

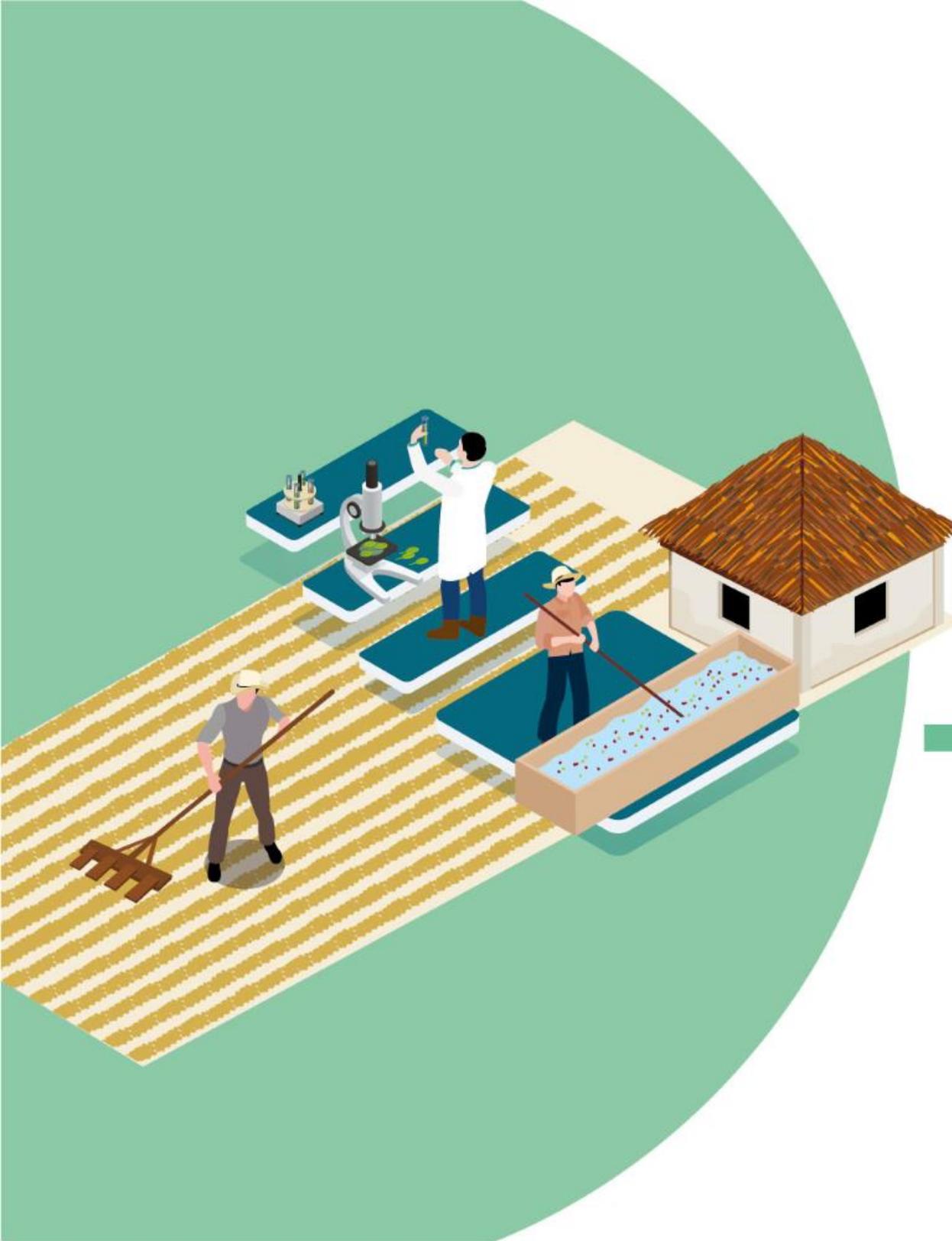


**INNOVACIÓN
Y TECNOLOGÍA**
AL SERVICIO DEL
CAFÉ DE GUATEMALA



Cerrando la brecha de protección ante catástrofes naturales

Carlos Boelsterli
CEO-MiCRO



El Problema


ASOCIACION NACIONAL DEL CAFE


FUNDACION DE LA CAFICULTURA
PARA EL DESARROLLO RURAL

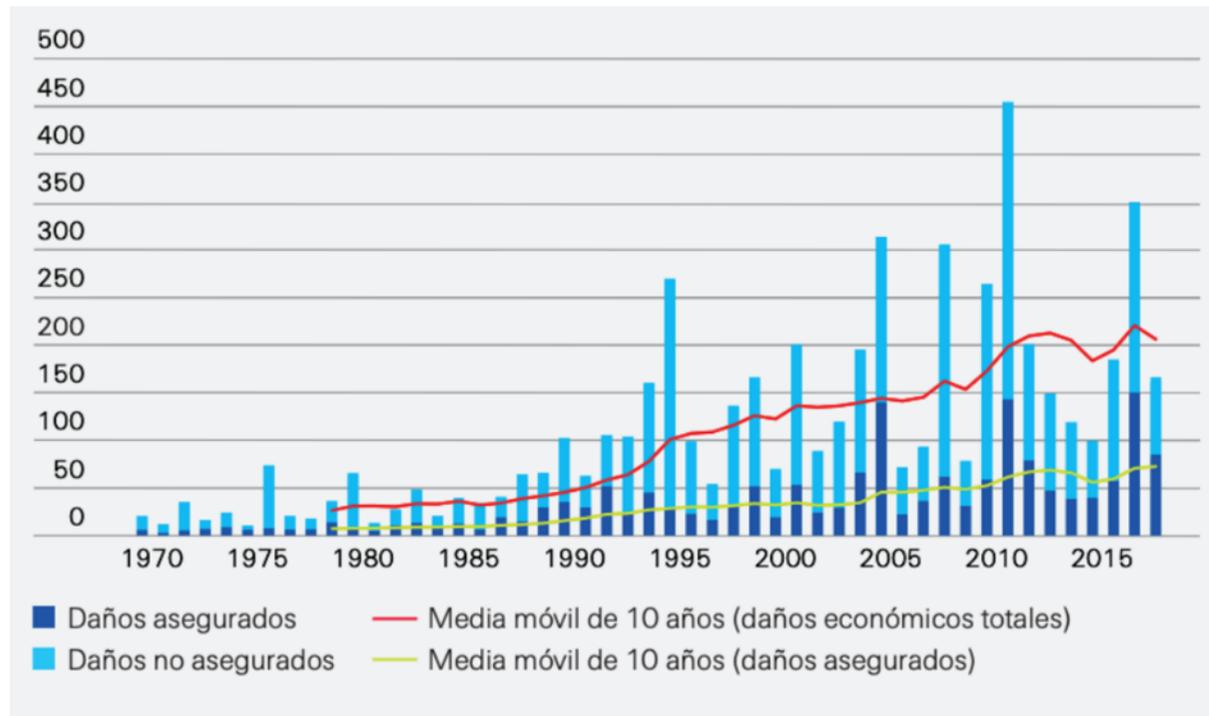
 IDB | 

 **miCRO**

La brecha de protección

En promedio de los últimos años, de las pérdidas en Latinoamérica causadas por catástrofes naturales, sólo un 16% han contado con algún tipo de cobertura

Daños por catástrofes asegurados y no asegurados
(En miles de millones de USD a precios 2018)



Fuente: Swiss Re. Sigma N°. 2/2019

