



LEGS

Normas y directrices para intervenciones ganaderas en emergencias

Seguros ganaderos

Un documento de discusión para las Normas y directrices para intervenciones ganaderas en emergencias (LEGS)

Yacob Aklilu | Consultor



RESUMEN EJECUTIVO

Este documento de discusión analiza el impacto de los programas de seguros ganaderos sobre los medios de subsistencia de las comunidades afectadas por crisis, y propone recomendaciones acerca de la pertinencia de los seguros ganaderos con respecto a LEGS y la próxima edición del Manual de LEGS. El documento aborda dos sistemas de seguros ganaderos: los sistemas tradicionales (incluidos tanto los sistemas convencionales como los programas tradicionales de seguros sociales) y programas emergentes de seguros ganaderos tales como programas basados en préstamos y los seguros ganaderos basados en índices (IBLI).

Los sistemas de programas de seguros sociales tradicionalmente utilizados por pastores, particularmente en África Oriental, son cada vez menos efectivos, y cada vez están más desbordados por las necesidades crecientes de ganaderos desamparados. Las empresas de seguros tradicionales únicamente proporcionan cobertura a las granjas ganaderas comerciales, y consideran que las pequeñas granjas ganaderas no son asegurables. En algunos países, los gobiernos y las ONG facilitan préstamos vinculados a programas de seguros para pequeños propietarios ganaderos. En ambos casos, las indemnizaciones se pagan en base a evaluaciones de cada caso de las pérdidas de cada cliente individual. En cambio, los programas IBLI pagan indemnizaciones en base a indicadores externos, y principalmente están dirigidos a grupos pastorales/agropastorales que previamente no eran asegurables.

En Mongolia, el programa IBLI utiliza el dzud (tiempo extremadamente frío) como un indicador externo expresado por niveles de mortandad ganadera. En este caso específico, los pastores cubren los costes de hasta un 10% de muertes ganaderas, mientras que las empresas de seguros pagan indemnizaciones cuando los niveles de mortandad ganadera exceden el 10%, hasta un máximo de 30% (es decir, de un 20% de las pérdidas por mortandad). Las pérdidas de más de 30% están cubiertas por el gobierno. El objetivo de las indemnizaciones es reemplazar cabezas de ganado.

En Kenia y Etiopía, el programa IBLI utiliza un índice externo diferente: el índice de vegetación de diferencia normalizada (NDVI, por sus siglas en inglés), basado en imágenes de satélite que ofrecen una indicación del nivel de forraje o "verdor", y subdivide sus áreas de operación en unidades geográficas de seguros que comparten riesgos similares. Las tasas de primas varían según la unidad de seguro, y la indemnización se activa en el percentil 20 de niveles de índice históricos; es decir, cuando la escasez de forraje excede el 80%. IBLI Kenia/ Etiopía ofrece indemnizaciones antes de que mueran los animales, en cantidades que permiten a los pastores comprar piensos, agua y servicios veterinarios.

IBLI está dirigido a hogares que tienen un número crítico de cabezas de ganado para evitar caer en situaciones de desamparo; por ejemplo, en Mongolia, 200 animales. En Mongolia, los bancos ofrecen descuentos en intereses sobre préstamos si los pastores compran seguros; y en Kenia y Etiopía los incentivos incluyen subsidios en las primas, que van desde el 10 al 100%. Los programas de seguros vinculados a préstamos de gobiernos u ONG también aplican subsidios en las primas y/o descuentos sobre tasas de interés sobre préstamos.

El principal reto de los programas IBLI es sustentar la rentabilidad de empresas de seguros al tiempo que hacen que el sistema sea lo suficientemente atractivo para que los pastores compren primas anuales. Esta preocupación en Mongolia, por ejemplo, restringió la responsabilidad de indemnizaciones por parte de las empresas de seguros al 20% de las pérdidas por mortandad, y los pastores recibieron únicamente dos pagos (total de 615.700 USD) entre 2006 y 2015, mientras que las empresas de seguros acumularon beneficios de 100 millones de USD. Esto implica que los pastores han estado financiando a las empresas de seguros con 10 millones de USD cada año. Estos detalles no están disponibles para IBLI Kenia y Etiopía pero los pastores reciben indemnizaciones únicamente si la escasez de forraje excede el 80%. El pago que reciben depende de las lecturas específicas del índice en los meses de indemnización, que consisten en una proporción en lugar de la cantidad completa de la indemnización. En su nivel más bajo, los pastores podrían recibir solo un 5% del nivel pleno de indemnización para el cual están asegurados. Las empresas de seguros también se han convertido en expertas en incrementar las tasas de las primas sin un incremento paralelo de los niveles de indemnización. Por ejemplo, en 2017/18, las tasas de las primas en Borana (Etiopía) variaron entre un 7.27% y un 11.11%, mientras que para un nuevo proyecto IBLI en el Este de Etiopía (con menor frecuencia de sequía que Borana), la tasa de la prima aumentó hasta el 16.15%.

IBLI es una intervención experimental que actualmente cae fuera del ámbito de LEGS. Únicamente dos proyectos han estado funcionando durante 10 años, con números oscilantes de tomadores de pólizas de un año al siguiente. Algunos proyectos IBLI están diseñados para durar cinco años o menos, y la continuidad de tales proyectos es cuestionable cuando se agota el subsidio. Por tanto, la sostenibilidad y la creciente adopción de programas de seguros únicamente puede afirmarse si un número representativo de ganaderos se convierte en titulares de pólizas, algo que tardará varios años en verificarse. Las empresas de seguros se están beneficiando desproporcionadamente de las primas que reciben (aunque tienen que continuar siendo rentables) en comparación con la proporción de indemnizaciones que pagan a tomadores de pólizas. En resumen, la evidencia actual sugiere que es demasiado pronto abogar por la inclusión de programas IBLI, o programas de préstamo + seguro, en el Manual de LEGS en estos momentos.

ÍNDICE

Abreviaciones	3
Introducción	4
1. Sistemas de seguros ganaderos “tradicionales”	4
1.1 Sistemas de seguros ganaderos convencionales	4
1.2 Programas de seguros sociales autóctonos	5
2. Programas emergentes de seguros ganaderos	7
2.1 Programas de seguros ganaderos vinculados a préstamos y/o subvencionados por el gobierno	7
2.2 Seguros de ganado basados en índices (IBLI)	10
2.2.1 El Banco Mundial - Mongolia	10
2.2.2 International Livestock Research Institute – Norte de Kenia y Sur de Etiopía	13
2.2.3 Programa Mundial de Alimentos – Región somalí, Etiopía	15
Implicaciones para LEGS/Conclusión	17
Referencias	19

ABREVIACIONES

<i>ARID Kenya</i>	Agency for Rangeland Information and Development in Kenya	<i>IDRA</i>	Insurance Development and Regulatory Authority
<i>BDT</i>	Bangladesh Taka	<i>ILRI</i>	International Livestock Research Institute
<i>BM</i>	Banco Mundial	<i>LEGS</i>	Normas y directrices para intervenciones ganaderas en emergencias
<i>C4ED</i>	Centre for Evaluation Development	<i>MFI</i>	Micro-Finance Insurance
<i>CIFA</i>	Community Initiative Facilitation and Assistance	<i>NDVI</i>	Índice de Vegetación de Diferencia Normalizada
<i>CRF</i>	Co-Variate Fund	<i>ONG</i>	Organización No Gubernamental
<i>DFID</i>	Department for International Development	<i>PKSF</i>	Palli Karma-Sahayak Foundation
<i>FAO</i>	Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura	<i>PSNP</i>	Productive Safety Net Programme
<i>FA</i>	Fiebre aftosa	<i>SIPE</i>	Satellite Index Insurance for Pastoralists in Ethiopia
<i>GIC</i>	General Insurance Corporation	<i>UGT</i>	Unidad Ganadera Tropical
<i>IBLI</i>	Index-Based Livestock Insurance	<i>WFP</i>	Programa Mundial de Alimentos

INTRODUCCIÓN

Este documento fue comisionado con el objetivo de evaluar los programas de seguros ganaderos y explorar la evidencia que existe en cuanto a la implementación efectiva de programas de seguros ganaderos para apoyar los medios de subsistencia de comunidades afectadas por crisis. El documento analiza el impacto de estos programas sobre los medios de subsistencia, basado en los objetivos de medios de subsistencia de LEGS, y propone recomendaciones acerca de la pertinencia de los seguros ganaderos con respecto a LEGS y la próxima edición del Manual de LEGS. El documento estudia dos sistemas de seguros ganaderos: los sistemas “tradicionales” y los programas emergentes de seguros ganaderos. También se proporcionan casos prácticos de apoyo referentes a Kenia, Bangladesh, Sudán y Mongolia. El documento es el resultado del estudio de una sección transversal de documentos consultados con respecto a varios países, e información obtenida de personas clave en Etiopía. En las notas al pie de página se proporcionan definiciones simples de términos técnicos.

I. SISTEMAS DE SEGUROS GANADEROS “TRADICIONALES”

I.1 Sistemas de seguros ganaderos convencionales

Las granjas ganaderas comerciales (lecheras, de vacas, de pollos, etc.) que requieren inversiones de capital sustanciales y gastos operativos a menudo están aseguradas. Al igual que otros negocios con costes altos de capital, los propietarios de ganado comercial también son “aversos al riesgo” y hacen provisiones para potenciales pérdidas que pueden surgir de una variedad de causas. Además, tales granjas requieren préstamos bancarios o bien para la inversión o bien para gastos operativos, para los cuales han de presentar avales¹ garantizados por pólizas de seguros. En cualquier caso, tener contratadas pólizas de seguros es una parte inevitable del negocio de las granjas ganaderas comerciales. Las empresas de seguros tradicionales en general, y las aseguradoras ganaderas limitadas en particular, ofrecen pólizas de seguro principalmente para granjas ganaderas comerciales debido a la escala del negocio, sus menores costes operativos y administrativos, y la facilidad de acceso para la venta de pólizas o la verificación de reclamaciones. Además, las empresas de seguros locales están autorizadas por empresas de reaseguros² para emitir tales pólizas. Cabe señalar que tales empresas de seguros también proporcionan múltiples pólizas de seguros (vida y no vida), de las cuales los seguros ganaderos son solamente un producto.

