluyéndose aquellas que no lo requieran por su suficiencia económica.

El importe de la aportación del Estado no podrá ser superior al cincuenta por ciento, ni inferior al veinte por ciento del total anual de las primas.

El cinco por ciento de la aportación del Estado a que se refiere el apartado anterior se ingresará en el Consorcio de Compensación de Seguros para incrementar su dotación de la provisión de desviación de siniestralidad para este Seguro.

Los Ministerios de Hacienda y Agricultura establecen en cada caso y para cada zona, con la participación de las Organizaciones y Asociaciones de los agricultores, la parte de prima a pagar por los agricultores y el auxilio que corresponda aportar al Estado

Las indemnizaciones son evaluadas en base a un porcentaje sobre el valor total de la cosecha. Este porcentaje podrá llegar al total de la cosecha estimada, según se especifique en cada póliza de acuerdo con lo que reglamentariamente se disponga.

Las indemnizaciones por los siniestros ocurridos son abonadas a los agricultores al finalizar la recolección de sus cosechas, a los tres meses en los siniestros ocurridos a la ganadería y a los seis meses en el caso de producciones forestales, no pudiendo percibir cada asegurado más que una sola indemnización por todos los siniestros ocurridos en su cultivo o explotación, como suma de los correspondientes daños sufridos.

3.- Estructura de la industria

La Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros-AGROSEGURO (agroseguro.es) es una sociedad anónima creada en 1980 y que agrupa a 28 compañías de seguros.

Esta sociedad anónima, instrumento previsto por las normas en vigor para la participación en el sistema del sector privado, en nombre y por cuenta de las entidades privadas propietarias de la misma, realiza las siguientes funciones:

- Elabora las condiciones del contrato de seguro y tarifas que serán de aplicación.
- Controla la contratación de pólizas que realizan las redes comerciales de las entidades aseguradoras.
- Cobra las primas abonadas por los asegurados.
- Gestiona ante las administraciones públicas la subvención correspondiente a los asegurados.
- Realiza la valoración de los daños ocasionados por los siniestros y procede al pago de las indemnizaciones correspondientes a los siniestros producidos.

La Sociedad tiene por objeto administrar, por cuenta de las aseguradoras accionistas, los seguros agrarios combinados contratados. De acuerdo con ese objeto, sus principales actividades se concentran en el control y procesamiento de las declaraciones de seguro, la emisión de los recibos a los tomadores del seguro y la gestión del cobro de los mismos, así como la recepción de las declaraciones de siniestro de los asegurados y la realización de los trámites de peritación, valoración y pago de siniestros por cuenta de las coaseguradoras.

También desarrolla estudios estadísticos e investigación actuarial en relación con la elaboración de las tarifas que se aplican a las diferentes líneas de seguro, así como la gestión del pago al Consorcio de Compensación de Seguros de las primas por razón del reaseguro que presta este Organismo, y la de cobro de las subvenciones que corresponde satisfacer a la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa) y a las diferentes Comunidades Autónomas.

Asimismo, la Sociedad gestiona el reaseguro no cubierto por el mencionado organismo, con compañías reaseguradoras del mercado internacional, realizando pagos y cobros a las mismas por cuenta de aquellas entidades coaseguradoras que desean acogerse a este programa de reaseguro.

También realiza trabajos complementarios al seguro agrario, como valoración o comprobación de cultivos, daños en cosechas por causas distintas a los cubiertos en el seguro, etc., por encargo de las administraciones públicas.

La contratación de la póliza obliga al pago de la prima por parte del asegurado y, en caso de siniestro, la comunicación es directa con Agroseguro, entidad que realiza la tasación de los daños y el pago de las indemnizaciones.

Agroseguro asume la gestión en nombre de las compañías pero son las aseguradoras quienes efectúan la labor comercial y de contratación. El subsidio a las primas que otorga el Estado va al agricultor y se paga, a nombre del agricultor, a Agroseguro.

Compañías accionistas de Agroseguro SA

1. MAPFRE
2. SEGUROS GENERALES RURAL, S.A.
3. AGROMUTUA-MAVDA, SOCIEDAD MUTUA DE SEGUROS A PRIMA FIJA.
4. CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (CASER).
5. MUTRAL, MUTUA RURAL DE SEGUROS A PRIMA FIJA.
6. SEGUROS GROUPAMA, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.
7. UNIÓN DEL DUERO, COMPAÑÍA DE SEGUROS GENERALES S.A.
8. ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.
9. CAIXA PENEDÈS ASSEGURANCES GENERALS, S.A.
10. MUTUALIDAD ARROCERA DE SEGUROS A PRIMA FIJA
11. BBVASEGUROS, S.A., DE SEGUROS Y REASEGUROS.
12. HELVETIA COMPAÑÍA SUIZA S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS.
13. AXA SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS.
14. ASEFA, S.A. SEGUROS Y REASEGUROS.
15. SEGUROS CATALANA OCCIDENTE, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS.
16. BANCO VITALICIO DE ESPAÑA, COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS.
17. MUTUA GENERAL DE SEGUROS-EUROMUTUA, SOCIEDAD MUTUA A PRIMA FIJA DE SEGUROS.
18. FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS A PRIMA FIJA.
19. SANTANDER SEGUROS Y REASEGUROS, CÍA ASEGURADORA S.A.
20. SANTA LUCÍA, S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS.
21. OCASO, S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS.
22. MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS A PRIMA FIJA.
23. METRÓPOLIS, COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS.
24. GES, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.
25. CAHISPA, S.A. DE SEGUROS GENERALES.
26. REALE SEGUROS GENERALES, S.A.
27. MUTUA DE RIESGO MARÍTIMO, SOC. DE SEGUROS A PRIMA FIJA.
28. CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS.

4.- Indicadores de comportamiento

PRODUCCIONES ASEGURABLES	<p>La totalidad de las producciones agrícolas cultivadas en España.</p> <p>Entre las producciones ganaderas: los animales de especies vacunas ovina, caprina, equina, aviar de carne, aviar de puesta, porcina, apícola y cunícola.</p> <p>Las producciones acuícola de trucha, dorada, besugo, lubina, rodaballo, corvina y mejillón.</p> <p>Las plantaciones forestales en suelos agrícolas, los montes de alcornos y los de coníferas.</p>
RIESGOS GARANTIZADOS	<p>Riesgos en producciones agrícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantías de daños combinadas contra: granizo, helada, inundación, incendio lluvia, viento y otras adversidades climáticas (excluyendo la sequía), • Garantía de rendimiento contra: la pérdida de rendimiento por cualquier riesgo no controlable, incluyendo la sequía. <p>Riesgos en producciones ganaderas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accidente o enfermedad: muerte o sacrificio obligatorio por un acontecimiento accidental, • Epizootias: sacrificio obligatorio o inmovilización de los animales por fiebre aftosa, peste porcina clásica, tuberculosis, brucelosis, perineumonía, EEB, gripe aviar, salmonelosis, Newcastle, peste equina africana (en estudio: lengua azul y otras), • Retirada y destrucción de animales muertos en la explotación.
No. ASEGURADOS	Más de 481.600 suscritas
CAPITAL ASEGURADO 2010	10.677 millones de euros
COSTO PRIMAS DE SEGUROS CONTRATADOS	710 millones de euros
SUBVENCIÓN DEL ESTADO AL COSTO DE LOS SEGUROS 2010	262 millones de euros
SUPERFICIE ASEGURADA	5,79 millones de hectáreas
CABEZAS ASEGURADAS	268,69 millones de cabezas

ESTADOS UNIDOS

1.- Características del seguro agrícola

EL Seguro Federal de Cosecha se estableció como un programa piloto en la década del 30. Entre 1956 y 1973 la **Federal Crop Insurance Corporation** (FCIC) intentó incrementar la participación extendiendo la cantidad de cultivos asegurables y ampliando el área geográfica de cobertura, como así también bajar los altos coeficientes de pérdida.

En 1994 se aprobó una reforma del Seguro de Cosecha. El objetivo de la misma, era incrementar los niveles de participación, a través de un Programa de Seguro Catastrófico (CAT) gratuito, e incentivar a través del subsidio de primas, a los productores que eligieran mayores niveles de cobertura.

La adhesión al CAT es obligatoria para todos los cultivos asegurables, para aquellos productores que pretendan participar en programas de ayuda directa del gobierno, lo cual garantizó que casi todos los productores participen en el componente catastrófico del programa de seguro.

El costo para el productor que adhería a este Programa era una suma fija por cultivo o por establecimiento, en concepto de gastos administrativos.

En la actualidad, la FCIC se encuentra administrada y supervisada por la Agencia de Gestión de Riesgos (RMA, por sus siglas en inglés, www.rma.usda.gov), organismo establecido en 1996, que funciona bajo la dependencia de la Subsecretaría de Agricultura y cuya misión es la promoción, apoyo y regulación de las soluciones para la gestión del riesgo con el fin de preservar y fortalecer la estabilidad económica de los productores agrícolas estadounidenses.

Sus funciones principales son:

- asegurar el diseño y el mantenimiento de las pólizas,
- determinar las normas y condiciones de los programas,
- establecer las primas y los precios de las cosechas,
- desarrollar productos,
- cancelar los pagos por la proporción de las pérdidas de los proveedores de seguros autorizados (AIP),
- auditar y supervisar el comportamiento financiero y el mercado.

Los seguros de cosecha actualmente vigentes en EE.UU. pueden clasificarse en cuatro grandes grupos:

1. Seguros contra riesgos nombrados: contra Granizo, Incendio, etc. Son comercializados por Compañías privadas y no disponen de subsidio Estatal.

El seguro contra granizo es suscripto en numerosos estados, con una fuerte concentración en el medio oeste (Illinois, Iowa, Dakota del Norte, Minesota y Nebraska). Otorga cobertura contra pérdidas causadas por: granizo, incendio, rayos y tránsito.

La normativa estatal requiere a las compañías la emisión de reportes anuales los cuales son realizados por el Servicio Nacional de Seguro Agrícola (NCIS) a nombre de las empresas.

Esta organización se desempeña en investigación, estadísticas, determinación de tasas, soporte en la tasación de pérdidas y también en el ámbito educativo. El NCIS cobra una contribución anual a las compañías que lo sostienen en función de la cantidad de primas suscriptas durante la campaña anterior.

La póliza contra granizo más comúnmente comercializada se denomina tipo porcentaje, ya que el productor es coasegurador. El porcentaje de reducción de los rendimientos atribuible al granizo es aplicado a la suma asegurada para obtener la indemnización.

El NCIS determina las primas a partir de métodos específicos para cada área. Su propósito es determinar una sólida tasa actuarial con tanta especificidad geográfica como lo permitan los datos. Como organismo de tasación, el principal objetivo de NCIS es generar primas suficientes para cubrir reclamos, gastos y un beneficio para sus miembros.

El contrato de seguro contra granizo no tiene subsidio a la prima. Las compañías tienen reaseguro del tipo *stop loss*.

2. Seguros multirriesgo: cubren pérdidas provocadas por sequía, exceso de humedad, inundación, heladas, vientos, enfermedades, insectos, etc.

En el programa federal de seguros de cosecha, los productores pueden garantizar entre el 50% y el 75% de su rendimiento esperado, y entre un 60 y 100% del precio esperado de mercado. El nivel de precios es determinado por las proyecciones de precios realizada por la FCIC. El seguro federal está disponible para 60 cultivos diferentes.

Para determinar el rendimiento esperado, la FCIC utiliza la información de los rendimientos promedio del productor de los 10 años precedentes, denominada producción histórica real (APH).

Si los rendimientos del productor caen por debajo del nivel asegurado, el productor recibe una indemnización igual al producto del precio asegurado y la caída de rendimiento (diferencia entre el rendimiento actual y el asegurado).

La participación en este programa es de 60% aproximadamente, sin embargo, debido a que se les reintegra a las compañías los costos administrativos, los subsidios implícitos son más altos.

Se pueden clasificar en:

- Seguros basados en los rendimientos históricos del productor (APH):
 - *Multiperil Crop Insurance (MPCI)*: garantiza un porcentaje del rendimiento histórico individual, valuado al precio esperado que establece la Risk Management Agency.
 - *Crop Revenue Coverage (CRC), Income Protection (IP), Revenue Assurance (RA)*: garantizan un nivel de ingreso o renta, basados en el precio de los contratos de futuros.
 - Seguros basados en los rendimientos históricos: *Group Risk Plan (GRP)* y *Group Risk Income Protection (GRIP)* Estos seguros son comercializados por compañías privadas. El Estado subsidia aproximadamente el 30% de la prima y los gastos operativos y administrativos a las compañías privadas. Así mismo, reaseguran a la totalidad de las Compañías que operan.
- 3. Seguros que garantizan un porcentaje de daño:** estos productos indemnizan al productor asegurado cuando la valuación del daño supera la suma de deducible seleccionada.
- Seguros para plantaciones perennes: la unidad asegurada no está determinada por la superficie sino por cada árbol de la plantación. Cubre una cantidad limitada de eventos específicos, por ejemplo heladas, huracanes y granizo.
 - Seguros para plantas de vivero: es un seguro multirriesgo que protege plantas envasadas en almácigos o viveros hasta que alcancen el tamaño necesario para su comercialización.
- 4. Seguros contra pérdidas catastróficas:**
- *Catastrophic Risk Protection (CAT)*: Garantiza el 55% del rendimiento histórico del productor al 50% del precio esperado del mercado.
 - *Noninsured Crop Disaster Assistance Program (NAP)*: Garantiza el 50% del rendimiento histórico del productor cuando el rendimiento promedio histórico del condado cae por debajo del 65%, al 60% del precio esperado del mercado. Aplicable para aquellos cultivos y/o condados donde no hay otro tipo de seguro disponible.

Son comercializados por compañías privadas. El productor sólo abona un gasto administrativo de \$50/cultivo/condado.

El Estado subsidia el 100% de la prima y provee el 100% de los fondos para el pago de indemnizaciones a las Compañías en consecuencia, reasegura la totalidad de los fondos.

2.- Intervención del Estado

El *Standard Reinsurance Agreement (SRA)* y el *Livestock Price Reinsurance Agreement (LPRA)* son acuerdos financieros de cooperación entre la FCIC y las compañías de seguro.

Los programas SRA y LPRA establecen los términos contractuales bajo los cuales FCIC provee reaseguro y subsidios a los seguros agrícolas vendidos por las compañías aseguradoras.

El SRA establece los términos y condiciones bajo las cuales la FCIC, supervisado por la Agencia de gestión de riesgos (RMA) proporciona subvenciones y reaseguro sobre contratos de seguros de **cultivos elegibles** vendidos por la empresa.

Se trata de un acuerdo de asistencia financiera cooperativa entre FCIC y la compañía para ofrecer contratos de seguros de cultivos elegibles bajo la autoridad de la ley. A

El LPRA es un acuerdo que establece los términos y condiciones bajo las cuales el FCIC proporcionará subvenciones y reaseguro sobre **ganado**.

Se trata de un acuerdo de asistencia financiera cooperativa entre FCIC y la compañía para ofrecer contratos de seguros de precio ganado elegibles bajo la autoridad de la ley. El acuerdo no se considera un contrato a los efectos de las regulaciones federales de adquisición.

3.- Estructura de la industria

Los seguros en Estados Unidos es un sistema privado subsidiado por parte de agencias públicas reaseguradoras. El año 2006 había 17 empresas que trabajan cooperativamente con la RMA.

4.- Indicadores de comportamiento

<u>Resumen económico del año agrícola 2009</u>	
Cantidad asegurada	79.500 millones \$
Superficie asegurada (ha)	265 millones
Total primas	8.900 millones \$
Indemnizaciones*	4.500 millones \$
Tasa de pérdidas*	0,50

*A 8 de febrero de 2010

Clasificación de cultivos por cantidad asegurada (2009)		
Cultivo	Asegurado (1.000 millones U\$S)	% del Total
Maiz	31,3	39,1
Soja	17,0	21,4
Trigo	9,9	12,5
Vivero (subvención y contrato)	3,2	4,0
Algodón	2,2	2,8
Naranjos	1,2	1,5
Arroz	1,1	1,3
Patatas	1,1	1,3
Otros	12,8	16,1
Total	79,5	100,0

MÉXICO

1.- Características del seguro agrícola

El año 1995 el Gobierno Mexicano creó el programa FONDEN como un programa global para atender con compensaciones directas los daños por Desastres Naturales.

En el año 2003 por mandato de Ley de Desarrollo Rural Sustentable se crea el programa FAPRACC (Actualmente PACC) que atiende los daños por contingencias climatológicas exclusivamente en el medio rural.

Esto, con la finalidad de hacerlo un mecanismo más ágil y eficiente que permita detonar los recursos en el menor tiempo posible para reactivar las actividades económicas en el campo.

El Programa de Atención a Contingencias Climatológicas (PACC) es un instrumento del Gobierno Federal Mexicano que, con la participación de los Gobiernos Estatales, atiende las afectaciones por contingencias climatológicas en el sector rural –sequía, helada, granizo, nevada, lluvia torrencial, inundación, ciclón (depresión tropical, tormenta tropical y huracán) y tornado.

El programa está destinado a productores rurales de bajos ingresos; sufran afectaciones por contingencias climatológicas atípicas, no relevantes, no recurrentes e impredecibles y no tengan aseguramiento público o privado.

Para su operación, el PACC cuenta con 2 mecanismos:

Seguro catastrófico: se transfiere el riesgo a los agentes financieros especializados (empresas privadas y/o de Agroasemex). A solicitud de los Gobiernos Estatales, o cuando el Gobierno Federal protege su participación a través del aseguramiento público. Se asegura la participación federal y estatal de los apoyos y se potencia el presupuesto público. A través de esquemas de seguro Paramétricos o Tradicionales. Se definen los municipios, cultivos/especies animales y contingencias cubiertas. Coparticipación 90% Federal-10% Estatal ó 75% Federal – 25% estatal; dependiendo del grado de marginación de los municipios asegurados.

Apoyos directos: Opera en tiempos límite de reglas de operación todo el año, donde no se hubiesen contratado cobertura de seguros catastróficos, o bien, donde se complemente con las coberturas contratadas (municipio, tipo de cultivo/especie animal, contingencias cubiertas). El Gobierno del Estado debe realizar la gestión de los apoyos al programa. Coparticipación 50% Federal- 50% Estatal.

El seguro agrícola a la inversión, que principalmente otorgan las aseguradoras dedicadas al ramo agrícola y de animales, cubre 16 riesgos perfectamente definidos y tipificados: incendio, huracán (incluyendo ciclón, tromba y vientos fuertes), granizo, inundación, exceso de humedad, falta de piso, sequía, helada, bajas temperaturas, altas temperaturas,

taponamiento, erupción volcánica, terremoto, plagas y depredadores, enfermedades, y vehículos y naves aéreas.

Al mercado de seguros agropecuarios concurren básicamente tres oferentes: una empresa gubernamental (Agroasemex), 318 fondos de aseguramiento en 29 de las 32 entidades federativas y las compañías aseguradoras privadas.

2.- Intervención del Estado

AGROASEMEX (agroasemex.gob.mx) es la institución nacional de seguros del gobierno federal dedicada a la administración de los riesgos del medio rural. Entre sus funciones se encuentran: la administración del subsidio agropecuario, el diseño de productos, la transferencia tecnológica y la operación de seguro catastrófico.

A partir de 2001 AGROASEMEX se dedicó a actuar como reaseguradora de los fondos de aseguramiento, entidades a las que años atrás venía apoyando en su constitución y consolidación.

Sus objetivos son:

1. Contribuir a la constitución de un sistema nacional de administración de riesgos para la protección integral del sector rural.
2. Consolidarse como instrumento eficaz de política pública para impulsar la participación de los agentes privados y sociales en el mercado de seguro agropecuario.
3. Afirmarse como reaseguradora especializada en el sector agropecuario.
4. Constituirse como agencia de desarrollo capaz de diseñar nuevos esquemas que amplíen la cobertura del mercado.

Agroasemex realiza:

1. Administración de riesgos;
2. Investigación y desarrollo;
3. Transferencia en tecnología en riesgos: Como parte de su estrategia de transferencia de tecnología, lleva a cabo programas de capacitación a personal de los fondos de aseguramiento y de sus organismos integradores.
4. Administración de recursos federales: La Secretaría de Hacienda y Crédito Público asigna a AGROASEMEX tres programas para la administración de los recursos fiscales:
 - a. Programa de Subsidio a la Prima del Seguro Agropecuario. Su objetivo de acuerdo a las Reglas de Operación del Programa: Ampliar la cobertura del seguro agropecuario mediante las siguientes acciones:

- a) Apoyar a los Productores Agropecuarios para reducir el costo de las primas que pagan en los Seguros Agropecuarios que contraten.
 - b) Fomentar la participación de los sectores social y privado en el aseguramiento agropecuario.
 - c) Impulsar el desarrollo y consolidación de los mecanismos de prevención y protección de los Productores Agropecuarios a nivel nacional, ante los riesgos que enfrenta su actividad.
- b. Programa de Apoyo a los Fondos de Aseguramiento Agropecuario. Su objetivo de acuerdo a las Reglas de Operación del Programa: Ampliar la capacidad de los Fondos y Organismos Integradores para cumplir con sus obligaciones de acuerdo con la Ley de Fondos mediante:
- a) Complementar los gastos de administración y operación a fin de que mejoren su capacidad de autogestión y la calidad de los servicios que ofrecen a sus socios y sus afiliados.
 - b) Apoyar el costo de profesionalización de los Fondos y Organismos Integradores.
- c. Programa de Seguro para Contingencias Climatológicas (Fondo de Contingencias y Autoseguro).- Su objetivo de acuerdo a las Reglas de Operación del Programa: Incrementar la cobertura del PACC para proteger las desviaciones financieras que puedan presentarse debido a la ocurrencia de contingencias climatológicas que afecten a la actividad agropecuaria, con el fin de fortalecer la constitución del sistema nacional de administración de riesgos, mediante la contratación del seguro catastrófico por parte de la SAGARPA en la mayor superficie agrícola y de agostadero posible.

3.- Estructura de la industria

En 1988 se inicia la constitución de los Fondos de Aseguramiento como sociedades mutualistas de seguros, que otorga seguros a sus socios. En la práctica funcionan como una empresa de seguros: evalúan los riesgos para determinar primas, realizan la tasación de siniestros, ceden riesgos al reaseguro, pero no persiguen fines de lucro.

Están integrados por pequeños propietarios, colonos o la combinación de cualquiera de esas formas de tenencia de la tierra, teniendo como objetivo principal el protegerse de los factores adversos del medio ambiente que pueden afectar las inversiones en el campo.

Tienen personalidad jurídica propia, integradas por los propios productores quienes a través de ese instrumento deciden asociarse para otorgarse a sí mismos el servicio del seguro agropecuario. Contratan reaseguro para ceder los riesgos que no pueden asumir.

Los Fondos, con apoyo en su estructura y personal propio, tienen la responsabilidad de efectuar todas las operaciones intrínsecas del aseguramiento:

Los Fondos de Aseguramiento funcionan sin fines de lucro, ni para sí mismo ni para los socios. Las cuotas deben ser suficientes para sufragar gastos de administración y operación, cubrir la prima de reaseguro, constituir e incrementar las reservas técnicas.

A diferencia de los seguros privados emiten constancias en lugar de pólizas y cobran cuotas en lugar de primas.

En el caso de los Fondos de Aseguramiento, Agroasemex opera como reaseguradora de los Fondos. El mismo es no proporcional de exceso de pérdida. Agroasemex cubre los siniestros que superan las reservas técnicas de los Fondos, hasta la suma asegurada y opera por ciclo agrícola o año de contratación, en el caso de ganadero.

A través de AGROASEMEX se les canaliza un subsidio que oscila entre el 30% y 45% del valor de la prima (dependiendo del nivel de pobreza del área geográfica en que se ubiquen), otros apoyos para gastos administrativos, capacitación y equipamiento.

AGROASEMEX, con quien llevan a cabo vía electrónica sus operaciones de reaseguro, los apoya directamente en todo ese proceso mediante un software diseñado ex profeso con ese fin.

La Ley de Fondos de Aseguramiento Agropecuario y Rural (LFAAR) reconoce la participación de organismos de representación y los recoge al establecer que los Fondos de Aseguramiento pueden asociarse en **Organismos Integradores** a nivel nacional, estatal y local.

Dichas asociaciones de los Fondos de Aseguramiento se constituyen como Organismos Integradores con fines no lucrativos, con personalidad y patrimonio propios; además, contar con un reglamento interno y están sujetos a lo dispuesto en la LFAAR para su constitución, operación y funcionamiento.

El tercer agente que participa en el mercado desde mediados del decenio de 1990 son las aseguradoras privadas (AP), que comparten el mercado con los fondos.

A diferencia de los fondos de aseguramiento, que no persiguen fines de lucro y se organizan como asociaciones civiles, las aseguradoras y mutualidades deben ser sociedades anónimas, de capital fijo o variable, conforme a la ley de sociedades mercantiles, y su propósito es la obtención de ganancias.

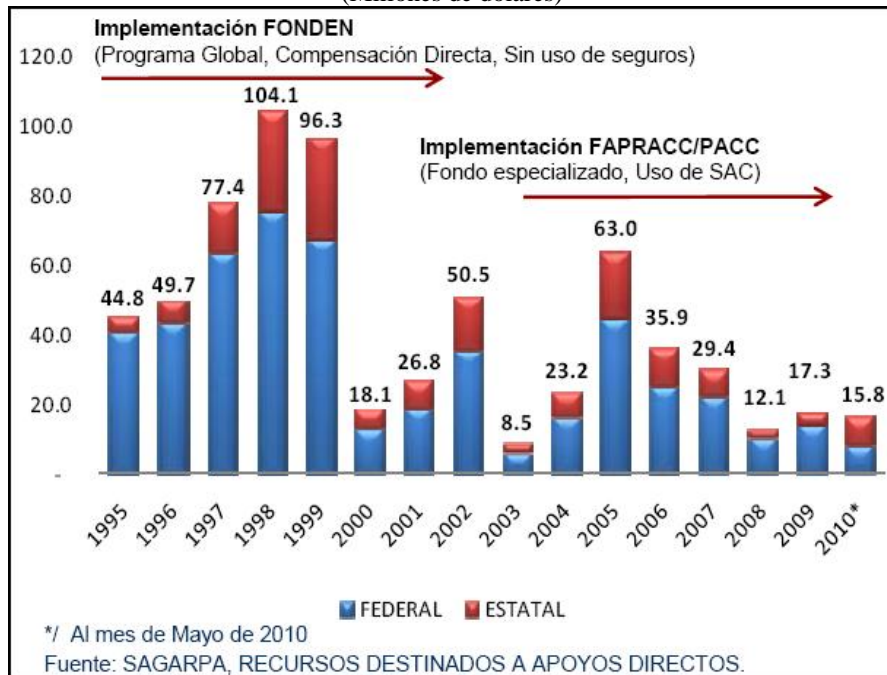
Estas sociedades están reconocidas en la ley general de instituciones y sociedades mutualistas, y son reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas.

Los cultivos a proteger están abiertos al acuerdo entre el asegurado y la compañía, y tampoco hay restricciones para abarcar a los que sean anuales o de ciclo corto, y perennes o plantaciones. El deducible a aplicar es también resultado de un acuerdo entre las partes contratantes. Para emitir primas sobre seguro de daños en el “ramo agrícola y de animales”, habían autorizadas 16 empresas en 2001, 12 en 2002, 10 en 2003 y 9 en 2004.

Apoyos Directos	Seguro Catastrófico
<p>A través de esquemas de coparticipación Gobierno Federal – Gobiernos Estatales:</p> <p><u>Antes de 2008</u> 70% Federación – 30% Estados</p> <p><u>2008-2010</u> 50% Federación - 50% Estados</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Apoyos sólo a contingencias climatológicas atípicas, impredecibles, no recurrentes y relevantes. ▶ Apoyos hasta 5 has de cultivos de 20 hectáreas por productor. ▶ Proceso de 3 a 5 meses de tiempo para aterrizar los recursos al productor. 	<p>A través de esquemas de coparticipación Gobierno Federal – Gobiernos Estatales:</p> <p><u>Antes de 2008</u> 70% Federación – 30% Estados</p> <p><u>2008-2009</u> 90% Federación - 10% Estados <i>(Mpios de Alto o muy alto grado de marginación)</i> 70% Federación – 30% Estados <i>(Mpios de Mediano o Bajo grado de marginación)</i></p> <p><u>2010</u> 90% Federación - 10% Estados <i>(Mpios de Alto o muy alto grado de marginación)</i> 75% Federación – 25% Estados <i>(Mpios de Mediano o Bajo grado de marginación)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Seguro por Rendimientos / Precipitación Pluvial / Índices de Vegetación en Pastizal / Disponibilidad de Forraje. ▶ Apoyos hasta 20 has de cultivos de 20 hectáreas por productor. ▶ Proceso de 1 a 2 meses de tiempo para aterrizar los recursos al productor.

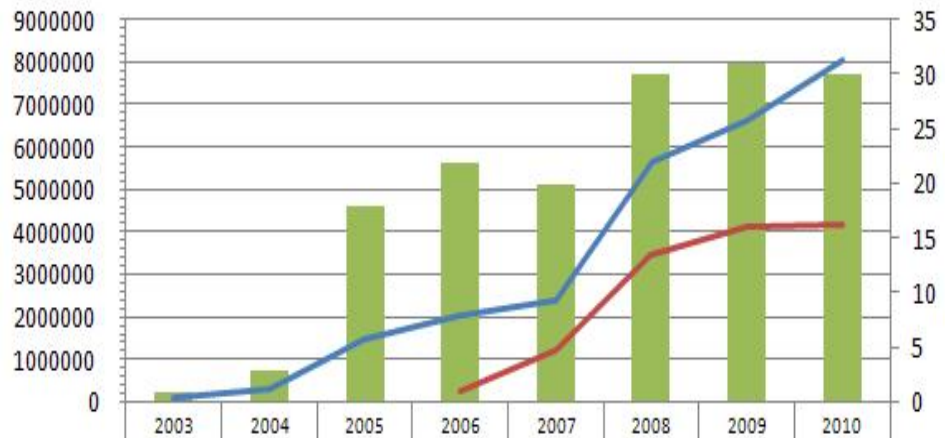
Recursos totales 1995-2010 para atender contingencias climatológicas en el sector agropecuario.