A pesar del creciente número de desastres la brecha de protección, entendida como las pérdidas aseguradas vs. las pérdidas sufridas, continúa siendo amplia

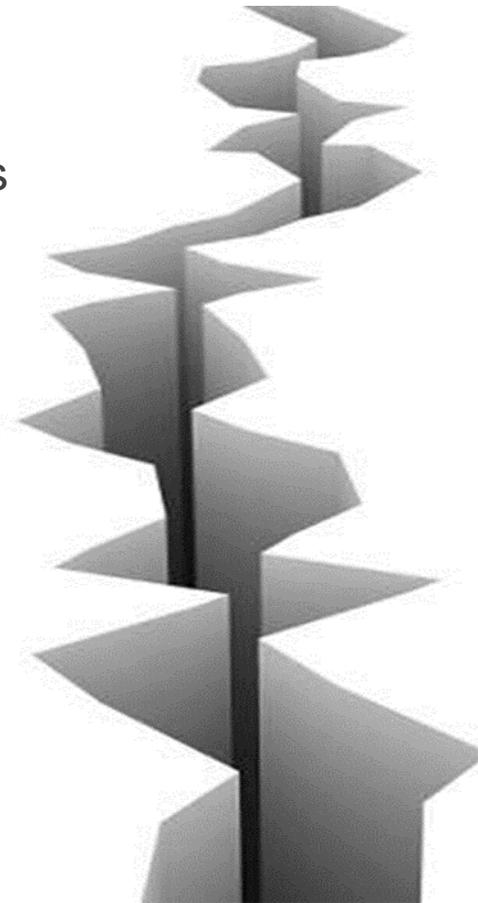


Las razones

La brecha de protección se puede explicar por fallas en la oferta, la demanda y en el entorno que han impedido que la inclusión financiera sea mayor

Oferta

- Dificultad para llegar a regiones remotas
- Información limitada
- Elevados costos de comercialización, recaudo y gestión de siniestros
- Desconocimiento del cliente objetivo
- Rezago en innovación
- Productos de difícil comprensión para el consumidor
- Requerimientos normativos complejos



Demanda

- Desconfianza en las aseguradoras asociada al lenguaje.
- Expectativas mayores sobre los productos.
- Limitado conocimiento del seguro y su relevancia.