Los tipos de cobertura de seguro proporcionada a granjas ganaderas comerciales varían según las pólizas de las empresas. Los propietarios de las granjas han de escoger de un paquete de opciones de pólizas disponibles, aumentando la prima a medida que se incluyen más opciones en el paquete. La gama de animales asegurables puede incluir vacas, ovejas y cabras, cerdos, aves y búfalos, según el caso. Por ejemplo, las opciones de póliza de AgriChoice Farm Insurance en Sudáfrica incluyen o bien asegurar animales individuales (para animales de un valor mayor que una cantidad específica de dólares) “si pueden

1 Garantía pignorada para la amortización de un préstamo.

2 Las empresas de reaseguros consisten en empresas paraguas (ubicadas en Europa o EE.UU.) que proporcionan protección para empresas de seguros locales en casos de pérdidas catastróficas. Las empresas de seguros locales operan en base a un capital limitado y necesitan estar reasegurados a fin de cubrir pérdidas inesperadas. Las empresas de reaseguros incluyen: p.ej. SwissRE (Suiza), SCOR (Francia), etc.

ser identificados de cualquier forma”; o una póliza generalizada, en la cual toda la propiedad de la granja (incluido el ganado, el equipamiento y los edificios) está cubierta; y/o asegurando el ganado como rebaño (por ejemplo, 100 cabezas de bovinos Holstein). El sitio web de AgriChoice dice proteger de las pérdidas debidas a disparos accidentales; ataques por perros o animales salvajes (excepto en el caso de las ovejas); terremotos; electrocución; inundaciones; accidentes de carga y descarga; y colisiones repentinas y accidentales que causen la muerte. Sin embargo, la póliza no cubre enfermedades, edad avanzada o muerte por causas naturales, para los cuales haría falta tener una póliza de seguros de mortandad ganadera separada³. La póliza de seguros ganaderos de Stanbic Bank en Zimbabue también dice cubrir pérdidas debidas a muertes accidentales, enfermedades de naturaleza terminal, sacrificio de emergencia (según el consejo de un cirujano veterinario reconocido) y el robo de ganado lechero, bovinos, aves, ovejas y cabras⁴. El sitio web de UAP Old Mutual en Kenia también dice ofrecer cobertura por muerte accidental debida a la caída de un rayo; lesión interna/externa en el emplazamiento o durante el transporte; fuego; vendaval; mordeduras de serpientes; enfermedades de naturaleza terminal; sacrificio de emergencia basado en el consejo del veterinario; complicaciones en partos; robo de ganado y epidemias. “Lo que no cubre” la póliza de UAP (para lo cual el asegurado no recibe indemnización) incluye lo siguiente: el primer 10% de pérdidas ganaderas por cada una de las pérdidas; el primer 20% de pérdidas por robo; hambruna (sequía), desnutrición e intoxicación; impotencia e infertilidad; enfermedades y deformidades preexistentes; y cualquier muerte debida a la negligencia y prácticas de cría de animales. El sitio web también declara que “en caso de robo, el seguro requiere un periodo de seis semanas para la recuperación antes de la liquidación de las pérdidas”⁵.

Análisis - Las empresas de seguros dominantes ven a los pequeños propietarios como no asegurables, por varias razones: tasas de primas bajas a muy bajas; costes administrativos prohibitivos debidos a la dispersión de estos propietarios a la hora de vender pólizas y verificar reclamaciones, dado que los seguros tradicionales requieren que las aseguradoras realicen un seguimiento de las actividades de sus clientes y verifiquen la veracidad de sus reclamaciones con respecto a cada caso individual. Es importante señalar que las muertes ganaderas causadas por sequías, conflicto y otras causas similares, que son las principales preocupaciones de los pequeños propietarios ganaderos, no son asegurables. También es igualmente importante que estas aseguradoras no saben o no pueden cuantificar los riesgos asociados con productores ganaderos de pequeño tamaño. Por ejemplo, un boletín de Fintrac en Zimbabue declara que “los pocos agentes en el sector de seguros ganaderos se centran principalmente en granjeros comerciales de gran escala, aunque el 90% del ganado en el país es propiedad de pequeños propietarios”⁶. En resumen, los grupos a quienes se dirigen las normas LEGS no son los clientes objetivo de las compañías de seguros tradicionales, sean granjeros sedentarios o pastores nómadas. Sin embargo, recientemente, empresas de reaseguros con influencia, tales como SwissRE, están vigilando atentamente los desarrollos en países como India, donde los programas de seguros para granjeros ganaderos de pequeño tamaño subvencionados por el gobierno están creando un volumen de negocio que les interesa reasegurar – pero no para vender pólizas a nivel local.

1.2 Programas de seguros sociales autóctonos⁷

Los pastoralistas nómadas de África Oriental han estado practicando un complejo sistema de estrategias de gestión de riesgos durante siglos a través de programas de seguros sociales. Estas estrategias se activan desde el momento en que la sequía es inminente, durante del ciclo de la sequía, y en las fases posteriores a la sequía. Más abajo se incluye un ejemplo de caso de seguros sociales posteriores a sequías practicados por la comunidad Gari en el Noreste de Kenia.

3 <https://www.nationwide.com/business/agribusiness/farm-insurance/optional-coverages/type/livestock>

4 <https://www.stanbicbank.co.zw/zimbabwe/business/products-and-services/Insure-what-matters/bancassurance/Livestock-Insurance>

5 <https://www.uapoldmutual.com/images/brochure/Livestock-Brochure.pdf>

6 <https://www.fintrac.com/project-activities-zimbabwe>

7 Los programas de seguros sociales en este contexto incluyen sistemas de protección y bienestar social.

Caso práctico – Programas de seguros sociales tradicionales en el Noreste de Kenia

Robdoon - Durante varios días, los ancianos debaten qué acción colectiva se ha de tomar. Tal acción puede ser la transferencia o el préstamo de ganado para asistir a miembros del clan “pobres” o acordar con otros clanes/ pueblos el uso de pastos fuera del área afectada por la sequía y la migración.

Zakad - Aunque no es, en sí, una estrategia de paliación de la sequía, el *zakad* requiere que las personas den el 2.5% de su riqueza a los pobres. En el caso de la tenencia de ganado, esto sigue un programa establecido. Por ejemplo, el propietario de 40 ovejas-cabras tendría que donar una oveja-cabra. De igual manera, el propietario de 5 camellos tendría que donar un camello. Para una tenencia de 30 cabezas de ganado, se podría dar un toro de tres años. El número de cabezas de ganado donadas aumenta en proporción directa al número de animales en tenencia.

Orge - Esto significa literalmente ‘ternero no nacido’. En la práctica, consiste en el préstamo a aquellos que no tienen nada de un toro para sacrificar. El préstamo se repaga en algún momento del futuro cuando el recipiente tenga un ternero recién nacido. Se benefician las dos partes, dado que es probable que un ternero nacido durante la sequía muera.

Otros animales prestados - Los otros animales prestados dados en tiempos difíciles suelen ser camellos o asnos, si se puede prescindir de ellos. Estos son de vital importancia para sobrevivir a las sequías, dado que pueden emplearse como animales de carga, o bien para transportar agua o desplazarse a áreas menos impactadas por la sequía.

Irb (re población) - *Irb* puede ser una respuesta a enfermedad, sequía o robos de ganado, y suele darse en la forma de cabras-ovejas, dado que ofrecen la producción lechera más rápida. A más largo plazo, pueden darse también camellos y reses. Esta asistencia se da únicamente a hombres de familia que han perdido su ganado a causa de desgracias ocurridas en el pasado reciente, para ayudarles a comenzar de nuevo. No se da a aquellos que han perdido sus animales por mala gestión, o a hombres jóvenes para ayudarles a empezar. Puede también extenderse a miembros del clan más extendido, que migran a la zona debido a conflictos, enfermedades o sequía en otros lugares. El número de animales que se dan varía, dependiendo de los recursos de la comunidad de apoyo y la necesidad percibida del individuo. Los objetivos de repoblación tradicionales están dirigidos a los individuos más capaces de gestionar recursos ganaderos, aumentando el tamaño del rebaño, y proporcionando así seguridad social y alimentaria a ellos y otros miembros de la comunidad en el futuro. En este sentido, no es una acción puramente filantrópica, sino que se centra en asegurar el bienestar y la seguridad futuros de la comunidad en su integridad. La repoblación también puede ocurrir con el tiempo, ya que las familias que han perdido su ganado continúan trabajando para los patronos, y todos los años reciben ganado como pago, además de cualquier cabeza de ganado adicional proporcionada a través de la práctica de *zakad*. El ganado también puede darse a ancianos, como señal de respeto. Fuente: Chris Pratt (2002)

Al otro lado de la frontera, en Etiopía, la comunidad pastoral borana o boran ha estado practicando un sistema de seguro social durante siglos, conocido como “Busa Gonofa” (BG). BG está apoyado por el complejo sistema administrativo tradicional *Gada* de los borana, que supervisa la aplicación imparcial a las familias necesitadas. El sistema incluso tiene un sistema de priorización de familias beneficiarias según sus necesidades. Escribiendo sobre la resiliencia de este sistema, incluso durante el gran brote de peste bovina de 1890, Waktole and Oba (2009) dicen que “a pesar del exterminio de las reses, el colapso de la economía pastoral y la población humana, la práctica de ‘empeñar’ niños [...], el exterminio de familias enteras, y, lo más crítico, la crisis de identidad social, las respuestas societarias permitieron el renacimiento de aquellas instituciones sociales que coordinaban la recuperación

y la redistribución de recursos [...], la reorganización social y ritual del *Gada*, y el renacimiento de instituciones sociales que recrearon la armonía social y promovieron la recuperación económica pastoral”.

