


Original

Conjunto de acciones para el perfeccionamiento de la comercialización del seguro agropecuario en el territorio de Granma

Set of actions for the improvement of the commercialization of agricultural insurance in the territory of Granma

Dr. C. Claudio Arias Salazar. Profesor Titular. Centro de Estudios de Dirección y Desarrollo Local de la Universidad de Granma. Cuba. [cariass@udg.co.cu] 

M. Sc. Aurora Barrios García. UEB de la Empresa de Seguros Nacionales de Granma. Cuba. [aurora@grm.esen.cu]

Recibido: 11/05/2020 | **Aceptado:** 23/09/2020

Resumen

El artículo aborda las insuficiencias de la comercialización del seguro agropecuario en la provincia de Granma, Cuba a partir de su comportamiento en los años 2014 al 2017 y tomando como año base 2017, el estudio se hizo en los tres municipios de la provincia que mayor crecimiento en primas poseen y los tres que tienen la mayor tendencia al decrecimiento en primas. El objetivo de este trabajo es elaborar un conjunto de acciones para el perfeccionamiento de la comercialización del seguro agropecuario para las cooperativas agropecuarias del territorio. Se identificaron las principales debilidades de la comercialización del seguro agropecuario que son: la poca cultura sobre seguros que tiene la población del territorio, la poca flexibilidad en la aceptación de negocios con los cooperativistas, la carencia de un plan estratégico para el seguro agropecuario y la pobre promoción del seguro agropecuario. Las acciones diseñadas están concebidas para solucionar los problemas detectados, su aplicación en Granma está en proceso de introducción

Palabras Claves: seguro agropecuario; cooperativas; transferencia de riesgos; primas; siniestralidad

Abstract

The article addresses the insufficiencies of agricultural insurance in the province of Granma, Cuba based on its behavior in the years 2014 to 2017 and taking 2017 as the base year, the study was carried out in the three municipalities of the province with the highest growth in premiums they possess and the three that have the greatest tendency to decrease in premiums. The objective of this work is to elaborate a set of actions for the improvement of the

commercialization of the agricultural insurance for the agricultural cooperatives of the territory. The main weaknesses in the commercialization of agricultural insurance were identified, which are: the poor culture of insurance that the population of the territory has, the little flexibility in accepting business with cooperatives, the lack of a strategic plan for agricultural insurance and the poor promotion of agricultural insurance. The actions designed are designed to solve the problems detected; their application in Granma is in the process of being introduced

Key Words: agricultural insurance; cooperatives; risk transfer; premiums; claims

Introducción

El seguro agropecuario es un contrato mediante el cual el productor, en este caso el asegurado, a través del pago de una prima, traslada los riesgos a los que puede estar expuesta la producción agrícola y pecuaria a una compañía de seguros durante determinado tiempo, de tal suerte que en caso de ocurrir los riesgos asegurados, la aseguradora pague al asegurado las inversiones que hayan resultado efectuadas.

Las tres grandes modalidades del seguro agropecuario en Cuba, que se mantienen actualmente, fueron establecidas en el 1988 y son el seguro de bienes agrícolas, el seguro de bienes pecuarios y el seguro de otros bienes; de su comercialización se encarga solamente la Empresa de Seguros Nacionales (ESEN) y sus oficinas provinciales.

En el diagnóstico realizado se observa que existe poco crecimiento en pólizas teniendo en cuenta las estadísticas de MINAG sobre la cantidad de cooperativistas agropecuarios en la provincia que están asegurados, hay poco interés por parte de los cooperativistas agropecuarios por adquirir este servicio al no considerar el seguro agropecuario lo suficientemente beneficioso, los cooperativistas agropecuarios aún no consideran el seguro un costo de producción, sino lo ven como un gasto del cual pueden o deben prescindir. Hay cooperativistas agropecuarios que optan por respaldar sus créditos bancarios con activos fijos de su patrimonio, rechazando la póliza de seguros y con ella las ventajas de transferir los riesgos a terceros. ¿Cómo lograr mayor participación de las cooperativas agropecuarias en el seguro agropecuario?