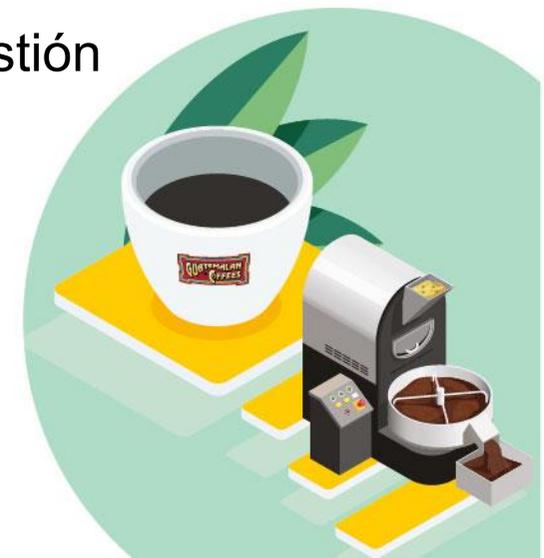


Consecuencias

Estrategias aplicadas en la actualidad para enfrentar desastres eventos adversos, según un estudio de vulnerabilidad realizado por Anacafé

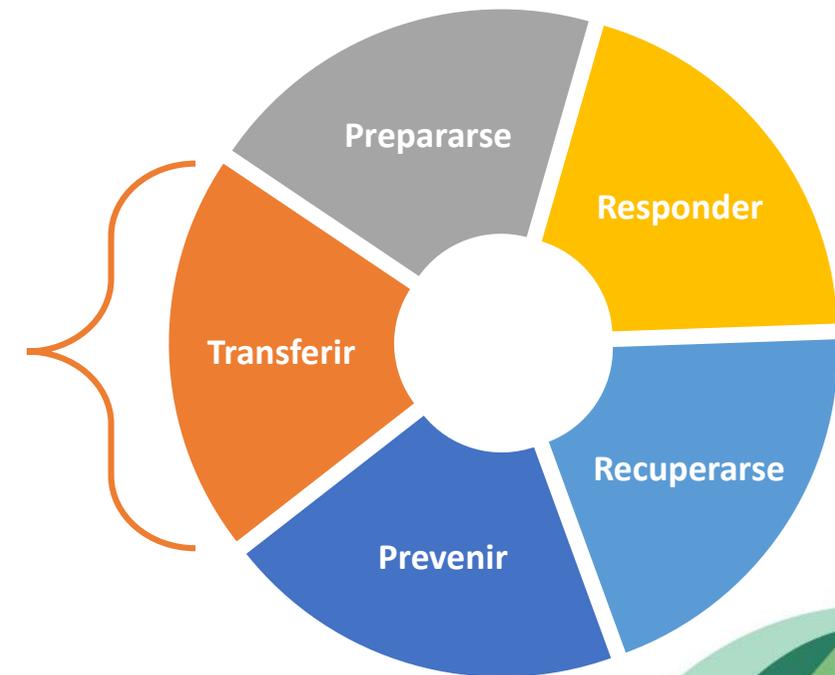
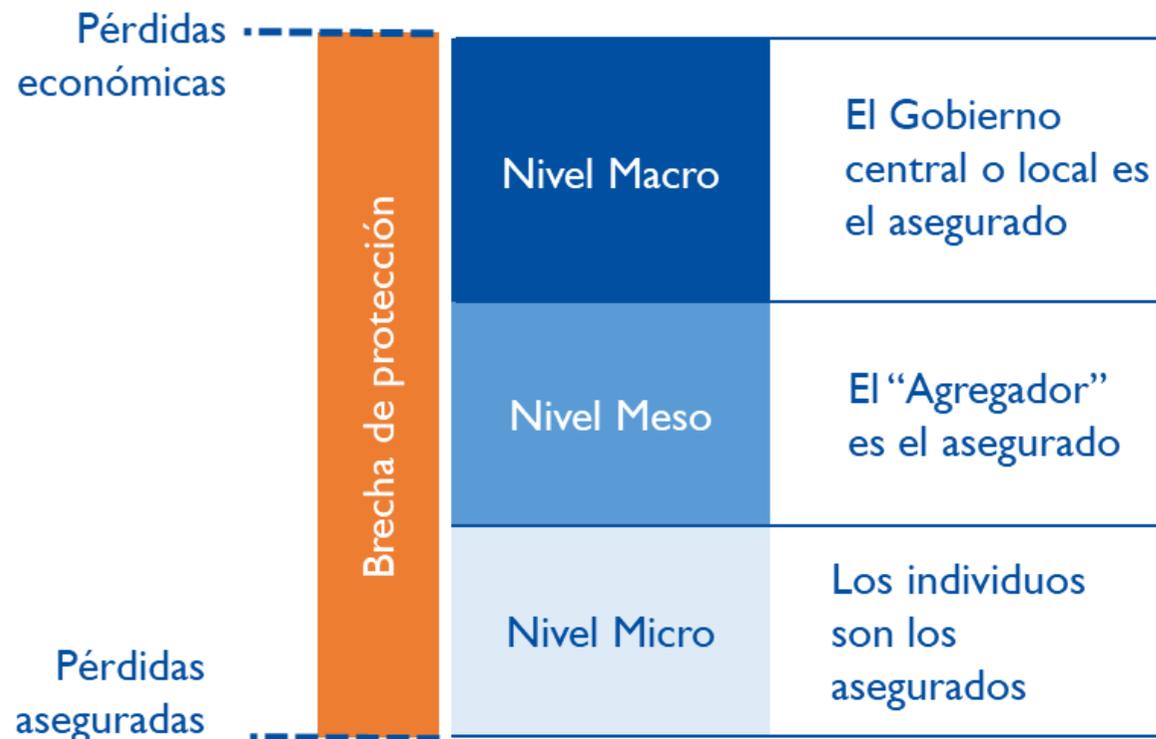
- Sacar préstamos
- Utilizar ahorros
- Buscar otro trabajo
- Reestructurar la deuda
- Solicitar ayuda a familiares y amigos
- Recurrir a ayuda del gobierno
- ONGs
- Cruz Roja