Tristemente, estas tradiciones de seguros sociales son cada vez menos efectivas, principalmente debido a crisis recurrentes (sequía, conflictos, presiones de población), pero también debido a procesos de cambio políticos, de desarrollo y sociales. Escribiendo sobre la erosión gradual de este sistema en el Noreste de Kenia, Pratt (2002) subraya que “los procesos de urbanización, desarrollo, educación formal y las identidades religiosas cambiantes han contribuido a la práctica decreciente de sistemas de alerta temprana y mecanismos de afrontamiento “tradicionales”. Debido a que estos conocimientos son a menudo preservados

como parte de la tradición oral, el absentismo creciente de la juventud de comunidades pastorales y la práctica decreciente de conocimientos “tradicionales” suponen una amenaza a la existencia continuada de este acervo de conocimientos. Esto es motivo de preocupación, porque el número de respuestas de emergencia disponibles a las comunidades se ha visto reducido”.

Estos sistemas de seguros sociales aún no han desaparecido totalmente, y quizás no desaparezcan, pero están perdiendo efectividad. Un estudio sobre deserciones pastoralistas entre los borana (Desta et al. 2008) destaca los retos que afronta el sistema BG. Según un grupo de discusión sobre deserciones pastoralistas:

“El sistema BG aún existe y es importante para mantener la paz de los borana. Nadie puede imaginarse a los borana sin una BG operativa. Sin embargo, el sistema BG ha estado sobrecargado por la magnitud del problema actual. La frecuencia de la incidencia de sequías está aumentando, más personas están perdiendo su ganado, y más personas están quedando en la miseria, viéndose forzadas a pedir apoyo del sistema BG. Por otro lado, el número de personas que pueden contribuir a la BG está menguando. Bajo tales circunstancias difíciles, la BG no puede apoyar a todo el mundo. Sin embargo, todas aquellas personas que cumplen con los criterios para recibir apoyo BG tiene derecho a pedirlo, pero puede que no sea seleccionado para la repoblación en un año determinado. Además [...] incluso si una persona ha sido aprobada por el clan para la repoblación, ha de pasar bastante tiempo antes de que reciba la contribución, y esta persona podría no recibir un número adecuado de cabezas de ganado de la aportación de BG como para sustentar su medio de subsistencia.... Lo que hace la mayoría de las personas en la actualidad es presentar su petición al clan, y mientras tanto buscar otras alternativas generadoras de ingresos en la zona urbana o en esa misma zona para mantener a su familia”. Según este estudio, estas opiniones también las comparten grupos de discusión de pastoralistas ejercientes.

Catley y Aklilu (2013) también confirman que BG proporciona únicamente una quinta parte del apoyo a hogares necesario en comparación con el pasado, y ahora tarda años para que un hogar reciba este apoyo debido a la larga lista de beneficiarios previstos.

En resumen, los sistemas autóctonos de seguro social están sobrecargados por las necesidades siempre crecientes de ganaderos desamparados. Ha de verse si los modelos de seguros emergentes pueden modernizar estas prácticas en algún momento en el futuro.

2. PROGRAMAS EMERGENTES DE SEGUROS GANADEROS

Los programas emergentes de seguros ganaderos centrados en pequeños pastoralistas, granjeros ganaderos sedentarios y cooperativas, consisten de al menos las siguientes variantes.

2.1 Programas de seguros ganaderos vinculados a préstamos y/o subvencionados por el gobierno

India - Según la FAO (1992), “de todos los países en vías de desarrollo asiáticos, India quizás tenga el programa de seguros rurales más completo que incluye el ganado”, que fue operado exclusivamente por la General Insurance Corporation (GIC) del Gobierno hasta la liberalización del año 2000, que trajo al primer plano a las empresas privadas de seguros. Una póliza de seguros GIC cubría a todos los animales financiados con préstamos desde el momento de la compra. En India, el número de cabezas de ganado aseguradas por año aumentó, por ejemplo, desde tan solo 30.000 en 1974 a 18,2 millones en 1989-90 ó 23 millones si se incluía a las cabezas de ganado que estaban aseguradas antes de y a lo largo de este periodo.

Según el sitio web del Departamento de Cría de animales y producción láctea⁸ de India, desde 2008/9 los seguros ganaderos se han implementado en 100 nuevos distritos bajo una “póliza de programa” mediante el Programa Integrado de Desarrollo Rural u otros programas subvencionados. El “programa” se limita a búfalos y vacas de razas cruzadas que producen 1.500 litros de leche o más por periodo lactante, y no

⁸ Government of India, Ministry of Agriculture (2019). Livestock Insurance Scheme. Department of Animal Health, Dairying and Fisheries.

se extiende a animales cubiertos bajo otros programas de seguro. Las tasas de primas están limitadas a un máximo de 4.5% para las pólizas anuales o 12% para tres años más primas adicionales de 0.85% en caso de discapacidad total permanente y 1% para tránsito más allá de los 80 km⁹. Bajo este “programa”, el Gobierno subvenciona el 50% de la prima de seguros para dos animales por hogar para cabezas de ganado lecheras de alta producción (desde los 2 años en el momento del primer parto hasta los 10 años), búfalos (desde los 3 años en el momento del primer parto hasta los 12 años) y para las terneras autóctonas/de primer cruce desde los cuatro meses hasta los 32 meses o primer parto (lo que venga primero). La póliza del “programa” cubre la muerte de ganado debido a operaciones quirúrgicas, hambruna o enfermedades contraídas antes del inicio del riesgo¹⁰ sobre una base de valor preacordada, y en caso de discapacidad permanente al 75% de la cantidad asegurada. Las tarifas de primas para “pólizas fuera del programa” varían de 4-6% más un 1% adicional en caso de discapacidad total permanente y 1% en caso de tránsito de una distancia mayor a 80 km. Esta póliza cubre todo tipo de reses y búfalos que pertenecen a los mismos grupos de edad que los animales de los “programas”. La indemnización¹¹ cubre la cantidad asegurada o el valor de mercado antes de la enfermedad en caso de muerte, y está limitada al 50% en caso de la muerte de los animales que han estado gestando durante menos de cuatro meses; indemnización del 50% en caso de muerte ocurrida durante el periodo seco; e indemnización limitada al 70% en caso de discapacidad total para animales afectados por la sequía.

Sin embargo, a pesar de un aumento en el número de animales asegurados, una revisión más profunda por Singh (2015) arroja luz sobre cómo esta iniciativa no ha sido tan efectiva como los programas de microseguros¹² en India o Bangladesh. Para empezar, el 95% de las pólizas del programa y el 80% de las pólizas fuera del programa están vinculadas a créditos – es decir, los granjeros han de contratar préstamos para comprar animales de alta producción para que puedan ser elegibles para los seguros. En segundo lugar, mientras que el periodo promedio de ambas pólizas

de seguros es de 1-3 años, el plazo de amortización de préstamos está limitado a un año, a pesar de la alta incidencia de fiebre aftosa y septicemia hemorrágica, y en menor medida, de pierna negra y ántrax. Singh añade que la prevalencia de varias enfermedades es el mayor riesgo en India en cuanto a costes de tratamiento, pérdidas de beneficios y la necesidad de comprar leche o carne si los animales que uno tiene están afectados. Un segundo riesgo está asociado con la escasez de forraje, dado que los granjeros en una zona dependen de los pastos, y en otras áreas del forraje suministrado, cuya disponibilidad varía de forma importante dependiendo de la estación de monzón predominante. Singh también comenta que centrarse en un producto de seguros dirigido únicamente a mejorar la producción lechera no tiene ningún sentido dada la diversidad de sistemas agroecológicos existentes en India. Sin embargo, los desarrollos recientes están mejorando la situación y Singh cree que las agencias no bancarias de microfinanciación (MFI por sus siglas en inglés) han aumentado hasta llegar a 10.553, proporcionando crédito a más de 30.5 millones de clientes, con un 40% de la cartera de préstamos dirigido al sector lechero desde 2015, y prestando servicios adicionales tales como formar a los granjeros en materia de mejores prácticas, gestión de riesgos y seguimiento de la salud de animales para minimizar los impagos. Self Help Groups of India también constituye el mayor modelo de microfinanciación del mundo, con 97 millones de hogares y 7.4 millones de grupos bancarios con vinculación crediticia, que son altamente respetados entre las comunidades locales. Su proyección en todo el país y la estrecha conexión entre la microfinanciación y los microseguros hace que sea idóneo para la distribución de seguros ganaderos en India. La Indian Dairy Cooperative Network también incluye 177 sindicatos lecheros en 346 distritos y más de 133.000 sociedades a nivel de pueblo, con una membresía total de 14 millones de granjeros. La cooperativa presta a sus miembros servicios adicionales tales como piensos para el ganado, inseminación artificial y atención veterinaria. Todos estos servicios de gestión de riesgos también cubren los intereses de los aseguradores. Sin embargo, las leyes en India únicamente permiten transacciones con teléfonos móviles si están vinculadas a una cuenta bancaria registrada. Si bien es verdad que esto protege a los clientes, también excluye a aproximadamente el 50% de las personas adultas en India que no tienen acceso a un banco. La mayoría de estas personas viven en zonas rurales de bajos ingresos.

9 Del valor de mercado o acordado del animal.

10 Esto no estaría cubierto por empresas de seguros privadas. Demuestra que el Gobierno quiere ayudar.

11 Compensación por pérdidas o daños; reembolso.

12 Los programas de microseguros proporcionan cobertura de seguros para hogares que no son asegurables por empresas de seguros “tradicionales”.

Caso práctico 2 – Programas de seguros con vinculación crediticia

Bangladesh – La Insurance Development and Regulatory Authority of Bangladesh (IDRA) opera bajo el Ministerio de Finanzas, que supervisa y regula tanto las pólizas de seguro de vida como de no vida para la General Insurance Company, propiedad del Estado, y 43 otras empresas de seguros de no vida. En 1990, el Gobierno estableció una “organización sin ánimo de lucro” bajo el nombre de Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF), que actúa como organización de segundo nivel, proporcionando servicios financieros y no financieros a sus 203 ONG-Entidades de microfinanciación (MFI) activos que operan como Organizaciones Socias (OS).