(Millones de dólares)



4.- Indicadores de comportamiento

Hectáreas y Unidades Animal Aseguradas 2003-2009



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
■ Números de Estados con SAC	1	3	18	22	20	30	31	30
— Hectáreas Aseguradas	95415	298483	1487176	2008314	2413011	5626798	6607477	8044343
— Unidades Animal Aseguradas				261987	1240891	3461305	4100000	4161581

PERÚ

1.- Características del seguro agrícola

El Fondo de Garantía para el Campo y del Seguro Agropecuario (FOGASA) es un fondo constituido para financiar mecanismos de aseguramiento agropecuario ofrecidos a través del Sistema de Seguros regulado por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

El riesgo más común que enfrentan los agricultores en Perú es el de las inundaciones.

Frecuencia de los desastres naturales en Perú (1970 -2001)

Evento	Frecuencia del Evento	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Inundaciones	2.877	15,04%	15,04%
Terremotos	1.909	9,98%	25,04%
Lluvias Excesivas	1.893	9,90%	34,92%
Depósitos aluviales	1.659	8,67%	43,59%
Epidemias	1.375	7,19%	50,78%
Incendios	1.335	6,98%	57,76%
Contaminación	1.311	6,85%	64,61%
Derrumbes	983	5,14%	69,75%

Fuente: DesInventar Perú, op. cit. ENESA, Informe sobre Perú, 2004

La parte más productiva a nivel agrícola en el país la constituyen los valles costeros irrigados. En esta zona, según una submuestra de la Encuesta Nacional Agropecuaria de Producción y Ventas realizada por el Ministerio de Agricultura en 2003, las plagas son la amenaza más común para la producción agrícola (58%)

La mayor amenaza sistémica que enfrenta Perú es el fenómeno de El Niño que ocurre cada 6 a 7 años. El cultivo más vulnerable es la papa.

Impacto de El Niño en la agricultura del Perú

Años	Pérdidas económicas estimadas para la agricultura (millones de US\$)
1982-83	446,98
1996-97	59,94
1997-98	174,06
1998-99	36,55

Se reconocen dos tipos de seguros:

1. El seguro agrícola catastrófico se activa en caso de catástrofe, originada por riesgo climático, plagas o enfermedades que ocasionen que el rendimiento real de un producto caiga por debajo del 40% de su rendimiento esperado calculado sobre la producción de los últimos cinco años.

Es un seguro, que en una misma póliza protege grupos homogéneos de cultivos (básicos, hortalizas, frutales y forrajeros) amparando áreas extensas de cultivos conformados por productores de subsistencia, de baja tecnología, estableciendo un valor asegurado por hectárea igual para todos los cultivos protegidos y un rendimiento medio regional que será el disparador para determinar la ocurrencia de catástrofe en una comunidad agrícola determinada.

El rendimiento asegurado en la comunidad agrícola, se determinara indemnizable toda la superficie asegurada en la unidad de ajuste siempre que esta haya sido sembrada.

Está dirigido a los agricultores de menores recursos, principalmente a los denominados de subsistencia; debiendo incidir en que los agricultores más beneficiados serán aquellos que realicen sus actividades en las zonas de mayor pobreza en el país, por lo que tiene un enfoque regional:

Regiones: Huancavelica, Ayacucho, Apurímac: Suma asegurada por hectárea: S/. 500.00 (quinientos soles con 00/100) para Cultivos asegurados: todos los cultivos (básicos, hortalizas, frutales y forrajeros).

Regiones: Cajamarca, Cuzco, Huanuco, Pasco, Puno. Suma asegurada por hectárea: S/. 400.00 (cuatrocientos soles con 00/100) para Cultivos asegurados: los cultivos de Maíz (básico) y Papa (hortaliza).

Demás Regiones: Suma asegurada por hectárea: S/. 300.00 (trescientos soles con 00/100).

2. El seguro agrícola tradicional está dirigido a los agricultores con pequeña y mediana producción agrícola, que presentan cierta rentabilidad en sus producciones.

El cofinanciamiento estará en función a los costos de instalación / producción del cultivo por hectárea y al número de hectáreas a asegurar por agricultor. También dependerá si los productores solicitan recursos del Fondo de manera asociada o individual.

Bajo esta modalidad de seguro se desea promocionar la asociatividad en los productores que requieran una póliza de seguros ya que recibirán un mayor porcentaje de cofinanciamiento en el pago de la prima de seguros por asegurarse en forma asociada.

Los tipos de seguro agrícola en este rubro son los siguientes:

- Seguro Agrícola de Costo de Producción y Rendimiento Garantizado con Ajuste de Cosecha.
- Seguro Agrícola de Costo de Producción con Ajuste en Planta Viva.
- Seguro Agrícola por Planta para Cultivos Frutales o Industriales, Distintos a Bosque Natural o Plantaciones Forestales Maderables.
- Seguro Agrícola de Costos de Producción y Rendimiento Garantizado con Ajuste Combinado a Cosecha y en Daño Directo.

2.- Intervención del Estado

En caso ocurra una catástrofe por efecto de un riesgo climático y/o biológico que afecte grandes áreas agrícolas, se indemniza a los productores agrícolas afectados un importe fijo por hectárea, los que tienen cofinanciamiento máximo por hectárea a ser cubiertos con los recursos del Estado.

Tomando en cuenta la gran cantidad de agricultores de menores recursos existentes en Perú el año 2010 se decidió asignar un porcentaje mínimo del 80% de los recursos del Fondo.

Para el seguro agrícola catastrófico, el Estado otorgó un porcentaje de cofinanciamiento del 100% al pago de la prima de seguro para la campaña 2009-2010.

Para la Campaña Agrícola 2010–2011 se aseguraron los cultivos de las regiones Huancavelica, Apurímac, Ayacucho, Puno, Cusco, Huánuco, Cajamarca y Pasco. Por las pólizas de Seguro Agrícola Catastrófico de estas 8 regiones, el Gobierno Central pago la suma de S/.39.970,678, cofinanciando el 100% del valor de las primas de seguro.

De esta manera se aseguró una superficie total de 442,210 Ha en las regiones antes mencionadas, beneficiando a aproximadamente a 400,000 productores agrícolas.

Valores Máximos por Hectárea	Nº de Hectáreas	Individual	Asociado
s/.6,000.00	Hasta 20	35%	50%
s/.12,000.00	Hasta 50	15%	30%

3.- Estructura de la industria

En Perú el sistema es mixto ya que el financiamiento es 100% estatal pero con la participación en el mercado de dos empresas: MAPFRE PERÚ y LA POSITIVA.

REGION	COMPAÑIA ASEGURADORA	AREA TOTAL ASEGURADA APROBADA(ha)	MONTO ASEGURADO (US \$ / ha)	COFINANCIAMIENTO OTORGADO (US \$)	CULTIVOS ASEGURADOS
APURIMAC	MAPFRE	80,429.00	175	2'518,004	Todos los cultivos Básicos y Hortalizas
HUANCAVELICA	MAPFRE	71,116.00	175	2'226,990	Todos los cultivos Básicos y Hortalizas
CUSCO	MAPFRE	66,720.00	140	1'670,998	Papa y todas las variedades de maíz
AYACUCHO	LA POSITIVA	98,132.00	175	3'072,937	Todos los cultivos, incluso forrajeros
PUNO	LA POSITIVA	57,929.00	140	1'450,990	Papa y todos los tipos de maíz
CAJAMARCA	LA POSITIVA	70,217.90	140	1'758,998	Sólo papa y maíz amiláceo
HUANUCO	LA POSITIVA	45,525.00	140	1'140,008	Sólo papa y maíz amiláceo
Total	-	490,068.90	155	13'838,925	-

4.- Indicadores de comportamiento

En la campaña 2010–2011, se presentaron eventos climáticos que causaron pérdidas y afectaciones en los principales cultivos de algunas regiones, principalmente en la zona sur y zona central del país. Gran parte de las regiones ubicadas en esas partes del país, contaban con pólizas de Seguro Agrario Catastrófico.

Luego de las evaluaciones realizadas por las compañías aseguradoras, estas han reconocido las primeras indemnizaciones, en 3 de las 8 regiones aseguradas, correspondientes a una superficie de 4,989 hectáreas de cultivo perdidas a consecuencia eventos climáticos. Esta indemnización beneficiara aproximadamente a 4,216 productores agrarios, repercutiendo en una población estimada de 21,079 personas.

Como este seguro está destinado a favorecer a los productores agrarios de las regiones más pobres del país y los riesgos cubiertos en la campaña 2010–2011 son sequía, exceso de humedad, helada, bajas temperaturas, inundación, avalancha, granizo, incendio, vientos fuertes, altas temperaturas, falta de piso para cosechar, plagas y depredadores, enfermedades.

Tabla de aplicación de cofinanciamiento al pago de prima para la campaña agosto 2009 a julio 2010

RAMO	TIPOS DE SEGURO	TIPOS DE CULTIVO	% DE COFINANCIAMIENTO POR TIPO DE AGRICULTOR		MINIMO VALOR ASEGURADO POR HECTAREA	MAXIMO VALOR ASEGURADO POR HECTAREA	COFINANCIAMIENTO MAXIMO POR HECTAREA (INC. IGV)	IMPORTE DE UTILIZACION DEL FONDO
			INDIVIDUAL	ASOCIADO				
A G R I C O L A	CATASTROFICO	BASICOS		100%	S/. 300.00	S/. 500.00	S/. 89.25	MINIMO EL 80%
		HORTALIZAS		100%	S/. 300.00	S/. 500.00	S/. 89.25	
		FRUTALES		100%	S/. 300.00	S/. 500.00	S/. 89.25	
		FORRAJEROS		100%	S/. 300.00	S/. 500.00	S/. 89.25	
	TRADICIONAL O COSTO DE PRODUCCION ⁽¹⁾	CUALQUIER CULTIVO DETALLADO EN EL REGLAMENTO CON UN LIMITE DE HASTA 20 HECTAREAS POR AGRICULTOR	35%	50%		S/. 6000.00	S/. 357.00	MAXIMO EL 15%
	NO TRADICIONAL O EXPORTACION ⁽¹⁾	CUALQUIER CULTIVO DETALLADO EN EL REGLAMENTO CON UN LIMITE DE HASTA 50 HECTAREAS POR AGRICULTOR	15%	30%		S/. 12000.00	S/. 428.40	MAXIMO EL 2%

⁽¹⁾ VALORES ASEGURADOS POR HECTAREA, MAYORES A LOS ESTABLECIDOS POR GRUPO DE CULTIVO PARA SEGURO CATASTROFICO

RAMO	TIPOS DE SEGURO	ESPECIES	% DE COFINANCIAMIENTO POR TIPO DE AGRICULTOR		MINIMO VALOR ASEGURADO POR HECTAREA	MAXIMO VALOR ASEGURADO POR HECTAREA	COFINANCIAMIENTO MAXIMO POR CABEZA (INC. IGV)	IMPORTE DE UTILIZACION DEL FONDO
			INDIVIDUAL	ASOCIADO				
P E C U A R I O	TRANSPORTE, ADAPTACION Y RADICACION ⁽²⁾	BOVINOS	35%	50%	-	S/. 500.00	S/. 20.83	MAXIMO EL 3%
		CAMELIDOS	35%	50%	-	S/. 200.00	S/. 8.33	
		OVINOS	35%	50%	-	S/. 100.00	S/. 4.17	
		CAPRINOS	35%	50%	-	S/. 100.00	S/. 4.17	
		PORCINOS	35%	50%	-	S/. 200.00	S/. 8.33	
		AVES	35%	50%	-	S/. 20.00	S/. 0.83	
		EQUINOS DE TRABAJO	35%	50%	-	S/. 400.00	S/. 16.66	

⁽²⁾ CON VALOR ASEGURADO POR ANIMAL, IGUAL AL VALOR COMERCIAL DE ESTE DE ACUERDO A LA ESPECIE, FUNCION ZOOTECNICA, RAZA Y EDAD

TURQUÍA

1.- Características del seguro agrícola

El seguro agrícola en su modalidad tradicional se inició en Turquía en 1957. Antes de su creación sólo el 0,5% de las zonas agrícolas estaban aseguradas. El seguro cubre tanto las cosechas como el ganado.

Turquía disponía de dos programas hasta 2005:

1. Programa de ayuda gubernamental: cuando se producían eventos catastróficos, el gobierno facilitaba a los productores agrícolas y pecuarios ayuda financiera, principalmente en forma de pagos directos por pérdida de cosechas y subsidios ganaderos de emergencia.
2. Seguro privado caracterizado por la tendencia de las compañías de seguros a asegurar únicamente clientes de bajo riesgo o con riesgos muy específicos.

Desde 2005, año en que se promulgó la “Ley del Seguro Agrícola”, el sistema es uno mixto en el que operan el sector público y el privado colaborativamente.

El sistema que Turquía ha adoptado es similar español que promueve la cooperación de las partes en una plataforma para su posterior desarrollo, definiendo las responsabilidades en la gestión del riesgo.

En este contexto, se ha concebido un Consorcio de Seguros Agrícolas como una sociedad de carácter público-privado con dos órganos de gestión: un comité ejecutivo y una compañía gestora.

1. El Comité Ejecutivo determina los principios y procedimientos relativos a la puesta en práctica del seguro.
2. La Compañía Gestora (TARSIM) establecida como empresa privada por las compañías de seguros que suscriben pólizas agropecuarias y cuyo cometido consiste en llevar a cabo todas las tareas del Consorcio.

Las compañías de seguros cobran la totalidad de las primas y el riesgo total es transferido al Consorcio.

El Consorcio puede retroceder los riesgos a las compañías de seguros. En caso de no completarse la retrocesión, es preciso contratar protección de reaseguro de compañías nacionales e internacionales. Como último recurso, si la protección de reaseguro proporcionada por el mercado reasegurador nacional e internacional no es suficiente, el gobierno otorga una protección de exceso de siniestralidad catastrófico (Stop Loss).

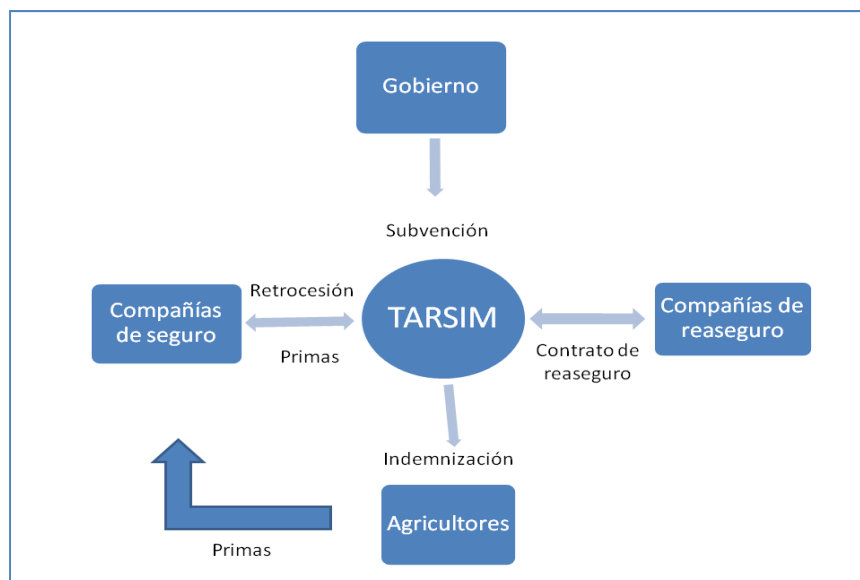
Los niveles de riesgo varían en función de los distritos, los tipos y tamaño de las explotaciones agropecuarias.

TARSIM concede una gran importancia a los análisis actuariales a la hora de determinar su estrategia. Con objeto de llevar a cabo esta política, se han compilado los datos disponibles de las compañías de seguros y de las estadísticas de seguro de granizo de un total de 6.800 núcleos de población rural, estableciéndose una tarifa revisada de tasas por población, basada en las zonas de riesgo de granizadas y en los niveles de sensibilidad a dicho fenómeno que presentan los cultivos.

Además, se han correlacionado por población y su área circundante los estadios fenológicos de las variedades de cultivos y los datos meteorológicos, estableciéndose tarifas de primas para:

- Zonas de helada y zonas de riesgo de heladas.
- Zonas de riesgo de tormentas.
- Zonas de riesgo de inundación.

La cobertura es en toda Turquía y, dentro de las líneas de seguro de cultivos e invernaderos, cubre los riesgos de granizada, inundación, tormenta, helada, tornado, incendio, terremoto y deslizamiento de tierras. Además, toda clase de animales registrados que se críen con fines comerciales están cubiertos por TARSIM contra todo riesgo, excepto epizootías.



2.- Estructura de la industria

TARSIM está compuesta por 22 compañías de seguros con licencia y autorización para suscribir seguros agrícolas. Participan en la gestora con igual número de acciones.

En lo que respecta a las reclamaciones del seguro agrícola, TARSIM ha integrado y comenzado a ejecutar actividades de liquidación de siniestros tanto del propio negocio como del sistema tradicional.

La información, su obtención, el procesamiento y el análisis de los datos es un aspecto crucial del negocio de TARSIM. Su sistema web permite recabar, almacenar, clasificar, distribuir y utilizar información en toda Turquía, en todas partes donde exista una conexión a Internet.

El sistema web proporciona información completa y actualizada sobre el negocio del seguro agrícola y la organización de las reclamaciones por siniestro.

Antes de emitirse una póliza, el sistema web TARSIM recaba la información de los asegurados a través del sistema nacional de registro de productores agrícolas y pecuarios.

Para adquirir una póliza TARSIM, basta con el número del carnet de identidad del ciudadano.

Todas las pólizas se almacenan en la base de datos y pueden transmitirse del centro TARSIM a las compañías de seguros en tiempo real o diferido.

3.- Indicadores de comportamiento

	2007	2008	2009
Número de pólizas	113.413	134.881	158.661
Número de cabezas de ganado aseguradas	28.703	37.193	58.028
Superficie asegurada (da)*	1.804.304	2.293.434	2.938.557
Número de inspecciones de riesgo y avisos de siniestro	31.083	44.048	57.265

1 da (dunam) = 0,1 hectáreas

URUGUAY

1.- Características del seguro agrícola

En 1993 por la ley N° 16.426 se deroga el monopolio de la aseguradora estatal Banco de Seguros del Estado (BSE), creada por ley en el año 1912 y se establece por tanto la libre competencia del mercado asegurador y se crea la Superintendencia de Seguros y Reaseguros en el Banco Central.

La mayoría de las coberturas son de riesgos nominados que cubren los riesgos de: granizo, viento, incendio, falta de piso para cosecha, resiembra, entre otros. La modalidad de seguro de rendimiento no se ha extendido mucho aún, contempla el riesgo de sequía y exceso hídrico en algunas aseguradoras, porque se necesita información histórica de rendimientos por productor, no siempre disponible.

No existen coberturas para el riesgo sequía o inundaciones para las pasturas, por tanto el sector ganadero prácticamente carece de oferta de seguros.

PRODUCCIÓN	COBERTURAS	OBSERVACIONES
Cultivos extensivos (trigo, cebada, avena, arroz, maíz, sorgo, girasol y soja)	Granizo, Incendio, Viento, Helada, Resiembra, Falta de piso a cosecha, baja temperatura en arroz.	Modalidad de riesgos nominados, "Granizo y adicionales".
Cultivos extensivos (trigo, cebada, avena, arroz, maíz, sorgo, girasol y soja)	Multirriesgo. Cubre mismos riesgos, + sequía y exceso lluvia (sólo algunas aseguradoras).	Rendimiento, garantiza 70% del esperado. No individual, solo a empresas integradas (fase agrícola e industrial). Mínimo 100 ha, se deben incluir todas las chacras (parcelas).
Ganado vacuno carne.	Muerte por accidente ó enfermedad, transporte.	No hay coberturas disponibles para pasturas, por ejemplo sequía.
Vacas lecheras	Muerte y pérdidas producción (algunas).	No hay coberturas disponibles para pasturas, por ejemplo sequía.
Feed Lot	Muerte por accidente ó enfermedad. + empaste y envenenamiento, algunas	
Ganado reproductor	Muerte y funcionalidad	
Forestación	Incendio, rayo, viento, remoción y extinción.	

En Uruguay las llamadas "mutuas" operan para el granizo en los cultivos que tienen una fuerte integración vertical con la fase industrial de la cadena como el arroz y la cebada, debido a que esa organización facilita la implementación del sistema de "mutuas".

Bajo este formato los productores asumen el compromiso de compartir los daños causados por granizo, adhiriendo a un contrato (sin pagar prima) que establece la forma de determinación del daño y de contribución para indemnizar al productor que haya tenido un siniestro. El monto a aportar por productor se descuenta de la liquidación del grano aportado al molino de arroz o a la maltería. En algunos casos la adhesión es voluntaria y en otros es obligatoria.

La limitante de este sistema aparece cuando el nivel de daño supera el aporte convenido por productor (se establece un aporte máximo). Por esta razón, a partir de 2008/09 estas organizaciones optaron por contratar un complemento de seguro con empresas aseguradoras (tipo reaseguro *stop loss*) de forma de cubrir el exceso de pérdida que supere al fondo mutual.

La normativa del país no exige a las mutuas de productores las mismas formalidades que a las empresas aseguradoras (reservas técnicas, reaseguro, aportes tributarios) por lo que son vistas como una competencia en condiciones desiguales.

En el año 2002, se promulga la ley N° 17.503 (modificada por la N° 17.844 de 2004) que crea el Fondo de Reconstrucción y Fomento de la Granja (FRFG) para atender esas pérdidas de producción y de infraestructura y fomentar el desarrollo de los seguros estableciendo subsidios a las primas en un porcentaje de 35%.

PRODUCCIÓN	COBERTURAS	OBSERVACIONES
Horticultura a campo	Granizo	Máximo 20 hectáreas, subsidio 35%
	Multicultivo hortícola (nuevo)	Máximo 5 ha, subsidio 80%
Fruticultura	Granizo	Máximo 20 ha, subsidio 35%
	Vientos fuertes (nuevo)	Adicional seguro granizo, Subsidio 50%
Invernáculos	Vientos y tempestades, incendio.	Máximo 30.000 m ² . Subsidio: 35% - 50% según tamaño.
Estructuras sostén: Vid, frutales	Vientos y tempestades, incendio.	Máximo 20 ha, subsidio 35%
Avicultura (infraestructura y aves)	Vientos y tempestades, incendio.	Máximo 9.000 m ² , subsidio 35% - 45% según tamaño.
Apicultura (colmenas)	Vientos y tempestades, incendio.	Subsidio 35%
Suinos: infraestructura	Vientos y tempestades, incendio	Subsidio 35%

La importancia de esta norma está en el hecho de que por primera vez en el país se habilita la aplicación de subsidios a las primas. El FRFG se financia con la recaudación del IVA

aplicado a la venta de frutas, verduras y flores (el impuesto es recaudado por el Ministerio de Economía y luego lo transfiere al MGAP).

El instrumento previsto en la ley para otorgar el subsidio es a través de Convenios (contratos) entre el MGAP y las Entidades Aseguradoras que deseen participar ofreciendo seguros para el sector Granjero. Sin embargo por diferentes razones, aunque dos aseguradoras privadas manifestaron su interés, desde el año 2002 en que se suscribió el primer convenio hasta el presente, solamente se ha realizado convenios con la aseguradora estatal el BSE.

Si bien desde que comenzó a operar este instrumento se limitó el subsidio a productores de menos de 20 hectáreas, la política de la actual administración incentivó la aplicación de apoyos diferenciados para la producción familiar. Esto se concreta para el caso de infraestructura de invernáculos y galpones de aves, aumentando el subsidio para beneficiar a los productores de menor tamaño de la siguiente forma:

Invernáculos (Invernaderos):

- 50%, superficie total menor o igual a 3.000 metros cuadrados.
- 45%, superficie total de 3.001 hasta 7.000 metros cuadrados.
- 40%, superficie total de 7.001 hasta 30.000 metro cuadrado.

Galpones para aves:

- 45%, superficie total menor o igual a 3.000 metros cuadrados.
- 35%, superficie total de 3.001 hasta 9.000 metros cuadrados.

Las superficies mayores a esas superficies no perciben subsidio. En el caso de los frutales el porcentaje es de 35% y se aplica en las primeras 20 hectáreas, si el productor tuviera más hectáreas de cultivo no se aplica subsidio en las restantes hectáreas.

La Oficina de Programación y Política Agropecuaria (OPYPA) realiza el monitoreo y evaluación del programa de seguros con subsidio para asegurar la mejora continua en las condiciones de acceso de los productores así como en el desarrollo de nuevas coberturas a diferentes eventos climáticos.

Como resultado de esta política aumentó la penetración del seguro respecto a la situación inicial (aunque es relativamente baja todavía) y mejoró la oferta de coberturas para las diferentes producciones y sus infraestructuras asociadas.

2.- Intervención del Estado

El Sistema Nacional de Emergencias (Decreto 103/995) actúa más bien de forma ex post dentro de la jurisdicción nacional, por lo tanto, trasciende al sector agropecuario y a los fenómenos climáticos.

En septiembre de 2007 se crea el Fondo de Emergencias para catástrofes climáticas en el sector granjero, solamente para los rubros de Granja y para atender Emergencias por eventos climáticos con parte de los recursos financieros del FRFG. Para que los productores puedan ser beneficiarios del Fondo de Emergencia deben cumplir las siguientes condiciones: a) haber sufrido pérdidas económicas superiores al 50% de la producción en el rubro de mayor aporte al ingreso predial durante el ciclo productivo; b) el predio debe estar dentro de la zona declarada de catástrofe y dentro de una zona apta para el desarrollo de la actividad afectada; c) que no existan coberturas de seguros vigentes para el fenómeno causante de la catástrofe.

Por tanto este Fondo se crea como un instrumento complementario a los seguros agrícolas ya que está supeditado a la no existencia de coberturas en el rubro afectado por el fenómeno causante de la catástrofe.

Los recursos a otorgar son de carácter reembolsable y pueden destinarse para la compra de insumos, inversiones, servicios o para cubrir el gasto familiar. Para el caso de muy pequeños productores con un ingreso bruto de hasta 100.000 Unidades Indexadas por productor y por año, la ayuda puede ser de carácter no reembolsable

El artículo 207 de la ley 18.362 de octubre de 2008 crea el Fondo Agropecuario de Emergencias con el objetivo de mitigar los efectos de las pérdidas ocurridas por catástrofes climáticas no cubiertas por los sistemas de seguros e incluye además de las pérdidas ocasionadas por emergencias sanitarias o fitosanitarias extremas.

Mediante el Decreto del Poder Ejecutivo N° 829/008 de 24 de diciembre de 2008 se reglamenta la referida Ley, constituyendo una Comisión de Emergencias Agropecuarias con el cometido de proponer al Ministerio las declaraciones de emergencia agropecuaria entre otros.

El Fondo de Emergencia Agropecuaria (FAE) después de su constitución inicial se encuentra financiado con aportes provenientes de Rentas Generales.

3.- Estructura de la industria

El mercado de seguros agrícolas recién entra en competencia de hecho en el año 2001 con el ingreso de MAPFRE, luego SURCO en 2003 y por último SANCOR en 2006. Por tanto en la actualidad ofrecen seguros agrícolas 4 aseguradoras de 14 registradas en SSF-BCU: 3 privadas y 1 estatal.

4.- Indicadores de comportamiento

La mayor expansión del seguro se produjo en la agricultura “comercial” de cereales y oleaginosos, especialmente en los cultivos cuyo principal destino es la exportación. En los últimos años ha ido aumentando considerablemente el porcentaje de penetración (área

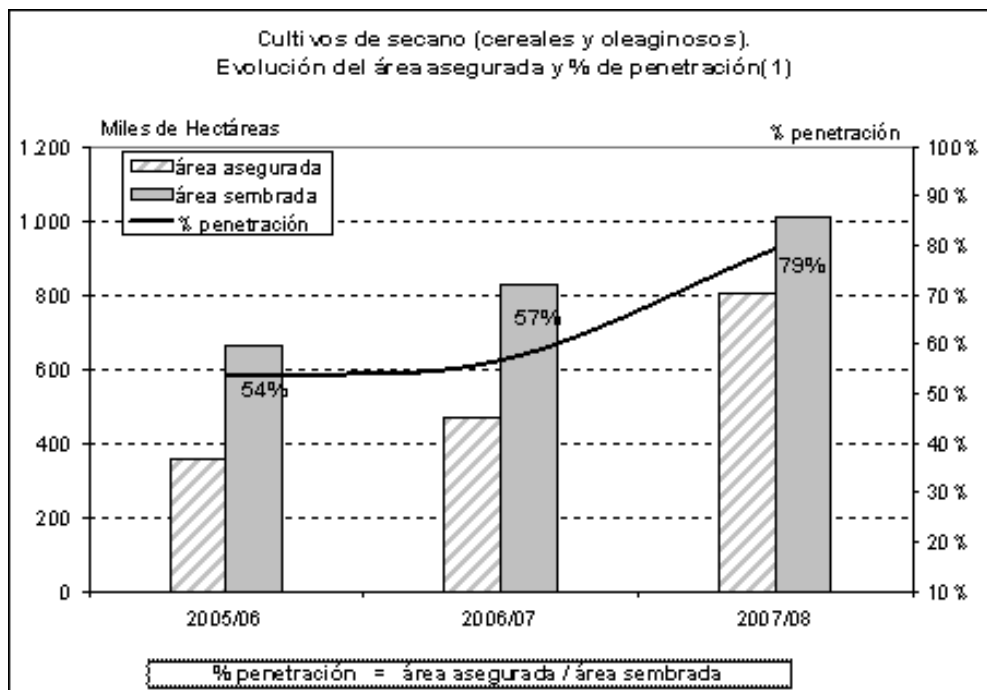
asegurada / área sembrada) aunque no existe ningún tipo de política que promueva el seguro en estos cultivos.