El objetivo de este trabajo es elaborar un conjunto de acciones para el perfeccionamiento de la comercialización del seguro agropecuario para las cooperativas agropecuarias del territorio.

Población y muestra

La presente investigación sobre la comercialización del seguro agropecuario fue desarrollada en la Dirección Provincial de Seguros en Granma a partir de su comportamiento en los años del 2014 al 2017. Para realizar la investigación se hizo un estudio en los tres municipios de la provincia que mayor crecimiento en primas poseen y los tres que tienen la mayor tendencia al

decrecimiento en primas, en este sentido se escogieron los municipios Río Cauto, Cauto Cristo, Bayamo, Yara, Niquero y Guisa.

Materiales y métodos

Se utilizó la observación científica durante todo el proceso, para diagnosticar los principales problemas que inciden en el proceso de comercialización del seguro agropecuario y los resultados económicos y financieros de la UEB Granma.

Se aplicó una encuesta a los representantes de Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) como agente persona jurídica, por tener estos la doble condición de asegurador y asegurado; el cálculo de la muestra se realizó a partir de una población de 60 CCS que están en esos seis municipios, para un error muestral de un 5% y una probabilidad de éxito de un 95%, obteniéndose como resultado un tamaño de la muestra de 28 representantes de CCS Fortalecidas como agente persona jurídica. El estudio se realizó mediante el método probabilístico del Muestreo Aleatorio Simple a 28 representantes de CCS Fortalecidas como agentes jurídicos de seguros, por tener estos la doble condición de asegurador y asegurado.

Se realizaron entrevistas grupales a trabajadores y entrevistas a directivos y funcionarios de entidades auxiliares al servicio asegurador; se ejecutó una tormenta de ideas con los expertos de la UEB Granma para elaborar las propuestas de acciones. Además se realizó un análisis documental a través de la revisión de los estados financieros, informes y actas de consejo de dirección, informes y actas de Asambleas de Balance de los años 2014 al 2017, y se utilizaron manuales de procedimientos y otras regulaciones emitidas vinculadas al tema objeto de estudio.

Análisis de los resultados

1.- El seguro agropecuario en Cuba

La definición sobre el seguro más significativa y que con mayor frecuencia se cita es la expuesta por (Gardiola, 1990, pp. 14-13) quien afirma que

“el seguro puede entenderse como una actividad económica-financiera que presta el servicio de transformación de los riesgos de diversa naturaleza a que están sometidos los patrimonios, en un gasto periódico presupuestable, que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial”.

Esta definición recoge los aspectos esenciales que tipifican el seguro contemporáneo en el mundo y en Cuba en particular. ¿Cómo se manifiestan esos elementos esenciales?

El seguro es una actividad que comercializa servicios y no una actividad que comercializa bienes. La actividad aseguradora tiene un marcado acento financiero y económico, no sólo porque se percibe un precio (prima), cuya contraprestación consiste generalmente en una masa

económica (indemnización), sino porque también desempeña la importante tarea financiera de lograr una redistribución de capitales en un elevado número de unidades patrimoniales que puedan ser afectadas por las pérdidas (siniestros) que se produzcan en cualquiera de ellas.

Al concebir el seguro la transformación de riesgos en pagos periódicos presupuestables, ha de interpretarse el cambio que experimentan las prestaciones desembolsadas por los asegurados (primas), al poder convertirse en una considerable masa de capital, motivado por los riesgos de diversas naturaleza que afectan los patrimonios personales y financieros de los individuos.