En 2013, 14 OS comenzaron a pilotar seguros ganaderos para un programa de engorde de reses, en el cual 124.669 cabezas de ganado pertenecientes a 112.821 tomadores de préstamos de microfinanciación fueron aseguradas. El ciclo del préstamo se estableció en 6-10 meses con una estructura de prima de 0.7% del valor de las reses, más una tasa de servicio de técnico veterinario de 20 Taka, pagada al inicio del préstamo y una tasa adicional de 0.3% en caso de la muerte de un prestatario. Los logros del programa piloto incluyeron una reducción de la mortandad de ganado, desde un promedio nacional de 5.43%, a una tasa de 0.33% debido a servicios de técnico veterinario mejorados). La prima total cobrada bajo este programa piloto fue de 233.609 USD, con un desembolso de 98.561 USD para las 408 reclamaciones. Dado que las OS estaban operando sin reaseguros, se recomendó al Gobierno establecer un Fondo de riesgos covariantes (CRF por sus siglas en inglés)¹³ como alternativa al reaseguro para cubrir este inconveniente (*fuentes: Abdulkarim 2015*).

Sudan – En 2010, Savings Bank se convirtió en la excepción al ofrecer préstamos a pastoralistas pobres en Sudán para fines de producción. Por ejemplo, en el Estado de Gedarif, 50 pastoralistas pobres de cada uno de los 23 pueblos pastoralistas fueron seleccionados por el jefe del pueblo y la Unión Pastoral del Estado para beneficiarse de un programa de créditos ganaderos establecido por Savings Bank. La cantidad de préstamos asignada para cada beneficiario fue de 1.500 Libras sudanesas (SDG) con un plazo de amortización de 18 meses (con una posible extensión de hasta 24 meses) a una tasa de interés de 6% por año. El programa de préstamos estaba garantizado por el jefe del pueblo y la Unión Pastoral del Estado, incluida la cobertura de la prima de seguro, que era 5% del valor del préstamo. El préstamo no fue desembolsado en efectivo a los beneficiarios, pero se les permitió comprar los animales que escogieron en el mercado hasta el límite máximo de préstamos. La mayoría de los beneficiarios compró una media de 15 ovejas jóvenes, aunque algunos en el sector lechero compraron vacas. Los grupos de discusión pastoralistas que fueron entrevistados se sentían seguros de poder amortizar el préstamo al cabo de 24 meses, o incluso 18 meses, basado en los siguientes parámetros:

- Los dos partos al año de las ovejas permiten que los animales objeto de préstamo produzcan 30 crías en el primer año (15 hembras y 15 machos) y 45 crías (23 hembras y 22 machos) al final del segundo año.
- Se calculó que las ganancias netas serían de 69 crías después de haber tomado en cuenta la tasa de 8% de mortalidad, que incluiría 14 ovinos maduros macho (con edad de un año o más) y 20 corderos (de seis a nueve meses de edad), con un precio de 200 a 220 SDG, y de 100 a 120 SDG respectivamente.
- Los pastoralistas explicaron que los ingresos netos les permitirían amortizar el préstamo con intereses después de tomar en cuenta los gastos veterinarios, de alimentación y de agua correspondientes al periodo de verano de dos meses (*fuentes: Aklilu y Catley 2010*).

¹³ En términos de seguros, esto es una medición de la vinculación entre dos riesgos aleatorios (responsabilidad total), iguales al valor esperado del producto de la desviación de la media de los dos riesgos. En términos sencillos, un fondo de riesgos covariantes permite a las empresas de seguros locales derivar excedentes de pasivos (es decir, la desviación de la media) a las empresas de reaseguros en el caso de pérdidas catastróficas.

Análisis – Ambos casos prácticos y las prácticas en India demuestran que los programas de préstamos + seguros son ideales para una gran proporción de grupos objetivo de LEGS – que consisten en pequeños propietarios granjeros sedentarios, agropastoralistas y también pastoralistas en algunos casos limitados. Es importante destacar que tales programas están dirigidos a añadir valor, con grandes requisitos de disponibilidad de forraje y agua (además de piensos procesados), acceso a servicios veterinarios y puntos de venta en mercados. Las zonas ribereñas donde los agropastoralistas cultivan forraje (p.ej. Manderá, Garissa, Dolo, Gode, Gedarif, los valles (wadi) de Darfur y Kordofan y las zonas regadas por derivación de crecidas en Somalilandia) son ubicaciones ideales para tales programas debido al acceso a mercados. El programa también podría extenderse a productores de forraje para permitirles obtener dos o tres cosechas al año. En los buenos años, los pastoralistas también pueden beneficiarse de préstamos + seguros mediante el crecimiento natural de animales (en particular ovejas-cabras) cuando los pastos están disponibles durante 3-4 meses (pueden obtenerse lecciones a partir del proyecto Pastoral Risk Management (PARIMA), el precursor del Index-Based Livestock Insurance (IBLI), y del caso práctico de Gedarif). Este programa ha de promoverse con vistas a obtener un aumento de los ingresos de los hogares y una mejoría en la nutrición, pero debe tenerse cuidado en la selección de ubicaciones ideales y en la negociación de un periodo de amortización del préstamo razonable con las entidades crediticias. La principal ventaja de tales programas es dejar que los prestatarios operen con tranquilidad, dado que la cobertura de la póliza de seguros minimiza sus pérdidas.

2.2 Seguros de ganado basados en índices (IBLI)

2.2.1 El Banco Mundial - Mongolia

El programa IBLI fue lanzado en Mongolia en mayo de 2005 gracias a financiación del Banco Mundial (BM) en tres *aimags* pilotos, y posteriormente fue expandido a nivel nacional para cubrir 21 *aimags* y 330 *soums* en el 2016. El sistema utiliza enfoques basados en índices con respecto al *dzud* (clima extremadamente frío). Sin embargo, las pérdidas están basadas en un índice no vinculado con el *dzud* en sí, sino con niveles de mortandad ganadera, en base al supuesto de que un hogar requiere un mínimo de 200 animales para evitar el desamparo. El índice combina los autoseguros, los seguros basados en el mercado y los seguros sociales. Mediante los autoseguros, los pastores solo sufren pequeñas pérdidas que no afectan la viabilidad de su negocio¹⁴, mientras que las pérdidas más grandes se transfieren a la industria de seguros privada (seguros basados en el mercado)¹⁵, y únicamente la etapa final de pérdidas catastróficas¹⁶ es asumida por el gobierno¹⁷. El seguro indemniza a pastores individuales cuando la tasa de mortandad en el distrito local (*soum*) excede un límite específico. Lo que hizo que este enfoque fuera posible era la disponibilidad de 33 años de datos sobre la mortandad animal con respecto a todos los *soums* y las cinco principales especies de animales (reses y yaks, caballos, ovejas y cabras). Según el BM, estos datos fueron la base para el desarrollo de información actuarial. Como es el caso de los proyectos del BM, el programa IBLI fue lanzado con la participación y la aprobación plenas del gobierno en cuanto al concepto, el diseño y las modalidades de implementación. Como resultado, el proyecto se benefició movilizándolo a todas las agencias de gobierno pertinentes y al sector privado con el apoyo técnico necesario proporcionado por personal del Banco y expertos externos.

14 Según Global AgRisk (sin fecha), los titulares de las pólizas asumen pérdidas de rebaño de hasta 10% – es decir, el seguro se activa solamente si los niveles de mortandad superan el 10%.

15 Global AgRisk sitúa el rango entre un 10% y un 30% de pérdidas de rebaño. Los pastores reciben indemnización por un 20% de los niveles de mortandad, ya que asumen el primer 10% de las pérdidas.

16 Este acontecimiento se desencadena cuando hay pérdidas de rebaño de más de 30%.

17 Según AgRisk (sin fecha), estos límites o productos de riesgo están basados en datos de 32 años (1971-2002) de la Oficina Nacional de Estadísticas referentes a 325 *soums* para cinco especies – que indicaron que, de media, las tasas de mortandad exceden el 10 por ciento en aproximadamente uno de cada 10 años para todas las especies. Las tasas de mortandad superiores al 30 por ciento son un acontecimiento que ocurre 1 vez cada 100 años para la mayoría de las especies. Sin embargo, los datos más recientes muestran que tasas de mortandad de reses y yaks que exceden el 30 por ciento ocurren 1 vez cada 30 años. De hecho, se dieron tasas de mortandad de más del 10% en 2008 y en 2009, poniendo en duda la fiabilidad de los parámetros descritos anteriormente.

En Mongolia, unas 2.400 pólizas se vendieron en los 56 *soums* piloto en el año 2006; más de 3.700 pólizas se vendieron en 2007; en 2008, se vendieron 4.047 pólizas con primas que alcanzaron aproximadamente 120.000 USD; y en 2009, se vendieron 5.654 pólizas con primas totales de 136.000 USD. Estos incrementos han ocurrido a pesar del bajo nivel de pagos de indemnizaciones y reclamaciones (antes de la crisis económica de 2008), y también con el precio decreciente de la cachemira en 2008 y 2009, que limitó el dinero en efectivo disponible para los pastores. Sin embargo, el programa piloto IBLI del BM superó satisfactoriamente dos pruebas de viabilidad en 2008 y 2009, cuando las altas tasas de mortandad desencadenaron indemnizaciones significativas (en 2008, se pagó un total de 340.000 USD a 1.783 pastores, y en 2009, un total de 2.117 pastores recibieron pagos por un valor de 275.700 USD). Por otro lado, cabe destacar que además de los 12,7 millones de USD asignados para desembolsos directos de IBLI por parte del BM, los componentes de apoyo también estuvieron bien financiados (en comparación con el programa IBLI del ILRI – por ejemplo, 0,962 millones de USD para la concienciación y la promoción entre el público general; 0,675 millones de USD para el fortalecimiento de la capacidad institucional; 0,395 millones de USD para seguimiento y evaluación; y 2,027 millones de USD para el componente de gestión de proyectos, lo cual permite el establecimiento y la operación de Unidades de Implementación de Proyectos en todas las localizaciones del programa (Banco Mundial 2016).