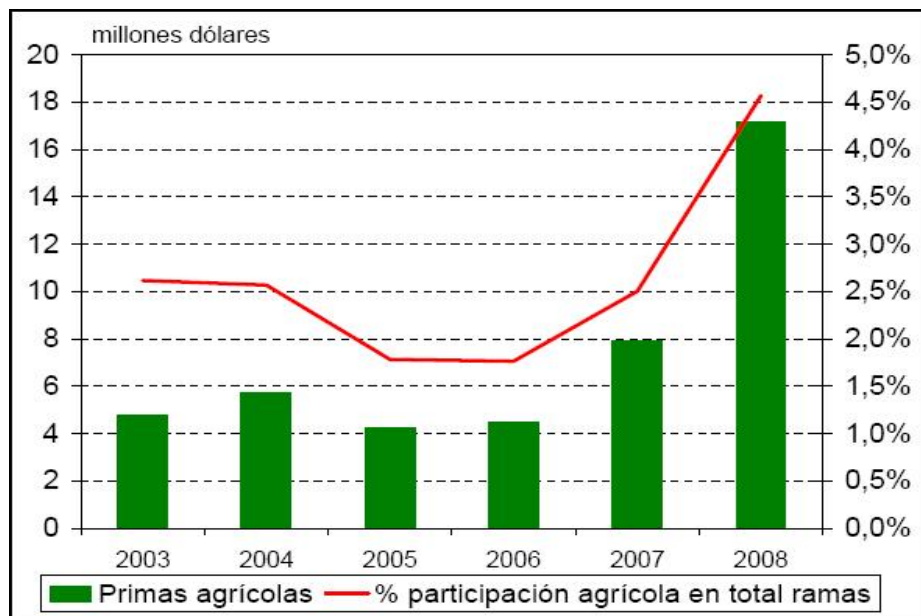
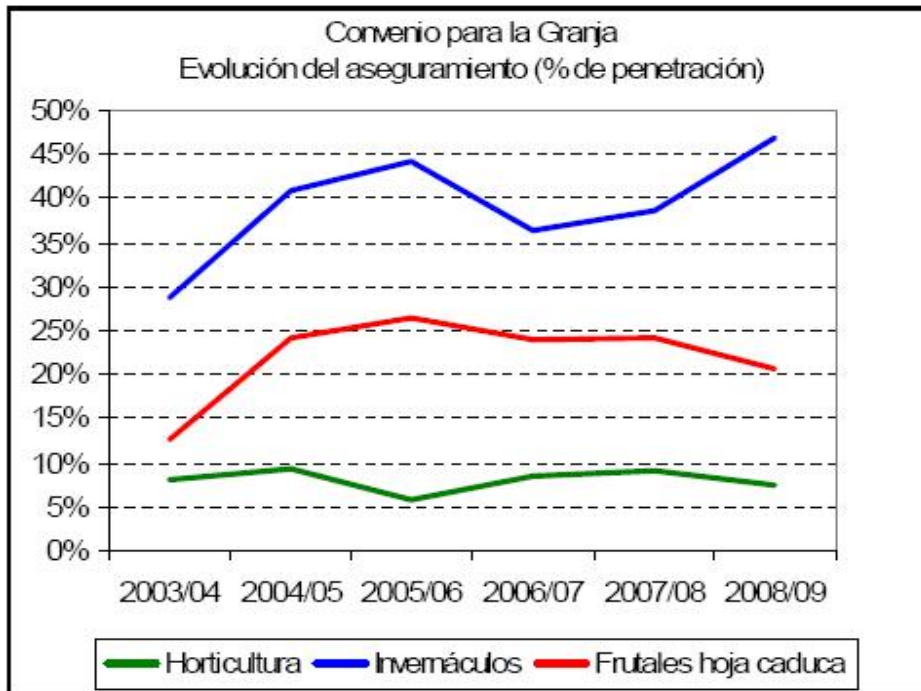
El elevado nivel de penetración se debe por un lado a la exigencia de las empresas exportadoras a que los productores tengan seguro y por otro, a la mejora de la oferta de coberturas en cuanto a número de riesgos cubiertos y flexibilidad de condiciones en los contratos dadas la creciente competencia entre empresas.

El área asegurada ha aumentado mucho en cultivos extensivos de cereales y oleaginoso, siendo la penetración (área asegurada / área sembrada) del orden de un 79% para la temporada 2007-2008.

En el caso de la producción granjera o intensiva (horticultura a campo, invernáculos y frutales) la penetración es cada vez mayor, más del 45% en invernáculos. Sin embargo, en los frutales y horticultura cayó hasta llegar actualmente a un 20% y un 8%, respectivamente.

El volumen de primas de seguros agrícolas aumentó un 75% en 2007 y se duplicó en el 2008, y creció la participación en el total del mercado de seguros del país (incluye a todos: automóviles, vida, incendios, etc.). Se destacan dos fenómenos: Crecimiento importante primas emitidas (fuerte expansión cultivos extensivos y alto valor de commodities); y una alta volatilidad en los resultados técnicos.





CUADRO RESUMEN

	Año inicio	Ley Especial	Superficie asegurada	Superficie asegurada	Cobertura	Carácter	Sistema	N° de empresas
Argentina			19 millones de Ha	60%	156.000 pólizas	Voluntario	Privado	28
Brasil	1954	SI	12,8 millones de Ha	s.i	709 mil productores asegurados		Mixto **	8
Canadá	1936	SI	64,3 millones de Ha	65 - 70%	81 mil productores asegurados	Voluntario	Público	
España	1978	SI	5,79 millones de Ha	s.i	480 mil productores asegurados	Voluntario	Mixto **	28
EE.UU	1930	SI	265 millones de Ha	s.i		Obligatorio	Mixto **	17
México	1995	SI	8 millones de Ha	63,7%			Mixto **	318 Fondos de aseguramiento
Perú			490 mil Ha	17,5%			Mixto **	2
Turquía	1957	SI	290 mil Ha	s.i	158 mil pólizas		Mixto **	22
Uruguay	1912	SI		60%		Ambos	Mixto **	4

NOTAS EXPLICATIVAS

- Sobre el porcentaje de superficie asegurada:

1. Argentina se refiere a porcentaje sobre superficie sembrada.
2. Canadá se refiere a porcentaje sobre hectáreas cultivadas.
3. México se refiere a porcentaje sobre hectáreas elegibles PACC.
4. Perú se refiere a porcentaje sobre área cultivada.
5. Para Uruguay el dato se encuentra disponible en: <http://www.alasa-web.org>

** Sobre el sistema:

1. Brasil se refiere a que el Estado subvenciona la prima.
2. España se refiere a que el Estado a través de Agroseguro, es reasegurador.
3. Estados Unidos se refiere a un sistema privado subsidiado por parte de agencias públicas reaseguradoras.
4. México se refiere a que el Estado a través de Agroasemex es reasegurador de los fondos de aseguramiento.
5. Turquía se refiere a que el Estado es parte del Consorcio del Seguro Agrícola.
6. Perú se refiere a que el Estado financia las primas del seguro.
7. Uruguay tiene una compañía de seguros estatal.

REFERENCIAS

<http://www.ora.gov.ar/>

<http://www.elsitioagricola.com/articulos/agririsk/DesarrolloSeguroAgropecuarioAnalRiesgoArgentina1999.pdf>

<http://www.alasa-web.org>

http://www.iica.int/Esp/Programas/agronegocios/Documentos%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/seguros_brasil_e.pdf

<http://webiica.iica.ac.cr/bibliotecas/repiica/B0730e/B0730e.pdf>

<http://www.susep.gov.br/menubiblioteca/microsseguros/?searchterm=proagro>

<http://www.agricultura.gov.br/portal/page/portal/Internet-MAPA/pagina-inicial/politica-agricola/zoneamento-agricola/proagro>

http://www.alide.org.pe/download/Financ_Sectorial/RevAlide_04_01_Ene-Mar.pdf

http://www.gov.pe.ca/law/statutes/pdf/a-08_2.pdf

http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/external/insurance/existing_en.pdf

<http://www.fsa.usda.gov/FSA/multilangapp?mylang=es&area=principal&subject=pads&topic=landing>

<http://www.rma.usda.gov/>

http://www.agrobit.com/Documentos/K_Seguros%5CK_166_se000002se%5b1%5d.htm

http://documents.wfp.org/stellent/groups/public/documents/liaison_offices/wfp069882.pdf

http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/seguros/documentos/Doc_seguroagrario_jaengranada_victorinopecharroman.pdf

<http://www.agroseguro.es/>

<http://www.dgsfp.meh.es/SeguroAgrario/index.asp>

http://aplicaciones.mapya.es/documentos_pwe/confe/burgaz-esp.pdf

<http://www.minag.gob.pe/portal/index.php/especiales/seguro-agropecuario80>

<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1200408916804&lang=eng>

<http://www.agroasemex.gob.mx/>

<http://www.elderechodigital.com/acceso1/legisla/decretos/d0800829.html>

<http://www.eird.org/publicaciones/informe-uruguay.pdf>

<http://www.mgap.gub.uy/opypa/ANUARIOS/Anuario08/material/pdf/43.pdf>

ESTUDIO COMPLEMENTARIO CUALITATIVO DEL PROGRAMA SEGURO AGRÍCOLA

**Evaluación de
Programa Seguro Agrícola
de la Dirección de Presupuestos**

María Cristina Hernández

Abril 2012

1. Presentación.

El presente estudio viene a complementar el trabajo de evaluación, realizado por el Panel de Evaluadores del Programa de Seguro Agrícola, que se está realizando por encargo de la Dirección de Presupuesto del Ministerio de Hacienda.

Los resultados de la investigación que a continuación presentaremos, nos permiten conocer el estado actual de la percepción y juicio de los principales actores (agricultores, INDAP, Banco Estado, agroindustria y corredoras de seguro), en torno al “Seguro Agrícola” y la forma de operar que ha tenido este instrumento de gestión en los últimos años.

También permite comparar estudios anteriores, enfocados a la misma temática, pudiendo advertir el inicio de un cambio cultural en este tema.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general:

Interesa, en lo general, estimar la pertinencia y relevancia que tiene el programa para las estrategias económicas e institucionales de sus usuarios, y en lo particular, informar de la evaluación que éstos hacen de los términos específicos en que funcionan el seguro y el subsidio al seguro.

2.2 Objetivos específicos:

- a) Conocer la evaluación que hace el usuario de las condiciones de operación del seguro agrícola y del subsidio que lo promueve. Específicamente, ha de informarse del juicio del usuario sobre el precio de la póliza y el monto del subsidio, las condiciones institucionales de contratación, los estándares técnicos o de cálculos, los procedimientos administrativos, la información y la capacitación.
- b) Conocer la evaluación que hace el usuario de la campaña comunicacional del seguro agrícola. Específicamente ha de informarse de la interpretación y recepción que hacen los usuarios de los *spots* radiales y del afiche promocional, así como de sus posibles impactos en la generación de demanda y/o de aprendizaje cultural del mensaje del Comité de Seguro Agrícola.
- c) Conocer la evaluación que hace el productor del valor que tiene el seguro agrícola como instrumento para el fin de su propia reproducción económica. Interesa saber en qué sirve, y en qué no, y cuánto, el seguro a la estabilidad financiera de los productores.
- d) Levantar las interpretaciones globales sobre el sentido del programa, como política pública orientada a los agricultores así como de las sugerencias para su consolidación o cambio.

3. Metodología

3.1 Estrategia

El estudio se sustenta en la percepción de los actores involucrados, sobre los diferentes ámbitos de operación del seguro agrícola y su utilidad respecto a la viabilidad de la actividad agropecuaria de los productores. El instrumento metodológico a utilizar será la entrevista focalizada, la que se realizará a productores seleccionados por territorios relevantes y por rubros protegidos con el seguro. Además se entrevistará a los usuarios intermedios que hacen la operación y colocación de este seguro.

3.2 Muestra

La muestra estará formada por 24 entrevistados, distribuidos de la siguiente forma.

a) Usuarios habituales (15)

- *Por zonas:*

Norte chico	Valle central	Sur
4	5	6

- *Por rubros:*

La muestra ha de integrar diversidad de rubros, de modo que se observe, en cada zona, al menos dos rubros y que en conjunto cubran al menos seis rubros

- *Por experiencia de uso del seguro:*

La muestra ha de integrar en cada zona al menos un caso de *siniestrado*, y al menos dos de *no siniestrados*.

**Se entiende por siniestrado el caso de un productor que ha declarado pérdida total o parcial.*

b) Usuarios particulares (3):

Usuarios que han contratado el seguro de modo *voluntario*. *En lo posible*, diversos respecto a rubro y escala.

c) Informantes cualificados (6):

- Ejecutivos INDAP (2): Jefes de Área
- Ejecutivo Banco Estado (1): Encargado Regional Microempresas
- Corredores (2): Gerente y Ejecutivo de corredora
- Ejecutivo Agroindustria (1): Gerente Corporativo y Gerente Agrícola

4. Resultados

El estudio informa de un cambio estructural en la conversación o juicios de los usuarios, en comparación con lo observado en el estudio de Agro Qualitas de hace cuatro años.

En lo esencial, puede decirse que en la actualidad, y a diferencia de lo constatado en el estudio cualitativo anterior:

- a) Existe una corriente predominante de aceptación del seguro, la misma que parece estar informada en procesos de aprendizaje con el uso en el tiempo –ya varias temporadas-, las nuevas condiciones de la Bonificación, y las señas de cambio climático que han, al parecer, acrecentado la sensación del riesgo respectivo.
- b) Complementariamente, circula una corriente también predominante, que hace la queja respecto de la equidad en los términos en que opera el seguro, especialmente crítico y reciente del comportamiento de las Compañías Aseguradoras en el evento indemnizatorio.
- c) También, permanecen rasgos de la conversación o juicio constatado por Agro Qualitas, e incluso casos que resueltamente rechazan el seguro. A diferencia de entonces, su planteamiento ya no logra construir sentido común como entonces.

Puede señalarse que la conversación actual es una en la que:

- a) Hay huellas todavía visibles de lo observado hace cuatro años –desajuste radical entre demanda y oferta-.
- b) Sobre todo, emerge un planteamiento que afirma el sentido del seguro, que antes no estaba.
- c) Entre ambos, hay signos de la transición, y discusión entre ambas.

4.1 La nueva conversación: afirmación del Seguro Agrícola

- a) El primer cambio es la percepción de la *peligrosidad* del siniestro climático. Se percibe el riesgo de catástrofes climáticas de un modo que en el estudio previo se desconocía. En particular, se ha intensificado la creencia en el cambio climático, y se percibe que la agricultura ha aumentado en general su exposición a riesgos asociados. De esta suerte, el acople básico entre lo ofertado y lo demandable, que entonces fallaba, parece estarse encontrando.
- b) Se percibe el valor del subsidio, remarcado a veces por lo alto -80 ó 90%- , de modo que el servicio prestado se compara con el costo efectivo pagado y, en general, a esas tasas, parece conveniente de modo claro u ostensible.
- c) Los criterios ya indicados tienden a remarcarse en el caso de productores de cultivos de riesgo climático especialmente alto (por ejemplo, cultivos tempranos respecto a la helada), y de inversiones también altas. En esos casos, la racionalidad del uso del Seguro es dos veces afirmada (alto riesgo, alta inversión), y la decisión de compra del seguro viene además reforzada por el subsidio (bajo costo del seguro). Conviene en los tres sentidos aludidos, o dicho de otro modo, se muestra como un muy buen negocio. Pero también puede decirse que, *en general*, tiende a revalorarse el peligro climático, y el valor del subsidio.

- Todos los cultivos pueden estar incrementando su riesgo climático percibido (tendencias del cambio climático).
- Los cultivos han ido incrementando la inversión de capital implicada.

d) Converge en esta misma dirección el que el transcurso de las temporadas agrarias ha permitido a más usuarios conocer directamente el funcionamiento del Seguro, ya sea como afectados directos por siniestros indemnizables, ya por referencias cercanas. De esta suerte, tiende a haber un mayor dominio, en general, de la operatoria del seguro, y de la evidenciarían de sus ventajas para los agricultores.

4.2 La nueva duda

Sobresalen, sin embargo, un conjunto de contra tendencias, que desacreditan al Seguro y hasta justifican la denuncia y el rechazo por parte de los usuarios.

a) En primer lugar, una queja extendida respecto del modo en que funciona el servicio en circunstancias de siniestros. En particular, los desajustes por razones de tiempo y distancia, especialmente críticas en contextos agrarios y rurales, que hacen difíciles o tardíos los procedimientos de verificación de daños, la dificultad de cumplir ciertas reglas de operación (como por ejemplo, en agriculturas sin cercamiento como en el caso mapuche, preservar una zona para muestra) y, en fin, lo que se percibe como una posición asimétrica que beneficia siempre a la Compañía Aseguradora. La queja es tan extendida, que puede decirse que, así como se está aprendiendo la lógica y utilidad seguro, se está aprendiendo también como sospecha por su implementación. Así el seguro se hace cada vez más necesario, pero toma forma la leyenda de su ineficiencia por asimetría o inequidad entre las partes.

Demora o distancia, que impide al agricultor hacer cumplir sus expectativas, las restricciones fácticas que impone la aseguradora en sus mediciones, y en fin lo que se percibe como una disposición de sobre poder de las Compañías Aseguradoras. Al punto puede decirse que lo que se está aprendiendo como la sensatez o racionalidad del seguro, se está aprendiendo también como sospecha de su implementación. Así, el seguro se hace cada vez más necesario, pero también circula la leyenda de su ineficiencia por asimetría e inequidad entre las partes.

b) En segundo lugar, puede indicarse una tendencia a la reproducción de formas pasivas de involucración de los agricultores, que acceden al servicio solo como parte de un acompañamiento integral que hace INDAP, y no como usuarios racionales y comerciales del subsidio del seguro agrícola. En vez, en casos particulares literalmente se *dejan llevar*, pues se perciben carentes de la capacidad de control de las gestiones.

4.3 Difusión y comunicación

El estudio exploró especialmente en el ámbito del Componente 2: Difusión y comunicación abierta, tenida cuenta de los intentos especiales acometidos con las campañas de difusión masiva en los últimos años

a) En general, hay juicios dispares sobre la cantidad y calidad de la información disponible.

En un sentido, se reconoce la existencia de múltiples canales abiertos al respecto. En otro sentido, se resiente que la información específica y clave en la gestión adecuada, para los intereses del agricultor, pueden quedar insuficientemente tratados en todos esos medios.

- b) Sobresale con mucho la incidencia de la comunicación e información en el contexto de INDAP, y las formas básicas de información en el contacto personal con el ejecutivo, y las conversaciones anexadas con el corredor, o con el propio COMSA. La comunicación cara a cara, así como las reuniones o asambleas –las charlas- se manifiestan como el modo predominante.
- c) Se conoce en general la folletería, concitando evaluaciones positivas, pero con la reserva de usuarios que no alcanzan a los códigos que allí se utilizan (por ej. UF). Convendría amplificar estos procedimientos con textos más profundos y detenidos. Por ejemplo, el almanaque del seguro agrícola.
- d) La campaña publicitaria encuentra distintas incidencias:

Así, en algunos usuarios más conectados, se viene a agregar como un fondo socializador importante –por ejemplo, en usuarias mujeres, tiende a constatarse un consumo mediático mayor que en varones, pero es algo a probar con estudios más detenidos- y sobre todo, legitimador del programa. No debe olvidarse que aún siendo “comercial”, se trata de información de un programa de subsidio del gobierno que se informa por televisión. Esto asegura al programa un estatuto de realidad por sí mismo. El seguro, por así decir, existe ahora en la conversación masiva, y lo hace conectando el riesgo con el subsidio, que es precisamente lo que más se ha valorado en la práctica.

Se revela como de incidencia especial la radio local y su horario privilegiado de las noticias.

4.4 Estudio de casos: Análisis global

Para la presentación pormenorizada del análisis de los casos, en la línea vertical o “estereotípica”, se ha utilizado el siguiente esquema para describir la variedad.

Puede describirse a cada caso, según apruebe o rechace el “concepto” del seguro agrícola:

En algunos usuarios, el sentido o lógica del seguro es plenamente asumido y valorado; en otros, el concepto viene en forma difusa; en un tercer caso, dicha lógica o concepto no se reconocen ni se valora.

Puede describirse a cada caso, según califica positivamente o negativamente la implementación en la práctica del seguro. –sobre todo respecto a las condiciones de la adjudicación de indemnizaciones-

Así, cada caso, puede ubicarse en el esquema siguiente, dando lugar a cuatro estereotipos posibles (a,b,c,d):

Seguro Agrícola		Implementación	
		+	-
Concepto	+	(a) ++	(b) +-
	-	(c) -+	(d) --

- a) Percepción positiva respecto del concepto y de la implementación del seguro. Casos en que predomina el *logos* o criterio de la racionalidad empresarial en sentido formal, y que afirma al seguro precisamente en esa relación. Así, quienes conjunten a) percepción de riesgo climático, b) alta inversión y c) alta valoración del subsidio en su monto actual. (Ver fichas de caso 1-5-7-8-12-14-18)
- b) Percepción positiva respecto del concepto, y percepción negativa respecto de la implementación. Casos en que predomina la noción ambivalente, en que lo mismo se participa del supuesto del seguro (riesgo climático, alto subsidio) que se tiende a descalificar el funcionamiento real, específicamente por la crítica al operar de las Compañías Aseguradoras en caso de siniestros. (Ver fichas de caso 2-3-13-15-17)
- c) Rechazo total del seguro. Percepción negativa tanto del concepto como de la implementación del Seguro. Casos en que se constata la permanencia del eje de rechazo al Seguro y al subsidio, constatada en el estudio anterior, Es la base del reclamo por la obligatoriedad en caso de solicitar créditos en INDAP. (Ver fichas de caso 4-10)
- d) Percepción recientemente cambiada, desde el rechazo a la aceptación, en el plano del concepto y/o de la implantación. Casos que refieren explícitamente este tránsito, como aprendizaje ocurrido con sus experiencias, directas o contiguas, con el seguro. (Ver fichas de caso 6-9-11-16)

Naturalmente, estos sólo son los ejes organizadores, pero pueden darse combinados en cada caso.

4.5 Estudio de casos: Análisis por caso

Caso 1

Productor empresarial, con una aproximación racional instrumental al Seguro. Su caso es paradigmático de riesgo climático alto e inversión alta, lo que sumado al subsidio, hacen del todo conveniente la compra del Seguro.

De hecho, a su lógica tecno-productiva –siembra de primores- lo lleva a entender el sentido del aseguramiento *contra clima* hasta el punto de estar dispuestos a usarlo hasta más allá del subsidio.

Su queja es respecto de lo que percibe como una práctica desleal de las Aseguradoras, y una distancia entre lo que se dice o se suscribe, y lo que en caso de siniestros se verifica.

Comunicacionalmente, su caso se caracteriza por su pro-actividad y manejo eficiente de los códigos. Indica una recordación general de la campaña televisiva.

Caso 2

El usuario tiene un juicio suspendido –en veremos- respecto del Seguro. De hecho, se constatan declaraciones ambivalentes sobre la lógica del Seguro –todavía entiende que no es esencial a su proceso productivo: si no hay subsidio o no es institucionalmente indicado, volvería a trabajar como siempre- pero ya se apresta a revalorarlo en caso que su actual situación de siniestralidad sea indemnizada. Usuario reciente, indica un juicio en formación.

Comunicacionalmente es un usuario más dispuesto al aprendizaje en el contacto cara a cara, o en la reunión comunitaria en INDAP, que lo que reconoce haber recibido de los MCM o folletería. Late la auto-comprensión de límites en el conocimiento o entendimiento de estas materias. Caso típico del agricultor auto *minorizado*, pero dispuesto. Sus cultivos no son tan riesgosos climáticamente, y la inversión que se realiza tampoco es tan alta.

Caso 3

Usuaría reciente, que ingresa del modo habitual, al solicitar un crédito. Lo evalúa críticamente al inicio. Luego tiene una experiencia de desencuentro cultural/agrario: la práctica que utiliza la aseguradora (dejar un trozo del cultivo sin remover para efectos de medición) no es aplicable en la práctica que utiliza el agricultor (cultivo en tierra “no cercada”, expuesta a los movimientos de vacunos y equinos).

Comprende el sentido del Seguro. Comprende incluso el sentido que tiene el Seguro para INDAP.

Su juicio tiene la forma general: *el Seguro es bueno, las Aseguradoras son las que fallan*.

Además, indica a INDAP en su tarea de control y protección, por la confianza tenida y por el interés mutuo.

Caso femenino complementario al inicial: aquí, se trata de una mujer jefa de hogar, y productora, que aborda la circunstancia desde una autonomía subjetiva evidente. Es la posibilidad de la nueva mujer campesina: *aprendiza*. Es interesante la cuestión cultural, entendida en esta doble lógica “personalizada” (de la mujer agricultora) y la forma institucionalizada y formalizada de la relación (por parte del sistema que gestiona el Seguro).

La información le ha llegado sobre todo por las redes personales. No solo conocía de Seguro, sino hasta *la leyenda negra (no cumplen)* con que venía precedido y que, según su testimonio, viene cambiando.

Caso 4

En veremos. Caso crítico del problema de la *no visita a tiempo* de las Compañías Aseguradoras. Cliente indignado por no atención, por denegación de servicio pagado. Desilusionado.

Habla solo desde su testimonio. Entiende el sentido final del Seguro: está de acuerdo. Habla como cliente mal tratado por la aseguradora.

Forma base: el Seguro sirve, la Compañía Aseguradora no cumple.

No tiene la limitación de la voz femenina respecto al conocimiento. Se “maneja solo”. No recuerda nada de las campañas.

Cultivo de escaso margen hace inviable compra de Seguro sin subsidio.

Demanda protección de INDAP

Caso 5

Caso de aprendizaje total del Seguro. Usuaria reciente, experiencia de catástrofe bien saldada. Así, el Seguro posibilita su reproducción. Mala leyenda anterior, y persistencia del rumor acerca del cumplimiento amenazan esta imagen. Pero el aprendizaje está hecho, ahora como un auto obligación.

Caso de alta exposición comunicacional. Radio-INDAP-televisión. Recuerda cada uno de esos medios. Asunto crítico: los lenguajes utilizados (por ej. UF)

Caso 6

Agricultor tradicional. Su relación con el Seguro está conectada esencialmente a su relación con INDAP. Toda la confianza en la institución y el subsidio, son la base de este discurso. Es una relación en que ha comprendido el sentido base –pues percibe el riesgo de la helada y el de la sequía-, pero de un modo pasivo. En INDAP “*le hacen todo a uno/ Uno llama a Willis*”. Y lo recibe como parte del apoyo de INDAP.

Usuario fronterizo, respecto a su entendimiento del negocio, que llega incluso a no usar su derecho a indemnización una vez que logra reponer su inversión. Renuncia a cobrar lo que restara. Práctica tradicional desde la gestión de la tierra (propia, arrendada, *cedida*). En Serena, el riesgo de la helada, la confianza en INDAP, y el subsidio, hacen la creencia en el Seguro.

Es equivalente al usuario triguero del sur, pues su cultivo no es intensivo en capital. Su relación es menos personalizada que allí, pero igualmente “integral”, esta vez respecto de la sociedad con INDAP.

Caso 7

Caso de usuario habitual, de cultivos de alto riesgo climático y de alta inversión –nueva pequeña agricultura-. Lenguaje empresarial incipiente (*recupera el capital*) Capta el sentido básico y reconoce el subsidio. Con esa tasa de apoyo, y dadas sus condiciones productivo y económicas, contratar el Seguro es un negocio en sí mismo. Incide también el cambio climático y los nuevos cultivos más riesgosos.

No hay huellas de la campaña publicitaria. La comunicación viene por WILLIS, agente a potenciar.

Demanda por mayor acompañamiento de INDAP.

Caso 8

Aprende el sentido del Seguro incluso en caso de experiencia frustrada. Capta la conexión: rentabilidad/ inversión/riesgo climático:

Cultivos de alta rentabilidad, implican alta inversión, y llevan alto riesgo climático, ergo, se deduce por obligación lógica, no institucional, la conveniencia del Seguro.

Desde esta perspectiva no tiene dudas sobre el buen sentido de usar el Seguro.

Su queja es por la falta de atención de las Cías. Aseguradoras, y por la claridad de la información.

Recuerda la campaña masiva, pero resiente la falta de indicaciones técnicas u operacionales. Ocurre que en su caso el riesgo climático viene adosado a su opción productiva, de modo que no requiere esa señalización general de los MCM, faltándole en vez *la capacitación en el uso*.

Caso 9

Usuario antiguo, toma razón del Seguro con ocasión de un siniestro –helada-. Comprende así la lógica básica; estaría dispuesto hasta a pagar el Seguro sin subsidio, aunque es dudoso por el valor económico que le asigna. Indica el aprendizaje reciente en estas zonas del cambio climático.

Alcanza a formular en toda claridad el principio básico de la gestión racionalizada del *riesgo*, en vez de la “aventura” o exposición a la buena o mala *fortuna*

Revela un límite al financiamiento privado del Seguro –pagaría solo dos o tres veces lo que paga actualmente, con lo que no se alcanza a cubrir ni el 50% del valor de mercado.

Valora especialmente la información personalizada, en reuniones, en INDAP. Tiene una vaga resonancia de la campaña en televisión. Lamenta los lenguajes sofisticados. Eleva la demanda de Aseguramiento por precios.

Caso 10

El usuario que se percibe abusado. Desengaño total. Sospecha de *negociado*. Caso de uso de códigos diferenciados. La racionalidad *personal* (honradez) choca con la racionalidad *formal* (las fechas estipuladas). Usuario que se percibe “introducido” en un sistema que no controla ni pidió.

No refiere la campaña ni otros modos de conexión.

Queja total y deseo de ser desvinculado del Seguro, y del sistema bancario en general. Desconfianza.

Caso 11

Usuario antiguo, también contextualiza el uso del Seguro en su relación con la institución matriz del INDAP. Es un caso de transición entre las dos conversaciones sobre el Seguro. De hecho, él mismo indica el cambio de opinión que está cursando: desde el discurso de la queja por la obligación respecto de un servicio que no demandaban, a la nueva conversación que observa lo mismo el monto o proporción del subsidio –este Seguro es *caro*, y se paga muy barato- que los riesgos financieros asociados a los siniestros climáticos - todos los cultivos ahora requieren *encalillarse*-.

En esa transición, los testimonios de usuarios siniestrados, ya como bien recompensados, mal recompensados o rechazados en su petición, se muestran como los más eficaces comunicadores y donde se juega, en definitiva, lo que termine por ser el nuevo consenso sobre el Seguro: o la reproducción del antiguo modificado –serviría, pero en la práctica solo beneficia a las Cías. Aseguradoras-, o la base de uno propiamente nuevo –sirve, y con el subsidio actual es prácticamente gratis-.

No hay signos de la campaña comunicacional, una auto-inhibición respecto de la folletería, y una clara valoración del *boca a boca*, y en especial, la mediación personal e institucional al mismo tiempo de INDAP.

Caso 12

Usuaría reciente, está realizando el aprendizaje del Seguro y su lenguaje. En lo esencial, en el contexto de un evento que está siendo procesado, puede tomar razón de su condición de asegurada, que en este caso la beneficia directamente. En general, identifica el riesgo climático, creciente, y desde ahí valora y comprende el buen sentido de un Seguro.

Con todo, predomina una actitud cautelosa, y la misma entrevista opera como un estimulante a la obtención de mayor información. Puede describirse como un caso más acá de la lógica empresarial –“proteger el capital de trabajo”- y un paso más allá de la *campesinidad – proteger la cosecha-*, y entre ambos el aprendizaje de las nuevas reglas de la agricultura. El subsidio es también relevado, y articulado con la percepción del riesgo climático, generan una predisposición favorable y de reconocimiento de la oferta y su apoyo estatal.