En Cuba el seguro agropecuario se comercializa según lo establecido en la Resolución S-1-07 de Superintendencia de Seguros que establece como modalidades principales:

- Seguro de Bienes Agrícolas: comprende todos los cultivos de ciclo corto, largo o permanente y sus producciones, brindando protección en las coberturas¹ de rendimientos e inversión. En rendimientos cubre las pérdidas ocasionadas por los riesgos amparados en la póliza, tomando como base para definir el valor asegurado los rendimientos históricos de los últimos años, el precio promedio y el área a cosechar. La inversión al garantizar el reembolso al asegurado de las inversiones efectuadas hasta el momento en que se produjo el siniestro sustentado en los costos de producción de los productos, la región en que se realiza la explotación agrícola y la confección de una ficha de costo o plan de inversión que incluye los gastos a incurrir en cada una de las labores establecidas para la explotación de determinado cultivo de la manera más exacta posible.
- Seguro de Bienes Pecuarios: esta modalidad garantiza al asegurado la entrega de una indemnización en caso de muerte, sacrificio obligatorio y sanitario, pérdida de la capacidad para cumplir el propósito a que estaban destinados, robo, hurto y sacrificio ilegal de los animales relacionados en la póliza.
- Seguro de Otros Bienes: asegura cualquiera de los bienes que de una forma u otra están involucrados en la explotaciones agrícolas y ganaderas (que no estén incluidos en los seguros anteriores), como por ejemplo: maquinaria y equipos, casas y ranchos de curar tabaco, almacenes, etc.

Resultados fundamentales del diagnóstico realizado a la comercialización del seguro agropecuario a la provincia de Granma.

¹ Es el alcance del riesgo que se desea asegurar.

El seguro agropecuario posee un conjunto de características y atributos tangibles e intangibles que el productor acepta, en principio, como protección contra los riesgos a que están expuestas sus producciones (agrícolas o pecuarias) en una determinada etapa o momento y de materializarse esa amenaza, se recibirá una indemnización. ¿Cómo fue su comportamiento en los periodos 2014 al 2017?; El análisis realizado a través de la revisión documental sobre las primas, indemnizaciones y siniestralidad, como elementos tangibles del servicio nos da el siguiente resultado.

Tabla 1. Resultados de primas por modalidades de seguro agropecuarios años 2014 al 2017

Modalidades	UM	Años				Variación %		
		2014	2015	2016	2017	2017/ 2014	2017/ 2015	2017/ 2016
Bienes Agrícolas	MP	14940.39	13633.70	24817.29	27568.2	184.52	202.21	111.08
Bienes Pecuarios	MP	1990.49	1937.73	2314.82	1171.9	58.87	60.48	50.63
Bienes Patrimoniales Agropecuarios	MP	870.45	662.80	823.15	976.00	112.13	147.25	118.57
Total	MP	17801.33	16234.23	27955.26	29716.1	166.93	183.05	106.30
Devoluciones de Primas	MP	747.11	652.78	821.9	580.2	77.66	88.88	70.59

Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Asamblea de Balance al cierre diciembre presentado en enero años 2015 al 2018

La tabla 1 muestra los resultados de las primas modalidades de seguro agropecuarios años 2014 al 2017. En la modalidad de bienes agrícolas en el año 2017 con relación al 2014 aumentan en 184,52%, con relación al 2015 aumentó en 202,21% y con relación a 2016 aumentó en 111,08 %. Los incrementos de aproximadamente el doble con relación a 2014 y 2015, están influidos por el aumento de los precios de las producciones agrícolas que comienzan a establecerse a partir de 2014. En la modalidad de bienes pecuarios el 2017 con relación a 2014 decrece en 59,75%, ese decrecimiento se mantiene posteriormente, el 2017 con relación a 2015 decrece en 60,48% y con relación a 2016 decrece el 50.63%. En el año 2016 existe un incremento de los precios de la carne porcina que influye en el aumento de los ingresos de esta modalidad en este año. El comportamiento en bienes patrimoniales muestra

un ligero crecimiento influido por las líneas existencia de tabaco y edificios e instalaciones las que tienen condicionado el otorgamiento de crédito bancario a la concertación de la póliza de seguros, al cierre 2017 aumenta en 112,13% con relación a 2014, en 147.25% con relación a 2015 y en 118.57% con relación a 2016.