Los logros conseguidos en la consolidación de la puesta en marcha sostenible de empresas de seguros en Mongolia consisten en que el proyecto aprenda constantemente de la experiencia, y en cambiar y ajustar su enfoque. Inicialmente, la Unidad de Implantación del Proyecto formó a agentes directamente para vender IBLI, y posteriormente utilizaron el modelo de “formación de formadores” para facilitar la expansión a los 21 *aimags*. A lo largo

de la vida del proyecto, 2.454 agentes de seguros obtuvieron su licencia, y posteriormente se vendieron pólizas de grupo¹⁸ a múltiples pastores. Después de que el programa adquiriera experiencia, consiguió comprar reaseguros en los mercados internacionales. Luego, estableció una reserva de estabilización¹⁹, y finalmente, la empresa Agrícola Reinsurance (AgRe) fue establecida como entidad sostenible para gestionar el programa IBLI de cara al futuro (Climate and Development Knowledge Network 2013).

Las pólizas de seguros se vendieron a través de 5-7 empresas privadas que participaron desde el inicio en procesos de toma de decisiones claves, incluidos las disposiciones para la formación de agentes y de distribución de riesgos. El proyecto proporcionó apoyo continuo a estas empresas de seguros, como ampliar sus conocimientos en un área nueva de seguros hasta el personal de nivel *aimag*, y establecer un fondo común para riesgos; y desarrollar una estrategia de reaseguros efectiva para proteger a las empresas de seguros frente a riesgos catastróficos. Estos pasos aseguraron una fuerte participación del sector privado, además de rentabilidad del negocio a través del cual las empresas participantes ganaron beneficios de 100 millones de USD entre 2006 y 2015, mientras que las primas medias recaudadas crecieron en 28% por año. El proceso culminó con el establecimiento de AgRe y un capital comprometido de 15 millones de USD, tras lo cual AgRe obtuvo una licencia de reasegurador de la Comisión Regulatoria Financiera (Banco Mundial 2016). La Figura 1 (a la izquierda) compara los números de pastores asegurados como porcentaje de los números totales de pastores en el país. La Figura 2 (a la derecha) compara el valor de las primas pagadas con las ratios de pérdidas. Como indica el gráfico, el beneficio acumulado por empresas de seguros fue el resultado de pérdidas ganaderas mínimas que empezaron en 2010.

18 Las Pólizas de Grupo permiten a individuos en el grupo obtener tasas de prima con descuento. A las empresas de seguros les gusta esta opción, dado que no tratan con los titulares de las pólizas de forma individualizada, ahorrándoles de esta forma costes administrativos.

19 Se reservaron 15 millones de USD como reserva de estabilización, algo más de la cantidad total del importe asegurable correspondiente al ganado. La reserva fue entonces transferida a AgRe, después de haber obtenido su licencia como empresa de reaseguros agrícolas. La reserva cubrirá las pérdidas de las empresas de seguros en caso de grandes pagos de indemnización.

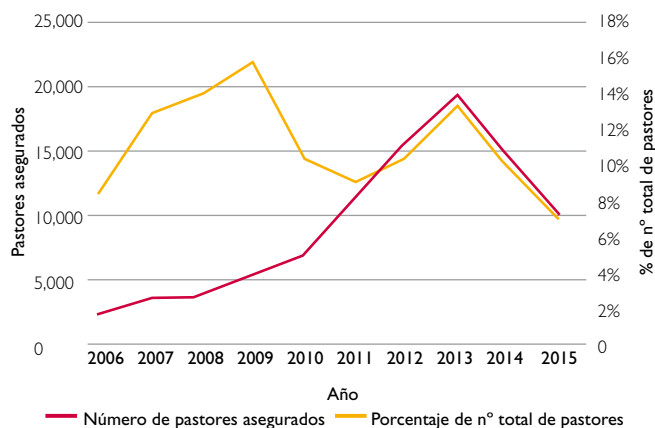


Figura 1. Evolución de n° de pastores asegurados

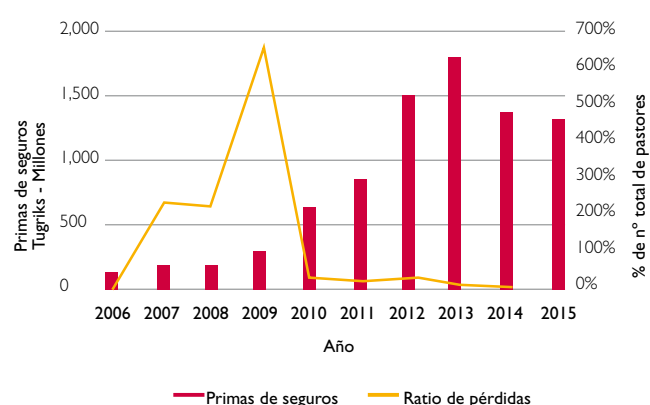


Figura 2. Prima cobrada y pérdidas Fuente: Banco Mundial 2016

Caso práctico 3. Impacto de IBLI en Mongolia

Desde el inicio del programa IBLI, se implementaron diez ciclos de seguros, y se proporcionó indemnidad durante nueve años. A lo largo de la vida del proyecto, un total de 93.700 pastores compraron el seguro, pagando 405 millones de USD en primas de seguros, y 16.545 recibieron pagos de indemnización por un total de 160 millones de USD. Los informes de seguimiento anuales muestran que el 8.5%-15.5% de pastores en *aimags* cubiertos por el proyecto compraron IBLI cada año. El principal resultado observado después de las compensaciones tras el *dzud* de 2010 fue una repoblación más rápida del tamaño del rebaño para los pastores que fueron indemnizados, ayudando a los pastores asegurados a recuperar el tamaño de su rebaño más rápidamente que los pastores no asegurados. Los pastores que compraron IBLI en 2009 y fueron indemnizados en otoño de 2010 tenían un mayor tamaño de rebaño en 2011, 2012, y 2013, en comparación con los pastores que no compraron IBLI. En 2011, los pastores asegurados tenían una media de 15 o 16 % más de ganado que los hogares no asegurados; en 2012 tenían entre 22 % y 27 % más de ganado; y en 2013, tenían aproximadamente 17 % más. Esta mayor concienciación financiera tuvo el efecto indirecto de apoyar la expansión de los mercados crediticios, de ahorros y de seguros. Según se informa, el ochenta por ciento de pastores asegurados tenían un préstamo formal en comparación con solo el 72% de los pastores no asegurados. A partir de 2006, se abrieron cuentas corrientes para todos los pastores que compraron seguros, lo cual dio acceso a los pastores a una forma de ahorrar. Además, los bancos ofrecieron descuentos sobre las tasas de interés aplicables a préstamos para pastores que compraban pólizas de seguros, lo cual llevó a que 5.561 pastores obtuvieran préstamos por un valor de 815 millones de USD a lo largo de la vida del proyecto, y recibieran un descuento total (por reducción de la tasa de interés) de 20 millones de USD.

Conclusiones de una evaluación independiente por el Centro de Excelencia Social 2014/2015 de una muestra de 599 hogares asegurados y grupos de discusión:

Convirtiendo el ganado total de los pastores a una unidad ovina, el tamaño del rebaño aumentó en 24% para los pastores asegurados, y en 19% para los pastores no asegurados durante el periodo estudiado; el número de caballos y reses (que son animales de mayor calidad) aumentó a un ritmo mayor para los pastores asegurados. Sin embargo, la tasa de crecimiento de rebaños de ovejas era menor entre los pastores asegurados. No había ninguna diferencia significativa entre las tasas de crecimiento de camellos o de cabras. Los hogares asegurados eran más propensos a comprar cinco de los dieciocho tipos de activos que los pastores no asegurados. Los pastores asegurados eran 1,62 veces más propensos a comprar una bomba de agua para un pozo, 1,27 veces más propensos a comprar una antena parabólica, 1,30 veces más propensos a comprar un frigorífico, y 1,42 veces más propensos a comprar una casa o apartamento. Los hogares asegurados tenían un 6% más de acceso a préstamos bancarios, un 6% más de uso de ganado como colateral, y había un 6% más de probabilidad de que hubieran contratado un préstamo en los últimos cinco años²⁰ (fuente: Banco Mundial 2016).

Análisis – Tal y como se muestra en la Figura 1, el número de pastores asegurados creció de forma constante entre 2006 y 2010, experimentando un aumento marcado en 2011, alcanzando su punto más elevado en 2012, y posteriormente decreciendo desde 2013 hasta 2015. El aumento marcado en 2011 y 2012 fue el resultado de compensaciones sustanciales pagadas en 2009 y 2010, lo cual atrajo a más pastores a comprar pólizas de seguros. El descenso, a partir de 2013, fue debido a unos niveles mínimos de mortandades ganaderas desde 2010, lo cual no llevó a ninguna compensación significativa (Figura 2). Lamentablemente, no había datos disponibles acerca de las tendencias a partir de 2015 para una evaluación informada acerca de si los logros están aún en curso, o si están ralentizando. Mientras tanto, ninguno de los documentos examinados menciona si el programa IBLI del BM estaba subvencionado o no, y dado que no existe ninguna mención al respecto, se ha de suponer que las primas no estaban subvencionadas. Las tasas de las primas, por otro lado, no se informaron, incluidos los datos sobre el grupo económico y el género de los pastores asegurados.

