FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES  | **ABSTRACTO DE PROYECTO**

**Microseguro Paramétrico Agrícola para productores de Sésamo en Paraguay.**

**PR-M1026**

**Equipo de proyecto:** Maria Victoria Sáenz (MIF/ATF) líder de proyecto; Jorge Balsevich co-líder de proyecto (MIF/CPR); Laila Choe (MIF/KSC); Carla Bueso (MIF/DEU); Juan David Reyes (MIF/ATF), Anne Marie Lauschus (LEG/NSG); Shoshana Grossman-Crist (MIF/ATF).

1. **RESUMEN DEL PROYECTO**

Describir ***brevemente en un párrafo*** el problema, la población objetivo, lo que el proyecto alcanzará y la adicionalidad del FOMIN

Incluir al final, cuando el abstracto esté finalizado.

1. **CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO AL MARCO DE ACCESO**

Explicar cómo el proyecto contribuye al ***mandato del FOMIN*** *(desarrollo del sector privado y o reducción de la pobreza)* y a los ***resultados y conocimiento*** de una o más de las agendas. Este proyecto se alinea bien con la misión del FOMIN: “*Apoyar el desarrollo liderado por el sector privado en beneficio de los pobres, sus negocios, sus cultivos y sus hogares.”*. En efecto, se pretende estimular la participación del sector privado en el mercado de los microseguros y está orientado particularmente a personas pobres y de bajos ingresos. Por otra parte el proyecto se alinea con la agenda FOMIN de Microseguros y su objetivo de facilitar el desarrollo del mercado de los microseguros en la región, a través de proyectos innovadores y con potencial efecto sistémico.

1. **INFORMACIÓN**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PAIS:** | PARAGUAY | **COOPERACIÓN TÉCNICA:** | 700,000 | 70% |
| **UBICACIÓN:** | Nacional, zona oriental del país. | **CONTRAPARTE:** | 300,000 | 30% |
| **AGENCIA EJECUTORA:** | Aseguradora TAJY | **CONFINANCIAMIENTO (SI APLICA):** |  |  |
| **AREA DE ACCESSO:** | ATF | **MONTO TOTAL DEL PROYECTO:** | 1,000,000[[1]](#footnote-1) | 100% |
| **AGENDA:** | Microseguros | **NÚMERO DE BENEFICIARIOS DIRECTOS:** | 25,000 | |
| **OPERACIONES DEL BANCO COMPLEMENTARIAS (SI APLICA):** | BL-M1008, RG-M1155, | **NÚMERO DE BENEFICIARIOS INDIRECTOS:** | 125,000 | |
| **PUNTAJE QED:** | PENDIENTE | |

1. **DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA(S)**

***Problema(s)*** Según la encuesta de Hogares de 2008, el 48.8% de la población que se ubica en zonas rurales es pobre. Esta población vive principalmente de la actividad agrícola, la cual, aparte de sus riesgos inherentes como son precios, productividad e insumos, también se ve afectada por los llamados riesgos catastróficos derivados de fenómenos naturales. Debido a que los pequeños y micro productores rurales de Paraguay no cuentan con estrategias ni herramientas para el manejo de riesgos, esta situación se agrava puesto que cuando se presentan catástrofes naturales, pueden llegar a perder toda la inversión realizada (usualmente a crédito) así como la posibilidad de ingresos futuros ocasionando morosidad en los créditos y pérdida de calidad de vida. Ante la probabilidad cada vez mayor de ocurrencia de eventos climáticos adversos, los pequeños agricultores optan por invertir en otros ámbitos y no en mejorar la productividad y competitividad pues es muy probable que se pierda lo invertido. **El gobierno paraguayo estima en el país hay cerca de 250.000 pequeños productores[[2]](#footnote-2) que son vulnerables a sequias e inundaciones derivadas del cambio climático, los cuales no cuentan con las herramientas para hacer frente a estas situaciones[[3]](#footnote-3).** Esta situación es particularmente notoria en las Colonias Carolina y Cuatro Vientos pertenecientes a los Distritos de Gral. Aquino, Villa del Rosario y Itacurubi del Rosario, ubicados en el Dpto. de San Pedro. La población estimada según el último censo (2009) es de poco más de 350.000 habitantes. Estas comunidades tienen como principal actividad económica a la agricultura, y el principal rubro de explotación es la producción primaria del sésamo. En esta comunidad se han organizado asociaciones de micro productores de sésamo con el objeto de obtener mejores beneficios. Por otro lado, el seguro agrícola como instrumento de manejo de riesgos se introdujo en Paraguay hace muy pocos años y sólo para agricultores grandes; es decir, el sector asegurador no ofrece a la fecha ningún instrumento de manejo de riesgos diseñado para los pequeños agricultores pobres y de bajos ingresos.***Causas del problema***.