Muy pocos han mencionado “tomar un seguro” como una estrategia de gestión de riesgo ya que el mercado no posee una opción asequible al productor.

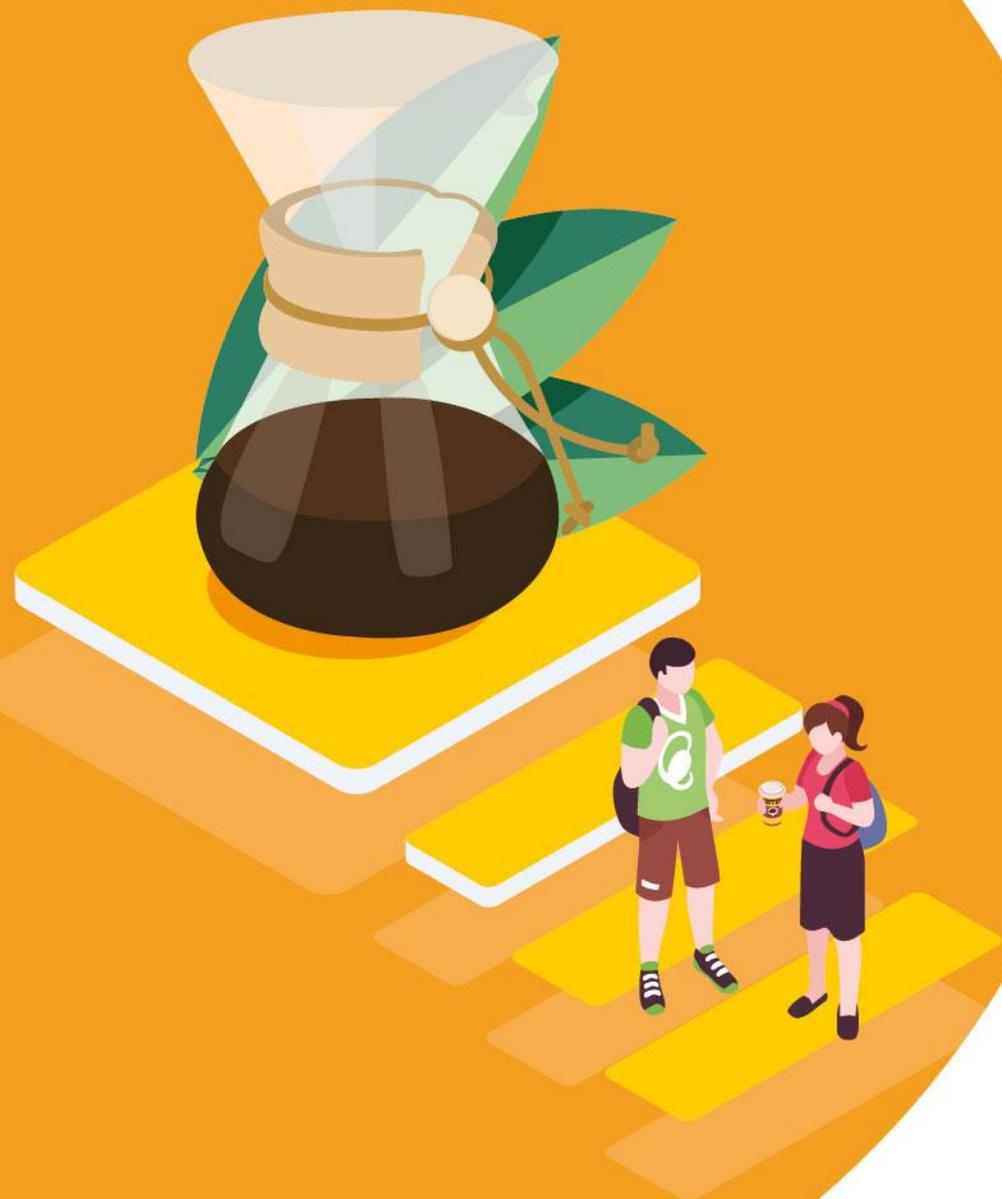


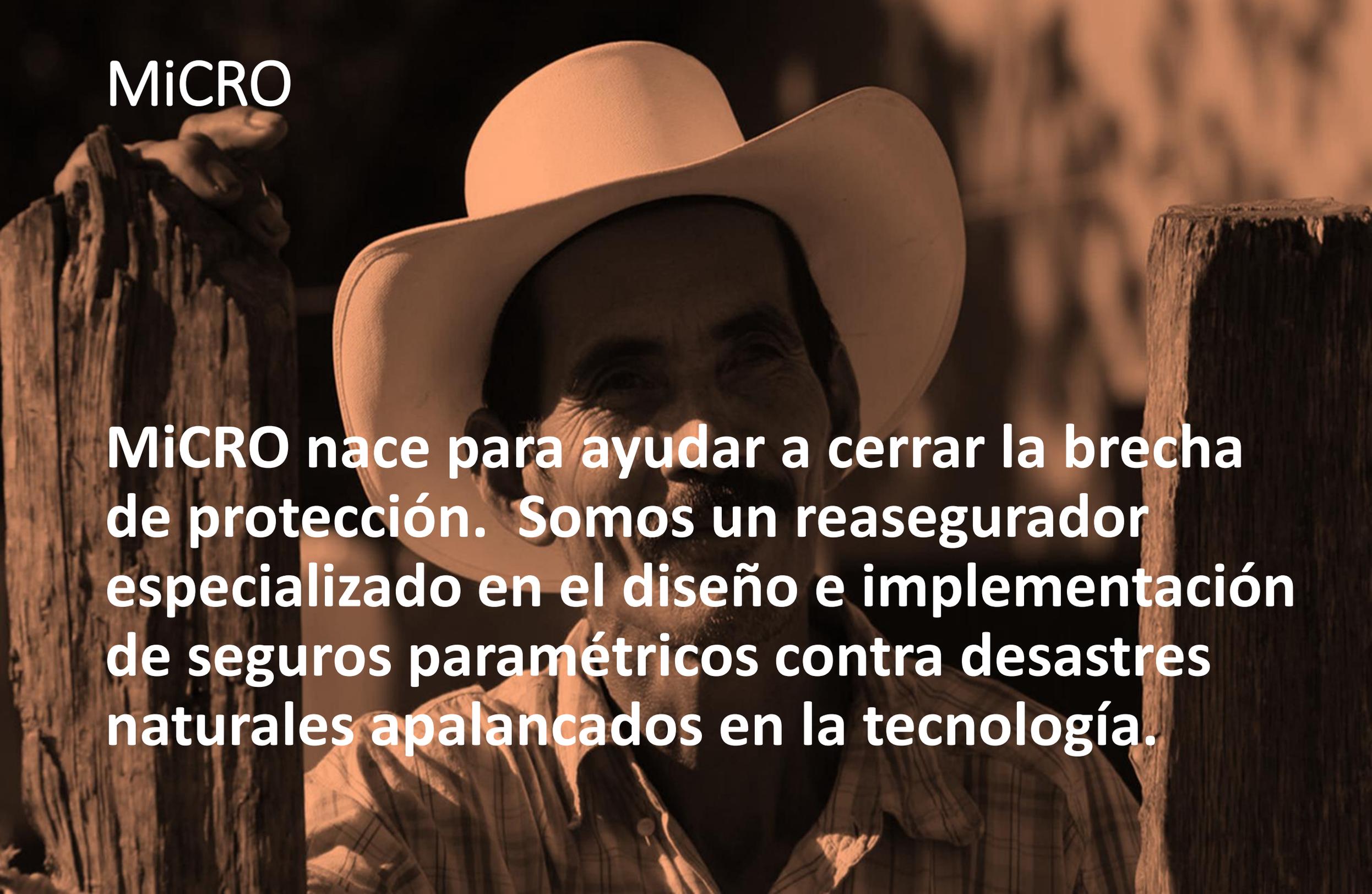
La gestión del riesgo

La transferencia de riesgos es sólo una de las herramientas para fortalecer la resiliencia y las soluciones pueden orientarse a instituciones e individuos



(Parte de) La Solución



A man wearing a light-colored cowboy hat and a plaid shirt is leaning on a weathered wooden post. The background is a blurred, warm-toned outdoor setting, possibly a field or farm. The lighting is soft and golden, suggesting late afternoon or early morning.

MiCRO

MiCRO nace para ayudar a cerrar la brecha de protección. Somos un reasegurador especializado en el diseño e implementación de seguros paramétricos contra desastres naturales apalancados en la tecnología.