Aun así, existen varios motivos de preocupación. Los pastores asumen el diez por ciento de las muertes ganaderas. Cuando las tasas de mortandad alcanzan el 30%, los pastores asegurados reciben indemnizaciones por solo el 20% de las pérdidas, ya que los pastores deben asumir el primer 10% de las pérdidas. El diseño del programa parece estar sesgado en beneficio de las empresas de seguros para mantenerlas a flote, temiendo problemas de liquidez, al tiempo que hace al gobierno responsable de las pérdidas que excedan el 30%. En segundo lugar, a pesar de unos parámetros aceptados de que una mortandad de más del 10% del rebaño únicamente ocurre una vez cada diez años, hubo tasas de mortandad de tales magnitudes en 2008 y 2009, dos años consecutivos, algo que pone en cuestión la validez de tal asunción. El tercer motivo de preocupación es basar el índice en los niveles de mortandad, lo cual implica que las indemnizaciones se pagan después y no antes de la muerte de los animales. Los pastores pueden comprar animales de reemplazo o usar la indemnización para cubrir otras necesidades, mientras que las compensaciones antes de la muerte de animales podrían haber permitido salvar al menos animales reproductores principales. El programa ha conseguido construir una base financiera sólida para empresas de seguros ganaderos y una empresa de reaseguros local, pero esto se realizó empujando las responsabilidades hacia el gobierno en casos de pérdidas catastróficas y limitando las compensaciones al 20% de las pérdidas para hogares asegurados. Aunque los grupos objetivo consisten en pastores nómadas – que se encuentran entre los grupos a quienes se dirige LEGS –, el diseño de la póliza de seguros en general deberá abordarse con cautela con respecto a su recomendación.

2.2.2 International Livestock Research Institute – Norte de Kenia y Sur de Etiopía

El programa IBLI fue lanzado por la International Livestock Research Institute (ILRI) en el condado de Marsabit de Kenia en enero de 2010. Desde entonces, se ha expandido para incluir Isiolo y Wajir (agosto de 2013), Garissa (enero de 2015) y Mandera (enero de 2015) en Kenia, y la región Borana de Etiopía (julio de 2012). Tanto en Kenia como en Etiopía, el índice está basado en imágenes de satélite del Índice de vegetación de diferencia normalizada (NDVI, por sus siglas en inglés) que ofrecen una indicación del nivel de forraje o el nivel de “verdor” (Cunow 2016). La Agency for Rangeland Information and Development in Kenya (ARID Kenya 2018) elabora sobre la base de este enfoque. “El índice en base al cual se escribe el contrato del seguro es la tasa de mortandad media prevista para el área, definida como una función del NDVI. Dado que los datos del NDVI están disponibles en tiempo real, el índice

de mortandad previsto puede actualizarse continuamente a lo largo del periodo del contrato. Expresamos el índice en términos del porcentaje previsto de mortandad, en lugar de NDVI, a fin de vincular el índice de forma expresa al interés asegurable de los titulares de contratos.” El índice surge a partir de un resultado de investigación longitudinal, que estableció que los hogares pastoralistas en el Norte de Kenia (y también en el Sur de Etiopía) tienden a acabar desamparados o al menos a afrontar consecuencias muy severas y a largo plazo, cuando el tamaño de su rebaño disminuye por debajo del umbral crítico – es decir, entre 8 y 16 unidades ganaderas tropicales (UGTs). Este umbral representa una línea marginal, por encima de la cual los pastores pueden sobrevivir y/o prosperar en el sistema, y por debajo de la cual los pastores pueden estar en riesgo de “pérdidas de activos irreversibles.” El objetivo principal de los IBLI es proteger hogares “vulnerables, pero en la actualidad no pobres” frente a tales “pérdidas de activos irreversibles” (Chantarat et al. 2013).

El programa IBLI se diferencia de los sistemas de seguros tradicionales en tres formas fundamentales. A diferencia de los seguros tradicionales, que pagan indemnizaciones en base a evaluaciones de cada caso de las realizaciones de las pérdidas de cada cliente individual, los seguros basados en índices pagan a los titulares de las pólizas en base a indicadores externos que desencadenan un pago a todos los clientes asegurados dentro de un espacio definido geográficamente. En segundo lugar, el índice externo es fiable y está disponible de forma económica, y no puede ser manipulado ni por el asegurado ni por el asegurador; dado que la fuente de los datos determina cuando el índice ha alcanzado el umbral de compensación²¹. En tercer lugar, las ganancias provenientes de seguros basados en índices vienen a expensas del “riesgo de base”. Nathan et al. (2015) detallan esta correlación imperfecta:

“Las pólizas de seguros basados en índices hacen pagos de indemnización según las lecturas del índice, en lugar de las pérdidas reales experimentadas. Los índices tienen la finalidad de reflejar las pérdidas medias del área, pero lo hacen necesariamente con errores. La heterogeneidad entre individuos en un área de índice puede resultar en pérdidas no indemnificadas²² incluso si un índice realiza un seguimiento perfecto de las pérdidas “medias”. La diferencia entre las pérdidas asegurables y los pagos de indemnización, llamado el riesgo de base²³, es uno de los principales puntos débiles de los seguros basados en índices. El riesgo de base que afrontan los hogares asegurados con IBLI es significativo. En Marsabit, IBLI cubre el 62-77% del riesgo de mortandad del rebaño que afrontan los hogares. El riesgo de base restante existe en parte debido a errores de índice, o a diferencias entre las tasas de mortandad ganaderas previstas y medias para el área”.

Keno et al. (2018) también proporcionan un ejemplo en el que los pastores en Hidhaboke, Borana, Etiopía, tuvieron que renunciar a indemnizaciones por pérdidas causadas por sequía en marzo de 2015 principalmente debido a que las imágenes de satélite se habían tomado en enero/febrero de ese mismo año.

El programa IBLI de ILRI en el Norte de Kenia y el Sur de Etiopía es aplicable a dos ventanas de ventas por año – en agosto/septiembre y enero/febrero para cubrir las estaciones lluviosas prolongadas/estaciones secas prolongadas y las estaciones lluviosas cortas/estaciones secas cortas. Las indemnizaciones se pagan o bien en agosto o bien en febrero. Los pastoralistas tienen opciones para comprar pólizas o bien para una o para dos temporadas; para una o una mezcla de las cuatro especies. En su lanzamiento en 2010, el programa IBLI vendió 1.979 contratos por un valor de prima total de 46.597 USD, y el valor del ganado total asegurado alcanzó los 1.193.080 USD. Desde entonces muchos han informado de un aumento constante de compras de pólizas. ARID Kenya (2018) atribuye este dato a: “innovaciones posteriores de IBLI y difusión de teléfonos móviles, que han aminorado los costes de transacciones, con una mayor eficiencia en el procesamiento de indemnizaciones y cobros de primas”. El informe menciona que, “en junio de 2014, más de 5.000 pólizas de teléfono móvil vinculadas a IBLI fueron emitidas, y cinco de los treinta y tres servicios de microseguros alcanzaron más de 1 millón de pólizas”. Aunque no se informó, esto se facilitó gracias a la financiación de donantes, que colmó la diferencia entre lo que los pastores pagaron por las primas (conocido como el precio al consumidor) y la tarifa de prima real recibida por los aseguradores (conocida como precio de mercado). Por ejemplo, en Upper Marsabit (una zona más seca), los hogares asegurados pagan un ‘precio de prima al consumidor’ de 5.5% del valor de una UGT, mientras que los aseguradores reciben una prima de mercado del 9.2% del valor de la UGT (una subvención del 3.7%). De forma parecida, en Lower Marsabit (una zona menos seca), el precio de prima al consumidor era de 3.25%, mientras que los aseguradores reciben 5.25% del valor de la UGT (una subvención del 2%). No puede descartarse también que se hayan proporcionado subvenciones adicionales a través de otras agencias. En cualquier caso, los hogares asegurados asumen el 15% de las pérdidas por muertes previstas en el rebaño, y las empresas de seguros comienzan a pagar indemnizaciones únicamente cuando los niveles de mortandad previstos son mayores que el umbral de compensación de 15% (véase nota a pie de página 21).

21 El punto en el cual se desencadena el pago de la indemnización.

22 Las pérdidas no están cubiertas por el seguro.

23 La diferencia entre la cantidad que se supone que la póliza de seguros ha de pagar y lo que se paga por la pérdida en realidad.

En Borana, la adopción del programa IBLI fue lento en los primeros dos años – 627 hogares en 2012 y 509 hogares en 2013, y posteriormente a partir de 2014 hubo un fuerte aumento. En 2017/18, el número de hogares asegurados creció hasta 2.962 y el número de animales asegurados subió hasta alcanzar 14.017. Este crecimiento se atribuye a la evidencia demostrada de indemnizaciones que comenzaron en 2014 y una subvención de 35% de la prima proporcionada por una ONG local (CIFA) para grupos faltos de dinero en efectivo en aquel momento. Por otro lado, la adopción del programa IBLI por género ofrece un panorama mixto. Según ARID Kenya (2018), *“los titulares de pólizas IBLI en el Norte de Kenia predominantemente renuevan o compran pólizas adicionales en el 90% de los casos; únicamente el 4% de los casos no renueva o compra pólizas adicionales; en tres cuartas partes de los casos, los titulares de las pólizas son mujeres; y en solo algo más de la mitad de los casos totales son las cabezas de la familia.”* Esto podría indicar que las mujeres son las principales titulares de pólizas en Kenia, aunque no está claro si las pólizas estaban dirigidas específicamente a las mujeres. En cambio, un estudio sobre diferencias de género en cuanto a demanda de IBLI en Borana no encontró ninguna diferencia entre hogares encabezados por hombres o mujeres (Bageant y Barrett 2015). No había datos disponibles acerca de los grupos económicos de los titulares de las pólizas, ni en Kenia ni en Etiopía.

En el Norte de Kenia, UAP Insurance (reasegurado por SwissRE) y Equity Bank eran las únicas empresas que trabajaban directamente con IBLI en 2010²⁴. Desde entonces, APA, en particular, y también Takaful Insurance of Africa, han surgido como los principales actores. Además, se informa de que Safaricom está colaborando con empresas de seguros comerciales para lanzar el primer producto de seguros móviles, que abrirá las puertas a servicios financieros basados en móviles para suscripción, retirada, pagos de primas y también pagos de compensaciones por SMS. Es probable que las capacidades técnicas de Kenia en el área de finanzas móviles den un impulso a la expansión de IBLI. Por otro lado, la situación es completamente diferente en Etiopía, dado que los servicios financieros basados en móviles son prácticamente inexistentes. Por ejemplo, Oromia Insurance Company (OIC) es la única empresa que emite pólizas IBLI en Borana,

donde las cooperativas y los sindicatos pastoralistas actúan como agentes de venta, que pueden no ser tan efectivos como individuos motivados. Sin embargo, la empresa parece estar comprometida, y espera generar beneficios en el futuro²⁵.