La campaña comunicacional genera un fondo que soporta esta nueva conversación, la misma que avanza sin embargo más bien en la relación con INDAP y con el uso del servicio.

Caso 13

Se trata de una usuaria que no llega a percibirse como tal, sino solo a través de una forma intermediada, no solo institucionalmente –INDAP-, sino también personalmente – *Don Mario-*. No domina en lo básico la gestión y hace un acto de confianza en los oficios del profesional de INDAP que la atiende. Comprende en todo caso al Seguro en un sentido difusamente protector, con apoyo estatal. Declara lejanía del lenguaje formal del Seguro, que suple con la cercanía personal de su asesor.

La campaña comunicacional le llegó esencialmente a través de la televisión –El mensaje es potente cuando al mismo tiempo el noticiero está hablando del cambio climático. La TV llega a mujeres sobre todo a aquéllas de clases bajas o *marginalizadas*.

Caso 14

Caso de usuario de orientación racional empresarial, que usa y domina el campo del aseguramiento desde una lógica de rentabilidad: sus cultivos están expuestos a riesgos climáticos (la helada en serena), y son de alta inversión. Al parecer, esas dos condiciones generan la solución en que el aprendizaje del Seguro se posibilita. La existencia del subsidio actúa eficientemente como el catalizador, lo mismo que INDAP su conducto regular. Así, se acopla, a y través de INDAP, apoyado en el subsidio, una demanda real –

exposición al riesgo de *siniestro* climático en cultivo intensivo en capital-con una oferta para suplirla –protección contra esa exposición. El caso sirve para ilustrar cuándo el Seguro funciona en perfecto acople con la lógica del productor (e indica también la necesaria confluencia de todos estos factores: riesgo climático del cultivo alto, inversión de capital alta, subsidio alto, y apoyo de INDAP.)

En estos casos, en un rasgo que ya fue informado en el estudio de AgroQualitas, hay productores dispuestos a contratar directamente el Seguro, aún, llegado el caso, y de modo dudoso, sin subsidio. En aquella circunstancia la decisión más probable es una de alta racionalización, y probablemente afectada por el tema de los márgenes estrechos de la actividad agrícola.

La comunicación llega sobre todo a través de INDAP, y el aprendizaje se alcanza sobre todo en la experiencia de ya varios años del Seguro.

También la queja por la calidad de la atención y equidad en el funcionamiento del Seguro.

Caso 15

Productora reciente, su aproximación al Seguro viene mediada por su relación con INDAP. En INDAP confía, y esa confianza la extiende a lo que la institución le indica. Se caracteriza por no comprender o no conocer los términos básicos en que opera el Seguro –desconoce hasta que es subsidiado-. Intuye, sin embargo, que el Seguro puede ser útil, especialmente para cultivos como la sandía, siniestrables sobre todo en la fase de siembra, pero al mismo tiempo sospecha que el gran beneficiario sean las Compañías Aseguradoras. Está así al medio de las dos conversaciones fuertes –la nueva, que aprende del cambio climático y de la experiencia de siniestros en sus cultivos o vecinos, y la anterior y persistente, que resiente la obligación y descrea el buen sentido del programa. El asunto se resuelve en la confianza o garantía de INDAP –y en el bajo costo objetivo del servicio que compra, por el subsidio que desconoce. Comunicacionalmente su contacto único es el ejecutivo de INDAP.

Caso 16

Usuario antiguo, se posiciona en la transición desde la queja y crítica radical, a la valoración y hasta reconocimiento del Seguro. Relata literalmente un cambio de opinión. Pero la ambivalencia domina el discurso. En el fondo de su grupo queda también como una polémica (*unos que sí, otros que no*) y su propia opinión es medida (para *algunas* cosas, no es *tan* malo); en particular, permanece en la crítica del alcance del Seguro, en el sentido de no cubrir las pérdidas “parciales” o mermas.

Con todo, parece haber iniciado la conversión de su juicio, sobre todo por la experiencia comparada –él mismo *perdió* por no haber estado asegurado, y ha visto a otros beneficiarse por tenerlo.

No hay signos de la campaña mediática. Sí de la comunicación personalizada con INDAP, en un caso típico de cuasi-dependencia informacional.

Caso 17

Usuario antiguo, portador de la conversación básica previa. Reclamo por la obligatoriedad, sospecha de ganancias ilegítimas en múltiples sentidos, y sin sentido práctico: lo mismo porque considera que tiene recursos o estrategias para minimizar el riesgo climático, porque considera que las pérdidas reales no están cubiertas (las parciales, comunes y menores al 40%), y sobre todo, no cree que paguen (si, ..una en un millón). Desde esta posición, que reproduce el consenso básico que informa el estudio anterior, la demanda es por la opcionalidad o rechazo de este subsidio-obligatorio.

No hay signos de la campaña comunicacional ni de la folletería. Tampoco de la comunicación personal en INDAP.

Caso 18

Caso límite de apropiación del Seguro. Invierte capital en cultivos de alto riesgo climático. Para ellos, el subsidio es significativo y hacen del Seguro un negocio en sí mismo. De hecho, se trata de un productor que efectivamente se juega su reproducción o viabilidad económica en el clima (recupera 22.000.000 de 35.000.000). Desde esa lógica, el Seguro, a este precio, no deja margen de dudas. Incluso puede entonces relatarlo como un caso de astucia o inteligencia en medio de la incredulidad inicial de los otros agricultores.

Jefe de Área INDAP Ovalle

Informa de un cambio sustancial en la evaluación que hacen los agricultores del Seguro. Desde la sospecha y negación, a una valoración resuelta en la actualidad. El conductor básico habrían sido los testimonios del efecto protector del Seguro (los cheques de compensación). En particular, se ha revalorizado el subsidio, lo que sumado a la percepción de mayores riesgo climáticos, hace interesante su contratación.

No hay referencia a la campaña comunicacional, y en vez, la ratificación de que la comunicación personal entre agricultores y la propia con el agente INDAP o capacitadores es, en este público y esta materia, la vía lógica. En complemento, la radio local.

Jefe de Área INDAP Temuco

Evalúa positivamente el Seguro, considerando el monto subsidiado. Critica la calidad de la Fiscalización, como el punto débil que pone en riesgo el sistema –tanto por cantidad como por la capacitación del recurso humano-.

Informa de un proceso de cambio en la valoración de los usuarios respecto del Seguro. Lo indica como el paso de “obligación” (externa) a “interés” (interno, propio o para sí). Indicio que se ha internalizado la combinación “(mayor o creciente) riesgo climático, subsidio (casi total)”, matriz para la comprensión y valoración del Programa. Igualmente releva, y revela, la duda sobre la calidad final del servicio, esta vez por razones operatorias.

Informa de efectos débiles de la campaña comunicacional, y sobre marca la importancia de la comunicación personalizada e institucionalizada con el ejecutivo de INDAP.

Milton Neira
Banco Estado Microempresas IX Región

Informa de usuarios que pueden optar a usar o no el derecho al subsidio, y señala que predomina la tendencia a rehusarlo (*tienen temor de tomarlo*). Se trata de usuarios que eventualmente no han usado antes el Seguro, a través de INDAP o de Agroindustrias, y que por lo mismo no han hecho la historia que relatan aquellos usuarios. Lo ven como un gasto adicional, toda vez que no se posicionan desde el riesgo o temor climático. Ni aun el subsidio puede modificar ese preconcepto desconfiado. No están en el circuito de los usuarios que conocen el Seguro por varios años, y en las experiencias de muchos productores, como es el caso de los usuarios de INDAP o también de la Agroindustria. Imagina el desarrollo del Seguro vinculado especialmente a las historias de siniestros e indemnizaciones a que dé lugar.

Considera que la información no ha llegado del modo adecuado pese a la diversidad de medios que identifica (folletería, radio).

Puede entenderse como indicio de que el mejor informador es precisamente la experiencia de uso sostenida en el tiempo y en una comunidad de productores –lo que ha hecho INDAP-. Los años y los casos hacen la enseñanza que la publicidad o la difusión solo pueden avisar.

Ve indicios de cambio, asociado a lo que percibe como temor creciente al riesgo climático.

Cristian Morán
Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Álvaro Prieto
Gerente Agrícola
IANSA

El Aseguramiento contra el riesgo climático es sustancial en la práctica institucional de la Agroindustria. La involucración de la empresa es integral, pues le importa que el sistema de aseguramiento funcione exitosamente para sus productores. Para ello, se involucra en la gestión del proceso, buscando las fórmulas más eficientes. Entiende que la posibilidad de arraigar la práctica del aseguramiento –“*que la gente se crea este cuento*”- pasa por lograr que a los agricultores sean también beneficiados -les salga a cuenta-.

Informa de una evaluación crítica de los agricultores. En un sentido, se distancian por cuanto a) no les cubre el total de la pérdida, según su expectativa, y b) por cuanto el pago de la indemnización tampoco les llega directamente, sino a través del pago a sus acreedores.

Sin embargo, destaca signos de cambio en la conversación, hacia una revaloración del subsidio y del riesgo climático. Alude de hecho al clima de *ahora*, como dato a remarcar en la comprensión del aseguramiento.

Comunicacionalmente, remarca la involucración de la empresa en una presencia o cercanía constante con los agricultores. No hay indicios de la campaña comunicacional.

Ejecutivo Willis

Es, comprensiblemente, el más interesado en el crecimiento del Seguro. Comprende que el subsidio es central –*clave*- para el sistema de corretaje Informa de la ausencia de

clientes “grandes”, pues para éstos el subsidio no es significativo, y, por deducción, el Seguro no resulta entonces vendible.

Es notable lo que informa de las tres preguntas básicas: qué cubre, cómo funciona, cuánto demoran en pagar. La pregunta que falta es lo notable: no se pregunta por el precio. El subsidio lo paga.

Informa de la lucha de interpretaciones que corren en el medio, en particular la influencia de las leyendas de siniestros no recompensado. En particular, la diferencia entre pérdida total y pago hasta el setenta por ciento.

Gerente de División Silvoagropecuaria Willis Insurances Services

Informa de una intervención y un cambio en la comprensión y uso del Seguro por parte de los agricultores. Diagnostica que hasta hace un par de años, lo que dominaba era el juicio negativo del Seguro. Interpreta su intervención como empresa en términos de “re-encantamiento” con el producto.

Su análisis informa de una estrategia de reforzamiento comunicacional ad-hoc, mediante capacitaciones directas, orientadas a reforzar un producto que estiman estaba mal conceptualizado y presentado u ofertado.

Refieren signos de cambio importante, vinculado al refuerzo informativo y de coordinación. La función de la empresa en ese sentido se revela como el factor faltante en el cuadro anterior, de modo que el Corredor es también, en este caso, el articulador comunicacional final y básico del sistema (por demás complejo: COMSA, corredor, Agricultor, INDAP, Liquidador), para la promoción y apoyo a la gestión de un producto también complejo.

La fortaleza del mensaje es el subsidio (en general alcanza tal magnitud, que al usuario el producto le sale casi gratis).

De su experiencia se puede colegir que la expansión del Seguro requiere un mediador adicional, que comunique a la oferta y la demanda como interfaz final del sistema. Ese interfaz es al mismo tiempo formal, que personalizado. (“llamar a (la persona/ejecutivo de) Willis”).

Anexo: Resumen de entrevistas

Caso 1

Identificación agricultor

Región: VI

Cultivo: Sandía

Edad Aproximada: 30 años

Usuario: INDAP y Banco Estado

“la temporada pasada me fue bien, tuve sandías y melones. A mí me pilló la helá,(sembrando temprana) entonces nosotros cubrimos con seguro del INDAP y donde yo trabajo también tienen seguro. Yo también tengo seguro con CREDICORP es una institución y lo contraté aparte por ejemplo el CREDICORP tiene el mismo seguro del INDAP que es el Magallanes y que es lo que pasa, que yo tuve un sesenta por ciento de pérdida en la sandía y como un cincuenta por ciento en el melón y en el INDAP me cubrió bien, me cubre casi tres millones o dos millones ochocientos el seguro de la Magallanes, y yo tenía como tres hectáreas por INDAP, y acá en CREDICORP tenía tres hectáreas de sandía y el seguro me cubrió solo ochocientos mil pesos y en eso no estuve de acuerdo y lo que hice fue una impugnación, porque me parecía una ignorancia que el seguro me fuera a pagar esa plata siendo que yo le pague como cinco millones a esa institución y tenía una pérdida por más de la mitad. Entonces el seguro tenía que pagarme por lo menos lo mismo que el INDAP, entonces impugnamos y estamos esperando respuesta. Pero esas respuestas han tardado mucho (...)”

“Ese es el problema, el seguro se lava las manos. Un contrata como agricultor y paga las lucas para que le respondan a uno. Cuando le toca a ellos ponerse, cuando el agricultor realmente pierde ellos no responden (la aseguradora), a mí me llevan tramitando mucho tiempo. A muchos agricultores les pasa lo mismo. Y lo que pasa es que los agricultores de acá de la zona de Las Cabras se molestan, dejan todo las cosas hasta ahí y no siguen haciendo los trámites y el seguro no les paga.

Entonces yo tengo entendido que el seguro manda a la gente acá para que no le paguen al agricultor ese es negocio del seguro. Mandan a los liquidadores acá y si uno no se pone firme ellos hacen lo que quieren. Pero a muchos agricultores humildes de acá les pasa eso”

“yo creo que cuando una avisa que cayó helada o algo, deberían demorarse a lo más unos cinco días para que vean realmente el estado de cómo está la cosa, porque ellos tienen como treinta días para venir a verte, y eso es harto po, ese es el problema. Después la sandía empieza a crecer y después vienen y ahí es donde quedan los problemas, no es como ya vengan altiro. Yo tuve que pelear con ellos para que vinieran, se demoraron mucho, tuve que llamar por aquí por allá para que vinieran. Y como son pillos ellos saben que uno va a arreglar la cosecha, voy a pagar el líquido, la gente porque uno piensa y se pone en todas las circunstancias. Póngale que el seguro no le pague a uno. Entonces uno tiene que ponerle plata de su cartera. Y uno como es agricultor arregla la siembra porque tiene que pagar crédito y ellos son pillos se aprovechan de eso”.

“Por ejemplo yo llevo meses esperando la plata de los seguros y la necesito para cubrir abonos, porque uno tiene que sacar plata de otros lados para poder costearlo y las instituciones no lo esperan a uno, yo tuve que pedir un crédito para pagarle a INDAP y si usted no les paga le empiezan a embargar las cosas. Igual yo saqué otro crédito con

CREDICORP y también tuve que pagar un seguro que sale de la misma de plata de uno, no es subsidiado pero debería serlo. Pero ellos me están pagando ochocientos mil pesos, siendo que INDAP me paga dos millones ocho por el mismo problema”.

“Al tener asegurada la siembra, al final no es nada lo que le cubre el seguro a uno pero si le ayudan esos poquitos dineros que le paga el seguro porque si uno hace una siembra temprana de sandías o melones y viene una helada, uno puede dormir tranquilo en esa condición uno dice contrate un seguro y si Dios me manda una helada estoy tranquilo porque el seguro me va a cubrir la totalidad o un cincuenta por ciento, en ese aspecto queda tranquilo uno

“la gente a mi me dice que no está ni ahí con el seguro porque ellos han perdido y el seguro no les ha respondido, ellos pagan igual el seguro pero no les responden”.

“un buen seguro para mí sería bien planificado, si uno saca un crédito debieran decirle los de la aseguradora Magallanes que si en el informe dice que viene por granizo, por lluvia, por peste, por sequía le cubrimos lo que está dañado pero realmente que cumplan. Porque si yo como agricultor digo: “sabe señorita me le helaron las plantas por favor vengan a verme”, que vengan inmediatamente y manden gente a inspeccionar, pero que paguen realmente lo que ellos ven, no que digan: “sabe Don Armando vamos a venir en Diciembre porque tenemos que hacer un conteo...” las cosas son claras si yo pague el seguro que me respondan. Yo creo que a la mayoría de los pequeños y humildes agricultores de la zona de Las Cabras les serviría que le respondieran”.

“si el seguro no fuera subsidiado yo no lo tomo, así como se está portando el seguro yo no lo tomaría, pero si realmente el seguro me dijera “sabe que hay que pagar doscientos mil pesos por hectárea y nosotros te respondemos Armando” lo pago a ojos cerrados, porque duerme tranquilo uno porque uno acá invierte cien o doscientos mil pesos por hectárea”.

“la idea del seguro era buena, era casi perfecta para poder ayudar al agricultor pero se fue desvirtuando en el camino. Yo no quiero decir que es mala pero se ha torcido, es que ellos debieran cumplir realmente como está escrita la póliza”.

“yo no puedo elegir la aseguradora en el INDAP están ofreciendo esa aseguradora no más, la aseguradora Magallanes ellos se meten en las instituciones pero si existe una posibilidad de terceros que se metan al área de INDAP o una posibilidad de una aseguradora que realmente esté con el agricultor, sería maravilloso, sería espléndido porque ahí realmente funcionarían las cosas”.

“aquí en la sexta región se está terminando la agricultura, porque hay mucho viejitos, gente mayor que ya no está sembrando y los jóvenes no están ni ahí con esas cosas. Ellos quieren estudios, el chileno quiere ganar más dinero y ganársela más fácil”.

“Yo siempre me he preocupado de informarme, no sé si los otros Agricultores serán igual de informados que yo, pero hay folletos. El jefe de área sale a terreno a ayudar a la gente. No como antes que ayudaban a los que querían no más, ahora es parejo pa todos”

Siempre salen propaganda en la Tele, la información es buena, es verdadera para el lado de ellos

Caso 2.

Identificación:

Región: IX

Cultivo: Avena

Edad Aproximada: 40 años

Usuario: INDAP

“el año pasado solicité un crédito, lo encontré un poco caro esa vez igual no lo utilicé yo. Esa vez pagaba como quince mil veces, lo encontré caro. Y no lo utilicé más que nada por desconocimiento (...).

De un seguro sin subsidio yo pagaría hasta cincuenta mil pesos si uno le saca provecho, como para un poco más de una hectárea, máximo dos hectáreas cuando mucho.

El año pasado tenía trigo y había denunciado, pero ya era demasiado tarde, ya había cosechado ya ese era el problema, este año aún no tengo catástrofe así que no puedo opinar más allá”.

“el seguro muchas veces uno lo paga por pagar, es como un aumento del crédito si es que uno no lo ocupa”

“yo creo que la información no es lo mismo que las charlas, porque los términos que salen en el seguro uno no los entiende, la información debería ser más directa, que hagan una reunión en alguna sede”

“el -ágo del- seguro este año aún no llega, no hay resolución, se ha demorado demasiado, estamos en veremos. Nosotras sufrimos por la helada y este año fue la sequía, el año pasado no alcancé a denunciar a tiempo el siniestro. Yo no tenía la información clara de que eran siete días después del siniestro. Este año ya se supo al tiro, que ya el crecimiento de la siembra no fue lo mismo, fala de agua y por eso denuncie a tiempo (...).

El procedimiento es medio enredado, esta todo estipulado desde el principio, uno tiene desconocimiento”.

“el seguro sirve cuando esta cancelado, porque como dicen amortiza los gastos. Aunque no puedo decir mucho más porque cuando a mí me den la resolución voy a tener más claro si realmente me sirve o no. De hecho si no me cancelan y no me resulta este año, yo no pensaba más asegurarme de vuelta porque me daría lo mismo tenerlo o no tenerlo”.

“yo creo que el Estado trata de ayudar a los agricultores que tengan calamidades, catástrofes climáticas, no está mal en esa parte, ayuda a los agricultores porque esto cubre parcialmente cuando no se cosecha, le asegura a uno recuperar alguna parte, la inversión. Y también incentiva para que uno pueda seguir trabajando para la agricultura porque muy poca gente se dedica a la agricultura ahora, porque es un capital que uno invierte que de repente se pierde y queda uno sin nada, así seguir trabajando para el otro año”.

“yo creo que deberían estar más atentos los aseguradores para que vayan viendo realmente que es lo que está pasando, cuando uno les da aviso de inmediato. Porque las heladas en cereales no se notan de inmediato, recién en la cosecha uno viene a saber

bien. (...) que el INDAP supervise más a las aseguradoras, que las controlen más para que vengan inmediatamente porque si no se pasa el tiempo”

“Este subsidio beneficia directamente a la aseguradora, porque si ellos no pagan el subsidio queda para ellos”

“a mí me daría lo mismo no más sacar o no sacar seguro, si ya no es primera vez que trabajamos así no más. Y sin subsidio si fuera obligación lo contraría igual no más si fuera requisito”

“Información más que nada podría llegar. Uno no se informa, llega la información muy tardíamente y los plazos ya están muy encima. A pesar de que publican muchas cosas, el plazo de postulación está muy encima, es muy poco tiempo, al menos eso me pasa con el INDAP, yo he tratado de postular pero está muy encima”

“cuando salían comerciales yo no les tomaba atención, uno no le toma atención cuando corresponde, ese es el problema. Hay mucho desconocimiento pa’ este sector, un sector de pequeños agricultores. A lo mejor si hicieran una charla que le puedan dar al agente, más información para la gente que no escucha mucho los medios de comunicación, se pone a ver otras cosas.

Falta más información en terreno, que la gente salga a terreno porque justamente a lo mejor puede haber información y publicidad en la radio, en la televisión pero la gente de campo no se dedica a ver tele, sólo en la hora de las noticias. Además hay mucha gente que es agricultor y que tiene problemas a la vista”.

(...) Yo he visto algún afiche, pero no me acuerdo de la radio, no sé si en la tele ha salido algo. La información no es suficiente, “asegure su siembra” pero no es completa”.

Caso 3.

Identificación del agricultor

Región: IX

Cultivo: Trigo

Edad Aproximada: 35 años

Usuario: INDAP

Yo me enteré el año pasado, porque yo fui a pedir un crédito todos los años, pido todo los años para sembrar una o dos ha, porque nosotros tenemos el terreno, no tenemos maquinarias no tenemos nada para cultivarlo, entonces por eso pedimos crédito, para sembrar y comprar los fertilizantes y ahí cuando fui a pedir el crédito me dirigieron que si no tomaba un seguro con el crédito no me daban el crédito... era obligatorio y no me queda otra opción de tomar el crédito no tenía otra alternativa.

Y me informaron que era 20.000 pesos de seguro por una hectárea. Así que yo lo tomé por una hectárea bueno de primera lo encontré que hartó... como primer año no tenía idea de nada le voy a decir la verdad de cómo funcionaba el seguro, en INDAP me dijeron: el seguro es eso lo que tiene pagar, en caso de una emergencia tiene que venir avisar y cuando tenga que sembrar usted tiene que avisar y que fecha va sembrar, al tiempo de cosechar la misma cosa.

Después sembré mi trigo fui avisar a INDAP me dijeron no porque estaba fuera de plazo, me dan un plazo de dos meses y queda fuera del seguro...bueno no es culpa mía que avise atrasado porque a veces por la lluvia no se puede sembrar...me dijeron que tenía sembrar hasta fines de junio, pero a veces la lluvia no deja sembrar hasta fines julio a veces no para o deja de llover llueve una semana está bueno un día y vuelve a llover una semana....que va a hacer uno en un mes, tendré que pagar el seguro igual.

Después en diciembre como nosotros trabajamos con PRODESAL y vino la señorita de Prodesal y me dijo como estaba mi trigo le dije vamos a verlo reviso la espiga y estaban todas heladas...ella me hizo un informe estaba limpiecito estaba impecable, porque yo le hecho todo lo que tengo echarle, pero estaba helado me hizo el informe y se lo llevó a INDAP y de ahí le mandaron un correo al seguro y después ellos me mandaron un mensaje de que estaba consciente de que yo había avisado

Llegaron después a fines marzo, creo a revisar yo les avise que fecha iba sembrar los primeros días de febrero , me dijeron de INDAP un cuadrito sin sembrar según lo que me había informado INDAP, pero queda los pasos abiertos de los vecinos después de la cosecha, ninguno se preocupa de cerrar los pasos y los animales se van comerse lo que uno el pedacito que un deja por más que uno cuide, por el 15 de marzo llegaron incluso yo pensé que no iban a venir, incluso yo el fin de semana quería cultivar mi terreno para empastada porque tenemos que seguir trabajando.

Justo una semana antes que cultivar mi terreno para seguir trabajando llegó el caballero del seguro pero llegó enojado, como bien prepotente el caballero , yo me lo baje y le dije me va disculpar caballero; yo es primer año que tomo el seguro no tenía idea de cómo operaba a mi me obligaron a tomar el seguro no porque yo hubiera querido yo le avise a tiempo si ustedes no tiene tiempo de venir no es problema mío ...llegó enojado porque no dijo que teníamos que leer bien lo que decía teníamos que leer bien lo que decía el papel en INDAP que tenía que dejar media ha para tomar muestra, o sea debía dejar media ha para el seguro -me va disculpar- que lo que yo coseche necesito para los hijos, aunque sea cinco sacos los necesito para alimentar a mi hijos ..."pero si nosotros igual se lo vamos a pagar", quien me asegura a mí que lo van pagar me lo van a pagar, nadie yo le dejé lo que dijeron en INDAP porque usted no hizo compromiso conmigo, fue INDAP...ustedes fueran otros hicieran una reunión con los pequeños agricultores aquí en Lautaro y explicaran bien las cosas del seguro y cuanto hay que dejarle perfecto pero aquí nadie no explico a nosotros s, nos dijo INDAP.

INDAP trabaja con ustedes y nosotros pero los aseguradores no dan la cara sino que es INDAP dice que ustedes tenían que pagar el seguro sino no hay crédito y con ustedes pero ustedes no da la cara, doña irma tomo el seguro le vamos explicarle, vamos a ir a la casa y le vamos explicarle para que tenga conocimiento como es el seguro, mínimo explicarle eso.

Me dijo le voy a tomarle los datos que usted me dice cuanto cosecho y lo que perdió y vamos a ver si el seguro le va pagar o no, saco fotos y se fue. Me dijo hasta agosto si posiblemente en agosto le van salir los pagos

De ahí no he sabido más, no he ido a INDAP..mi papá igual tomo el seguro fue a INDAP y fue al otro día le dijeron que junio agosto iban a llegar los pagos. Todos tuvieron pérdida los de acá y no me dijo monto el señor del seguro

Yo en realidad como primer año que lo hice mala experiencia tuve porque no se preocuparon INDAP y el seguro y ahora no sé si me van pagar o no, no tengo nada claro...no he ido a INDAP

En INDAP me informaron que estaba subsidiado por el Estado, una sola parte y la otra parte la paga el estado, sino solamente tengo que cubrir todo el seguro no lo tomaría si es que yo tuviera que pagar todo el seguro, aunque no tuviera que sembrar yo creo que es mucha cantidad y que el seguro no me responda.

Que INDAP se preocupe más que salga a ver a la gente,

El seguro no está mal pa los pequeños agricultores harto que nos ayuda porque si no va mal harto que nos ayuda los que trabajan el seguro están mal... el seguro. A mi punto de visto eso

Porque a mí se me va mal Si el seguro me dice le fue mal en esto y le vamos cubrir tanto y le vamos ayudar a pagar su el crédito en INDAP pa mi está bien estupendo porque ya me saca harta cosas de encima, bueno el seguro pero lo que trabajan están mal porque INDAP no se preocupa ver la gente que pago el seguro.

Siendo que INDAP le interesa pero ello les sirve, porque si a mí me va mal en la cosecha ellos debieran preocuparse de esa persona para que el seguro le ayude a pagar el crédito que yo pedí, sino con que le pago porque quedo pendiente, por no sé cuánto tiempo.

Si no fuera obligatorio no lo tomarían aunque subsidiado no lo tomarían y yo creo aun con subsidio no lo tomarían porque ello no se preocupan. Ellos son los que tienen que preocuparse de los agricultores.

Yo no sé cuando comenzó a regir en realidad no se dé cuanto esta sino esta subsidio y si fuera obligatorio yo pienso que la gente no pediría crédito y no sembraría y el trigo se iría a pique.

Nunca he averiguado con el banco estado a INDAP le tengo más confianza que al banco no le tengo confianza.

La parte que esta flaqueando es que no nos viene a visitar ni el seguro ni INDAP

El otro día había una reunión y varios tomaron el seguro y había una reunión por la renovación del alcalde se lo agarraron porque obligatorio el recurso y porque no era Lautaro zona de emergencia.

Había escuchado como dos años atrás porque los pequeños agricultores un día yo fuí a INDAP andaban peleando con los ejecutivos de INDAP, porque tenían un problema, porque el seguro no estaba trabajando bien los de INDAP, incluso los de INDAP lo tiene más que claro, porque ellos mismos decían que el seguro era nada más problema porque no se querían hacerse cargo de lo que supuestamente ofrecían, porque se demoraban en los pagos no querían pagarle a la gente

Caso 4.

Identificación del agricultor:

Región: IX

Cultivo: Trigo

Edad Aproximada: 40 años

Usuario: INDAP

“el seguro es un poco costoso, cuesta un poco. Lo encuentro caro para la prestación de servicio, porque pa’ lo que yo tuve que vivir no lo encuentro muy bueno. Cuando yo hice la denuncia, los técnicos que visitaban y que hacían el informe, me llamaron como cinco veces y de las cinco veces no vinieron y después me dijeron que yo tenía el teléfono apagado y yo siempre les contestaba. Verdaderamente yo me desilusioné, les contesté de buena forma pero las visitas fueron muy tardías, eso implica un poco el costo porque con esa atención que se solicitó”

“yo normalmente trabajo con el INDAP y me gustaría tener más información de cuanto ocurren los daños, y los plazos de la visita. Porque a mí me dijo la aseguradora Orellana que yo era el único agricultor de acá que tenía seguro y eso se me hizo difícil la visita de ellos. Es como que estaba aislado yo. Por eso poco me tomaron, porque soy un agricultor más”

“A mí la cosecha se me echó a perder con la helá y yo avise y después venir a ver la cosecha en dos meses cuando ya está todo listo, el trigo seco. Realmente la afloración es cuando empieza a ser la espiga, pero cuando está trillado vinieron recién a ver, y no estoy conforme (...). Cuando se produjo el daño yo avise como a los tres o cuatro días, uno no puede avisar altiro porque tiene que ver el daño de la siembra igual”.

“normalmente se me ha hecho fácil, uno como es de campo como que uno no entiende muy bien las cosas. Me gustaría estar más informado en relación a lo que cubre. Acá vinieron los técnicos hablar pero yo no estaba, y le dijeron a mí mamá pero ella tampoco entiende, es ñurda, analfabeta también. (...)