Quién está detrás de MiCRO

Nuestros accionistas



Nuestros socios estratégicos



El camino recorrido



MiCRO en minuto y medio

<https://www.youtube.com/watch?v=dfdjkhKmfIQ>





El Producto



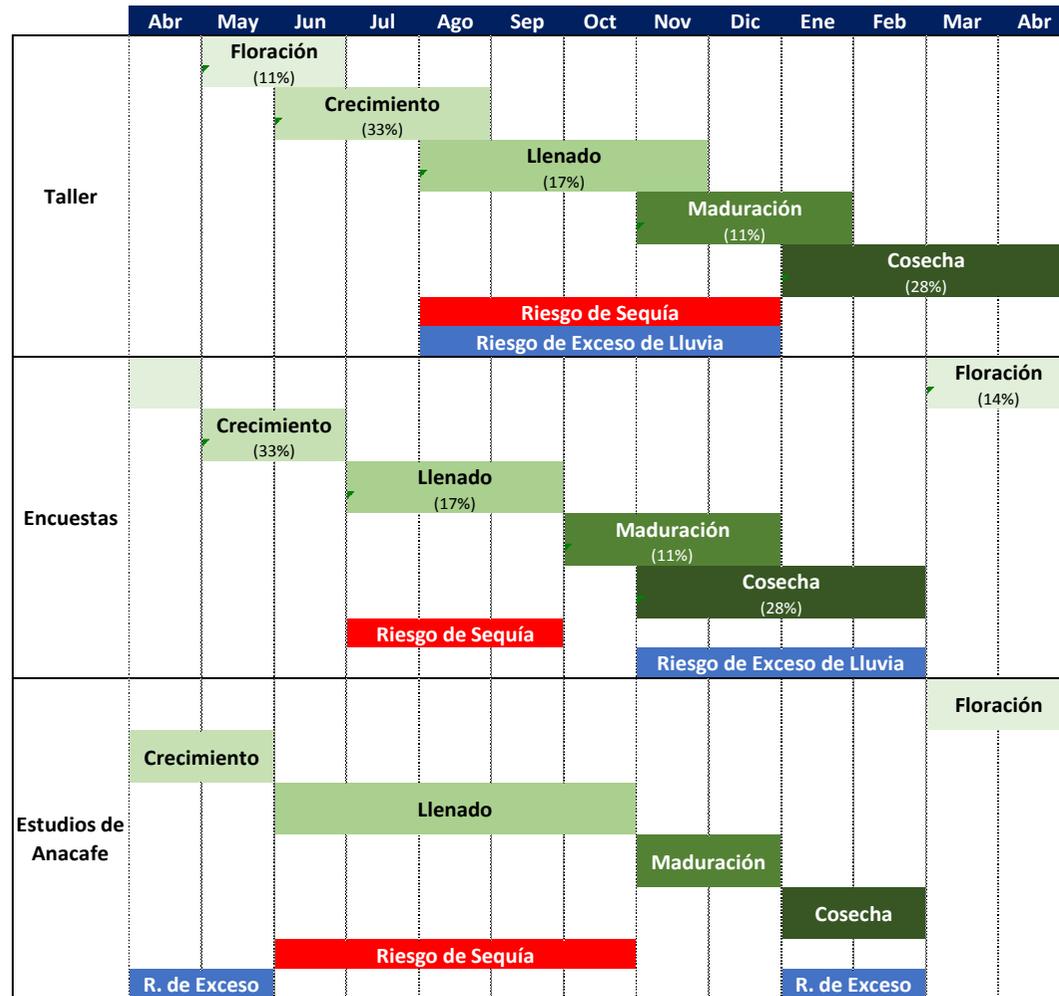
Estudios de demanda del caficultor 1/3

Dentro del marco del proyecto “Competitividad y Financiamiento de la Caficultura en Guatemala” el Banco Interamericano de Desarrollo a través del Fondo Multilateral de Inversiones y la Asociación Nacional del Café, realizó estudios de demanda en Noviembre del 2018 con el apoyo del IRI de la Universidad de Columbia, NY

- 67% hombres, 33% mujeres
- El 16% de la fuerza de trabajo es representado por jóvenes adultos
- En su mayoría los asociados a organizaciones de pequeños productores son hombres, el 31% tienen de 31-50 años
- El 85% de las tierras pertenecen a hombres con más de 30 años
- 66% son indígenas
- 52% cultivan un área menor a 1 hectárea
- 94% pueden leer y escribir
- Poseen otros cultivos así como otras actividades económicas o trabajos fijos
- La mayoría de pequeños productores venden su producción a cooperativas
- Normalmente los precios son establecidos por los compradores, lo que pone a los productores en desventaja
- La mayoría de pequeños productores suscriben préstamos de forma anual con entidades bancarias o cooperativas de ahorro y crédito
- El destino general de los préstamos es para fertilizantes y otros insumos para la cosecha



Estudios de demanda del caficultor 2/3



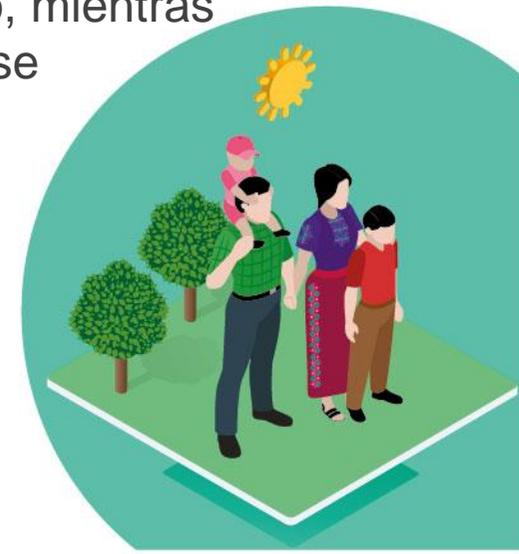