**Desconocimiento del mercado y del riesgo involucrado.** Las compañías de seguros desconocen este tipo de clientela y mantienen la percepción de que corresponde a población de alto riesgo, no sólo por su actividad (agricultura) sino por el tipo de ingresos (bajos e irregulares). Por tanto, no ofrecen productos adecuados para los pequeños agricultores. Otra causa del problema es la poca disponibilidad de métodos y modelos actuariales que les permita a las aseguradoras medir el riesgo de manera apropiada y ofrecer productos que signifiquen valor para todas las partes involucradas. Por ello es que el sector asegurador en la región está más orientado al mercado institucional y de altos ingresos.. Está limitada capacidad ha estancado el desarrollo de microseguros agrícolas en la región en donde tan solo un 0.66% de las pólizas de microseguros corresponden al sector agrícola (Fuente?? Poner nota al pie de página).

**Débil capacidad institucional de los canales de distribución**: A pesar de que las Instituciones Microfinancieras (IMF) han sido las instituciones dedicadas a incrementar el acceso a servicios financieros para las personas pobres y de bajos ingresos, en el caso de los microseguros éstas no han presentado aún una demanda sustancial para que las aseguradoras desarrollen productos de microseguros. Esto tiene a su vez origen en el limitado conocimiento sobre los microseguros, ni sobre el uso de herramientas y estrategias para mitigar los riesgos de sus clientes. Es preciso entonces asegurar que los distribuidores comprendan el valor de los microseguros para su organización y sus clientes y aprendan las herramientas de comercialización y monitoreo de los mismos.

**Limitado conocimiento para el desarrollo y la adopción de microseguros.** La falta de conocimiento e información sobre el uso y ventajas de los seguros no sólo se limita a las IMF. En efecto, esta falta de información es generalizada, siendo más aguda en el caso de los pobres y pequeños agricultores. Es imprescindible, por tanto, capacitar y entrenar a los clientes potenciales sobre herramientas de manejo de riesgos, incluyendo en estas a los seguros.