Yo también me desilusioné en esa parte, lo deje todo en manos de lo que me alcance a cubrir no más, a las finales voy a seguir trabajando”

“Yo pienso que puede servir cuando se actúa de parte del seguro, cuando llega a los tiempos precisos. Pero en este cao a mí no me ha llegado nada del daño que obtuve. ¿De qué manera voy a opinar que el seguro ha sido una parte fundamental para mí?.

“cuando se necesita se ocupa el seguro. No siempre se va a ocupar pero es necesario que exista. El subsidio sirve que sea para que los agricultores chicos sean tomados en cuenta también. El seguro actúe pa’ los medianos, pa’ los pequeños, pa’ todos (...)

“Lo ideal sería que lleguen en los tiempos que se llegue cuando el agricultor esté necesitado con el soporte, porque los tiempos vienen con helá y después de la helá llega altiro la sequía po, pero de la denuncia que hice no he tenido respuesta. El seguro sirve, pero la aseguradora no mucho” (menciona la aseguradora Magallanes)

“De alguna manera igual sirve a los agricultores, porque uno no sabe cuándo le va a ir mal o le va a ir bien con el asunto de la agricultura (...). Ahora hay que volver a contratar

el seguro y que nos den crédito. Si es necesario poder optar a este seguro porque con las inclemencias del clima uno nunca sabe”.

“No tengo nada que decir, porque personalmente yo no he conversado con nadie de los que me ha visitado. Si tuviera alguna conversación con ellos les diría que eso me explicaron o me dijeron pero nada”

Campaña Comunicacional

“yo he visto poco, no me acuerdo de nada”

Caso 5

Identificación del agricultor:

Región: IX

Cultivo: Lupino

Edad Aproximada: 35 años

Usuario: INDAP

“Yo soy usuario hace de INDAP como de hace cinco años, empecé a pedir crédito para sembrar trigo, avena. Pero encontramos después que no era muy rentable porque era como cambiar plata por plata, porque el abono está muy caro entonces sembramos y no alcanzamos a recuperar el trigo, porque el trigo está muy barato (...)”

“Este es mi primer año que lo pongo con crédito INDAP y primer año que pido el seguro, yo fui a pedir el crédito y me dijeron usted tiene que contratar el seguro si o si, porque eran setecientos y tantos mil pesos que yo pedí, eso yo lo ocupé para comprar líquidos y abonos. En INDAP me dijeron que el seguro tenía un subsidio como de ochenta por ciento era subsidio del gobierno y el resto tenía que pagarlo uno. Yo contraté el año pasado para este año como por seis hectáreas tuve que pagar como treinta, yo lo encontraba razonable. Pero lo único malo es después, cuando ellos tienen que responder porque el crédito me vence ahora el veinte de abril y resulta que la aseguradora no ha dicho cuándo va a pagar el cheque, entonces ahora yo voy a tener que pedir prórroga en INDAP porque no tengo la plata pa cancelar”.

Cuando yo fui a pedir el crédito me dijeron (en INDAP) tienes que contratar un seguro por la suma que estás pidiendo, yo lo contraté. Me dijeron que el seguro te cubre el cien por ciento si se pierde todo, pero cuando vino el asegurador, creo que venía de Santiago o de los Ángeles, él vio las manchas y los granos sacó un metro cuadrado y dijo que iba a dar la mitad de lo que iba a dar, y dio mucho menos de la mitad. Y lo que me va a cubrir el seguro ahora se supone que es la mitad no más, y se supone que la mitad era lo que yo iba a cosechar”

“Yo no contrataría un seguro que no fuera subsidiado porque es demasiado caro, yo creo que no”.

“Del seguro con lo que yo contraté estoy conforme porque como es Lupino, porque al venderlo ahora están pagando doscientos pesos, entonces yo voy a recuperar al menos lo que yo gasté, con el Lupino que yo saqué. Más lo que me va a cubrir el subsidio a mí me va a quedar ganancia. Entonces, yo encuentro que está bien el seguro porque si yo no

hubiese contratado el seguro prácticamente hubiese perdido, porque hubiese recuperado la pura semilla. En mi caso es bueno el seguro porque si ellos responden por la mitad, al menos es la mitad y no se pierde todo que en este caso yo hubiera perdido todo si no hubiese tenido seguro”.

Si el seguro no tuviese subsidio, como yo siembro harto no pagaría más de veinte por hectárea más no porque no me alcanzaría y no me saldría a cuenta prácticamente”.

“Bueno mi papá también tiene que ver con INDAP, pero él no contrato seguro, porque no tiene crédito. O sea, cuando uno pide crédito tiene que decir para que lo que es, si es para Lupina, para trigo, para que lo que es. Entonces, el pidió crédito pero sembró por su cuenta el Lupino, lo sembró y le fue mal, y ahí perdió el no más po, porque no tenía seguro, ahí estaba arrepentido de no haberlo contratado. Así que fue a INDAP pero le dijeron que ya no podía por la fecha, que ya era muy tarde y que debió haber ido antes”.

“Por ejemplo, yo este año en Septiembre como antes tenía Lupino voy a sembrar trigo, pero voy a sembrar si o si con seguro, o sea con Lupina igual siembro con seguro. Si ellos responden, dan ganas de seguir sembrando así”.

“con la gente que yo he conversado me dicen que el seguro les sirve, pero lo único malo es que se demoran mucho en pagar. Tienen un plazo de treinta días tienen un plazo de treinta días escrito en el contrato y dentro de eso ellos deberían cancelar, porque como es con crédito, yo tengo el veinte de este mes y no pasa con lo que uno debería cancelar. Y lo otro, es que la plata no debería llegarle a INDAP, porque la plata les llega a ellos, ellos cancelan el crédito y si les sobro ellos le devuelven a cada uno, y lo más probable me dijeron a mí es que no te sobre nada.”

“Y lo otro malo, es que a uno le ponen las cosas por U. F. y yo no sé al final cuánta plata me van a pagar. La plata se la mandan a INDAP cuando deberían mandársela directamente a uno, al agricultor, al que contrato el seguro. Porque después uno debe ir si o si a pagarle a INDAP porque sino después no te pasan crédito. Igual después es como todo un trámite que hay que hacer porque si te sobro plata, ellos te hacen un cheque en INDAP pero ahí se demoran otro tanto más”.

“He escuchado casos en donde el seguro busca excusas para no pagarle a los agricultores, y al final no le cubren nada. A mí no me paso eso, pero lo malo es que solamente me cubrió la cuarta parte, porque mandaron un ingeniero agrónomo que es como más de trigo y yo lo que tengo es Lupino, entonces al final él no saco la cuenta que al trillarlo se iban a caer granos abajo, y los granos que se caen se pierden y eso él no saco la cuenta y a mí también se me olvidó decirle (...)

Nosotros trabajamos con PROVESAL, ellos nos dan asistencia técnica. Yo a ellos les he preguntado por ejemplo cómo sembrar el Lupino y ellos me pasaron una carpeta donde salía que líquidos tengo que ponerle, todo”.

“a mí me dijeron en INDAP cuando saqué el seguro, usted debe sembrar de tal fecha a tal fecha, la ejecutiva me explicó todo, pero lo único que no me quedó claro es que yo tenía que llamar directamente a la aseguradora (...).

Resulta que yo fui a INDAP y dije que se me habían helado unas matas de Lupina, la ejecutiva me dijo que lo iba a dejar anotado y resulta que después eso no estaba en ninguna parte”.

“yo creo que al seguro le falta más información, que deberían hacer una charla los de INDAP para hablar sobre el seguro, eso deberían hacer y también que los del seguro cuando ven que un sembrado salió mal que cubra más po, porque ellos tratan de cubrir lo menos posible, entonces yo alegué hartito con el que vino porque le dije que había sido con la helada, que yo había avisado y que igual habían algunas partes en donde yo avisé y no estaba registrado. Y no sé porque no estaba registrado. Si se supone que cuando iba saliendo chiquitito yo llamé que cayó una helada y eso no estaba registrado en ninguna parte. Cuando a mí me paso esto, yo fui a avisar a INDAP y allí parece que se comunicaron por correo a Santiago, y de ahí vinieron a vernos no se demoraron mucho.

Yo fui en Diciembre a INDAP y vinieron como en Enero y en Febrero me dijeron que iban a liquidar y que me responderían como por la mitad”.

“ellos hacen que uno tenga seguro cuando pide el crédito, para asegurarse que a ellos les paguen. Porque si a uno le va mal, uno no le va a poder cancelar a INDAP. Supongo que es para eso.

Al hacer así como me van a responder a mí este año, supongo que el seguro beneficia a los agricultores, pero así también si ellos no responden yo encuentro que se beneficia el seguro no más si ellos no responden”

“Yo creo que todo el tema está más con INDAP, que deberían ver la posibilidad de que no es necesario tener crédito para poder contratar seguro. Que una persona que tiene la plata para sembrar igual pueda contratarlo, pero con subsidio o sino es muy caro, que no sea necesariamente con crédito”

“el crédito debe ser opcional, si uno quiere lo contrata. No si uno va a pedir un crédito que la obliguen a contratarlo”

“hace falta que hicieran como una reunión y que le informaran bien a la gente. Porque aquí hay agricultores de la zona que no contratan seguro porque piensan que es muy caro porque conversan con otra persona y les dicen

“yo contraté seguro y tuve que pagar como cien lucas por hectárea”, y eso es mentira porque un tanto por ciento lo financia el Estado y hay que pagar tanto por hectárea. Ahí ellos me dicen que como no sabían, y les habían contado otra cosa”

“a mí me gustaría que la información no venga en U. F. sino que en pesos, porque yo no entiendo eso y no sé ni siquiera cuánto me van a pagar”

“también debería haber una inspección para las aseguradoras, porque ellos le buscan las cuatro patas al gato para no pagar, entonces para que no salgan beneficiados ellos, ahí también debería haber una inspección”

“Lo del seguro sale por la radio, hay un comercial que dice contrate seguro agrícola porque le conviene, pero es como un comercial que yo he escuchado por la radio. Y ahí los agricultores yo creo que lo contratan, porque es una radio que se escucha en toda la zona, entonces uno prende la radio y los comerciales son de contrate su seguro agrícola, yo creo que a los agricultores les sirve pero hay unos que no contratan porque yo creo que no van a INDAP y por eso no contratan seguro.

También he visto información en INDAP, hay papelitos que dicen contrate su seguro agrícola. Si igual sirve esa información que ponen en INDAP, esos papelitos pegados y los de la radio igual sirven.”

“En la tele también he visto. También he visto que sale gente acá de la Araucanía que los han contratado y les ha respondido del seguro”

“lo que no dicen es que cuando cae una helada, hay viento, pasa algo hay que ir a avisar a INDAP, no que la gente tiene que esperar a la cosecha. Hay que avisar cuando ya sale la lluvia y eso no lo explican en los afiches, ni en la radio, en eso falta información”.

Caso 6

Identificación del agricultor:

Región: IV

Cultivo: Habas y alcachofas

Edad Aproximada: 55 años

Usuario: INDAP

“yo trabajo aquí sembrando estas habitas, alcachofas, tengo animales cabritas, vacas corderos tengo de todo”

“yo tengo arriendo 12 hectáreas y media, 12 hectáreas y media que me cedieron. Estas tierritas las tengo en arriendo y las otras me la tienen pasada así no más, es una extensión grande”

“y 12 y media acciones de agua, eso depende de lo que tenga el tranque antes teníamos 5.000 ahora quedaron 3.000 litros cúbicos, eso es por acción y yo como este año tuve poco agua vendí esa agua a un vecino para comprar bencina, yo iba a perder el agua porque en el canal no me iba a llegar nada”

“puse motor porque tengo un pozo arriba y allá abajo, de agua para riego porque ahora no hay agua y no lo puedo inscribir porque como acá arriendo”

“estoy recién cosechando, yo tengo sembrado habas y alcachofas, ya he cosechado 23 bolsas sacadas recién, yo creo que me va ir bien, se ve bien porque está recién en flor está recién dando”

“no ninguno, ninguna cosa, este año no he tenido nada”.

“...sembré habas porque son más resistentes a las heladas y no está mal el precio y la alcachofa también da”.

“tengo el seguro con INDAP, el año pasado no tuve siniestro, bueno el año pasado se me helaron las alcachofas pero no la cobre porque ya había sacado producción y como había salvado la plata no cobre el seguro, se me quemó la mitad más o menos pero no llame a la aseguradora”.

“...no sé cuánto tengo que pagar, pero es poco por hectárea porque ahí en INDAP le hacen todo a uno. Es una buena idea. Si años antes me hubieran dicho que había que asegurar no lo hubiera hecho porque no sabía. Yo tengo este año para habas y

alcachofas”, “uno tiene que dar aviso que lo que va a poner para que uno plante, según el calendario que ellos dan, hay recién dicen cuanto es lo que se paga por el seguro, yo lo tengo hasta que cosecho... me cubre el seguro todo”.

“si no me sirve el seguro no lo pagaría, pero si no fuera subsidiado lo compraría igual porque yo siempre he pagado cuando me dicen que hay que pagar” además precisa “los principales beneficiados somos los agricultores con esta cosa del seguro, nos permite producir tranquilos”.

“...es buena idea además que lo da INDAP y así uno está protegido de las inclemencias del tiempo que por esta zona siempre nos cae la helada grande”.

“yo tengo un pozo para riego y no puedo inscribirlo porque aquí arriendo, cuando es año bueno no lo ocupo por eso vendo el agua”

“acá no hay cuencas con agua, están agotadas en la zona por lo cual no se puede inscribir, se puede inscribir por agua emergente que solo se utiliza en situación ocasional hace falta apoyo en eso, que lo técnicos de nosotros o del municipio nos orienten”.

“en la región de Coquimbo, los principales riesgos para la agricultura son las heladas y la sequía, debería extenderse también a la sequía porque acá pasamos secos no más”

“encuentro bueno porque yo estuve trabajando así muchos años sin ayuda y ahora que esta esto me va mucho mejor”

“en INDAP me dan la información clarita y si no le digo bueno ya”.

“yo he estado bien con la ayuda de INDAP”

“Hace como 4 años que tengo seguro, cuando me fui a inscribir para sembrar alfalfa y me ayudaron como para tres hectáreas y después puse otras dos más, y todo me lo explican bien”.

“La gente de INDAP me vienen a ver dónde y qué voy a sembrar, me informan de las fechas que cubre el seguro”.

“...una vez, hace años atrás cuando me entregaron el seguro mis amigos se entusiasmaron porque no tenían confianza, bueno yo tampoco mucha, lo veíamos como plata perdida, ahora uno va a Will y ellos le cuentan que está pasando con el seguro independiente que uno lo tenga por INDAP. Antes faltaba mucha información, yo le cuento a mis amigos y le doy el número de Will para que se aseguren porque es bueno para nosotros”.

Caso 7

Identificación del agricultor:

Región: IV

Cultivo: Alcachofa

Edad aproximada: 60 años

Usuario INDAP

“...en INDAP nos subsidian no estoy seguro si es el 90% o 95%, sale muy barato porque el Estado subsidia ya que ahora como está complicado, uno no sabe qué va a venir porque antes solo se podía asegurar 1 hectárea desde el año pasado es todo lo que se pueda asegurar mientras uno tenga la plata”.

“En esta zona es fácil tener siniestro, por las heladas. Existe mucho desconocimiento sobre el seguro o por no invertir un poco de capital, se arriesga mucho”.

“me toca la helada tengo que informar a Willis y ellos vienen como a los 15 días a evaluar, a tasar lo que paso, los que vienen saben porque son agrónomos, miden por la cantidad que da la mata y así sacan el término medio para pagar”.

“antes uno podía asegurar solo una hectárea, hace poco que se puede asegurar más, antes era re poco”

“el año pasado tenía 5 hectáreas aseguradas pero no me acuerdo cuanto me pagaron, lo asegure cuando está en cosecha. El agricultor es el principal beneficiario. A mí me pagaron”.

“el agricultor es el que se beneficia, porque uno pone poco capital al asegurar, el subsidio es el que corre con más monea digamos, más lucas”

“es muy positivo porque uno recupera el capital de inversión siempre que haya siniestro, si no hay pérdida igual es bueno porque uno nunca sabe lo que va a pasar con el clima”

“si no tuviera subsidio ahí entraría a pensarlo porque saldría muy caro...si no existiera el subsidio lo pensaría en asegurar ya que tendría que tomar un crédito para comprar uno. Yo creo que con el clima que esta tan inestable habrán más agricultores que asegurarán”.

“el seguro no cubre la sequía y en esta zona es necesario” y sugiere que se hagan rondas de inspección por parte de la aseguradora

“...de la aseguradora nunca vienen antes que uno los llame, nunca vienen a preguntar cómo está la cosa”.

“claro, he hablado con otras agricultores y dicen que es bueno, en el sentido que uno recupera el capital, pero no se po, cada agricultor tiene su manera de pensar”

“para beneficiar al agricultor, por supuesto que pa eso lo hicieron, porque así uno no pierde el capital y puede seguir sembrando, o tendría que recurrir a crédito o tendría que sembrar menos

“...que el seguro es bueno, a mí me han pagado cuando me ha caído la helada...”

“...es bueno para nosotros porque es con subsidio y así uno puede asegurar la siembra no con tanta plata”.

“INDAP debería apoyarnos más, deberían enviar a alguien que nos apoye cuando viene el tasador, así estamos las tres partes al momento de venir a ver el siniestro. Porque así uno sabe que le pagaran lo que corresponde...habría alguien que nos cuide en ese aspecto”.

“...supe del seguro por el folleto que había en INDAP, ahí en el área, porque nadie decía ni se decía nada...”.

“... ahora hay más información, aunque deberían informar más para que hayan más agricultores beneficiarios. Sería mejor que sea más masivo a los agricultores más pobres”.

“hay hartos folletos y cosas, una también se informa por lo que le explican en INDAP”

“No, no he visto ni escuchado nada en la tele o radio, no veo mucho, en la radio parece, no me acuerdo. Pero en los afiches uno se informa bien, ahí a uno le queda clarito, pero mientras más se informen..., es mejor si es más masivo, lo pueden tomar más agricultores con pocos recursos”

“yo me enteré hace unos tres, cuatro años, pero en ese tiempo no era masivo como está siendo ahora, ahora se sabe más, antes era más difícil enterarse”

“si es clarito, uno primero debe llamar a Willis, y ellos después tienen que llamar a la aseguradora”

“ahora lo tenemos más claro, porque hay un seguro intermediario que se llama Willis, o sea, él tiene que intermediar con la aseguradora para defender al agricultor para el seguro agrícola”

Caso 8.

Identificación del agricultor:

Región: IV

Cultivo: Pimentón

Edad Aproximada: 40 años

Usuario: INDAP

“...no me ha ido muy bien, el año pasado contrate seguro para el morrón y me fui a pura pérdida porque el ejecutivo de INDAP no me puso bien la fecha en que iba a empezar a cosechar entonces no me cubrió nada...”

“...cuando me cayó la helada fui a dar aviso y cuando vinieron a ver por el tema de cobrar el seguro me dijeron que estaba fuera de plazo porque había sembrado fuera de fecha, así que jodi no más...”.

“...y este año lo tome de nuevo porque el crédito lo pide, ahora me fije en la fecha de término...”

“...es caro producir una hectárea de morrón son como dos millones de pesos en gastos de producción... yo pague como \$110.000 por el seguro de este año”.

“...en INDAP lo único que me dijeron era que tenía que contratar el seguro el año pasado pero ellos no orientan ni ayudan en nada”

“ en INDAP es barato el seguro, pero en el banco también hay seguro pero es re caro me pedían \$600.000”.

“no vinieron a verme nada porque me dijeron que ya estaba fuera de plazo, porque cubría hasta mayo no más, y no me cubrió hasta el término de la cosecha”

“pero en INDAP me informaron mal, fue el ejecutivo el que puso mal la fecha, pero cuando fui el ya no trabajaba y no podía reclamarle a nadie”

“yo lo encuentro enredado, no me queda claro lo que cubre. Por ejemplo si hay una helada, está cubierta una hectárea de pimentón en siete millones, y de los siete millones si a mí se me quema la mitad no sé cuánto me van a dar”

“...yo creo que es útil para los agricultores porque como está el clima, los insumos están muy caros y aquí tengo muchas plagas, así tengo de que agarrarme ahora...”.

“Aunque hubiera que pagarlo, yo lo haría, es que cómo está el clima y uno invierte mucho en el pimentón..., lo venenos están demasiado caros”

“es que yo antes trabajaba con siembras de verano, con ajíes, pero ahora íbamos a cambiar por la tierra también pa cambiar, el morrón es buen negocio, pero es caro, y se corre hartito riesgo. Hay que asegurarlo”

“...el seguro es bueno, si es que pagan cuando a uno le pasa algo...”

“...para los chicos es mejor tener el seguro en INDAP porque la tasa es más baja porque en el banco es muy re caro”.

“... no pasó nada, no sacaba nada con reclamar porque el ejecutivo de INDAP tenía otra función ya no era ejecutivo, así que perdí no más...”

“...INDAP se preocupa más de la gente del interior, la rural a nosotros que estamos más cerca de Ovale no nos consideran...”

“...en la tele vi un testimonio, el único que he visto, una vez. Debería dar más información el tema del folleto yo encuentro enredado no me queda claro lo que cubre, porque tiene que ir el crédito obligado con el seguro, el tema de los porcentajes...”.

“ahora me acuerdo que en la tela le están dando más publicidad, que es bueno asegurarse y eso, pero como le digo, yo lo que quiero saber es cuánto cubre, todo lo otro lo tengo claro. Hay que llamar y vienen, tengo un teléfono de la aseguradora.

“yo este año antes que me dijeran yo pedí seguro, y quería saber bien cómo funcionaba, porque como ya había tenido pérdida”

Caso 9

Identificación del agricultor:

Región: VI

Cultivo: Papas y Maíz

Edad Aproximada: 60 años

Usuario: INDAP

“yo tengo papas y maíz, soy agricultor de cinco o seis hectáreas y saco crédito con INDAP y compro insumos en la cooperativa COPEUMO. Yo estoy asegurando en alto mar y una vez me sirvió mucho. Lo que me pasó fue por las helá, ve que el seguro cubre los siniestros y se me helaron las papas y fui yo a INDAP y justo comenté que se me habían helado las papas, yo no me acordaba que tenía seguro y Don Luis me dijo que yo hace tiempo que lo estaba pagando y que ahora me tocaba a mí y vinieron al otro día (...) Y esto fue rapidito, ahí ya venía un papel diciendo que en tal fecha me iba a llegar el cheque de la pérdida. Esto fue hace como seis años atrás”.

“La gente ya tiene que pensar que si no asegura estamos a la pura fe de Dios no más, y Dios nos castiga de esta forma, que el clima está tan cambiado. Pero el problema es de la gente que no tiene asegurado.

Yo pago por hectárea como treinta y cinco lucas, pero de cien para atrás sería lo razonable (en caso de no tener subsidio) porque va a perder dos o tres millones de pesos, por no pagar, treinta, cuarenta y ochenta mil pesos”.

“yo encuentro bueno este seguro porque tiene una seguridad uno porque si la producción se hiela, ya no vuelven las papas, el maíz o que venga una lluvia grande (...) Si no tuviera subsidio yo pagaría igual el seguro de todas maneras, porque si uno siembra puede ver una pérdida total entonces uno queda más conforme aunque sea que no le den el subsidio. Antes cuando empezamos, yo trabajaba sin subsidio y si se perdía una cosecha, se perdió no más po, pero era más barato todo, ahora hay que pagar todo (...)

“Eso es lo que cuesta, que por ejemplo usted paga todos los años los seguros ¿y una vez que le toque a ellos no cierto?, o sea es lo mismo que me dijeron en INDAP, ahora le toca a usted me dijeron!

(Acompañante del entrevistado) “en estos años el INDAP se ha portado bien, porque antiguamente era injusto, era pa algunos no más estos años se ha arreglado porque ha sido parejo pa todos y les ha dado beneficios a todos los productores, chicos y grandes”.

“el seguro a uno lo está ayudando pa que no se desmoralice y no quede endeudado porque le sirve mucho al agricultor, porque si las cosas del precio estuvieran baratas ahí más le serviría”

“Pa mi INDAP se ha portado muy bien, hemos tenido harta ayuda en varias cosas”

“un buen seguro debería cuando las cosas están baratas, las producciones de uno también, seguro pa precio eso es. Porque el maíz vale ciento cincuenta, lo bajan a ciento cuarenta, a noventa pesos y nosotros no ganamos nada de plata ahí (...)e ahí debería disponer el seguro, darle un tope, un precio supongamos que dicen que el maíz está a cien pesos y el seguro se pone con treinta pesos más po’, entonces ahí a uno le vendría conviniendo porque así puede pagar el flete, la máquina todo eso (...)”

Aquí el beneficio es más pal seguro que pal agricultor, ellos se llevan la plata (...) El gobierno tendría que ver como lo podríamos hacer , ayudarnos más porque nosotros estamos pagando impuestos tremendos y si determina un agricultor ya moría, no voy a ser más agricultor porque la tengo todo perdida. Entonces si el gobierno nos ayuda en los precio o en algo, sería una gran ayuda como las corporaciones, los bonos que nos han dado es una gran ayuda, si pa uno es un suspiro más”.

“yo encuentro buena la información, nosotros hemos tenido hartas reuniones allí en el INDAP, con la aseguradora que ha venido a hacer reuniones “.

(Acompañante del entrevistado) “yo no he escuchado en la tele, pero me han traído papeles eso sí, para uno que sabe poco yo encuentro la información enredada porque las cosas no se pronuncian como está acostumbrada a pronunciarlas uno, entonces uno no las entiende, igual que cualquier reunión las personas dicen las cosas como son, y uno las tiene más entendidas así a la chilena a lo campesino, por cosas bien simples pero con el resultado de que son otras las preguntaciones (...)

Porque si uno escucha lo que sale en la radio, a uno le queda claro, pero pasan las cosas tan rápido. El otro día escuche que salía un grupo de gente hablando de que estaba mal económicamente antes de asociarse al INDAP, que ahora puede cosechar las flores y todo”.

“yo he visto algo en la tele pero ya no me recuerdo, porque la memoria de uno anda mala ya”.

Caso 10.

Identificación de Agricultor:

Región: IX

Cultivo: Trigo

Edad aproximada: 55 años

Usuario: Banco Estado

“Yo tengo crédito con Banco Estado, inmediatamente ellos me agregan con la aseguradora Magallanes, ellos me agregan pero yo no los conozco a ellos. Entonces ocurre que este año ocurrió una sequía entonces yo fui al Banco a hablar con mi ejecutiva, entonces me dijeron usted tiene que llamar ahí y yo les dije no, ustedes me pusieron ahí y ustedes tienen que llamar, entonces ellos llamaron. De ahí mandaron un señor a verificar, estaba próximo a trilla (...).

Yo tengo trigo y avena pero en el contrato aparece pura avena, o bien las dos cosas no podían ser. Yo honradamente les dije que sembré los primeros días de septiembre (la avena). Entonces me contestan en la aseguradora hubiera sembrado en agosto le damos los beneficios, por haber sembrado en Septiembre no le damos. Entonces con quién

alego yo, con nadie pue si estaba hablando por teléfono no más. Hasta ahí llegó la aseguradora por mí, porque no me sirve.

Entonces pescan ello, y se aseguran ellos como aseguradoras que son se aseguran con el billete y después con cualquier cosa se la sacan”.

Yo pago como treinta mil pesos, y bueno pa lo que no responden en nada porque llevo a ellos pero no responden en nada. No sería caro, yo no diría caro pero no responden para todos los años que uno lleva asegurándose. Hace dos años seguidos que fui al Banco y ahí me aseguraron”.

Yo no lo hayo bueno porque ponen un montón de papeles firme aquí, firme aquí y firme acá, y después me dicen a la vez está asegurado su siembra. Así que no es bueno, si yo pido un crédito deberían ir por el crédito, pero antes de los quince días ya me están picaneando que no olvide. A la aseguradora yo no le hayo ningún brillo.

“es confuso, enredado total como le digo yo, no conozco la aseguradora. Sino que a través del papel, ya está la hoja al medio de la seguradora. Yo pido mi crédito y no sé acaso sirve también el seguro porque ya lo había firmado ya. Es una cosa que lo asegura, pero después no responden”. A mí no me explicaron, firmé todo junto. La aseguradora solamente vino ahora porque está fuerte la cosa de la sequía, pero ahora ya quedé descartado porque no tengo ningún beneficio de la aseguradora. Ahora perdí hartos, tengo que trabajar pa pagar, no si la agricultura ojalá yo no sacara ni un peso más en el banco porque no vale, no alcanzas a pagar la deuda y menos queda pa comer, si en vez de cien sacos saque cuarenta. Y cuál fue la respuesta de la aseguradora, “por haber sembrado en septiembre, si hubiere sembrado en agosto te respondimos”

“Yo creo que no es bueno tener asegurados los cultivos, con esto ya no, no hay confianza, ni en mi mismo, menos con otros”

“yo creo que está mejor el INDAP, porque por ejemplo nosotros tenemos plan de manejo con el INDAP, si nosotros cumplimos los requisitos no dan el bono, o el subsidio como le llaman ellos y con eso vamos sopesando la carga”

“Para mí el seguro es malo, ojalá que no siga. Quizás después voy a pedir un crédito y el Banco me ponga otras trabas, pero a uno le cuesta. Tiene que pagar adelantado y hay que echar mano a otras cosas que no son de la agricultura.

Con lo de la remolacha fue el problema grave esa vez, hubieran ido dos o tres personas a alegar no los toman en cuenta para nada, esa vez fue la organización y por eso los dieron, o sino no. Yo digo que no es bueno tener seguro o un grupo chico, o individualmente”.

“Años atrás éramos remolacheros, éramos hartos y todos estábamos todos asegurados y estábamos asegurados con el seguro de la remolacha. El seguro era lo mismo que con Banco Estado y uno no sabe si acaso lo remacharon con la aseguradora, el descuento va no más. Entonces nosotros tuvimos una tragedia, una enfermedad con la remolacha y ahí éramos un grupo grande y la aseguradora no respondía. En la sequía sí, pero si era sequía responden los tizones pero no la sequía. Total que nosotros no vamos a salir nunca de ahí, nunca vamos a ser ganadores, siempre perdedores y eso es lo que pasa con la aseguradora. Y eso que esa vez hicimos un reclamo, éramos un grupo grande, fuimos a INDAP, y la aseguradora nos cubrió la deuda. Nunca vimos la plata pero si nos

cubrió la deuda. No vi plata pero conforme que quede libre. Ahí era bueno, pero ahora no”.