Exposición a riesgos durante fases fenológicas

Sequía

- Mayor vulnerabilidad durante el llenado de grano entre julio, agosto, septiembre y octubre.
- Hacia el final del llenado de grano, la inversión acumulada es de un 54% del total.

Exceso de Lluvia

- Mayor vulnerabilidad durante los periodos de cosecha y floración.
- La floración se observa por lo general entre los meses de marzo, abril y mayo, mientras que los periodos de cosecha se concentran entre enero y febrero.



Estudios de demanda del caficultor 3/3

Exposición a riesgos durante fases fenológicas – Mantenimiento y Renovación

		Floración	Crecimiento	Llenado	Maduración	Cosecha
Mantenimiento	Coberturas más relevantes	Exceso		Sequía		Exceso
		Terremoto (leve interrupción de negocios)				
	Inversión	12.50%	24.50%	17%	13.50%	32.50%

		Año 1	Año 2	Año 3
Renovación	Coberturas más relevantes	Sequía		
		Terremoto (leve interrupción de negocios)		
	Inversión	62,5%	18.75%	18.75%



Mi Cosecha



Protección que ofrece el seguro paramétrico

La ocurrencia de un desastre natural puede causarle pérdidas al pequeño caficultor, incluyendo **un aumento en los gastos y/o una pérdida de ingresos**

El seguro busca compensar a los caficultores ante un desastre de la naturaleza, para que puedan **continuar con su actividad productiva** y no ver comprometido su bienestar

El seguro **NO cubre el daño directo**, sino el daño indirecto o consecuencial en caso de desastres

El **monto del crédito** funciona como un *proxy* para cuantificar el interés asegurable



¿Cómo funciona?