***Clasificar el problema***

**Falla de Mercado Déficit de habilidades**

**Debilidad Institucional Problema de acción colectiva**

**Debilidad política/Falla Falta de tecnología apropiada**

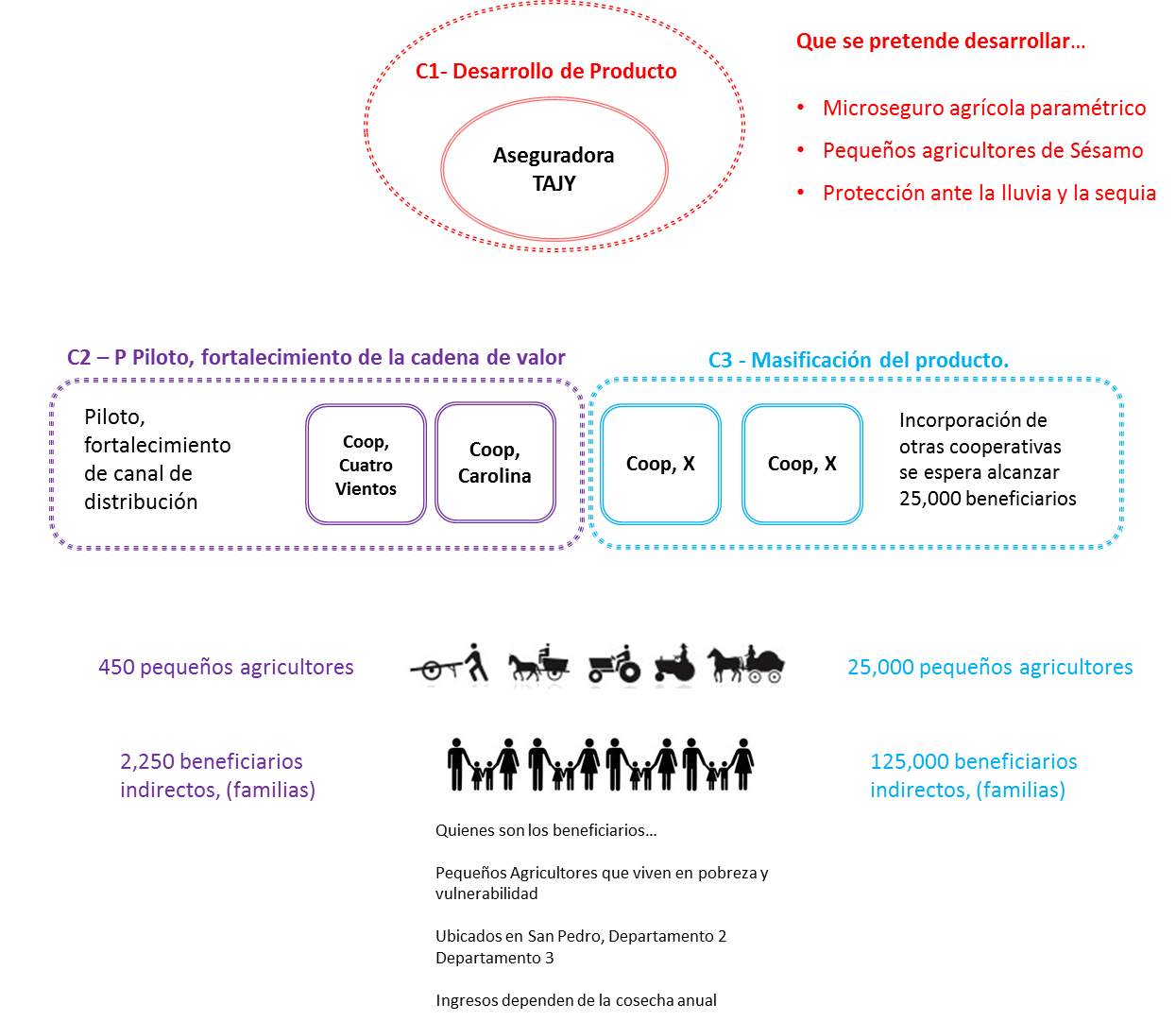
**Otro *(explicar si es necesario)* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *Beneficiarios del proyecto***. Al finalizar el proyecto se espera haber beneficiado a un total de 25.000 pequeños agricultores de bajos ingresos en Paraguay ubicados en los departamentos de San Pedro, Alto Paraná, Caazapá[[4]](#footnote-4) y están organizados en asociaciones de micro productores de sésamo.. Durante la fase inicial (piloto) del proyecto, la implementación se hará solamente en el departamento de San Pedro, atendiendo a 450 pequeños productores de sésamo asociados a las Cooperativas Cuatro Vientos Ltda. y Cooperativa Carolina Ltda. Los beneficiarios son cabezas de familia, en su mayoría de sexo masculino. Las familias están integradas por un promedio de 5 personas. La composición por género de las familias es de 40% mujeres (madre/hijas) y 60% hombres (padre/hijos) quienes viven y dependen de la producción y la renta que produce el sésamo. Los niveles de ingresos son variados, están delimitados y sujetas según su producción agrícola que a la vez están determinadas por el mercado de consumo interno y por el mercado externo y su demanda, presentando variaciones importantes en precios de año en año. El tamaño de las fincas o lotes de cultivo de sésamo va desde 1 a 4,5 Has en promedio. Estas comunidades cuentan con apoyo de las Cooperativas Volendam Ltda. y Friesland Ltda. (Menonitas) quienes dan apoyo técnico agronómico y organizacional. Finalmente, las condiciones de vida son vulnerables debido al escaso acceso a estructuras de primera necesidad como centros de salud, de educación y servicios básicos como electricidad, agua potable y estructuras viales como caminos rurales..

1. **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El objetivo a nivel de impacto es reducir la vulnerabilidad de los pequeños productores de sésamo ante condiciones climáticas adversas mediante la suavización de los ingresos y el consumo.

El objetivo a nivel de resultados es desarrollar un microseguro agrícola paramétrico para cubrir riesgos de sequía e inundación, en cultivos de sésamo de micro agricultores en Paraguay.

Un microseguro paramétrico es un seguro asociado no con la pérdida misma sino con un índice, tal como cantidad de lluvia, temperatura, humedad en el cultivo, o rendimiento del cultivo. Esta aproximación resuelve muchos de los problemas que limitan el seguro agrícola en los países en desarrollo. Una característica clave, es que se reducen los costos de transacción significativamente, con lo cual este producto financiero se vuelve financieramente viable para las compañías de seguros y accesible para los pequeños productores. Otra diferencia es que este producto conlleva menor riesgo moral y selección adversa que el seguro clásico indemnizatorio[[5]](#footnote-5). Este tipo de seguro se presenta como una alternativa frente a los seguros agrícolas tradicionales y resulta apropiado para cultivos que presentan las siguientes características: (i) localizados en zonas con alta probabilidad de riesgos meteorológicos correlacionados a efectos climáticos; y, (ii) que emplean un alto porcentaje de la población que depende de la agricultura. Este tipo de seguro resulta fácil de administrar por su menor costo transaccional lo que permite hacer el producto viable para proteger a pequeños agricultores. Otra importante característica es que, dado que los pagos pueden ser casi que inmediatos, el beneficiario evita tener que vender sus activos o tomar otras medidas para enfrentar el riesgo y la caída en sus ingresos. Finalmente, los datos en los que se basa el seguro paramétrico, son públicos, generalmente generados por una tercera parte no involucrada y son objetivos. Es decir, no hay campo para distorsionar la información.