Un buen seguro tiene que ser honrado con el agricultor, que si hay tragedia responda si no es nada por lo años, pero somos quinientos agricultores y por ejemplo hay diez afectados, que se les beneficiara. Tendría que cubrir el cincuenta por ciento porque eso ya sería un respaldo. Seguramente el Estado piensa que es un respaldo creo yo, pero resulta que el respaldo, no responde después las aseguradoras y te dicen por haber sembrado diez días atrasado no tienes respaldo.

Para mí no hay ningún beneficiario, se aseguran ellos y listo. Yo creo que para ellos igual cae un buen billete anual porque somos hartos agricultores”.

“La culpa es del gobierno, porque cuando ellos están de candidatos dicen que van a mejorar todo”

“Ahora la sequía se fue a todo, se fue al trigo a la avena (...). Este año fue de mucha catástrofe, harto, harto por eso la gente que somos de INDAP allá estamos llegando, creo que hubieron más desastres que nunca. Yo no entiendo bien si el trigo se heló, se secó, los granos no alcanzó a ser medio grano, así que si yo no tengo un animal pa vender, pa ir a pagar quedo encallao. Hay que hacer de todo un poco, entonces nos defendimos pro no es la idea, sino que yo quisiera sembrar sacar de ahí y pagar po, pero que quede algo pa la tortilla, esa es la idea de trabajar. Por eso ahora estoy trabajando acá, aunque gane poco a los quince o veinte días me van a pagar esto es lo mío, por eso estoy trabajando, ya no nos defendimos con lo agricultora”.

“Nosotros estamos informándonos de un subsidio, entonces el INDAP también tiene plata pa ayudar al agricultor pero cuando la siembra esté de este porte, lo verifican y ahí nos dan el bono. Entonces lo que nosotros alegamos, es porque INDAP no verifica la siembra y nos d ala plata para nosotros comprar los insumos. Porque nosotros no podemos comprar los insumos, los insumos están caros (...). Entonces INDAP quiere que esté así el trigo o la avena para que nos dé el beneficio, y nosotros teníamos el medio alegato (...). Los directores de INDAP van a seguir diciendo que el que siembra tiene beneficio y el que no está jodido no más.

INDAP también dice si tiene título, en su título lo vamos a beneficiar y si es agricultor que siembra a medias o arrienda no. Hay que ser dueño de la propiedad, pero nosotros tenemos poquito terreno. Si yo quiero sembrar cinco hectáreas no puedo porque tengo tres. Y arrendar tampoco sirve, sino tengo que tener tres años de antigüedad. Entonces eso es lo raro pa aguantar un dueño de terreno que me aguante por cinco años”.

“Yo por teléfono le diría a la aseguradora que no quiero más con ellos. Porque así por teléfono fue como me respondieron ellos. Porque no sembró en agosto y lo hubiéramos beneficiado. Y yo como sembré en septiembre y honradamente les dije no tengo beneficio, entonces yo les diría no quiero más con ellos”.

“yo no he visto nada, si acaso han dado quizás no me ha tocado verlo”

“Con la gente de INDAP nunca hemos hablado del seguro, ni con los agricultores, yo no sé si ellos no tienen idea (...)”

Caso 11

Identificación del Agricultor:

Nombre: Ricardo Reyes

Región: VI

Cultivo: Maíz-Papás

Edad Aproximada: 65 años

Usuario: INDAP

“Yo trabajo con INDAP y una parte con el Banco, porque INDAP tiene un tope de cuatro millones y yo con todo lo que siembro no me alcanza (...). Tengo seguro con INDAP y me asegura el maíz y las papas, por ejemplo nosotros pagamos el seguro y si llegáramos a tener lluvia o incendio el seguro nos paga el total. A mí nunca me ha pasado nada.

Parece que el seguro está subsidiado pero no sé cuánto pone el Estado, si es poco lo que uno paga porque el seguro de esos es caro y no es tanto lo que nos descuentan a nosotros, parece que son como setenta mil pesos que me descuentan del préstamo (...). Lo que pasa es que muchos de nosotros, los agricultores no queremos ese seguro porque nadie ha perdido cosecha, entonces nosotros nos oponemos a ese seguro pero para darnos crédito nos exigen tenerlo”.

“Por ejemplo del precio del seguro depende del cultivo, al que se dedica a las papas a lo mejor le conviene pagar un poco más, pero si uno siembra una sola hectárea como yo, a veces media hectárea (...). Yo creo que con unos cincuenta mil pesos sería razonable, para mí que yo siembro poco pero al que se dedica a la papa a lo mejor puede pagar más”.

“Bueno pero si nos exigieron pagar el seguro, nosotros no buscaríamos pagar seguro por otro lado. No porque como hay que pagar una plata, pero yo creo que es bueno porque si tuviera algún fracaso o alguna cosa (...). Yo conozco un caballero por allá sembró y perdió no sé cuántas hectáreas de Maíz y parece que no las tenía aseguradas, y después decía quién responde por eso. Si los créditos hay que pagarlos igual. Yo pa sembrar seis hectáreas de maíz me encalillo en tanto”.

“Nosotros hace en años que ya estamos trabajando con ese seguro, hacen varios años no recuerdo cuantos años atrás. Y el de INDAP (Luis Cortés) nos informa y nos dice que el seguro conviene hacerlo porque los agricultores pueden perder la siembra. (...) Uno tiene que tener todas facturas de lo que compró, eso es lo que le paga el seguro no que si yo voy a hacer seis hectáreas o cinco, ellos evalúan de lo que uno gaste en la siembra, la semilla, los abonos, en la maquinaria. Por eso a uno le exigen todas las facturas, cuanto gaste en semillas, cuanto gaste en fertilizantes y líquidos, todo eso hay que tener para después comprobar cuánto gaste uno. Por ejemplo si yo tengo seis hectáreas y gaste cuatro millones en eso, esos cuatro millones me lo devuelven pero no que le vayan a devolver lo que no se puede cosechar, parece que eso no es así”.

“Un buen seguro bueno para mí, yo pienso que sería uno que pudiera responder la tierra, digamos lo que uno puede cosechar. Pero es que el seguro yo encuentro que no podría responder, porque si por ejemplo yo tengo recién sembrado y me pilla un aguacero grande y el maíz no sola se pierda, entonces ahí me pagan lo invertido, no me van a pagar lo que yo quiero hacer en la cosecha”.

“Si cae una helada en maizela le pagan el daño y uno cada vez que siembra avisar, yo sembré el mes tanto y en tal fecha, y cuando tiene por ejemplo algún fracaso ir antes de ocho días a reclamar a INDAP y ellos llaman a la aseguradora. Antes había una niña de la aseguradora Magallanes creo, ahora directamente INDAP nos asesora”.

“Con el motivo de que nos pasaran un crédito habría que pagar igual el seguro, si le exigieran por ejemplo para sacar plata. Aunque en estos días llegan cualquier ofertas de plata del Banco. Pero INDAP es lo más importante, lo más barato en los intereses”.

“yo pienso que al Estado se le ocurrió esto para favorecerlos en algo a los agricultores, por la tierra. El Estado nos está ayudando a nosotros y el INDAP me ha dado hartas cosas. Mire esa bodega me la dio el INDAP ellos pusieron el ochenta por ciento y yo puse el veinte.

“si lo importante es que uno toma el seguro y te respondan por lo que uno va a cosechar, si por ejemplo en la parcela yo considero que con las hectáreas voy a hacer uno doce millones, me gustaría que si los llegara a perder me respondan por la totalidad”.

“los agricultores siempre reclaman que el seguro hay que pagarlo, que los obligan. Ahora último estábamos todos queríamos reclamar que no se diera el seguro en INDAP, eso hace dos años atrás. Pero nosotros decíamos que para qué si nadie había perdido maíz todavía, pero pensando que de repente puede ser que pierda, puede llegar el día y como poco lo que se paga entonces aceptamos. Hay un cabro que no recuerdo quién por ahí, que perdió como tres hectáreas y a ese cabro le pagaron, le pagaron varios millones parece y desde ahí uno (...)”.

“yo nunca he escuchado información en la tele ni en la radio, solamente en INDAP y ahí nos explican que hay que asegurar la siembra por algún fracaso y anda más que eso es lo que nos dijeron”.

“(...) es tan poco lo que sé leer que los folletos no. A mí me gustaría que alguien me leyera y me explicara por ejemplo”.

Caso 12

Identificación del agricultor:

Nombre: Irma Chanquey Sandoval

Región: IX

Cultivo: Trigo

Edad Aproximada: 45 años

Usuario: INDAP

“Por ejemplo yo trabajó con INDAP siempre solamente en la siembra de trigo, yo por primer año que supe de este seguro entonces yo esa es mi pregunta ¿al sembrar con Indap sacando mi crédito esto asegurada o no?”

“pero yo cuando firme me aparece el seguro. Por primera vez me enteró cuando pasa esta catástrofe yo no sabía que estaba asegurada, soy cliente activa en INDAP, no si fue culpa mía”

“a mi hermano que ingreso hace poco al programa de INDAP el operador que nos atiende a nosotros le digo que él estaba asegurado porque era un crédito de agricultura entonces yo voy y consulto y veo que si estoy asegurada, y veo mis papeles y sale el seguro”

Me dieron un número y comienzo a gestionar para llamar y me dijeron que sí que llamara para cuando tuviera para las cosechas porque cuando paso este tipo de helada yo no tenía conocimiento como se hacía porque no me lo habían explicado. Tiene que llamar 10 días después de la catástrofe de helada, incendio pero yo no tenía conocimiento como empezamos con mi hermano, pregunto por preguntar en la ignorante pero había pasado 20 días y me dijeron van ver si van alcanza a quedar, me vinieron a ver el hombre que me viene evaluar 15 días ante que coseche me tiene que avisar, pero nosotros vivimos en comunidad y la máquina llega y cosecha, entonces lame y le dijeron que deje una faja para muestra, el dueño de la máquina le dejó un comprobante de cuanto fue la cosecha...a los días después me contacta que va venir el hombre que me había evaluado, los sacos de trigo yo lo tenía ahí vino el hombre tomo en cuenta el trigo que estaba ahí.. y volví a llamar porque tenía aceptar o no, porque en Indap nadie me explico para saber si se había aceptado me dijeron que si lo iban aceptada y que me iban a indemnizar.

Para mí si se llega efectuar el seguro, para mi opinión está bien porque uno siembra con la esperanza de cosechar no se imagina lo que pueda pasar porque uno siembra para cosechar. El vino a ser su trabajo y me dijo si me explico, pero no me acuerdo en este momento, tengo los papeles, pero no entiendo pero yo esperaba esta visita.....

Para mí está bien para mi opinión porque uno es un agricultor pequeño si pierdo mi cosecha voy a tener para reponerla

Si me hubiera explicado bien, si lo habría hecho, hubiera pedido un aporte y según lo que iba a sacar. En INDAP me dijeron que con la tarjetita llamáramos nosotros en otra parte ellos llamaron pero acá llamamos nosotros...mis clientes tienen este tipo de problemas que es lo que más puede cubrir este seguro más formación de lo que cubre. Dejamos una fecha para sembrar y venga a parar el agua cuando ya no se pueda que va pasar ahí. ese cultivo, tendría que decirme cuanto tendría que pagar no tengo idea de cuanto

La propaganda debiera ser cuanto a pagar y para qué sirve ese seguro que lo beneficia y que lo perjudica. Habla el esposo cuenta que en cuatro años atrás le explicaron pero el valor era 50.000 pesos há pero no le dijeron que esta subsidiado pero lo que pasa es lo siguiente a las más grandes siempre le están informando a lo más grande siempre le están informando porque somos pequeños somos mirados más abajo nunca no hay información clara..

Ahora si voy ir de nuevo INDAP le voy a pedir información al operador al jefe de área que nos expliquen más
(marido) yo lo veo bien.. ya.. a uno le fue mal.. el seguro algo le recompensa, por eso que yo le pregunto si siempre ha estado o desde cuando

Bueno si uno contrata un seguro uno igual tiene cumplir....pero si no pasa nada que pasa con esa plata. Uno tiene que cumplir con lo que está contratado

Este año me pude orientar de que había un seguro para mí está bien

Marido: un seguro si siembra 2 ha, recompensaría que fuera un UF más recompensar el pago ..Porque si no tenemos que cubrir la deuda con un animal u otro ingresos..pa el agricultor que sea un uf más para que compense al agricultor. Porque el crédito hay que pagarlo igual

Lo que estoy entendiendo cono todo lo que hemos conversado yo tengo que pagar el seguro dentro de lo que voy a pagar. El seguro lo voy a pagar en la cuenta de la INDAP, pero llega a mi nombre. Uno no sabe

El objetivo ayudar a salir adelante de la pobreza, cuál cree que el objetivo ayudar para salir adelante se le cierran las puertas. O más beneficiados los más grandes porque ellos tienen de donde responder. Para nosotros es útil es bueno para los grandes se le hace más fácil

No Tenían idea del seguro ni de su operación.

Mi hermano entro este año él dice que está bien marido yo he conversado con varios cuando dejamos la faja para supervisión pero ellos no tenían idea del seguro.. pero fue una falta del operador debió a verme orientado y dicho todo que hubiese pasado con ese seguro no se hubiese gestionado se queda ahí.

En eso debería mejorar el seguro es tiempo prepara el terreno que fuera más a tiempo que se demorara menos que porque uno tiene empezar.

Voy a tener que tratar de llevar un poco de dinero y repactar el operador comprende pero la reconocieron como comuna de catástrofe si la reconocían iba ver condonación de deuda o algún beneficio

Charlas y que lo venga a ver que lo vieran que estuvieran ahí cuando le pasa algo con los sembrados y que ellos gestionaran a la aseguradora. Solo aseguradora vino no de INDAP.

no tememos asesoría técnica solo un ejecutivo que nos pasa los créditos ahora llegó el pti que va ser como el prodesal, es si nos asesora viendo a los agricultores y como trabajar

Hay que pagarlo...

Había escuchado por la televisión casi todo los días salía ..en INDAP a por el hermano que al él si se le explico, inclusive se le dio una tarjetita del seguro a me gustaría que me hubieran explicado uno sabe a qué atenerse no habría estado llamado a última hora y llamando fuera de tiempo, porque me dijeron que iban a ver lo posible si me venían a ver y si no perdí todo

Caso 13

Identificación del agricultor:

Región: IX

Cultivo: Trigo de Invierno

Edad Aproximada: 60 años

Usuario: INDAP

“No sé cuánto me cuesta el seguro don Mario me dijo que le preguntara ustedes (se refiere a los entrevistadores)...no sé cuánto me cuesta el seguro....no sé cuánto me subirá del préstamo de al año.

(Se trata de una mujer de unos sesenta año que se había hecho la expectativa que los entrevistadores le pudieran explicar cómo funciona el seguro, según lo que a le habrían dicho de INDAP.

“ el inspector dijo como setenta mil le van dar el seguro ..pero don Mario dijo que van a ser cincuenta mil.

“Primera vez el año pasado pedí pero sin seguro porque yo no sabía, ahora me dijo don Mario que había un seguro, que el crédito venía con el seguro”.

“que el seguro me ayudaba, que después me llegaba una plata con el seguro”.

“que me venían a ver el trigo y vinieron a verlo y el caballero y me dijo ahora usted lo puede trillar, me dejo este papel, el caballero que andaba, el inspector después que vino lo trillamos y salieron ocho sacos de cincuenta kilos,

“Yo fui avisar a INDAP cuando se heló y vino la sequía”...

“Si yo fui después que se heló , yo no sabía yo solo fui porque se heló pero nadie me dijo nada”

“Pero don Mario le dijo que le anotó de la hela no más de la sequía no. .de eso que me van a dar como cincuenta...yo eso no lo entiendo lo de la UF”

“El inspector era de Temuco vino a verlo y dijo que estaba helado agarro un poco y lo peso y no rindió na, saco un poquito lo peso y lo dejó aquí y anoto eso y dijo que después le van a pagar. Don Mario dijo que mayo va llegar eso”.

“cuando fui a pedir el crédito don Mario me dijo va sembrar con seguro así en caso de helada, sequia...”

“Mi suegro y mi cuñado sembraron con seguro primer año igual...no sé cómo se enteraron no comentaron nada”. Respecto a lo que ella sabe de los otros tampoco parece que los haya impactado la campaña comunicacional

“Ya dije yo como había escuchado....yo quise estar igual que el fundo...otro año no me dijeron nada.”

“yo todo los años trabajo con el INDAP muchos años, soy socia del INDAP”.

“No les informaron es nos faltó a nosotros, nada, nada solo cuando el operador de INDAP le dijo va estar con seguro el trigo... No le hacen charla nada, por eso no informamos de nada, le entrega no más el crédito, le deberían explicar a los agricultores, debería haber una charla, ellos debieran le entregan no más el crédito”

“No sabía que había que pagar el seguro, tengo que pagar cuando vaya a pagar el crédito, tengo que pagar 15.000 pesos y me dijo que mayo iban a pagar ..si me viene bien en esa fecha. Porque tengo que pagar primero para tener crédito para sembrar”.

“no sé qué pensarán porque no he conversado con ellos” Este respecto a la evaluación que los otros cercanos de la comunidad hacen respecto al seguro

“lo voy a usar para que ayude a pagar la deuda de en el INDAP, para que quede un poco menos, le dije a don Mario que eso la iba ocupar. Pero no sé si me va llegar el seguro o no, mientras que no tenga la plata uno no puede decir..

“yo siempre he pagado. Ahora como lo voy hacer”

si considero que me ayuda ...pero cuanto me costará

Es bueno que haya ayuda del gobierno, pero que nos informen más

“Yo me enteré por don Mario del seguro, pero algo he escuchado de que dicen que hay que asegurarse”

“yo había escuchado pero pensaba que eso era pa los fundos que tienen con seguro, los ricos yo siempre escuchaba”

Caso 14

Identificación del Agricultor:

Región: IV

Cultivo: Alcachofa

Edad Aproximada: 60 años

Usuario: Banco Estado – INDAP

“yo soy usuario de INDAP, con crédito y seguro, sí porque mediante de INDAP subsidian el seguro. Me subsidian entre el 70% o 80%, no estoy seguro en estos momentos, pero es hartito, es que uno pide un préstamo y de ahí mismo le descuentan el seguro, tengo 5 hectáreas aseguradas”.

“A nosotros nos conviene que el crédito venga asociado al seguro porque en la zona nos caen heladas, en estos últimos años ha helado hartito, entonces con subsidio me conviene porque uno no paga tanto”.

“Si fuera que uno tuviera que pagar todo el seguro no lo pagaría porque son como 2.000.0000 por hectárea y no los pagaría, esto es CORFO parece el que subsidia. Esta parcela es de 30 hectáreas, antes arrendábamos pero ahora estamos a mediería, son 10 hectáreas cada uno pero como hay problemas de agua tenemos como 5 hectáreas cada uno no más producidas”.

“cuando pasa un siniestro uno llama a unos teléfonos que tenemos allí y da aviso y después dentro de 15 o más días mandan a una persona, debería ser más rápido porque a veces se demoran 20 días en venir a ver qué paso, y a veces uno tiene que sacar, cortar.. Si uno vive de eso, porque entre que ellos vengan a ver, evalúen pasa mucho tiempo. Y entre lo que ponen en la evaluación y lo que pagan no concuerda con lo que devuelven”

“...antes uno aseguraba una hectárea no más, pero ahora se puede asegurar toda la superficie, antes uno tenía que hacer un croquis, ahora no. Este seguro actúa entre septiembre a enero, ahora está actuando mejor el seguro, el año pasado tuve problemas con eso, esta alcachofa va dando de a poco usted empieza a sacar en mayo, junio, julio de una, de a poco, va sacando hasta septiembre en octubre, el año pasado me la aseguraron a mayo”.

“Lo que pasa que hay productos como la uva que la va sacando de una vez, la alcachofa no estos son seis meses que se pueden cosechar, estos hay que asegurarlos a septiembre- noviembre”

“El año pasado por mediante al banco estado también tenía un préstamo, y me lo aseguraron hasta mayo, cuando recién yo empiezo a sacar la producción así que cuando llegaron las heladas como en agosto ya no me cubrió el seguro, tuvimos que andar tira y afloja con el seguro, yo tenía dos hectáreas, una me la reconocieron bien pero después la otra que no, estaba asegurada no me la querían reconocer. A la final lo que me dieron fue lo mismo lo que me correspondía por una hectárea por las dos que tenía asegurada, fueron como 3.000.000 porque me bajaron el precio”.

“ahora es mejor el sistema, uno ya hablo con el ejecutivo del banco y de INDAP ya tiene la experiencia”.

“...lo que pasa que como el ejecutivo trabaja en oficina no sabe cómo es el sistema de cultivo ni el periodo de cosecha, así que ahora uno pide bien los papeles hasta cuándo va a cubrir el seguro y toda la cosa”.

“Con la misma experiencia que uno va pasando va aprendiendo”.

“el seguro esta bueno para mí pero es muy poco lento o sea, es muy lento”

“El primer año tuve mucha desconfianza, pensé que uno no iba a cumplir pero como nos ha respondido uno lo conoce, ahora nos ha respondido y tenemos mayor información también”.

“ahora uno ya sabe lo que asegura, lo que se tiene que cubrir, a donde dar aviso, mucha gente no asegura porque hay poca información, uno que es INDAP sabe, porque ellos le van dando la información pero los otros no lo conocen que les ayuda a proteger los cultivos y que el Estado los subsidia”

“la agricultura está muy riesgosa ahora y por eso tomaría igual el subsidio, ayuda sobre todo a los que ya sabemos cómo funciona”

“El seguro es un negocio, pero por lo menos recuperamos algo aunque no sea todo. Si no fuera subsidiado muy pocos los tomarían, principalmente los de INDAP porque es obligatorio”.

“Sería ideal que cuando cae una helada vengan al tiro a echarse una pasadita de parte de la aseguradora, que tengan más presencia ya que viene gente de Santiago o de Serena a evaluarnos y de ahí a que se hagan el tiempo de visitarnos pasa mucho tiempo”.

“...hace como dos años antes teníamos flores, Alelíos y Estate, por esta parte se coloca arto Alelíos como se vende hartito para Santiago y no es tan lluvioso, al principio nos fue bien pero es muy caro, es muy caro tener flores por eso cambiamos a alcachofas hace tres años primero teníamos de pedazos, no es un cultivo tan caro, da tiempo para trabajar eso si esta escasa la mano de obra toda la gente se va al norte a la minería, aquí se está pagando como 10 lucas el día”.

“para las flores no hay subsidio”

“yo me entere mediante INDAP, porque una vez cayo una helada y ya tenía seguro, aquí en Ovalle un día que fui ellos nos contaban, porque antes se podía asegurar una hectárea no más, ahora tenemos más hectáreas con seguro, las que uno quiera”.

“ahora es más publicidad para incentivar al agricultor, eso sí falta que digan cómo funciona, lo que conozco es lo que entrega la Municipalidad e INDAP aquí en Ovalle. Pero en la radio no mucho”.

Caso 15

Identificación del agricultor:

Región: VI

Cultivo: Sandía

Edad Aproximada: 35 años

Usuario: INDAP

“Estoy como hace siete años en la agricultora, me dedico a las papas, sandías, maíz y también hortalizas. Yo tengo seguro con la sandía, bueno en realidad con lo que uno siembre le hacen tomar seguro y hay que sacarlo todos los años”.

“En INDAP uno tiene su ejecutivo como en otros lados y él te explica cómo funciona el seguro. O sea, si pasa cualquier cosa uno tiene que ir al tiro al INDAP.

“A pesar de que a mí nunca me ha pasado nada, uno tiene dudas de si funciona o no, o sea si a uno le pasa algo yo no sé si la pérdida tendría que ser un cincuenta o un setenta por ciento para que el seguro responda”.

“Uno con seguro es como un respaldo que uno tiene y supongamos que uno no toma seguro y el seguro póngale que me responda, y si yo pierdo las cosas por helada o por tiempo las cosas y si no tengo seguro es un riesgo, porque uno igual tiene que pagar los créditos”.

“Yo no sabía que el seguro está subsidiado, sé que lo descuentan del crédito que uno paga (...). Si uno tuviera que pagarlo del bolsillo de uno, se notaría más que lo que le descuentan en INDAP a uno del crédito.

Depende el seguro porque si me responderían por el cien por ciento de la pérdida, yo pagaría hasta cien mil pesos por hectárea porque más de eso sería mucho”

“si el seguro fuera requisito y estuviera sin subsidio habría que tomarlo, la sandía en la agricultora es arriesgada”

“Si cae helada y se me echa a perder la siembra, tendría que repactar con INDAP pero esa es la garantía que le da a uno como agricultor, como pequeño, o sea INDAP le da a uno todas las facilidades”

“el seguro es bueno para el agricultor”

“nosotros siempre aquí sembramos en septiembre, pal dieciocho porque ahí como que el tiempo está mejor, antes es arriesgado, y es un riesgo que correría a la vez sabiendo. La sandía es más probable que le caiga la helá, entonces yo aseguraría la sandía en vez de maíz, ese siembra en una fecha en que no llueve”.

“Lo ideal sería que el seguro le cubra un poco el gasto de la pérdida”.

“no sé si lo hicieron para el bien de uno o para que ganen plata las aseguradoras, no sé. Pero por un lado es bueno el seguro, malas sandías, a veces uno sigue sembrando temprano y se sabe que a veces las taparon (...)”.

“un buen seguro sería que le respondieran a uno con un veinte por ciento o un treinta por ciento la pérdida, porque eso es lo que yo no sé si el seguro le cubre el cien por ciento o un veinte, o un treinta, no sé (...). Porque yo he escuchado en otros lados, que hay seguros que uno tiene que tener una pérdida del cien por ciento, para que el seguro le responda, pero no sé si este que tiene uno con INDAP será igual”.

“No nunca he visto, solo los folletos”.

“Eso que dice usted de que el seguro es subsidiado yo no lo sabía, no tenía idea”.

“Igual sería mejor estar como más claro, de qué sirve el seguro. Cuando uno saca los créditos y si le dan seguro tendría que preguntar más detallado y uno no pregunta por qué”.

Caso 16

Identificación del agricultor:

Región: VI

Cultivo: Sandía

Edad Aproximada: 60 años

Usuario: INDAP

“Yo soy agricultor de papas, sandías y melones y este año sembré tomates también yo solo siembro como nueve hectáreas y en total son como trece, con INDAP tengo el maíz y la sandía. El seguro lo conozco más o menos porque no me ha pasado nunca nada, no he tenido problemas en la siembras hasta aquí. Algunos agricultores han tenido problemas en la siembra y les han respondido. Algunos dicen que sí, otro que no, pero a mí no me ha pasado eso todavía.

Ahora últimamente es bueno (tener seguro) porque antes no existía y uno quedaba ahí no más, ahora se ha visto que hay agricultores que le han pagado. Yo antes tenía otra opinión, me cambio hace como tres años porque hemos visto agricultores que les han pagado, ya hemos visto los cheques y todo, y eso quiere decir que el seguro no es tan malo”.

“Uno cuando saca el crédito, una parte del crédito va al seguro eso entiendo yo y si no estuviera subsidiado, como que ahí se le complica a uno. Y si no estuviera con subsidio, tendría que tomarlo igual no más. Yo pagaría un veinte o un treinta por ciento no más (sin subsidio), por ejemplo con la sandía uno tiene un gasto de casi dos millones de pesos, con cosecha como mínimo y si uno tuviera que pagar una hectárea cien mil pesos es barato al monto que uno puede perder, porque así uno recupera dos millones de pesos tiene en riesgo ahí y uno paga una hectárea en cien mil pesos sería bueno. Pero uno trata de pagar lo menos posible siempre.

En el caso del maíz es distinto, porque uno corre el riesgo del minuto que lo siembra no más, ya que lo pilla una lluvia y se le muere todo el grano en la tierra. Y otro riesgo es a la hora de la cosecha porque viene una lluvia o un viento y se lo bota, ahí tiene problema. Pero siempre el maíz. El carbón no hay liquido nada, ni seguro”.

“El maíz es bueno asegurarlo pero no corre tanto riesgo como la papa, porque durante los quince días viene una lluvia y se le queda debajo de la tierra, el maíz tiene sus riesgos pero más lo tiene la sandía, las papas. Aquí hace como tres años yo tenía tres hectáreas de papas y entro el tizón a las papas, y no las tenía asegurado y ahí no podía reclamar, y ahí yo averigüé que el seguro es bueno, yo antes no lo tomaba en cuenta.

Lo que paso es que a mi conuñado le pegaron porque él tenía asegurado ese año, porque le entro la peste, más la heló y le secó todas las matas, entonces a él le pagaron el seguro, y hartos agricultores conocidos les pagaron entonces yo por eso digo que el seguro no es tan malo, es conveniente para unas cosas”.

“Un buen seguro sería que a uno le respondieran un cien por ciento si es que tiene una perdida ahí yo hallaría bien. Pero el año pasado por ejemplo aquí había un caballero que tenía diez hectáreas y se le helaron cinco o seis y le aseguraron dos hectáreas, entonces no es buen seguro ahí. Algo recuperó ahí, pero no lo que el perdió, entonces ahí no es buen seguro, yo creo que es poco lo que cubre pa lo que cobra”.

“si el maíz se me pierde o si viene un viento, o una lluvia antes e cosechar sé que lo tengo asegurado y que a lo mejor me va a responder el seguro antes de haber cosechado (...). Ese es el riego que corre la agricultura, uno no termina hasta que cosecha”.

“la impresión que tengo de lo que me han dicho es que algunos son harto difíciles para pagar, se van del lado de la aseguradora otro se van al lado del agricultor”

“yo le digo que el seguro es bueno porque a nosotros nos explicó el jefe de INDAP de Rancagua Don Luis Díaz, y ahí la gente, nosotros nos metimos en la cabeza que el seguro era bueno”.

“Yo creo que sería bueno pensando en el agricultor, las enfermedades que vienen o las catástrofes, pensaron en el agricultor para que no pierda, porque uno corre un riesgo con todo lo que siembra y después uno lo pierde de la noche a la mañana y si el seguro le responde a uno así no se queda de brazos cruzados. Yo entiendo que por un lado es bueno”.

“yo no sé si el seguro será bueno pa ellos (las empresas), bueno pa uno porque uno paga la plata y si no le para nada, esa plata se pierde no más porque va pa ellos, porque si yo no tengo nada esa plata la pague no más. Yo nunca he querido sacar seguro de auto por lo mismo, porque si no me pasa nada el auto voy a tener que andar pagando seguro todos los meses, pero en cambio pa la agricultora sí (la idea de sacar seguro)”.