ARID Kenya (2018) informa de que el 87% de los hogares que tienen pólizas IBLI han podido reducir ventas urgentes de ganado en casi 50%, aunque las medidas específicas tomadas por tales hogares no se han identificado. Aunque no se ha informado, las reducciones en ventas urgentes de ganado indican el potencial impacto de IBLI sobre el mantenimiento del equilibrio de la oferta y la demanda, y sobre la estabilización de precios de ganado incluso en medio de una sequía. Las caídas en las ventas urgentes también implican una reducción en los potenciales abandonos. Otros beneficios mencionados incluyen “tener tranquilidad” y usar las indemnizaciones para comprar alimentos y medicinas, además de pagar las matrículas de escuelas. Nathan et al. (2015) enumeran los impactos favorables de IBLI a partir de la evaluación de los hogares de muestra: *“impactos positivos fuertes sobre... los indicadores de bienestar, especialmente pronunciados en medio de eventos de sequía; la ratio marginal de coste/beneficio de IBLI excede de forma significativa la de transferencias incondicionales de dinero en efectivo; y la compra de cobertura plena de IBLI para todas las estaciones en los datos cuesta como media el equivalente del 1.1% del tamaño del rebaño. A cambio, IBLI mejora considerablemente la probabilidad de las tasas de supervivencia de los rebaños – que aumentan una media de 45.1%”*. En Borana, se pagaron indemnizaciones de más de 521.000 USD a beneficiarios entre 2017 y 2019 (Zewde et al. 2020). Keno et al. (2018) estiman que estas compensaciones aumentan los gastos del hogar en alimentos para el ganado en 1,943 birr; en fármacos veterinarios en 928 birr y en el consumo mensual de alimentos en 46 birr (los otros factores permanecen constantes). Los participantes de los grupos de discusión de este estudio también destacaron que las compensaciones IBLI les permitían mantener los animales reproductores principales, que prefieren tener en lugar de animales de reemplazo, que consideran ser de calidad inferior²⁶.

24 UAP suscribía el riesgo y Equity Insurance prestaba servicios de extensión, publicidad y ventas a través de sus sucursales de puntos de venta vinculados al programa Hunger Safety Net del DFID.

25 Entrevista con Getaneh Erena, oficial de la OIC, el 5 de junio de 2020.

26 Inicialmente, se pagaron indemnizaciones tras la muerte de animales; esto luego cambió (entrevista con Zewde Y, ILRI, el 4 de junio de 2020).

2.2.3 Programa Mundial de Alimentos – Región somalí, Etiopía

En octubre de 2017, el Programa Mundial de Alimentos (WFP) también lanzó un programa similar de seguros basados en índices de clima en la Región Somalí de Etiopía para los pastoralistas que cubriera las temporadas *Gu* (lluviosa larga /seca larga) y *Deyr* (lluviosa corta/seca corta). El proyecto del WFP inscribe únicamente a beneficiarios del Programa de Red de Seguridad Productiva (PSNP por sus siglas en inglés). El programa IBLI del WFP desarrolla y está estrechamente vinculado al PSNP, mediante el cual los beneficiarios reciben primas de seguros ganaderos por contribuir su labor para la “creación y rehabilitación de activos comunitarios de reducción de riesgos de desastres” – tales como los estanques, las vías de acceso, la eliminación de matorrales, la irrigación de pequeña escala, etc. Se espera que los individuos que se benefician de indemnizaciones durante el periodo del proyecto (5 años) compren sus propias pólizas en el periodo posterior al proyecto. El enfoque del WFP es parecido a su programa de seguros de cultivos basados en índices en el Norte de Etiopía, donde se informa de que los beneficiarios del PSNP han comenzado a pagar primas. Aunque el proyecto está dirigido a hogares con 5-11 UGTs, el WFP únicamente paga las primas correspondientes a 5 UGTs a una tasa de prima de 80 USD, y un valor del ganado asegurado de 400 USD por hogar. Hasta ahora, se han pagado las primas de 15.500 hogares, y el WFP tiene previsto cubrir 70.000 hogares de aquí a aproximadamente 2022. El

WFP colabora con un consorcio de cuatro empresas de seguros, que están reaseguradas por SCOR de Francia. La primera indemnización se desencadenó a finales de 2019, y ascendió a un total de 435.324 USD para 4,673 beneficiarios (WFP 2019). De igual manera que con ILRI, la compensación se paga antes de que mueran los animales²⁷. El WFP ha conseguido el umbral de compensación más bajo con las empresas de seguros, en el cual los pastores asegurados únicamente asumen el coste de 2% de las pérdidas por mortandad previstas. Por otro lado, los hallazgos del Centre for Evaluation Development (C4ED 2019) acerca del programa IBLI del WFP dicen que “[...] como dato positivo, el programa ha aumentado la probabilidad de que los beneficiarios confíen en fármacos y servicios veterinarios para afrontar la sequía. Los efectos positivos del proyecto son más evidentes a nivel de comunidad dado que las actividades de obra pública de IBLI difieren de las obras públicas estándar de PSNP y han contribuido a mejorar la disponibilidad de agua y pastos, además de la cohesión social. En general, se informa de una disposición relativamente alta para pagar un seguro ganadero, pero esto solo puede aplicarse a aproximadamente la mitad de los hogares beneficiarios. La otra mitad no está dispuesta a pagar nada.” Sin embargo, la evaluación de la disposición para pagar podría estar sesgada, ya que la evaluación se realizó antes de que se pagara la primera indemnización.

Análisis – Un claro beneficio de los enfoques de ILRI y el WFP es desencadenar las indemnizaciones antes de que mueran los animales. Esto permite a los hogares salvar a animales reproductores principales y acceder a efectivo o carne extra si deciden vender o sacrificar otros animales que desean eliminar del rebaño por cualquier motivo. En segundo lugar, en contraste con las compañías de seguros tradicionales, las indemnizaciones IBLI cubren todos los hogares asegurados en la zona geográfica vinculada al índice. Además, el índice no puede ser manipulado por ninguna parte. Obviamente, las lecturas del índice de las pérdidas medias del área resultan en un riesgo de base, es decir, en una diferencia entre las pérdidas asegurables y los pagos de compensación. Estas diferencias significan que algunos hogares reciben menores compensaciones mientras que otras se benefician y reciben mayores compensaciones debido a la naturaleza idiosincrática de los hogares a nivel comunitario. Es improbable que esto cambie bajo el sistema de índice climático. Sin embargo, en comparación con la tasa de indemnización de 20% de Mongolia, los hogares asegurados bajo un programa IBLI tanto en Kenia como en Etiopía reciben compensaciones de hasta el 77% por pérdidas por mortandad previstas. La adopción de los seguros IBLI ha estado en parte estimulada por subvenciones de diferentes niveles, pero también por reducciones sustanciales en los costes de las transacciones y operaciones, particularmente en Kenia. Aunque no hay datos actuales disponibles acerca de los niveles de subvención del programa IBLI por parte de ILRI, podemos suponer una reducción sustancial, dado que el programa ha estado operando durante diez años. CIFA, por ejemplo, ha eliminado gradualmente todas las subvenciones en Borana. Esto indica que los seguros IBLI están firmemente establecidos sobre el terreno, aunque se esperan fluctuaciones anuales en los números de hogares asegurados.

Otros datos cruciales que faltan en la bibliografía son desgloses de hogares asegurados por grupos económicos y por género. Esto podría haber proporcionado información acerca de cuáles de los grupos objetivo de LEGS – en caso de haber alguno – se están beneficiando. En este sentido, los seguros IBLI del WFP se dirigen a grupos de hogares pobres que ya han sido identificados y acogidos por el PSNP. El pago de primas en mano de obra también ha contribuido a mejoras en los activos comunitarios (como la disponibilidad de forraje) y la cohesión social. Los beneficiarios del WFP también disfrutaban de un umbral de compensación más bajo, permitiéndoles obtener indemnización por pérdidas por muertes previstas de más de 2%. Queda por verse si continuarán adquiriendo pólizas tras la eliminación gradual del proyecto. Es obvio que algunos continuarán, pero puede que otros no lo hagan. Por lo menos, se beneficiarán de los diferentes activos comunitarios ofrecidos por el proyecto y su propia mano de obra.

Sean cuales sean los grupos económicos de pastoralistas y granjeros que participan en programas de seguros ganaderos, una cosa es cierta: es probable que los pagos por indemnización los mantengan a flote y eviten su caída en una situación menos afortunada de la que tenían antes. Algunos podrían incluso mejorar sus circunstancias. Aunque los hogares asegurados en la actualidad representan una proporción muy pequeña del número total de pastores en Kenia y Etiopía, es posible que representen un grupo que seguramente no buscará ayuda externa de agencias durante las fases de emergencia y post-emergencia. Sin embargo, se requiere más evidencia (datos) para establecer esta suposición.

Implicaciones para LEGS/Conclusión

Los seguros IBLI se tienen en alta estima por los donantes (p.ej. DFID, AusAid, SIDA, SwissAid), el BM y otras instituciones bilaterales, el WFP y otros organismos de la ONU, un número creciente de gobiernos nacionales, ILRI, numerosas ONG, y grupos think-tank, indicando su importancia como un planteamiento alternativo de red de seguridad. El modus operandi de los seguros IBLI varía entre y dentro de países, según las reglas y las normas fijadas por los principales actores. Además, las modalidades de programas de seguros

vinculados a préstamos también varían por proyecto y país. Otras variantes de programas IBLI y de préstamo + seguro podrían surgir en países que introducen tales sistemas en el futuro. Por ejemplo, Zimbabue, Nigeria y Senegal están planificando programas IBLI.