**Aseguradora Tajy Propiedad Cooperativa S.A.** ejecutará el proyecto, poniendo toda su experiencia en el manejo de riesgos agrícolas, como así también todo su equipo técnico de profesionales Agrónomos, técnicos de seguros, medios logísticos y monetarios. La **Federación de Cooperativas de Producción Ltda. (Fecoprod)** contribuirá con el aporte de sus estaciones Meteorológicas dispuestas en las zonas de aseguramiento, ya que estos equipos son prioritarios para la aplicación del micro seguro agrícola índice climático. Las cooperativas **Cuatro Vientos Ltda**. y **Carolina Ltda.** serán los canales de distribución de del micro seguro agrícola a sus productores asociados de sésamo. La prima de riesgo del microseguro agrícola será incluido dentro de la matriz de costos de cultivo del sésamo expedida por las Cooperativas citadas como un ítem más ya que el microseguro será un requisito indispensable para que el microproductores pueda acceder a los créditos destinados a los costos de cultivo de sésamo en cada zafra. Las Cooperativas serán las encargadas del cobro y la transferencia de los fondos traducidos en primas a la **Aseguradora Tajy Propiedad Cooperativa S.A** quien emitirá una póliza de seguros al productor minifundista de sésamo, asegurando el rendimiento de su cultivo de sésamo por factores climáticos adversos; a la vez, estará asegurando a la Cooperativa prestataria la devolución de las sumas concedidas en créditos para financiar los costos de cultivo de sésamo.

***Componentes***

**Componente 1: Desarrollo de producto y fortalecimiento institucional.** El objetivo de este componente es desarrollar un producto de seguros con una cobertura acorde a las necesidades de los productores tomando en cuenta varios factores de riesgo como son, los vinculados al cultivo, los vinculados al clima, la afectación de los cultivos y su unión con la cadena comercial (exportación, industrialización, mercado de precios). Esto con el fin de poder desarrollar un producto cuyo índice tenga una alta correlación con los fenómenos climáticos a cubrir y cuyo valor a pagar tenga en cuenta los riesgos que se le presentan al pequeño agricultor por ausencia de ingresos y por incumplimiento de contratos con la cadena de valor. Las actividades a desarrollar son: a) diseño y desarrollo de una póliza colectiva de seguros para beneficiarios del programa a fin de promover un primer acercamiento de la oferta a grupos vulnerables, que les permita conocer los riesgos del segmento, así como el nivel de aceptación de sus productos; y b) definición del programa piloto (zonas, regiones, criterios de elegibilidad, etc.).

**Componente 2: Piloto, fortalecimiento y desarrollo de nuevos canales:** El objetivo de este componente es probar y ajustar el modelo de negocios y el microseguro agrícola. Las actividades previstas son: (a) lanzamiento del plan piloto en donde se va a monitorear secuencialmente los procesos de implementación del micro seguro agrícola (pre aseguramiento, inspección de campo, emisión de póliza, proceso de manejo de siniestros) con los asegurados productores agrícolas minifundistas organizados; (b) análisis de los resultados del piloto a través de cifras estadísticas de reclamaciones (en caso que las hubiese), encuestas de satisfacción y entendimiento del producto y básicamente a través de un sistema de seguimiento y control de productos de micro-seguros a ser desarrollado con recursos del proyecto, (c) capacitación y entrenamiento a la fuerza de ventas del canal de distribución sobre las características del producto y sobre las medidas posibles para el manejo de riesgos; (d) ajuste de procesos y producto.