“El que tiene plata se asegura y el que no tiene plata no se asegura, por eso yo creo que es bueno que el seguro este asociado el crédito porque en el momento no sale del bolsillo de uno, claro uno lo paga después es bueno, yo creo que el crédito que es bueno. Yo he escuchado agricultores que dicen que la aseguradora es buena y lo más malo que pasa es cuando mandan a una persona a ver el este y dice que no, cosas así. A mí me gustaría que viniera una persona que a uno le paso el seguro, el crédito, alguien fiscalizando a la persona del seguro”.

“Pero yo creo que el seguro debiera ser subsidiado las siembras, el seguro debiera subsidiarle a un precio a uno. Por templo si las papas valen cinco lucas, el año pasado valían dos lucas que gana usted con el cultivo de papas. Que subsidie el precio, por si esta malo el precio, subsidiar las papas por ejemplo colocarle una cifra de seis lucas la tierra”.

“Lo que me gustaría del seguro, por ser un área es la sequía y que debiera responder pos sequía, porque uno siembra y siembra y no sabe si va a tener agua para regar, mientras no llueva. Ese es el riego que uno corre como agricultor”.

“yo nunca he escuchado nada, siempre los funcionarios de INDAP nos dicen a nosotros lo que hay que hacer con el precio, cuando hay un seguro nos llaman y nos dicen vengan a inscribirse a este beneficio.

Nos han entregado folletos y como uno es agricultor a veces no entiende muchas cosas, porque a uno le ponen artículo tanto y ahí uno no entiende. Que la información fuera más clara y más transparente para uno, porque como uno no tiene tanta educación, entonces a uno le dicen el articulo tanto y ahí uno queda colgado porque uno no entiende eso, yo encuentro que es medio enredada, si uno sabe de puro cultivar la tierra, de sembrar,

cosechar todo eso lo sabe de memoria, pero cuando le dicen el artículo tanto y uno queda enredado”.

Caso 17

Identificación del agricultor:

Región: VI

Cultivo: Sandía

Edad Aproximada: 30 años

Usuario: INDAP

“Yo trabajo diez hectáreas de maíz y sandía, llevamos desde que lo tuvimos que tomar por obligación, el crédito iba amarrado el seguro ya llevamos varios años. Uno paga una cierta parte y hay personas que han tenido catástrofes y les ha cubierto no han tenido problemas. Una vez tuve un problema con el maíz después de una lluvia y vino un caballero a verlo que supuestamente a él lo mandan no más a ver la siembra, y saco más o menos midió un metro y saco la cuenta, el porcentaje de granos que había y dijo que la superficie que había, lo que había quedado de la producción daba pa cancelar el crédito así que el seguro no me iba a cubrir. A mí no me gusto la reacción del caballero que vino: “no pertenezco al seguro y represento a ambas partes, el lado suyo, y el lado del seguro (...)”.

“Cuando vino este caballero a verme a mí midió un metro y sacó el porcentaje de mata y me dijo que con esa producción me daba para pagar. Entonces que me iban a quedar ganas de llamar de nuevo y que vinieran, y seguir molestando”.

“Pero de tomar el seguro, hay que tomarlo porque es obligación para obtener un crédito. Si no fuera obligación no lo tomaría, porque es uno entre mil que vienen a cubrirle una catástrofe, por el lado mío no lo tomaría. Si a mí me tocara tomar la decisión, saco el crédito trato de sembrar a la fecha que veo que el tiempo va a estar mejor, un maíz de un tiempo más corto, pero no lo tomaría”.

“ (...) lo que se esperaba no más es que algún día no lo amarraran, que no nos dijeran tienen que tomarlo sino el crédito no se puede, uno trabaja con el crédito, tiene que tener el crédito y si uno se cierra y le dice no al seguro, no le dan el crédito. Para mí sería la idea ojalá se terminara y si yo voy a poner un cultivo y veo que corre riesgo lo tomaría, pero no por obligación, en el fondo uno decidir”.

“Un buen seguro para sandía sería a lo que uno va a producir, a lo que uno va a sacar en una hectárea al cien por ciento, que sea el cálculo de cuanto hubiese ganado, porque a uno no le sirve que el seguro le venga a devolver después las semillas que puso ahí o la planta (...). Pero el seguro no nos cubre peste, nos cubre humedad, sequedad pero en cuanto a pestes no, pero debiera cubrirla porque es lo más que hay”.

“No nos gusta, menos obligados y si uno quiere tomar la decisión para lo que lo necesita no más. Es que el seguro es demasiado caro, como es subsidiado de repente no le tomamos el peso, pero a la larga ese subsidio podría venir en otra cosa. Podría ser en una incorporad, aumentar la superficie, que por ser le den un subsidio que le cubra máximo diez hectáreas que le cubra a uno para incorporar la caña, que lo aumentaran ahí y no desde esa plata que ahí está perdida”

“si fueran las cosas más claras para uno ahí sí, si mandan un gallo a terreno y el corta, dice yo soy una empresa aparte, no soy del seguro, ni del INDAP pero al final siempre tiran para el lado del seguro, nunca al lado de uno. Me gustaría que viniera alguien de la región pa que sea más clara la cosa, no solamente que venga él porque así sería más claro”.

“yo no sacaría el crédito sino tuviera subsidio porque es muy caro pa uno sino tuviera subsidio casi no habría cuenta tomarlo, buscaría otro lado”.

“Cuando uno tiene una catástrofe o le pilló el maíz o se le apretó la tierra, que vengan y una persona que sea clara que el daño que hay lo valorice, porque a uno lo miran así no más y dicen no hay daño, dice el gallo que viene a ver”.

“Pienso que es la empresa aseguradora la principal beneficiaria de este seguro. No sé uno piensa que puede ser hasta una empresa interna de la misma gente de gobierno que está metida ahí.

A mí los años que me ha ido mal, siempre he tenido que llegar a arreglar el problema, a buscarle solución. Si ha habido personas que les han pagado pero es una en millón y para toda esa cantidad de plata”.

“Y la pregunta mía es que a mí me dicen usted tiene dos alternativas, tiene el seguro Magallanes, tiene el seguro el otro seguro Mapfre, el del Magallanes siempre es INDAP pero yo me pregunto cuándo tomo el crédito me gustaría saber quién es, quien es el de la aseguradora, si es una sociedad no sé, saber con quién estamos trabajando”.

“A mí no me gustan como trabajan (las aseguradoras), me gustaría que si existe la posibilidad de tomar el crédito si uno decide lo toma”.

“Con los precios que hay aquí, mire el maíz a ciento treinta y cinco pesos y el año pasado estuvo a ciento cincuenta y estamos compitiendo con el mercado internacional y en la Argentina les pagan pa que produzcan maíz, el Estado les da todo y nosotros arrendamos en quinientos mil pesos y tenemos que invertir con un millón setecientos o dos millones para sacar ciento cuarenta quintales, ciento treinta, estamos trabajando para puro pagar el crédito. Como nos mandan a la guerra con una onda, como vamos a competir así no podemos.

Claro INDAP nos ayuda con los rastrojos, el bono del maíz y la implementación agrícola. También nos han ayudado harto, pero con el tema seguro para mí obligatoriamente está demás

Si el gallo opta a uno, dos o tres y dice ya voy a trabajar con este seguro, pero debería ser opcional”.

“no he visto nada, no tengo información”.

Caso 18

Identificación del agricultor:

Región: IV

Cultivo: Pimentón

Edad Aproximada: 55 años

Usuario: INDAP (Contrato seguro con INDAP, pero no pidió crédito)

“La variedad del trompito ya se perdió porque se agrieta mucho, por eso apareció el corso eso si dura menos y es más cara la semilla, es mas de cuidado”

“Siempre me está faltando producción, no puedo sembrar más porque tengo que hacer rotación en la tierra ahora puse choclo y pepino”.

“El 2010 contrate por primera vez el seguro a través del Banco Estado, fueron como 2 a 3 hectáreas y en ese tiempo pague como 100 lucas”.

“...a mi me callo la helada el 11 de junio del 2010 y el seguro se me había vencido el 7 de junio, más encima había pagado el crédito un mes antes”

“Y el año pasado en una charla de la aseguradora Will, se me explico porque habíamos muchos que no queríamos contratar seguro porque no lo pagaban y allí el niño de Will me explico y lo contrate para 5 hectáreas de morrón y 1 de pepino, pague \$55 lucas la hectárea”.

“el año pasado lo saque por INDAP, hay me asegure de que fecha a que fecha me cubría”.

“en INDAP yo saque el puro seguro sin crédito”.

“El año pasado me cayó una helada grande, como a la semana vinieron a ver, perdí más de la mitad como el 70% o 80%, contaron los morrones y después llenaron unos formularios, pesaron el calibre del morrón y es bien engorroso esa parte, porque cuando uno contrata el seguro es por hectárea y después cuando vienen es por morrón, por unidad”.

“Para pagar dijeron que se demoraban como un mes después yo fui a preguntar y dijeron que no había nada para mí, a la final se demoraron como 4 meses en pagar”.

Da resultados: en su caso, resultados vitales.

“se demoraron pero mientras lo paguen antes de diciembre da resultado. Recupere la inversión \$22.400.000 de pesos, yo tenía cerca de \$35.000.000 de pesos asegurados pero como había cosechado dejaron la diferencia”

Con todo: cabe la diferencia entre cultivos según riesgo climático o según inversión_

“y esa vez que vinieron a ver les dije que no pusieran los pepinos porque esos siempre dejan, algo se rescata e igual uno se salva”

“Los morrones hay que asegurarlo, esos sí, ya que es mucho el gasto en cultivar, el año pasado saque la cuenta y son como \$3.600.000 pesos en gastos por hectárea”

“Antes todavía no cosechaba la partida de morrones y ya la tenía vendida, los compradores cuando venían me dejaban pagada la carga de la otra semana, me iba bien era porque la mandaban para otro país parece, ahora tengo solo consumo nacional”.

“Yo prefiero sembrar con seguro pero teniendo en cuenta las fechas de cobertura, el seguro está bien para mi según lo que yo siembro”

“Los más beneficiados es la aseguradora y el agricultor porque hay años que no pasa nada o que la gente no cobra y esa plata le queda para la aseguradora”.

Si no fuera obligatorio: algunos lo compran igual. De hecho, él lo compraría.

“Este año el seguro está más caro antes valía \$55.000 pesos por hectárea de morrón, ahora pague \$90.000 pesos por hectárea, eso si yo aseguro cuando ya tengo plantado. Si no fuera obligatorio yo creo que algunos lo contratarían igual”.

“Ahora es buena la información, tanto en cobertura como en productos”.

“Lo que hay que asegurarse es en los tiempos de cobertura, con seguro uno está más tranquilo ya que si hay siniestro uno recupera el capital para empezar de nuevo”

“es una forma de no matar agricultores ya que hay muchos que no tenían seguro y ahora venden la mano de obra”.

“el seguro es bueno aunque debería ser extenso hasta el último día de agosto que es el periodo más crítico para los agricultores”.

“cuando uno siembra morrón después se debe rotar la tierra y ahora sembré choclos y no tengo compradores, sino la vendo en unos 10 días voy a perder la producción, eso es lo que falta un mercado para los que tenemos productos, como en la región o aquí mismo”

“En dos o tres años más todos van a querer asegurar con o sin subsidios, porque se está dando con hechos que la gente confíe en el sistema”.

“yo les comento a mis amigos mi experiencia y varios aseguraron, porque cuando me salió el pago del seguro varios no creían me decían que me habían hecho lesa y cuando les conté que me había llegado el cheque y el monto varios se entusiasmaron”

Jefe de Área INDAP Ovalle

“...Esto del seguro es bien bueno para los agricultores, ha tenido un poco de lentitud en confiar en el sistema pero luego a dado buenos resultados. Aquí han venido a entregar los cheques el Ministro de Agricultura y nuestro Director Nacional a entregar seguros, hay cheques entregados de \$7.000.000, \$12.000.000, \$8.000.000 de pesos a sectores de Tamaya, Monte Patria, Ovalle ya que acá cayeron heladas. Han sido bien buenos los montos, no son sumas despreciables”

“Cuando se entregan los seguros han participado desde Enrique Lepeley, gente del COMSA, todos los involucrados y nosotros, porque finalmente nosotros colocamos el seguro y lo hacemos valido, finalmente como esa persona pidió un crédito con nosotros finalmente lo que se hace el seguro le paga en este caso a INDAP, INDAP rebaja el crédito y el excedente se traspasa al agricultor, esa es la forma de operar que tenemos aquí en INDAP con el tema de los créditos asociados a seguros. Los cheques que se han pagado son bastantes buenos...”.

“La gente estaba muy reticente, teníamos dos escenarios diferentes el agricultor no quería pagar aunque hayan fueran \$16.000, \$17.000 o \$18.000 pesos dependiendo de la superficie y de los cultivos, el tema no era el monto sino que no confiaban había mucha desconfianza, por ejemplo, una hectárea de tomate estaría cubriendo de \$2.000.000 a \$3.000.0000 de pesos, a ver de allí se saca una hectárea de tomate podría producir, para decir un número, suponte de 4.000 kilos, por cajones en temporada podría sacarle \$3.000 o \$7.000 pesos dependiendo el precio de mercado al momento que tendría que ser cosechado, con eso es el total a asegurar con eso aseguras la producción completa, generalmente no gastan mucho, \$17.000 a \$36.000 pesos. Además eso va asociado al prestado y además no lo pagan de inmediato”

“Los agricultores ven que esta mas azaroso en cuanto al agua y el clima, lo que hace que el tema del seguro tenga más peso en el tema de sus cultivos”.

“El ejecutivo del área va a ratificar las fechas de plantación de los agricultores que van a tomar seguro, porque ha pasado que se pasan en un día y ya el seguro no les cubre”.

“Hay que calcular bien la cantidad de cosecha y de venta al tiempo del siniestro. El tiempo es re importante en esto”.

“La modalidad que existe en el banco es que el valor del siniestro, en este caso el cheque llega al agricultor”.

“De los asegurados, el 15% al 20% tienen siniestros, principalmente en las hortalizas. En el tema de la Cebolla hasta la guarda la aseguran aunque en la zona no hay experiencias”.

“Aquí los actores es INDAP y la aseguradora, y con el tiempo la gente confía, ha estado confiando de a poco”.

“Un tema de voluntad, yo creo que igual lo tomarían dado que las experiencias han dado buenos resultados, ya que también el Estado eso si no tendría por qué seguir siendo tan paternalista”.

“Hay que educar a los agricultores con respecto a los cultivos que son más beneficiosos tanto en el clima como en las condiciones que existen”.

“el seguro ahora está insertándose de a poco en el vivir del campesinado, hay usuarios que se refieren a la póliza del seguro como: “hay que bueno que exista sino sale tan caro”, “me gasto 15 lucas en venir para acá y no los voy a pagar”, “es barato porque las 15 lucas me las tomo”.

“...Eso del seguro partió bien insipiente y con mucho recelo por parte de los agricultores, y los desconocían porque tenían que pagar una prima mínima en comparación a todo el beneficio que ellos tienen, ya que está subsidiado, es un tema súper potente para los agricultores...”

“El seguro ideal para los agricultores de esta zona sería para el agua, las dotaciones de metros cúbicos cambia por cuanto el agricultor que tiene acciones de agua estaría seguro con respecto a la producción...no sé cómo se puede hacer, pero ese sería el ideal para estas zonas”.

“Como política de INDAP, todos los cultivos que son asegurables, nosotros no prestamos plata sino van con seguro”.

“La gente ahora no concibe el préstamo sino van con seguro”.

“Los mayores siniestros son alcachofa, tomates principalmente hortalizas, las heladas son muy recurrentes. El clima está variando mucho por eso la gente encuentra una buena idea asegurar”.

“Si se retira el subsidio al seguro derechamente el agricultor debería pagar lo que vale y sería bastante ya el subsidio paga hasta el 90%, si es que se piensa en retirar el subsidio debería ser paulatino, por ejemplo bajar de 90% al 70% unos dos años y después al 50% y así sucesivamente, bajaría pero la gran mayoría igual lo tomaría. Esto partió como un negocio por las aseguradoras pero ya es un tema bien lejano”.

El Área de INDAP Ovalle, atiende alrededor de 2.000 usuarios regulares asistidos, entre las comunas de Río Hurtado, Ovalle, Punitaqui y Monte Patria, principalmente en Ovalle atienden a crianceros, en Monte Patria hortalizeros y agricultores más variados, en Río Hurtado a hortalizeros y en la comuna de Punitaqui fruticultores y crianceros caprinos.

“En este tema creo con la convicción que en el campesinado el boca a boca es más efectivo que cualquier campaña publicitaria”

“La experiencia contada de boca a boca tiene más peso, con la experiencia de los mismos campesinos que tienen seguro, aunque independiente mente no lo haya utilizado le da tranquilidad en el proceso productivo y el otro lo percibe así”.

“...aunque nosotros vamos a reuniones y hacemos difusión del seguro. Los agricultores ahora piden charlar y capacitaciones”.

“Nosotros vamos a terrenos según calendarización, con los convenios de los municipios con los equipos que tenemos en los programas PRODESAL Y PADIS, vamos a reuniones de crianceros, de organizaciones”.

“La difusión que más se da es la radial, porque en el campo eso es lo que llega”.

“en lo personal creo que faltan los testimonios de las personas en las exposiciones ya que son los mismos pares, los ven más cercanos, las haría con ejemplos, un caso”

Jefe de Área INDAP Temuco

“en estos momentos ellos están pagando por cereal como quince mil pesos aproximadamente, hasta tres hectáreas de trigo, eso es subsidiado podríamos decir que es el copago, con el aporte del estado a través de CORFO, a través del INDAP queda en quince mil pesos, el monto del seguro entero queda en ochenta y cinco mil pesos.

Si los agricultores los tuvieran que pagar todo el seguro ese, ahí andaríamos mal. Porque son agricultores pequeñitos los que hay aquí, los del Área de Temuco. Son agricultores bien pequeños de dos, tres, cuatro, cinco y seis hectáreas. Son bien vulnerables económicamente, no es que no lo vayan a tomar, sino que ellos reclamarían un poco más, porque el INDAP es el único que prácticamente les presta plata de todas maneras lo van a tomar.

Aunque quitaran el subsidio igual lo tomarían, pero por obligación, más presionados y con una cantidad grande reclamos por el alto precio”.

“los procedimientos no son engorrosos, algunos me llaman por teléfono y me dicen mi cultivo fue afectado por la helada, la sequía entonces yo tomo el computador me dan su rut y lo coloco, también es muy expedito. Yo hago un denuncia aquí en el sistema, llega la compañía y en un plazo determinado lo mandan a inspección, en un plazo de treinta días aproximadamente. Se contactan con el agricultor que ha dejado su número de celular y deberían ponerse acuerdo “yo te digo deberían porque no siempre es así” en la fecha que va a ir el inspector, para que no estén esperando.

También lo que yo reclamo es que los contrataban para determinada fecha, para determinada hora y los inspectores no llegaban. No llegaban porque igual al no ser de aquí se pierden, si igual es difícil llegar.

Después revisan, sacan fotos, adjuntan los informes de la dirección meteorológica y a través de un procedimiento matemático, aritmético hacen una ecuación y determinan el daño. Y así determinan en unidades de fomento cuánto es el monto que el seguro debe cancelar al agricultor”

“El sistema es bueno pero depende mucho de la inspección, esa sería la piedra de tope

“Se llama a una o dos reuniones anuales, y a través del agente zonal ellos hacen una capacitación y además de eso, cuando ellos vienen aquí nosotros les explicamos. La explicación de las aseguradoras es buena, pero hay poca asistencia”

“yo pienso que el seguro en teoría está bien diseñado, pero como todo depende de las personas, la aseguradora hace la papelería de acuerdo a una normativa, las propuestas, las pólizas, etc. Pero cuando se denuncia un siniestro, las mismas compañías o el

corredor contratan a unos liquidadores del seguro entonces ahí va a depender de la experiencia del colega en cuanto a poder percibir el daño y proyectarlo (...)

Mira el problema era el siguiente, que como venían de lejos (los liquidadores) andaban apurados, incluso llegaban de noche a hacer las inspecciones, entonces medio tarde, de noche, no creo que tengan tan buena visión acerca de los dueños, entonces fue demasiado apresurado el tema de la inspección, sin dar una oportunidad de un análisis, o de contarle al agricultor si estaba conforme o no, finalmente ningún agricultor puso disconformidades en la inspección. Pero yo les decía que hay un lugar donde ellos pueden dejar su disconformidad, hay un lugar donde el inspector puede decir el daño es de un 20% pero ustedes pueden refutar y decir no, el daño en este momento específicamente de sequía el daño es de un 100% porque si bien voy a cosechar algunos sacos, el producto de esa cosecha no tiene valor comercial, por lo tanto el daño para mí es total, pero ellos me decían: ¡nadie nos dijo nada, la inspección no nos dijo que podíamos dejar nuestra disconformidad!, y no los dejaron a la mayoría de los agricultores, por varios motivos: en su mayoría son analfabetos, o analfabetos por desuso. Tenemos una realidad muy distinta a lo mejor a otras regiones”

“el seguro les sirve a los agricultores, es mi opinión. Compensa el valor económico pero con la salvedad que te decía antes. Depende del liquidador”

“En este momento están viendo el seguro como algo importante, está cambiando la percepción antes lo veían como un requisito (...). Ahora ya está tomando más fuerza”

“(…) vivimos una sequía generalizada, en el diario ahí salió publicado hace diez o quince años, pero no se declaró zona de emergencia, para mí debería haber en la normativa, que cuando se declara un evento climático en forma generalizada el seguro debería actuar de forma automática sin necesidad de estar dando aviso de siniestro, si las instituciones experimentales midieron la humedad que debería haber y determinaron que había sequía”

El otro problema, es que los agricultores no denuncian los siniestros. Cuando se denuncian es porque nosotros nos damos cuenta, porque nos llega la información de nivel superior con los informes, entonces nosotros salimos a hacer un corrido con todos nuestros clientes, vamos mirando y vamos consultando. No tienen esa consultora para hacer denuncia del siniestro”

“Lo que yo le cambiaría sería capacitar un poco más a los liquidadores, al parecer no tienen experiencia. O que contraten a expertos de la zona para que no anden tan perdidos, vienen de allá de Concepción y allá es otra zona, tienen otro rubro, otro clima, otro suelo, y se encuentran con una realidad de un territorio indígena, de secano, de suelos pobres, entonces cambian las perspectivas quizás ellos se queden con lo de allá y lo comparan con esto de acá. Por eso que la capacitación de los liquidadores debiera ser más profunda, y también en ese mismo aspecto la capacitación de los ejecutivos, de manera que nosotros también podamos dar nuestra opinión, impugnar alguna liquidación”.

“La campaña en televisión fue uno o dos años, pero ellos no se acuerdan. Menos en los diarios, los diarios no los compran nunca (...). La gente no sabe leer, le damos calendarios, folletos, una copia de la póliza. En el transcurso del tiempo se les olvida. La mejor información es la del ejecutivo porque nosotros andamos en el campo, pasamos a su casa en la medida que podemos y tenemos tiempo, nos preguntan en el camino”.

Milton Neira
Banco Estado Microempresas IX Región

El seguro es muy bueno, sin embargo, los agricultores tienen temor de tomarlo.

Nuestro seguro es optativo, el cliente tiene que solicitarlo, al momento de tomar un crédito, el cliente elige si toma o no el seguro, se le ofrece esa alternativa.

Nuestro seguro, en relación al seguro que ofrece INDAP básicamente es el mismo, el nuestro cubre más, respecto a los cultivos y tiene que ver con que, los pequeños agricultores de INDAP, llega más que nada a la agricultura familiar campesina, a sectores más pequeños, nosotros como banco llegamos a agricultores que son más grandes, que tienen más hectáreas sembradas.

La cantidad de agricultores que toman este seguro de forma voluntaria no son muchos, a nosotros nos ha costado mucho difundir y dar a conocer los beneficios que tiene este seguro ya que ellos lo ven como un costo adicional, pese a tener todos los beneficios.

Los agricultores después de una catástrofe se acercan mucho a la Seremía de Agricultura, pidiendo apoyo para poder solucionar sus temas, estamos en conversaciones con la Seremía para que nos ayuden con el tema de la difusión del Seguro Agrícola, cómo opera, cuáles son los reales beneficios, cuál es el real costo que tiene para ellos, falta difusión donde está concentrado la mayor cantidad de agricultores.

Nosotros tenemos desde pequeños agricultores, hasta agricultores más grandes y es el mismo seguro el que opera.

Tenemos que ponernos de acuerdo, todos los actores que estamos involucrados, desde la Seremía de Agricultura, INDAP, Banco Estado, y COMSA para ver cuál va a ser el mecanismo de difusión.

La difusión que tenemos en este momento, es aviso en radios, folletos que están en las plataformas comerciales, ligadas a las áreas de INDAP, pero ellos (los agricultores) tienen muchas más dudas respecto a la información, hay una folletería explicativo, pero el cómo opera, qué hacer en caso de siniestro, cómo acudir... al agricultor le interesa que opere rápidamente, que los plazos no sean tan extensos.

Cuando hay un siniestro, no hay rapidez en la verificación de la real magnitud de la catástrofe.

Esto tiene que ver con la cantidad de personas que trabajan en la aseguradora.

Primero habría que tener claro dónde ocurre la mayor cantidad de catástrofes y ahí colocar más personas a cargo, no tener una o dos personas por región, sería mejor hacer, previo a la temporada, visitas para ver si podría haber problemas de tipo climático, no esperar a que sucedan los siniestros para ahí comenzar a operar.

Esta responsabilidad es de la aseguradora, ya que en definitiva ellos son los que hacen el seguimiento al seguro. Nosotros como banco, le ofrecemos el seguro al cliente, le explicamos cómo funciona, cuáles son los beneficios y hasta ahí llegamos.

La agricultura depende mucho del clima y los agricultores solo pueden recoger la información que ven en los medios, si va a llover o no. Sería bueno entregarles una predicción, a través de los celulares, por mensajería de texto, etc., eso les permitiría prevenir, además, a la aseguradora, como ellos manejan más información, ellos saben cuáles van a ser los periodos con problemas, desde ahí empezar a hacer visitas en terreno, entonces al agricultor le quedaría mucho más claro, cómo operaría. Con todo esto, el agricultor si hay problemas climáticos, se va a preocupar de su siembra y no de ir luego, a dar aviso del siniestro.

Los agricultores llegan a la Seremia cuando el problema ya está instalado, a nuestros ejecutivos también, pero en este caso, los ejecutivos les entregan la información de qué tienen que hacer, pero ya no depende de ellos, nosotros tampoco tenemos un seguimiento, de parte de la Corredora de Seguros, de informarse de cuántos casos existen en las plataformas comerciales.

Los agricultores se acercan a las plataformas, pero no tenemos un seguimiento de visitas respecto al seguro, esa pega le toca a la aseguradora.

Los agricultores no ven en terreno a alguien de la aseguradora que les puedan solucionar estos problemas, no tienen el nexo, no ven a una persona a cargo en terreno.

En relación al valor que se cobra, ellos lo encuentran caro o no, dependiendo de la cantidad de hectáreas que tienen, hay agricultores que no lo encuentran caro, pero que igualmente no lo toman, ya que históricamente nuestros agricultores corren riesgos, ellos están acostumbrados a lidiar con el clima, ellos entienden que es parte de su proceso natura.

Yo veo el seguro como algo muy útil para el agricultor, se ve eso cuando han ocurrido catástrofes y han contratado seguros, ellos lo entienden así.

El que lo tomó una vez, lo vuelve a tomar siempre, y además lo recomienda.

El que lo tomó una vez y no hubo catástrofe, no lo vuelve a tomar.

La difusión debería hacerse visitando a los agricultores, eso se puede hacer directamente con las áreas de INDAP donde ellos tienen programas con los agricultores, se puede hacer con agrupaciones campesinas, la mayoría está agrupado.

Para los pequeños agricultores, las clausulas son fregadas, y si estuviéramos más en terreno, nos daríamos cuenta de los problemas a los que se ven enfrentados, si un operador de la Compañía de Seguros ve, que por temas climáticos no puede operar, podría ponerle flexibilidad al asunto, cada zona tiene un clima distinto. Criterio y flexibilidad.

No tengo claro quién subsidia el seguro del Banco Estado.

Si se acabara este subsidio, el agricultor más grande contrataría uno privado, va a privilegiar tener asegurada su cosecha.

Nosotros operamos con un producto que se llama ¿Emergencias climáticas? Existiendo el tema de las catástrofes, este producto permite sacar el vencimiento que va a tener,

posterior a la cosecha y se lo reprogramamos y además le podemos entregar capital de trabajo, para que pueda seguir trabajando para el siguiente año.

Yo creo que la confianza aumenta debido a que los agricultores han visto que, quienes han tenido seguro y lo han usado, entonces ven que funciona, entonces una forma de difundir, es juntándolos a todos y que ellos mismos cuenten su experiencia.

Los agricultores están en una incertidumbre total debido al cambio climático, eso hace que tomen más resguardos.

Yo creo que ellos entienden el objetivo, que no va por el negocio de la aseguradora, ellos ven que opera y cuáles son los reales beneficios.

Entre nosotros y la aseguradora, no hay una comunicación completamente fluida.

La aseguradora no es un actor presente en este proceso, sabemos que están en la zona, pero no tienen presencia, pensando en que ambos trabajamos en beneficio de los agricultores.

Nosotros somos los que tenemos contacto con los agricultores.

Las agrupaciones de agricultores funcionan bien, ellos tienen claro que pueden recurrir a INDAP, al banco y si no encuentran respuestas, van a la Seremía, pero en ninguna de esas partes aparece la aseguradora.

No hay una mesa de trabajo donde nos juntemos a hacer un seguimiento o ver cosas que mejorar.

Un seguro ideal sería uno flexible, de acuerdo a lo zona y que vaya incorporando ciertos cultivos, que no están asegurados, por ejemplo, la Rosa Mosqueta.

Hay que escuchar a los agricultores, ver qué cosas les gustaría, cultivos que ellos quieren que les aseguren, esa sería una buena manera de avanzar con ellos, así podemos tener más agricultores asegurados y diseñar con ellos las condiciones.

En estos momentos los que más se benefician con los seguros son los agricultores que tienen cereales.

Nos ha costado en la zona, el cambio de cultivo, son muy tradicionales.

ODEPA ha avanzado mucho en el tema de enviar información de precios a los agricultores, así se mantienen más informados.

Hoy hay más actores que están más preocupados del tema.