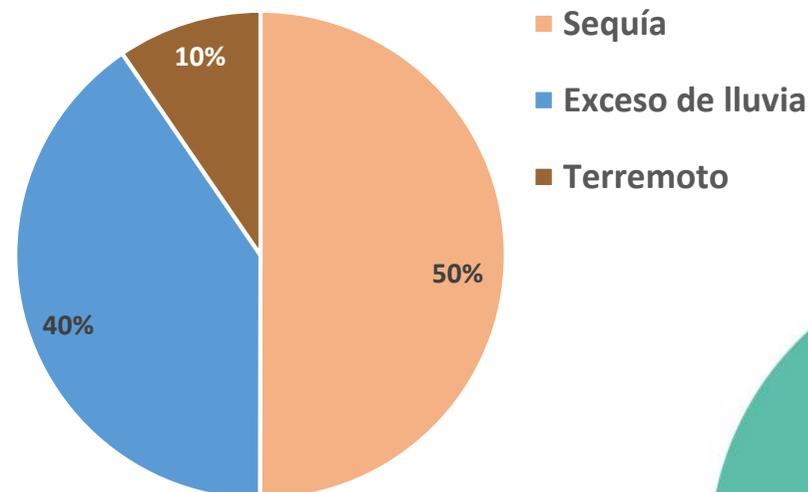
Coberturas: Sequía, Lluvia y Terremoto

Diseño del producto considera los estudios de demanda y el análisis de vulnerabilidad del IRI:

- Peligros a cubrir: sequía, exceso de lluvia y terremoto, siendo los primeros dos los de mayor cobertura.
- Cobertura de sequía sólo de abril a agosto.
- Lluvia se cubre todo el año, pero alcance de cobertura varía dependiendo de la temporada (húmeda y seca)
- Cobertura continua pero limitada de Terremoto

Periodos de cobertura

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Sequía				■	■	■	■	■				
Exceso de lluvia (húmeda)					■	■	■	■	■	■		
Exceso de lluvia (seca)	■	■	■	■							■	■
Terremoto	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■



EXCESO DE LLUVIA



2 Las agencias reportan la fuerza de los desastres en el lugar donde tienes tu actividad comercial.

3 ¡A mayor fuerza, mayor pago!

4 Te informaremos por mensaje de texto que recibirás un pago.

5 El pago se abonará a la deuda o lo recibirás en tu cuenta. ¡El pago es rápido, sin trámites, ni papeleos!

COOPERATIVAS



SEGUROS COLUMNA



¿Cómo funciona?

Ejemplo:

Det. = Detonador del índice para cada nivel, Indemn. = Indemnización (porcentaje de la suma asegurada)

Tablas de Fuerza	Sequía*		Exceso de lluvia (seca)		Exceso de lluvia (húmeda)		Terremoto	
	Fuerza / Nivel	Det.	Indemn.	Det.	Indemn.	Det.	Indemn.	Det.
5	-4.00	10.00%	4.10	50%	3.70	100%		
4	-3.50	8.00%	3.90	40%	3.55	80%		
3	-3.00	6.00%	3.70	20%	3.40	40%	9+	100%
2	-2.40	4.00%	3.40	10%	3.10	20%	8.5 - 8.9	70%
1	-1.70	2.00%	3.10	5.0%	2.80	10%	8.0 - 8.4	40%

* Mensual

Nivel 1 de exceso de lluvia garantizado a 250mm

* Sequía hace pagos mensuales, hasta agotar la cobertura

- La plataforma de cálculo identifica las ubicaciones impactadas y les asigna el nivel de indemnización con base en los términos preacordados.
- Cada región tiene sus propios umbrales.
- Todos los clientes en una misma ubicación reciben el mismo porcentaje de indemnización.
- Se paga en función del nivel de fuerza.



¿Dónde estamos?

- El producto fue depositado el mes de Julio a la Superintendencia de Bancos para su autorización.
- Seguros Columna y las cooperativas MiCoope ya se encuentran preparando los lineamientos técnicos y operaciones del producto en cada una de las ubicaciones piloto.
- Anacafé en conjunto con Columna y MiCoope ya están preparando los materiales de capacitación para el canal y asesores de créditos.
- Sujeto a aprobación de la SIB, se estima un lanzamiento del producto para Septiembre / Octubre del 2019.



¿Preguntas?

Favor contactar a Jorge
Barrientos
(jbarrientos@microrisk.org)