**Componente 3: Masificación del producto.** El objetivo de este componente es poner a disponibilidad de micro productores de sésamo en otros departamentos del país el microseguro agrícola mediante la formación de alianzas con nuevas cooperativas y canales de distribución que permitan atender a la población de manera adecuada. Para ello se prevén las siguientes actividades: (a) conformación de alianzas con cooperativas e instituciones que trabajan con micro productores de sésamo en otros departamentos del país; (b) adecuación de sistemas de información con las nuevas instituciones; (c) capacitación al personal de ventas; (d)

**Componente 4. Protección al Consumidor y Concientización del mercado**. El objetivo de este componente es implementar mecanismos de información para los clientes, sobre todas las condiciones del producto, (valor prima, exclusiones si las hay, forma de pago, explicación del parámetro a utilizar, formas de interpretación de los parámetros, funcionamiento general de los seguros de propiedad (agrícola en este caso, etc), así como el diseño e implementación de campañas de concientización del mercado rural y de bajos ingresos sobre las necesidades y beneficios de los seguros y su forma de operación. La literatura ofrece resultados contradictorios sobre el efecto que tiene la mejora de la cultura financiera en adopción. Sin embargo, los resultados apuntan a la necesidad que las personas tienen conocimientos limitados sobre seguros y gestión de riesgos. De igual manera existe la percepción general en los canales de distribución (las cooperativas) y del sector asegurador que hay una necesidad generalizada en Paraguay de mejorar el conocimiento y beneficios que brindan los seguros como elemento de administración de riesgos. Se espera, por tanto, una diferencia positiva en términos de aceptación del producto, compra y uso. Las actividades a desarrollar son: a) diseñar e implementar esquemas de información trasparente sobre el producto a ofrecer y su forma de operación; b) diseño e implementación de campañas de concientización en seguros.

**Actividades de difusión de conocimiento y comunicación** Las actividades previstas el cual comienza por el diseño e información necesarios para la línea de base; ;b) elaboración de resúmenes anuales de lecciones (“Jornadas de Aprendizaje”) basados en la metodología adaptada por el FOMIN basándose en los parámetros de la Microinsurance Innovation Facility de la OIT; c) llevar a la Conferencia Internacional de Microseguros un estudio de caso basado en la experiencia del proyecto, sus resultados y lecciones aprendidas; d) contratación de una consultoría para el desarrollo de una estrategia orientada a promover un mercado de microseguros que sea sostenible en el tiempo. Este proyecto como todos los de la Agenda de Microseguros contará con acceso al portal de conocimiento de OIT ya mencionado y estará generando “*Emerging Insights*” (conocimiento encapsulado de fácil lectura y asimilación) así como los Diarios y Jornadas de Aprendizaje los cuales serán de conocimiento público.

La **ejecución y monitoreo** de este proyecto ayudará al FOMIN (y a la comunidad de donantes) a responder las siguientes preguntas: ¿Cuál es la demanda efectiva para productos de seguros paramétricos? ¿Cuál es el impacto económico y social que se puede atribuir al hecho de contar con este tipo de seguro? ¿Cuáles son las condiciones y factores más importantes requeridos para la implementación exitosa de proyectos de microseguros? ¿Se requiere una regulación específica para la puesta en marcha de productos paramétricos? ¿Qué características debe tener el parámetro a utilizar para garantizar que sea entendible por parte de los clientes y que asegure minimizar el riesgo básico? ¿Quisieran los agricultores pagar m{as dinero por mayor valor asegurado? ¿Quieren pagos más frecuentes? ¿Mayor indemnización?

Explicar la ***experiencia y capacidad adquirida del FOMIN o de otras organizaciones*** en proyectos similares.. A la fecha el FOMIN no ha financiado proyectos de microseguros agrícolas en Paraguay. En 2007 cofinanció junto con el Banco Mundial un proyecto para la implementación de seguros agrícolas paramétricos en Centroamérica. La experiencia adquirida con este proyecto se resume en la necesidad de diseñar un parámetro que a la vez que sea accesible en términos de precio, sea fácil de entender y cuya correlación con los eventos elegidos sea la mayor posible a fin de evitar al máximo el riesgo básico. En este proyecto participaron compañías de seguros de Nicaragua y Honduras, cuyos clientes consideran que el valor del seguro no fue apropiado y no se concretó de ninguna manera en la medida en que los parámetros durante el tiempo de los pilotos no se dispararon y por tanto no hubo pagos. No obstante, quedó importante capacidad instalada a nivel gobiernos al igual que una cantidad importante de mini estaciones meteorológicas en estos países.