A los agricultores les gusta estar bien informados y buscan la información. Los más grandes usan internet, van a las áreas de INDAP, le preguntan a los ejecutivos del banco y estamos preocupados de que nuestros ejecutivos vayan aprendiendo más, porque a ellos también les preguntan, hay un aprendizaje en conjunto de todos los actores. Nuestros ejecutivos son agrónomos o están relacionados con el mundo agrícola, entonces manejan buena información que se la transmiten a los agricultores.

Cómo entregar más información, porque los ejecutivos del otro lado cumplen otra función que es crediticia y no desde la asesoría, se requiere un ejecutivo más integral.

Los agricultores están sedientos de más información.

El Seguro Agrícola es un instrumento que no puede desaparecer, ya que es una forma de proteger a nuestros agricultores.

Creo, a largo plazo que el subsidio debería ir acotándose y que el riesgo lo vaya corriendo el agricultor.

Tal vez, a los agricultores más grande, con poder de adquisición debería ser un porcentaje menor y darle uno mayor a los más chicos, que son los más reacios a tomar un seguro, un subsidio diferenciado.

Cristian Morán
Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Álvaro Prieto
Gerente Agrícola
IANSA

IANSA, a través de su filial IANSA Agro, tiene mucha experiencia en seguro agrícola, por mucho tiempo, tanto así que nos consideramos pioneros.

De riesgos climáticos fuimos ampliando a eventos asociados a lo mismo pero que no estaban directamente relacionados con ciertas enfermedades que son específicas del cultivo de remolacha.

La idea nuestra es ofrecer un contrato anual a aquellos agricultores que les interesa que la compañía financie gran parte del costo de la siembra y de la cosecha, nosotros estamos dispuestos a darles un financiamiento asociado a ese contrato anual y ese financiamiento no es para el 100% porque no todos toman financiamiento con la compañía, pero todos los que lo toman, que son la gran mayoría de los agricultores remolacheros, requerimos como condición el seguro agrícola.

Mantenemos una base de datos de entre 1.800 a 2.000 agricultores, anualmente, que se van rotando.

Nosotros negociamos las condiciones del seguro, con las compañías interesadas en ofrecer esta cobertura y luego nosotros administramos el seguro y por tanto, gestionamos el subsidio como parte de este proceso.

Desgraciadamente el seguro agrícola no alcanza para la gran mayoría de los agricultores, aquella parte que no financia el subsidio COMSA, nosotros entregamos el financiamiento que por supuesto forma parte de los créditos que le otorgamos al agricultor.

Nosotros llevamos muchos años en este rubro, tenemos mucha experiencia también de negociación de las mejores condiciones para establecer, con las Compañías de Seguro, de hecho hacemos un esfuerzo muy grande para que hayan ofertas competitivas y nos aseguramos de que los términos de las condiciones de las pólizas, sean las mejores que

establezca el mercado, luego de todo ese trabajo, que es bastante intenso, tratamos de incorporar a la cobertura de todos aquellos que consiguen financiamiento a través de la compañía, que esas condiciones sean las que finalmente ellos logren, con pólizas individuales y gestionamos al final, el subsidio a través de COMSA.

Les hemos dado información a los agricultores, en terreno, llevando a las reuniones a las empresas de seguros, para que entiendan qué es esto.

El 60% de los agricultores son de menor tamaño, por lo tanto, de menor capacidad de entender hasta dónde llegar.

El agricultor, al momento de tener un siniestro debe avisarnos a nosotros, nosotros somos el contacto con la compañía, notificamos a la compañía, notificamos al proveedor, ellos organizan con la persona para hacer las visitas técnicas de inspección, le pide directamente los datos con un formulario de siniestro y luego, con esa información, se hace el informe.

A terreno va al liquidador, no va IANSA.

La figura de empresa es muy importante, el hecho de que estemos tan involucrados, la compañía pasa a ser parte del sistema, de si resulta o no resulta, nos jugamos el nombre al administrar el seguro, por lo tanto estamos muy presentes en todas las visitas. Sobre todo en las discusiones finales, muchas veces las compañías recurren a la letra chica. A nosotros nos interesa que la cobertura se otorgue y que haya un reclamo que llegue a feliz término.

El seguro incluye enfermedades relacionadas a eventos climáticos: heladas, granizos, vientos, lluvia excesiva, extemporánea, nieve, periodo seco y enfermedades.

Las condiciones climáticas que hoy tenemos, ahí hay que tener mucho cuidado en explicarlo siempre.

Los riesgos más frecuentes asociados al cultivo de remolacha, que están asociados al seguro, son las enfermedades xx por factores climáticos, granizos y vientos (son dos enfermedades que no se entienden). Estas enfermedades tienen un periodo de incubación larga, puede manifestarse entre 30 y 90 días después.

El síntoma es claro y evidente, así que no hay problema para que opere el seguro.

Asegurar un cultivo de remolacha, tenemos una tasa del 2.37, son 1,75 UF por hectárea, sin el COMSA, menos de 40 mil pesos.

Luego del COMSA, IANSA aporta una parte, que es variable, de acuerdo a los años.

La negociación que nosotros hacemos con las compañías de seguros es relevante para lograr que la tasa sea la más baja posible.

Además de entender los riesgos del tema climático y los otros elementos que cubrimos, nosotros hacemos una licitación pública y luego de recibir las propuestas, hacemos las negociaciones para tener las mejores condiciones finales.

Con el seguro agrícola pasa que, generalmente el grupo de agricultores que no toman financiamiento, son los agricultores más grandes, por lo tanto, ante un evento climático, son superficies tan grandes que nunca se ven afectados en su totalidad, entonces no les sale a cuenta hacer uso de un seguro, ahí el costo de la prima pasa a ser relevante.

El seguro alcanza a cubrir parte del crédito, no el 100%, entonces el real sentimiento de los agricultores, no es muy positivo, pero sin duda les alivia bastante, cada vez lo valoran más.

Costó un poco introducir la cultura del seguro agrícola, al inicio tuvimos siniestros muy importante, por lo tanto el costo del seguro se disparó muy rápidamente, pero eso se ha logrado controlar con una serie de políticas que ha tomado la empresa, entre otros el manejo de las enfermedades, entonces ha habido un encarecimiento del costo del seguro agrícola con el tiempo, segundo un mayor conocimiento de lo que significa en los casos en que ha habido siniestro y tercero, un manejo y respuesta a la compañía para poder incorporar semillas que disminuyan la siniestralidad. En estos dos casos que son realmente muy relevantes, por tanto en los últimos 2, 3 años, creemos que hemos logrado una suerte de equilibrio donde ahora sí el seguro agrícola tiene una protección real, donde cubre un porcentaje relevante de los costos.

El hecho de que como empresa, gestionemos los seguros, ha sido tema de obligación, ya que es un beneficio tremendo para los agricultores, si no tuviéramos este tema de que nosotros financiamos y que el financiamiento esté condicionado a un seguro, los agricultores tomarían en una baja cantidad un seguro, uno porque son muy cómodos, en hacer estas gestiones, que no son comunes para ellos y segundo, el costo, el hecho de que no vean la plata, que esto pasa a través de la cuenta, eso tiene un efecto que no es menor, porque este costo no lo ven pagado directamente.

El subsidio es un elemento clave en la decisión de tomar un seguro agrícola.

Los agricultores valoran mucho que haya, no solo un seguro agrícola, sino que también el hecho de que se les ofrezca un contrato con un precio conocido.

Se les entrega toda la información, se les da un folleto con toda la cobertura, se hacen charlas, hay discusiones y en nuestra página web también hay información.

Nosotros tenemos un equipo técnico que está muy relacionado con los agricultores y tiene un contacto permanente, durante todo el año, eso hace que cuando ocurre un siniestro, el agricultor se siente muy cercano, se llega a la gente, se coordinan las visitas, eso genera un vínculo bastante fuerte y que permite que el agricultor crea en este cuento.

Si esto no es transparente, el agricultor puede pensar que esto es un negocio para nosotros.

Creo que lo que le falta a este seguro, es un monto por ¿Rut? Y eso se acaba muy pronto por la acotación de cultivo, de repente hay cultivos que tienen seguros más caros que otros, se consumen y les queda cultivos sin seguros.

Intrínsecamente los agricultores son desconfiados.

A nosotros lo que nos interesa es lograr la mejor cobertura posible al mínimo costo, uno modera para el lado del agricultor y con el conocimiento técnico que hemos ido desarrollando, no solo del cultivo, también del manejo de condiciones de negociaciones de las pólizas de seguros, que es algo que ellos no dominan, esa combinación es muy importante para el agricultor, esos dos aspectos, técnicos en el cultivo y el manejo de las pólizas de seguros, es algo que INDAP podría hacer, tengo entendido que lo hacen, pero no al nivel que nosotros lo hacemos.

Un seguro ideal sería que permitiera un monto mucho más alto que el que hoy existe para permitir negociar condiciones de cobertura que las que hoy tiene.

Hay un poco más de receptividad a la incertidumbre asociada, por lo tanto a los precios de los bienes finales y con este atisbo de mayor conocimiento del tema del seguro, se está introduciendo gradualmente la necesidad de tener cobertura de seguro.

Ejecutivo Willis Insurances Services

El seguro agrícola, es un buen instrumento, pero que le falta mucho por crecer. Es un seguro que los protege de riesgos climáticos que sabemos que a ellos les van a afectar. Por cultura ellos aprenden a vivir con esos riesgos, pero esto les permite una protección que antes no tenían.

El seguro va asociado a un crédito, INDAP le presta dinero a los pequeños agricultores y la única forma de protegerse, de que sea pagado ese crédito, es la toma del seguro, porque si le pasa algo, por una helada no va a poder pagar.

Las estadísticas demuestran que las contrataciones crecieron, desde Arica a Chiloé.

Con INDAP estamos hace 2 años y con el producto hace 4 años.

INDAP es un universo distinto, este producto, para el agricultor INDAP, va asociado a un crédito, eso tiene un costo bajísimo, lo que paga es prácticamente el IVA, una prima mínima, 14 mil, 15 pesos, porque lo subsidia el Estado de Chile, el COMSA le paga una proporción y lo otro INDAP.

Este seguro tiene tasas muy convenientes, pero es un seguro caro, entonces un agricultor grande, no le es atractivo.

Los valores de nuestros seguros dependen del rendimiento, de la zona, es bastante simple si uno lo ve en el contexto de lo que va a asegurar.

El maíz tiene la tasa más baja, es un cultivo de muy bajo riesgo y las más caras, la papa, el trigo. Todos los cultivos agrícolas tienen las mismas coberturas.

El seguro agrícola, como todos los seguros, está totalmente normado, hay plazos.

INDAP es una institución que apoya a la pequeña agricultura y los agricultores tienen una relación muy afincada, tienen una relación de confianza con ellos, entonces hay cosas que a nosotros nos va a costar mucho cambiar en esta relación. No es una relación banco

cliente, es una relación personal entre el agricultor y el ejecutivo, muchas veces el agricultor llama a INDAP pudiendo hacerlo con nosotros.

El mercado de seguros en Chile, está normado, hay una institución que es la Súper Intendencia de Valores y Seguros, ellos dicen, aquí tenemos 3 participantes en este mercado, la Compañía de Seguros, el Corredor que hace de intermediario y el asegurado. Asegurador y corredor, los vigilo yo, o sea, cualquier cosa que ustedes hagan y que no se apegue a la normativa yo sanciono. Cuando hay un siniestro interviene un cuarto participante que es un liquidador de seguros, que también está normado por la súper de valores y seguros.

La normativa dice que las liquidaciones de seguros, en general se pueden hacer con un liquidador oficial de seguros, inscrito en la súper o la compañía de seguros envía a un inspector directo y la liquidación la hace la propia compañía.

Los agricultores, siempre suenan más los que reclaman que los que quedan conformes y entre los que reclaman están los que están en desacuerdo entre el inspector y el asegurado, tenemos los que no se encuentran, que no hay una coordinación para la inspección, a lo que voy es que hay que ponderar lo que me están reclamando, no son la mayoría, ni están afectando el funcionamiento del instrumento.

Nosotros como corredores, ante la súper intendencia no tenemos la facultad para fiscalizar a nadie, son ellos los que fiscalizan, nosotros somos facilitadores de contacto, de la entrega de información, orientar a los agricultores.

Uno no se puede apartar de la norma; el contrato del seguro entre el asegurador, que es la compañía y el asegurado, en consecuencia, en la inspección deben estar los dos, si el agricultor requiere apoyo, para eso estamos nosotros y cuando lo piden, nosotros estamos. Si el beneficiario que es INDAP, quiere hacerse presente, lo puede hacer, pero eso no es tan fácil, porque cada ejecutivo de área atiende el instrumento del seguro agrícola y como a 20 instrumentos más, así que no es fácil.

Nosotros, como corredores, solamente podemos dar nuestro parecer al agricultor.

El agricultor se siente respaldado cuando conoce a la persona que lo va a acompañar y entiende que es alguien que lo va a apoyar a él, como corredor, esa figura no es fácil de entender, el agricultor ve a un extraño que lo viene a medir y a otro extraños que es el corredor. Entender, para un agricultor, la figura asegurador-corredor-liquidador, no es fácil.

Hay mucho que recorrer en términos de educación.

El agricultor que considera útil el seguro, es el que recibe indemnización, ese es un efecto inmediato y su círculo más cercano. Pero el efecto más importante, a los que no les pagan, los que tenían siniestro, pero su pérdida está más abajo del tercio asegurable y no tuvieron indemnización o los que no dieron aviso a tiempo, eso tiene un efecto 5 veces más difusor.

El seguro es conveniente para el agricultor INDAP.

El seguro agrícola, es un seguro que en sus inicios, en el año 1999, se diseñó, -y ese diseño se mantiene hasta hoy- como un seguro catastrófico, ese es el pilar fundamental de este seguro, en consecuencia, si yo tengo un pequeño agricultor, de una hectárea o menos, una helada le significa perder todo lo que tiene, eso funciona, pero no funciona en el gran agricultor, por ejemplo, el triguero de Osorno, que tiene 400 hectáreas de trigo, una helada no le va a quemar el total de su siembra, le va a quemar 10 o menos, en el contexto de todo su cultivo, es marginal y cuando se evalúan las pérdidas, se evalúa todo el cultivo, entonces no le sirve, pero ese es un problema de diseño.

Aquí hay un desarrollo de la pequeña agricultura campesina, la figura de la extrema pobreza en el campo, ya no existe, estamos en una etapa intermedia, hoy se mantiene la pobreza, pero el acceso a los recursos es distinto, eso quiere decir que la cultura del campesino también ha cambiado, el hecho de que no tenga cultura de seguro, no quiere decir que de aquí a 10 años no la tenga.

Para hacer una encuesta con agricultores, hay un pequeño gran problema práctico, ninguno tiene mail.

Nosotros trabajamos mucho el concepto de ideas para mejorar el servicio y en eso tenemos que ser muy cuidadosos, al ejecutivo de áreas no le podemos pedir nada, es un funcionario público y nosotros somos privados, entonces no le puedo pedir al ejecutivo que entregue nada.

Partimos con nuestra primera encuesta en el 2010, con todos los indicadores que nosotros tenemos en rojo, eso significa con un alto grado de satisfacción, la percepción de nosotros como corredores, el apoyo que les prestamos, todo eso ha ido mejorando.

El trabajo con INDAP, es de largo plazo, en un año es difícil hacer cambios con ellos, son horizontes de evaluación mucho más grandes. El ideal sería encuestar a los agricultores, pero hay dificultades.

Sí nos comunicamos con los agricultores, parte de nuestros servicios es solucionar problemas, tenemos que chequear los siniestros denunciados, nuestro trabajo en algunos casos, coordinados con INDAP, hay que hacer mil llamadas, para chequear información. Cada acción que realizamos tiene que ser autorizada por INDAP.

El comportamiento de los siniestros es bastante poco predecible, no tiene un comportamiento homogéneo.

Todo denuncia lo debe hacer el agricultor, eso dice la normativa, o sea, el asegurado siniestra su póliza, pero si un agricultor tiene dificultades para hacer la denuncia, ya sea porque está en la cordillera y no puede bajar al pueblo, si INDAP nos pide que los llamemos, los llamamos, chequeamos la información y damos el aviso.

Para hacer acciones preventivas, hay coordinación con la dirección nacional.

Nosotros hemos ido evolucionando con la información y por ejemplo, el calendario está diseñado en un formato de entrega de información simple, pensado en la lectura del agricultor, entrega de la información con conceptos claros y cortos.

Se hacen charlas y hay 3 agricultores, otras donde hay 100. 100 agricultores, en la zona de arroz o del trigo, es una buena convocatoria. 100 agricultores, en el norte de Chile es imposible porque el universo es más pequeño.

Las preguntas básicas son: qué cubre, cómo funciona, cuánto se demoran en pagar.

La normativa establece plazos para la liquidación del siniestro, desde que usted hace la denuncia, tiene 90 días para que le liquiden su siniestro. Pero aquí viene la sutileza, un agricultor siembra en junio, le cae una helada, va el liquidador y le dice: perfecto, pero la pérdida la tenemos que evaluar a la cosecha y la trilla es en diciembre y desde que se evalúa la trilla, empiezan a correr los 90 días, todo eso se explica en las charlas.

Nunca he visto intención de no pagar, las aseguradoras están comprometidas con el instrumento.

Esto es un círculo virtuoso, qué es primero, el subsidio y el interés del asegurado para asumir que esto es un instrumento útil o primero que el agricultor se dé cuenta de que esto es un instrumento útil y luego ir bajando el subsidio? No, como es un círculo virtuoso y no sabemos qué es primero, yo tengo la certeza de que el subsidio debe estar, es clave.

Yo veo que, ojalá en 20 años más, el subsidio creciera.

En mi opinión, hay que reformular el producto, la póliza catastrófica, hay que diseñar otro producto, un producto que, de seguro agrícola catastrófico, pero pensado en los que tienen más hectáreas.

Esta herramienta debería contar siempre con el apoyo del fisco, y que también participe de los riesgos, hoy en día solo participa del costo, para eso hay distintos mecanismos en que se puede participar, cuando el Estado para a formar parte de la cartera de aseguramiento.

Hay modelos de participación de riesgos, en esos modelos, que no hay uno solo, debería participar el Estado, en la medida que el seguro no sea altamente siniestroso, es negocio para las compañías, si tenemos siniestralidades muy altas, va a suceder que las compañías van a llegar hasta ahí, que es lo que pasó con la palta, es el mejor ejemplo de una buena iniciativa de Magallanes, para proteger de las heladas y pasó que todo el seguro que se estaba ofreciendo por parte de Magallanes, se concentró en una región, el 80% de las pólizas se siniestraron, entonces se aseguraban los que se siniestraban, entonces la compañía pagaba indemnizaciones y salió para atrás.

Gerente de División Silvoagropecuaria Willis Insurances Services

Nos hemos preocupado de capacitar en todos los temas tanto a los ejecutivos de INDAP, como a los agricultores de la zona.

Este seguro partió el año 2000 y hasta el año 2009, el año que asumimos la intermediación, nos dimos cuenta de que había poca claridad sobre el producto. Eso se traducía en desencanto y en que el seguro no servía, eso en ambas partes.

El ejecutivo de INDAP, es la voz más autorizada para ellos en todo tipo de recomendaciones.

Desde el punto de vista financiero, INDAP ha querido transferir los 40 mil millones de pesos que le da a sus agricultores, el riesgo, en lo que a clima se refiere y que sepan que esa cartera debería tener un alto retorno de pago.

Cuando hay una catástrofe, el agricultor se ve impedido de poder cumplir con su crédito y como INDAP tiene un rol subsidiario, hacemos renovación, repactación, bonos, finalmente se pierde el control de los fondos, en cuanto al retorno.

Hemos tenido 3 años de mucha presencia en terreno, a lo largo del país, permanentemente se están visitando las agencias. Haciendo charlas con los agricultores y tratando de reencantar este producto que está mal conceptuado.

Semestralmente hacemos una encuesta de servicios de ejecutivos de INDAP, que miden el producto, como la labor de WILLIS, como intermediario del seguro. Hemos hecho una buena evaluación al respecto.

El ejecutivo de INDAP siente que le hace el trabajo a un ente que es externo a ellos, el seguro agrícola es una carga adicional administrativa por la cual no reciben compensación.

Hay agricultores que sienten que el producto no les acomoda, principalmente por las normas, entonces estamos trabajando en hacer “un traje a la medida” para cada zona geográfica y para cada cultivo, es decir un seguro más flexible.

Hay que estar en permanente perfeccionamiento y hay que ir de la mano con los rendimientos, las fechas y el tipo de cobertura.

El año pasado incorporamos unas coberturas nuevas: Daño por viento ¿??? Y Daño por Viento Boliviano, en la Región de Arica Parinacota, eso fue interesante para la gente y empezó a contratar el seguro.

Hay más conciencia de que el producto (el seguro) tiene un valor, porque además hay referentes, a mi vecino le pasó tal siniestro y el seguro le pagó.

Nuestra labor es entregarle toda la información necesaria al agricultor, ya que a la gente le cuesta entender este proceso.

El seguro ayuda a hacer más estable los flujos de los agricultores o tener más sana su situación financiera.

Lo que este seguro no cubre es una sequía, cuando no es zona de secano, queremos incorporar daños por ceniza volcánica, queremos incorporar productos nuevos, como son el ganado bovino.

Queremos incorporar un actor que es muy importante que es el COMSA, seguro agrícola que depende de CORFO, que maneja un presupuesto no menor y que ayuda a que sea más barato el seguro para cualquier persona que lo contrate, tiene un subsidio de 80 UF por rut, por año que equivale a 3.500 dólares, esa ayuda es para la mediana y pequeña

agricultura, pero como son platas fiscales, el agricultor con ese subsidio, tiene que firmar un mandato de que recibió este subsidio y nuestra labor es recolectar todos esos mandatos.

En el caso de INDAP, este seguro es un requisito, para poder obtener un crédito, en el caso de los no INDAP este es un seguro de contratación voluntaria.

Los no INDAP son agricultores más grandes, que representan el 8% de más de 12 hectáreas de riego básico, las 80 UF de tope de subsidio es insuficiente, una hectárea de frutales, tiene un valor mucho más alto que una de granos, entonces un arandanero o un uvero el seguro le cuesta mucho dinero y no tiene una hectárea, tiene 30 o 40, entonces el seguro le cuesta 30 o 40 mil dólares, entonces, el subsidio que son 3.800 dólares no le es atractivo, prefiere auto asegurarse y correr el riesgo solo, como lo ha hecho toda la vida.

El COMSA tiene recursos para poder subir topes y si los sube, en nada va a alterar la contratación de INDAP ya que el agricultor de INDAP hace uso de más o menos 4.5 UF al año, entonces nunca las alcanza a usar, está subutilizado, la penetración en Chile de este seguro es de un 8%, tenemos un 92% de potencial para crecer.

Uno de los principios que hay detrás del seguro agrícola, es que nos ayuda, como política de estado, a evitar la migración del campo a la ciudad, esto es un incentivo para que la gente siga trabajando la tierra.

Estos seguros tienen que estar en manos de los privados, como con importante apoyo del gobierno, ya sea a través del COMSA u otros organismos que canalicen los recursos.

Nosotros capacitamos al año más de 8 mil agricultores, tenemos hoy asegurados 18 mil agricultores, es decir, capacitamos a la mitad de la gente que lo contrata, entonces eso me dice que es un producto que ha sido validado con el tiempo. Antes ni agricultores, ni ejecutivos de INDAP lo entendían.

Antes la regla era, para créditos sobre 15 UF era obligación contratar el seguro para los cultivos asegurables, desde julio de 2010, ese requisito bajó a 1 UF, entonces, prácticamente, todos los cultivos asegurables tiene que tener seguro, pero había que reforzar el producto desde atrás, con capacitación, con presencia en terreno, con campañas comunicacionales, tenemos afiches de distintos formatos, calendarios, tarjetas, todo más el recurso humano que tenemos y más la plataforma tecnológica.

El agricultor de perfil de la INDAP no usa internet, es presencial, va a la agencia y pide ayuda.

Se hizo una prueba a través del banco y la gente prefiere INDAP.

Nosotros trabajamos con cooperativas y con agro industrias.

Cuando al agricultor le ocurre un siniestro, tiene que dar aviso, a través de un número de dedicación exclusiva, un mail de dedicación exclusiva, avisar a la agencia de INDAP o contactarse con nuestros zonales.

Nosotros no tenemos un único canal rígido, porque eso entorpece el servicio.

El ideal sería tener un sistema más maduro, pero cuando hablamos de un rubro que crece a una tasa del 30 o 40% al año, hay recursos que no pueden crecer a la par, por ejemplo, las personas capacitadas, todos comenzamos a asumir una carga de trabajo exponencial, entonces pasa que muchas veces el agricultor siente que el servicio no es el óptimo, pero también, a veces cometen errores, como dar datos que no están actualizados, dirección sin referencias, celular sin señal, etc., entonces no es fácil comunicarse muchas veces.

Este seguro tiene un deducible de un 33%, si el agricultor sembró más hectáreas que las que declaró, se aplica lo que se llama el ultra seguro, entonces hay todo un tema de criterios que están aprobados por la Superintendencia de Seguros.

El agricultor siempre tiene derecho a impugnar o rechazar lo que le están proponiendo pagar.

Entre el subsidio del COMSA, más el subsidio que da el PACSA, el agricultor termina pagando un 1.2% de la prima más IVA, prácticamente por mil pesos asegura sus plantaciones, que es su patrimonio.

Si desapareciera el subsidio, se asegurarían solamente los que tienen más riesgos y lo otro que pasaría es que las aseguradoras se retirarían del negocio.

En las encuestas, la aprobación del producto y del servicio de WILLIS, han ido de menos a más, cada vez tenemos más agricultores que contratan el seguro sin crédito, es decir, en forma voluntaria, sobre todo en la tercera y cuarta región, pimentones, olivos.

El boca a boca, sobre todo en este tipo de negocios es muy potente, cuando los agricultores han tenido buena experiencia, la comentan pero el que más comenta, es el que ha tenido malas experiencias, ese se llama el cliente "terrorista" y el otro, el "evangelizador".

Los seguros están hecho no para lucrar, sino para reponer la perdida, además tiene un componente variable que es el deducible, la gente nunca va a recuperar el 100% de las perdidas y eso tienen que saberlo. Debemos considerar que existe el riesgo moral, cuando yo tengo un seguro que es muy bueno, a veces me conviene crear un siniestro, es más conveniente que me paguen, a tener que buscar gente para cosechar, pagar fletes, el precio baja, por eso hay que tener cuidado con que esta herramienta tenga una compensación, que sea un porcentaje del total.

Si esto fuera un muy buen negocio, estaríamos llenos de compañías de seguro, es más difícil de manejar, requiere más expertís.

WILLIS tiene una experiencia a nivel mundial, somos los corredores más grandes de seguro agrícola del mundo.

El seguro bovino, es lo mismo que el agrícola, en cuanto a subsidio. En febrero de 2011 el COMSA aprobó una resolución que ampliaba su giro para subsidiar ganado agropecuario y de infraestructura, entonces estas 80 UF se pueden usar en varias cosas, hasta llegar a 180 Uf por rut, por año. Este seguro cubre 3 cosas principalmente: muerte por enfermedad (son 11), muerte por accidente y robo. Opera en todo el país y se lanza este mes.

El gobierno no puede dejar de entregar un subsidio, ya que todos los países del mundo, a excepción de Argentina, subsidian el seguro agropecuario, segundo, están muy bien puestas las piezas como están, es decir, que haya un mix entre privados y público, ya sea la INDAP que es una red social, el COMSA, que fiscaliza los recursos que entrega la CORFO para subsidiar este seguro y las compañías de seguro, que en este caso son MAPFRE y Magallanes que son empresas privadas y un corredor que es un comprador de servicios y que junta a todos los intereses de los que te mencionaba para preocuparse de que se materialice todo esto como un buen servicio para el agricultor.

La liquidadora la contrata la compañía de seguros, yo me preocupo de que la liquidación sea lo más justa posible.

Nosotros siempre estamos fiscalizando el trabajo de las liquidadoras y al momento de la medición, si es necesario, estamos presentes.

También operamos con las agroindustrias, Tucapel, Invertec, cooperativas como Bio Leche.

El agricultor de la agro industria pone todas sus fichas del año en la agro industria que le está dando el anticipo, para que le siempre el producto, que en definitiva es el insumo para su proceso, a diferencia de INDAP, aquí estamos hablando de un mono cultivo y en una zona geográfica bastante más concentrada, no más allá de 2 regiones son las que se comprometen.

INDAP tiene una mejor capacidad de negociación, a igualdad de condiciones, a un agricultor le conviene contratar su seguro agrícola con INDAP. INDAP tiene la unidad central y el área que ve esto, es la financiera, ellos hacen la negociación con la compañía de seguros, a través de concurso público.

En INDAP se paga una tasa de un 19% menos que en una compañía de seguros, súmalo a eso el subsidio, al que no se puede acceder si se contrata por fuera, solo se puede acceder al subsidio del COMSA.

En el caso de España, hay un modelo que es mixto, pero Chile es un país chico, entonces no da para replicar modelos de otros países, tenemos que mantener una mono compañía.

En Chile, a nivel de seguros, estamos en una etapa en la que estamos buscando su destino, en la adolescencia y con un papá que tiene bastante conciencia.

Hay todo un tema con el cambio climático, una zona que era apta para un tipo de cultivo, hoy puede no serlo tanto, se está viendo que hay un retroceso hacia el sur en cuanto a los que son las lluvias. Esos cambios pueden llevarnos a situaciones extremas que no estaban dentro de las estadísticas.

El producto lo que asegura es lo inesperado, ojalá uno nunca llegara a tener que ocupar el seguro, ese es el mejor concepto que se tiene de seguro.

Nunca se va a poder lucrar con el seguro, no es ese el sentido.

Listado entrevistados

Entrevistas Agricultores

1. Armando Correa
2. Bernardino Parra
3. Sara Levinao
4. Marcelo Peralino
5. Marcela Del Carmen Sandoval
6. Samuel Maya Cortés
7. Juan Camposano
8. Lucy Olivares Rodríguez
9. Juan Toloza
10. Juan Quintanilla
11. Ricardo Reyes
12. Irma Chanquey Sandoval
13. Irma Caniumir
14. Eduardo Camposano
15. Verónica Armijo
16. Manuel Salas
17. Luis Cerda
18. Manuel Bugueño Ramos

Entrevistas Institucionales

19. Jefe de Área INDAP, Ovalle
20. Jefe de Área INDAP, Temuco
21. Agente Banco Estado Microempresas IX Región
22. IANSA. Gerente Corporativo de Administración y Finanzas y Gerente Agrícola
23. Willis Insurances Services. Ejecutivo
24. Willis Insurances Services Gerente de División Silvoagropecuaria