Los programas IBLI y de préstamo + seguro son complementarios a LEGS de dos formas. Las compensaciones de ILRI y el IBLI del WFP antes de que mueran los animales tienen por objetivo salvar los activos ganaderos (protección de activos) en formas que son similares a las medidas de intervención de

LEGS (provisión de recursos alimenticios, agua, refugio, y servicios veterinarios). Los seguros IBLI del BM están dirigidos al reemplazamiento de activos (reproducción) dado que las compensaciones se pagan después de la muerte de los animales. Por tanto, los seguros IBLI puede verse como una medida proactiva para salvar y/o reemplazar los activos ganaderos. Un programa de préstamo + seguro, por otro lado, trasciende la protección de activos y entra en el terreno de la reconstrucción de activos. Su objetivo es generar beneficios a través del valor añadido, la provisión de servicios, etc. para incrementar los ingresos y el estado nutricional de los hogares. Es, como tal, una medida preventiva. No está claro si los programas de préstamo + seguro caen dentro del mandato actual de LEGS, pero no puede negarse su complementariedad al ver la situación más general de alivio de la pobreza para los hogares dependientes de ganado.

La pregunta final es si los programas IBLI o de préstamo + seguro, o ambos, pueden incorporarse en la próxima edición del Manual de LEGS, y promoverse de forma más amplia en todo el programa de LEGS. La evidencia disponible sugiere que es demasiado prematuro hacer esto por las siguientes razones:

- Los titulares de pólizas de seguros actuales de ambos programas representan una proporción muy pequeña del número total de productores ganaderos en cada uno de los países estudiados en este documento. Los hallazgos de la evaluación preliminar tampoco proporcionan detalles sobre indicadores críticos pertinentes, tales como el estatus económico y de género de los asegurados. Estas carencias no proporcionan la información necesaria y suficiente para que LEGS pueda formular notas de orientación y normas de intervención acerca de los programas de seguros ganaderos.
- Por ahora, la evidencia disponible indica variaciones anuales en los números de titulares de pólizas – es decir, los números aumentan después de indemnizaciones, y disminuyen en años “normales”. Donde vemos una tendencia estable o en aumento es en casos en los que se subvenciona la totalidad de las tasas de primas (IBLI del WFP). Incluso en tal caso, uno no puede estar seguro de si los beneficiarios actuales comprarán pólizas una vez que se haya descontinuado el proyecto. Como

resultado, la sostenibilidad y la creciente adopción de programas de seguros únicamente puede afirmarse cuando una proporción representativa de ganaderos se convierta en titulares de pólizas. Esto tomará unos años en demostrarse.

- LEGS proporciona orientación en formato estandarizado, mientras que los programas de IBLI y de préstamo + seguro utilizan diferentes enfoques en cuanto a tasas de interés y primas; niveles de subvención de primas; variaciones en cobertura de indemnizaciones y umbrales de compensación, incluidas indemnizaciones antes o después de la muerte de animales. Los periodos de amortización de préstamos también varían por proyectos en el caso de los programas de préstamo + seguro. Estandarizar estos enfoques diferentes es casi imposible en estos momentos.
- Los programas de seguros ganaderos están gestionados por empresas de seguros, cuya motivación principal es generar beneficios. Uno no puede saber que no van a dictar políticas abusivas varios años después de que los iniciadores/promotores de los proyectos actuales (BM, ILRI y WFP) se hayan retirado de la escena. Tampoco se puede descartar que las compañías de seguros incumplan las indemnizaciones en caso de pérdidas catastróficas. Dadas tales incertidumbres, sería temerario por parte de LEGS promover programas de seguros ganaderos en esta fase temprana.
- Sin embargo, cabe notar que el estado de riqueza ganadera puede cambiar de forma drástica en entornos pastoralistas. Por ejemplo, los conflictos han llevado a pastoralistas ricos a situaciones de desamparo en muy poco tiempo en Darfur, Sudán del Sur (Young et al. 2005; Aklilu et al. 2016), donde una nueva clase de guerreros jóvenes se han hecho ricos mediante saqueos. Los incumplimientos de pagos de exportación ganadera han empobrecido a muchos pastoralistas en Sudán. Brotes de enfermedad, sequía e inundaciones cambian el estatus de los hogares de forma importante. Las implicaciones de los programas de seguros ganaderos deben verse desde estas y otras perspectivas a largo plazo.

5. Referencias

- Abdulkarim (2013). Inclusive insurance in Bangladesh and experience of PKSf, presented at the Inclusive Insurance International Forum 2014, Ulaanbaatar Mongolia.
- Agency for Rangeland Information and Development in Kenya – ARID Kenya (2018). Index-based livestock insurance as an innovative tool against drought loss: Good practices and impact analysis from northern Kenya. Wageningen, Países Bajos: CTA
- Aklilu, Y., Bekele, G., Deng, L., y Abdullahi, S. (2016). The impact of conflict on the livestock sector in South Sudan, FAO
- Aklilu, Y. y Catley, A. (2010). Livestock exports from the Horn of Africa: An analysis of benefits by pastoralist wealth group and policy implication. Feinstein International Center, Tufts University, Medford M.A., EE.UU.
- Bageant, E. R., y Barrett, C. B. (2017). Are There Gender Differences in Demand for Index-Based Livestock Insurance? *The Journal of Development Studies*, 53(6), 932-952.
- Banco Mundial (2016). Implementation completion and results report – for an Index-Based Livestock Project, Report No: ICR00002949, Finance and Markets Global Practice, Mongolia Country Unit, East Asia and Pacific Region
- Catley, A. y Aklilu, Y. (2013). Moving up or moving out? Commercialization, growth and destitution in pastoralist areas. *Pastoralism and Development in Africa: dynamic change at the margins*, editado por A. Catley, J. Lind y I. Scoones. Abingdon, Reino Unido. pp 85-97.
- Center for Evaluation Development – C4ED (2019). Evaluation of the Satellite Index-Based Insurance for Pastoralists in Ethiopia (SIPE) Programme. Impact evaluation of the SIPE pilot (2017-2019), WFP country office, Etiopía
- Chantarat, A., Mude, C., Barrett, C. y Carter, M. (2013). Designing Index-Based livestock Insurance for Managing Asset Risk in Northern Kenya. *The Journal of Risk and Insurance*, 2013, Vol. 80, No. 1, 205-237.
- Climate and Development Knowledge Network (2013). Inside stories on compatible development – Index-based Livestock Insurance: the Case of Mongolia
- Cunow, A. (2016). Livestock insurance for risk management, CapEX
- Desta, S., Berhanu, W., Gebru, G. y Amosha, D. (2008). Pastoral drop out study in selected weredas of Borana zone Oromia Regional State. USAID/CARE
- FAO (1992). Livestock insurance in Asia – experiences of selected countries, FAO Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok, Tailandia
- Global AgRisk (sin fecha Livestock insurance in Mongolia: The search for new solutions: Policy briefing document for Mongolian members of parliament
- Jensen, N., Barrett, C. y Mude, A. (2015). The favourable impacts of Index-Based Livestock Insurance: Evaluation results from Ethiopia and Kenya. ILRI Research Brief 52. Nairobi, Kenia: ILRI.
- Keno, T., Diriba, D. y Lemessa, T. (2018). Participatory Research on the effectiveness of Index Based Livestock Insurance as a Pro-poor Climate Risk Management Strategy in Borena zone: the case of Moyale and Miyo Districts; CAFOD/SCIAD/TROCAIRE, Adís Abeba
- Mude, A., Chantarat, S., Barrett, C., Carter, M., Lkegami, M., y McPeak, J. (2011). Insuring against drought-related livestock mortality: Piloting index-based livestock insurance in northern Kenya. *AGRA-ILRI-13*, PP 175-188
- Nathan, J., Christopher, B. y Mude, A. (2015). The favourable impacts of Index-Based Livestock Insurance: Evaluation results from Ethiopia and Kenya, ILRI Research Brief 52
- Pratt, C. (2002). Traditional Early Warning Systems and Coping Strategies for Drought among Pastoralist Communities - Northeastern Province, Kenia. Working Paper No 8. Feinstein International Famine Center, Tufts University, Somerville, M.A., EE.UU.
- Singh, P. (2015). Livestock in India – diversification for rural development. Swiss RE.
- Young, H., Osman, A., Aklilu, Y., Dale, R., Badri, B. y Fuddle, A. (2005). Darfur- Livelihoods under siege. Feinstein International Famine Center, Tufts University, Somerville, M.A., EE.UU.
- Waktole, T. y Oba, G. (2009). Ciinna – the Borana Oromo narration of the Great Rinderpest Epizootic in North Eastern Africa. *Journal of Eastern Africa Studies*, vol 3, 2009, edición 3, PP 479-508
- WFP (2019). Evaluation of the Satellite Index Insurance for Pastoralists in Ethiopia (SIPE) Programme: Impact Evaluation of the SIPE Pilot (2017 – 2019), Etiopía
- WFP (2019). Satellite index insurance for pastoralists in Ethiopia – WFP Ethiopia climate risk programmes, presentado en Adís Abeba, 09-10 de diciembre de 2019
- Zewde, Y. y Wako, G. (2020). Understanding Index-Based Livestock Insurance: IBLI Ethiopia Programme, IBLI Info Note, ILRI



LEGS

Vesey Farm

Little Clacton Road

Great Holland

Essex CO13 0EX

Reino Unido

✉ coordinator@livestock-emergency.net

🌐 www.livestock-emergency.net

🐦 [@TheLEGSPROject](https://twitter.com/TheLEGSPROject)

Citación sugerida: Aklilu, Y. (2020). Seguros ganaderos: Un documento de discusión para las Normas y directrices para intervenciones ganaderas en emergencias. Normas y directrices para intervenciones ganaderas en emergencias, Reino Unido

© Livestock Emergency Guidelines and Standards (LEGS) 2020

Aviso legal: Esta publicación fue encargada por LEGS y producida independientemente por el autor. Las opiniones expresadas en este artículo no son compartidas necesariamente por parte de LEGS.

Fotografía cubierta: Tim Leyland