



Oficina
Internacional
del Trabajo



CASE BRIEF:

INTERNATIONAL LIVESTOCK RESEARCH INSTITUTE (ILRI)

Pranav Prashad y Alice Merry



microInsurance
Innovation facility
■ PROTECTING THE WORKING POOR



CASE BRIEF: INTERNATIONAL LIVESTOCK RESEARCH INSTITUTE (ILRI)

Nombre del producto: Index-based livestock insurance (IBLI) (Seguro paramétrico de ganado)

Lugar: Kenia

Descripción: IBLI compensa a los pastores por la pérdida de su ganado debido a la sequía. Los pagos se hacen en base a un índice que mide el deterioro en la tierra de pastar, una buena indicación de las muertes de ganado como resultado de una sequía. IBLI no cubre la mortalidad de ganado debido a otras causas tales como los depredadores y enfermedades.

Granjas cubiertas: 2,600 en total durante el 2011 y 2012

Granjeros que recibieron pagos por reclamos de siniestros: 638 en 2011, y 425 en 2012

En los últimos años las sequías han sido muy severas en Kenia, con resultados devastadores para la población local. Sólo en 2011, los pastores de ganado perdieron en promedio un tercio de sus animales debido a una sequía severa. El Instituto Internacional de Investigación del Ganado (ILRI, por su sigla en inglés) ha probado una nueva forma de protegerlos – seguro paramétrico de ganado utilizando tecnología satelital. Con evidencia del impacto positivo del producto en los pastores, el ILRI ahora está trabajando con nuevas alianzas para extender el producto a otras regiones de Kenia y Etiopía.

TECNOLOGÍA SATELITAL

El seguro puede brindar protección importante contra desastres como la sequía. Pero la mayoría de los pastores pobres no tiene acceso al seguro, y nunca podrían acceder al seguro tradicional. El ILRI creyó que podía hacer que el seguro sea accesible para los pastores de Kenia, y en el 2010 comenzó a probar el IBLI, un producto que asegura a los granjeros contra la pérdida de ganado debido a la sequía.

La clave para su éxito es una nueva forma de medir las pérdidas de ganado – la tecnología satelital. El seguro tradicional de ganado otorga a los pastores un pago una vez que ha verificado la muerte de cada animal. Verificar las muertes de animales es un proceso caro y difícil para granjeros de pequeña escala del área rural de Kenia. Por tanto, en lugar de responder a las muertes de animales de forma individual, el ILRI eligió hacer pagos sobre la base de un índice que mide el deterioro del pastizal.

Cuando se deteriora el pastizal hasta un cierto nivel, generalmente el ganado empieza a morir. El estado del pastizal, es por tanto,

un buen indicador de las muertes de ganado. Las imágenes satelitales son utilizadas para medir el estado del pastizal, y a los granjeros se les paga dependiendo de este índice, independientemente de cuántos de sus animales mueran eventualmente. El ILRI encontró que – en general – el índice era preciso, y las decisiones de reclamos por los siniestros fueron ampliamente aceptadas por los pastores. Se pagaron reclamos por siniestros a 638 pastores en el 2011 y a 425 en el 2012.

Esta es una nueva forma de medir las pérdidas de ganado, y ha permitido que los pastores de pequeña escala de esta área puedan acceder al seguro por primera vez.

EXPLICANDO EL SEGURO EN BASE A TECNOLOGÍA SATELITAL

El producto de seguro y el índice no son conceptos simples de explicar, especialmente a una población que nunca había contado con seguro anteriormente. Era vital que el ILRI construyera la confianza y comprensión en las comunidades locales, y por tanto, el ILRI decidió brindar información a granjeros de manera directa, en persona.

El ILRI capacitó a Entrenadores Masters y a Promotores Comunitarios de Seguro (VIP, por su sigla en Inglés) para educar a sus comunidades. Los Entrenadores Masters tienen más edad y son individuos respetados dentro de la comunidad, quienes explican el producto y generan confianza en el mismo. Los VIP son personas locales de menor edad, recomendadas por las autoridades de sus comunidades. Ellos brindan mayor información acerca del producto y lo venden. Debido

LOS GRANJEROS ASEGURADOS SALEN ADELANTE EN MEJOR FORMA DURANTE UNA SEQUÍA

El impacto del producto es tangible. El tener este seguro está influyendo respecto a cuánto los pastores tienen disponible para comer y en cuántos animales se ven obligados a vender cuando ataca una sequía.