***Lecciones aprendidas y/o mejores prácticas*** Existe bastante información y lecciones sobre el microseguro agrícola paramétrico. No obstante, esta información y las principales lecciones aprendidas se refieren en su mayoría a proyectos ejecutados en otras regiones (África y Asia) o bajo condiciones muy diferentes (incluyendo subsidios del gobierno) a las que se plantean para Paraguay. A continuación un resumen de las lecciones obtenidas en los contextos descritos y que el equipo considera que son lecciones aplicables: (i) el seguro paramétrico es un instrumento nuevo en los mercados y por tanto de difícil comprensión para todos los involucrados; (ii) depende en gran medida de la disponibilidad y confiabilidad de datos climatológicos históricos, directos actuales o por sensores remotos; (iii) el objetivo de rentabilidad puede en ocasiones llevar a que se corte el plazo de los pilotos, antes de que se hayan desarrollado y afinado todos los modelos y metodologías pertinentes; (iv) el seguro por índice o paramétrico tiene mayor aceptación cuando forma parte de un programa más amplio como vinculación a cadenas de valor; y, (v) es necesaria la inversión suficiente y oportuna en desarrollo de capacidades a todo nivel de la cadena de valor del seguro

1. **ADICIONALIDAD DEL FOMIN**

***Adicionalidad No Financiera del FOMIN***: Mencionar brevemente lo que el FOMIN aporta al proyecto en términos de contribución no-financiera, incluyendo reputación, imagen, credibilidad, experiencia técnica, potencial de apalancamiento, redes de socios, habilidades complementarias a las de la agencia ejecutora, o sinergias con otras operaciones existentes. A través del conocimiento y alianzas con las que cuenta FOMIN en la industria, FOMIN cuenta con capacidad técnica para fortalecer el diseño y la ejecución de productos de microseguros en la región. Lo anterior resulta de gran relevancia pues el conocimiento del mercado de microseguros en la región es limitado. En este sentido, FOMIN representa una fuente de conocimiento, no sólo derivado de la ejecución de otros proyectos FOMIN sobre microseguros, sino también debido a la alianza que estableció en FOMIN a comienzos de 2013 con la Microinsurance Innovation Facility de la OIT con el fin de diseminar y generar conocimiento en castellano sobre los productos y el mercado de microseguros. .

***Adicionalidad Financiera del FOMIN***: No hay ningún otro donante o agencia de desarrollo para la financiación de este tipo de proyectos en Paraguay. Sin la participación del FOMIN, la agencia ejecutora no sería capaz de invertir los recursos necesarios para la implementación del piloto y compensar los costos iniciales para el desarrollo de este producto.

1. **INDICADORES DE RESULTADOS**

***Métricas cuantitativas y cualitativas***

1 nuevo microseguro paramétrico agrícola en funcionamiento

1 nuevo canal de distribución capacitado para la comercialización de microseguros

25,000 pequeños agricultores compran un microseguro agrícola

15,000 pequeños productores renuevan el microseguro agrícola

***Adopción y expansión:*** Utilizando las lecciones de la fase piloto y el conocimiento que se vaya generando durante la ejecución, se prevé la expansión a otros departamentos y otros productos agrícolas, utilizando la alianza estratégica con FECOPROD. En principio, el proyecto es aplicable y tiene potencial no solamente para ser replicado a micro productores agrícolas organizados de sésamo, sino también a otros productores de otras regiones agrícolas del Paraguay y en otros países, así también con otro tipo de cultivo de renta como el Maní, Ka´a He ‘e (stevia) y otros cultivos que tienen características similares al sésamo.Durante la misión de análisis se estudiaran más a fondo potenciales instituciones que estén interesadas en adoptar y promover el producto.

1. **INDICADORES DE IMPACTO**

Proporcionar ***métricas cuantitativas y cualitativas del impacto***

A **nivel de hogar**: Regularización de los ingresos y del consumo

Disminución de los costos pre o post shock de la regularización de los ingresos

Incremento o mantenimiento del consumo en bienes básicos

Incremento o mantenimiento del nivel de activos

A **nivel de clientes**: mayores opciones de productos o servicios financieros

Uso más efectivo de los productos o servicios financieros

A **nivel de empresas**: Mantenimiento de la productividad, empleo y rentabilidad.

A **nivel del ejecutor**: Mejoran sus indicadores financieros

Aumenta cobertura

1. **IMPACTO SISTÉMICO**

El proyecto contribuye a un cambio sistémico a través de los resultados de los distintos componentes, como son: (1) la demostración que el seguro paramétrico para pequeños agricultores es factible y por tanto se abre un inmenso potencial de mercado en Paraguay y la región; (2) dado que el proyecto contempla una evaluación de impacto, contribuirá de manera global al conocimiento sobre este tipo de productos, las motivaciones de los agricultores y si verdaderamente el uso de este instrumento financiero tiene un impacto positivo en el alivio de la pobreza y mejoramiento del nivel de ingresos; (3) se podrá demostrar que en LAC los agricultores sacrifican ingresos cuando usan mecanismos tradicionales de manejo de riesgo[[6]](#footnote-6) y que al contar con un seguro, la productividad se incrementa; y, (4) a través del fortalecimiento institucional de las cooperativas participantes y del ejecutor, todos miembros de una red internacional de cooperativas y mutuales.

1. **LÍNEA DE BASE, MECANISMOS DE MONITOREO Y EVALUACIONES**

Como parte del proyecto, FOMIN financiará un **estudio de línea de base** que recogerá la información socioeconómica de los beneficiarios. La información principal de este estudio está relacionada con: nivel de ingresos provenientes de sésamo, nivel de otros ingresos, nivel de inversiones en el cultivo de sésamo, genero, número de dependientes económicos, ubicación.A fin de monitorear la ejecución y resultados parciales, el personal del canal de distribución (cooperativas) recibirá capacitación para recolectar y capturar de manera adecuada la información requerida.

Describir los ***mecanismos de monitoreo***. Con recursos del proyecto se diseñará e implementará un sistema de control y monitoreo del proyecto. Este sistema estará ubicado en TAJY, pero los canales de distribución tendrán acceso al mismo a través de medios informáticos. A su vez, el canal recopilará la información a nivel de los clientes. Durante la misión de análisis se evaluarán las posibilidades y necesidades especiales que tal sistema podría requerir.

**Mecanismos de evaluación**. El proyecto tendrá evaluaciones intermedia y final. A través de estas evaluaciones se pretende evaluar la pertinencia del proyecto (¿respondió el diseño a las necesidades del país? ¿de los clientes? ¿De la entidad ejecutora?); la efectividad (¿fue un diseño apropiado para alcanzar los objetivos previstos? ¿Cuál ha sido la relación costo-beneficio lograda con el proyecto, medida como la relación entre el total de la inversión y los resultados obtenidos, etc.); la eficiencia (¿fue la unidad ejecutora una buena administradora de recursos? ¿se coordinó con otras áreas del Banco y con otras entidades externas? ¿Fueron suficientes las actividades previstas y presupuestadas?); y la sostenibilidad (¿qué factores han influido en el logro de objetivos del proyecto? ¿Existe una estrategia de sostenibilidad? ¿Se logró demostrar un caso de negocio?). El proyecto contempla ***evaluación de impacto*** debido a la falta de conocimiento en LAC respecto del efecto de los microseguros agrícolas. Existen algunas evaluaciones pero relacionadas con modelos que incluyen subsidios de los gobiernos y en otras regiones. Sería la primera evaluación de impacto en LAC sobre un producto paramétrico destinado a pequeños productores rurales. La evaluación de impacto medirá los cambios producidos o no producidos en el universo de clientes atribuibles al proyecto

1. **AGENCIA EJECUTORA**

**ASEGURADORA TAJY PROPIEDAD COOPERATIVA S.A**. es la primera compañía de Seguros de propiedad Cooperativa en Paraguay regulada por la superintendencia de seguros del Paraguay. Aseguradora Tajy es una entidad pequeña del sector que cuenta con 3.5% del total de los activos del sector asegurador, el cual se compone de un total de 35 empresas que al mes 8 (febrero 2013) del periodo contable, reporto un total de US 433 millones. La institución fue creada el 12 de agosto de 1997 y está conformada actualmente por 34 accionistas, cooperativas de todo el país y dos accionistas internacionales, el Grupo Asegurador La Segunda de la Ciudad de Rosario – Argentina y la Cooperativa de Seguros Múltiples de Puerto Rico.

Entre e 2010 a 2012, Aseguradora Tajy incremento sus activos en un 133% pasando de US 4.6 millones a US 10.8 millones, en donde destaca el crecimiento en ingresos por primas, que paso de US 4.9 millones en 2010 a 11.4 en 2012. En este rubro la compañía tiene una importante actividad en el sector agropecuario, a cierre de 2012, 25% de sus primas correspondían a dicho sector, solo por debajo del sector automotriz, el cual representa el 39% del rubro total. Para el mismo periodo de 2010 a 2012, sus ingresos por primas agrícolas aumento un 82% de 510,000 a 2.9 millones. Sin embargo, el resultado que la compañía ha tenido en este sector ha sido desfavorable, el resultado del último ejercicio reporto una pérdida de US 2.7 millones, la cual puede ser atribuida a la sequía 2012 en donde la compañía pago un total US 9.1 millones en reclamaciones, 170% más que el periodo anterior. Finalmente y a pesar de este último pago en siniestros la compañía es estable, a cierre de 2012 reporto una utilidad de US 766,047 con un ROE de 18% y ROA de 7%.