La investigación sobre el esquema IBLI sugiere que las familias aseguradas esperan hacer frente a la sequía en forma diferente a las familias no aseguradas. Ellas esperan recibir un pago en el futuro cercano y planean gastar este dinero en la compra de comida y ganado. Como resultado, el estudio encontró que las familias aseguradas tienen menos probabilidad de reducir su consumo alimentario respecto a aquéllas que no tienen el seguro (por un promedio de 27 – 36 puntos porcentuales).

Las familias aseguradas también tienen un 50 por ciento de menor probabilidad de esperar vender el ganado después de que ha ocurrido una sequía. Esto es importante, ya que su ganado restante les permitirá a los granjeros ganarse la vida en el futuro.

Usted puede averiguar más detalles de la investigación en nuestro Research Paper <http://www.microinsurancefacility.org/publications/rp31>



a que en general las comunidades tienen una infraestructura pobre y un bajo nivel de alfabetización, estos representantes locales se constituyen en un vínculo esencial para ellas.

La comunicación directa personal, tuvo el apoyo de una tira animada educativa, posters, imágenes y folletos, y una plataforma de una página web. Adicionalmente, el equipo central del ILRI visitó el proyecto para mantener una relación con las comunidades, discutir problemas y explicar los pagos de los reclamos por siniestros.

Sin embargo, el ILRI necesitaba expandir la comprensión del producto, y comenzó a investigar respecto a una forma más barata para incrementar su alcance. Por tanto, seleccionó a medios masivos para apoyar su segunda ronda de ventas. Sacó al aire campañas en estaciones de radio locales en dos idiomas nativos. Las campañas educaban a los granjeros sobre el valor del producto, explicaban el estado del índice de la estación anterior, y brindaban una oportunidad para preguntas a través de un programa interactivo. El ILRI encontró que la radio era un medio efectivo de elevar el nivel de conocimiento. Los programas hicieron que la gente hablara acerca del producto con sus amigos y vecinos después de escucharlos, lo que a su vez los alentaba a escuchar el siguiente programa.

Pero trabajar con estaciones de radio locales a la vez presentaba desafíos. Por ejemplo, sus operaciones de pequeña escala no tenían la capacidad para recolectar simples estadísticas como el número de llamadas durante los programas interactivos, haciendo difícil monitorear el impacto. Sin embargo, era importante el trabajar con estas estaciones, ya que éstas eran mucho más baratas que radios

de alcance nacional y mucho más populares con la gente del área local.

También se preparó un video para explicar el producto en una forma entretenida y memorable. Fue presentado en las principales comunidades del área. El ILRI encontró que el video incrementó la comprensión del producto en los que lo vieron, y que la naturaleza cómica del video les ayudó a recordar lo que habían aprendido. Sin embargo, era más costoso que la radio, ya que el mismo ILRI tenía que obtener y transportar el equipo necesario para mostrar el video en cada comunidad.

Las respuestas al video también resaltaron la complejidad de comunicarse con comunidades rurales. A los que vieron el video les agradó que el mismo estuviera hecho en su idioma nativo. Sin embargo, algunos grupos étnicos todavía no se sentían capaces de verse reflejados en el video completamente, debido a que éste fue grabado en el pueblo principal y en el elenco no se incluía a miembros de su comunidad.

La experiencia del ILRI resalta el valor de mezclar la comunicación directa, de persona a persona, con el uso de medios masivos. Sin embargo el pago de los reclamos por siniestros continúa siendo la forma más efectiva de construir confianza y comprensión. En el 2011 y 2012 el ILRI organizó eventos para dar realce al inicio de los pagos por siniestros. A unos cuantos beneficiarios se les pagó en público, dando una demostración tangible de cómo funciona el producto y de cómo éste beneficia a los granjeros.

En base a las lecciones aprendidas en esta prueba piloto, el ILRI ha expandido el producto a siete distritos más en Kenia e incluso más allá de la frontera en Etiopía.



Acogido por el Programa de Finanzas Sociales de la Organización Internacional del Trabajo, el Fondo para la Innovación en Microseguros intenta aumentar la disponibilidad de seguros de calidad para las familias de bajos ingresos en el mundo en desarrollo con el fin de ayudarles a protegerse contra riesgos y superar la pobreza. El Fondo se inició en 2008 con el apoyo de una subvención generosa de la **Fundación Bill y Melinda Gates** a fin de contribuir a que la cobertura de los seguros llegara a millones de personas de bajos ingresos en el mundo e promover las lecciones aprendidas en término de microseguros. Se benefició también de subvenciones de **varios donantes** dentro de los cuales la **Z Zurich Foundation** y **AusAID**.

Ver más en
www.ilo.org/microinsurance