TAJY cuenta con Certificación ISO 9001-2000”. TAJY trabaja los dos ramos de seguros, vida y patrimoniales. Dentro de los primeros ofrece seguro de vida colectivo para empleados y obreros, colectivo para cancelación de deudas, y protección familiar. En el ramo de patrimoniales ofrece accidentes personales, automóviles, incendios y otros misceláneos, como cauciones, responsabilidad civil, transporte de mercaderías, Agrícola y otros productos que integran el ramo de patrimoniales. En el ramo agrícola, al igual que los otros aseguradores de Paraguay, se ha orientado más hacia agricultores grandes, con escala. Además el sistema de seguro ha sido indemnizatorio y no paramétrico.



Explicar cómo el proyecto se ajusta al ***modelo de negocio de la institución*** y si el proyecto está alineado con las prioridades y la misión de la institución. El proyecto se ajusta a la misión de TAJY puesto que se ofrecerá un producto de seguros específico. Además, la misión de TAJY se orienta a atenderá todos los socios de las cooperativas miembros, de manera que ofrecer un producto que se adecúe a las necesidades de los socios más pequeños, es parte de su misión.

Mencionar **si *otros socios*** participarán en el proyecto y sus funciones**.** Describir cualquier esfuerzo de cooperación con otras partes del ***BID o el IIC*** no explicadas previamente. Sí. Participarán las cooperativas Cuatro Vientos y Carolina, así como FECOPROD. Las funciones de estos socios están descritas en el capítulo V, Descripción del proyecto.

1. **RIESGOS DEL PROYECTO**

Los principales riesgos del proyecto son: (i) ***debilidades potenciales de la agencia ejecutora*** TAJY es una muy buena compañía cooperativa de seguros y el proyecto se encuentra alineado con sus objetivos; sin embargo, no ha ejecutado proyectos de desarrollo con entidades como el Banco. Este aspecto se revisará detalladamente durante la misión de análisis.; (ii) ***riesgos externos***, una caída extrema en los precios internacionales del sésamo, inestable situación política y social en el país; (iii) ***riesgos del sector***, entran otras compañías de seguros con productos subsidiados, mala situación financiera y de gobernabilidad de las cooperativas de productores, etc; (iv) ***riesgos de sostenibilidad***, el producto resulta muy costoso para los clientes y por tanto no se logra colocar el producto; (v) ***riesgos financieros*** el modelo de negocios resulta muy oneroso para TAJY y sus socios resuelven no continuar;; y (vi) ***riesgos ambientales o de cambio climático***, no sólo el sésamo es un cultivo ambientalmente neutro en la medida en que requiere muy pocos químicos, sino que el proyecto contempla la implementación de medidas de adaptación al cambio climático como una acción de administración de riesgo por parte de los productores.

1. **ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES**

El proyecto no tendrá impactos ambientales negativos. Los impactos sociales del proyecto serán positivos debido a que se capacitará a los beneficiarios en temas de prevención y mecanismos para el manejo de riesgos, promoviendo la inclusión social y financiera de la población de bajos ingresos. Se espera que el proyecto sea clasificado bajo la categoría “C”

1. **COMENTARIOS DE LA OFICINA DE PAIS**

Comentarios de los especialistas en la Oficina de País sobre cualquiera de las secciones anteriores, la viabilidad del proyecto, la capacidad de la agencia ejecutora, etc. deben ser incluidos en esta sección. Pendiente COF

1. Durante la misión de análisis se determinará el valor definitivo del proyecto. [↑](#footnote-ref-1)
2. . Encuesta de Hogares, Gobierno de Paraguay, 2008. [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/02/120217_paraguay_sequia_crisis_vh.shtml> [↑](#footnote-ref-3)
4. En estas zonas, particularmente en San Pedro, el cultivo del sésamo está bastante generalizado. [↑](#footnote-ref-4)
5. Selección adversa: cuando los potenciales clientes tienen información que el asegurador no tiene relacionada con la calidad del riesgo. Ejemplo: el enfermo que toma un seguro de salud. Riesgo moral ocurre cuando el cliente ejecuta o no ejecuta actividades que ponen en mayor riesgo el cultivo. Ejemplo: como ya se tiene seguro, no se hacen sistemáticamente las labores culturales. [↑](#footnote-ref-5)
6. La evidencia sugiere que los agricultores sacrifican entre el 10 – 20% de sus ingresos cuando usan mecanismos tradicionales de manejo de riesgos, como es la diversificación de cultivos, crédito de amigos, venta de activos y disminución del consumo. Si por el contrario invirtieran en mejoramiento de semillas, mejores prácticas culturales, mecanismos de adaptación, contaran con seguros apropiados que respalden crédito para sus inversiones, la productividad y los ingresos podrían incrementarse. “Rural Demand for Drought Insurance”. Policy Research Paper # 1383. World Bank. Washington, DC. [↑](#footnote-ref-6)