Tabla 2. Líneas de mayor volumen de ingresos agropecuarios años 2014 al 2017

Líneas de seguros agropecuarios	Real -MP							
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Tabaco	1417.31	7.98	1558.60	9.63	2921.17	10.48	3318.40	11.19
Café	402.49	2.27	578.24	3.57	1998.97	7.17	2400.80	8.09
Arroz	5686.83	32.02	3945.01	24.37	12078.77	43.34	13833.90	46.64
Plátano	618.11	3.48	297.84	1.84	624.77	2.24	1495.50	5.04
Fomento de Plantación Permanente	510.74	2.88	438.39	2.71	1167.00	4.19	1790.80	6.04
<i>Total Agropecuarios</i>	17760.96	48.62	16191.14	42.11	27872.73	67.42	29661.90	77.00

Fuente: elaboración propia a partir de los informes de Asamblea de Balance al cierre diciembre presentado en enero años 2015 al 2018

De la revisión documental realizada se obtiene que las causas del crecimiento en las cinco líneas más representativas es por:

- Tabaco: incide fundamentalmente el municipio Bayamo, que en la campaña 2017 otorgó todos sus créditos en los periodos establecido, sumado a los créditos de la campaña 2016 que se otorgaron en el 2017 por atraso en el financiamiento.
- Arroz: al incremento en las áreas sembradas en los territorios Río Cauto, Yara, Manzanillo y Media Luna.
- Café: recuperación del cultivo y al incremento de precio del producto en los territorios cafetaleros.
- Plátano: alto valor asegurado por la UBPC Celia Sánchez de Pilon y la progresiva recuperación de este cultivo en Yara.
- Fomento de plantaciones permanentes: otorgamiento de créditos bancarios a la siembra de caña con el objetivo de fomentar el crecimiento de las áreas cañeras en Río Cauto, Bayamo, Yara, Campechuela y Niquero.

Resultado de las encuestas aplicadas a representantes de CCS Fortalecidas como agente persona jurídico para analizar el sistema de comercialización del seguro agropecuario por la UEB Granma.

Para analizar el comportamiento del sistema de comercialización del seguro agropecuario a los cooperativistas de Granma, se aplicó una encuesta a representantes de CCS.

Los resultados de la encuesta aplicada arrojan que la principal causa por la que los cooperativista no aseguran sus producciones es por el alto precio de la prima, con un 54% de frecuencia, seguido por el 14% de los encuestados quienes refieren que poseen los bienes para respaldar el crédito que solicitan al Banco. El deducible además de ser considerado muy alto por el 96% de los encuestados, constituye una de las causas principales por las que no se asegurarían nuevamente con el 82% de los encuestados. Estos elementos son limitantes importantes para el crecimiento del seguro agropecuario en la provincia, que hay que tener en cuenta para las decisiones futuras.

A la pregunta ¿Con qué frecuencia es informado sobre el vencimiento de la póliza para que manifestara su aceptación de renovarla? El 82% de los cooperativistas encuestados responden que nunca se le ha informado sobre el vencimiento de la póliza para que manifiesten su aceptación de renovarla, el 42% refiere que se les avisa varios días después de vencida; esta información tardía por parte de la empresa constituye una de las causas por las que los cooperativistas no renuevan las pólizas; por otra parte el 61% de los encuestados expresa que la aseguradora es rápida en cobrar y lenta en pagar la indemnización.

Sobre el procedimiento de la indemnización al cooperativista, que establece que la información del siniestro a la aseguradora se debe realizar en un término de 3 días naturales posteriores a haber ocurrido la pérdida, el 82% de los encuestados considera que es un tiempo muy corto para contabilizar y reportar las pérdidas; este elemento constituye también una de las causas por las que los cooperativistas no están dispuestos a volverse a asegurar que fue reportada por el 18% de los encuestados.

El 86% de los cooperativistas estudiados no conoce los documentos que se deben aportar como cargas de pruebas de la materialización del riesgo, el 57% recibió la indemnización meses después del plazo previsto y el 21% de cooperativistas encuestados señalan que no les han pagado las pérdidas ni les han dado ninguna respuesta.

A la pregunta ¿Qué cambios recomendaría hacer durante el proceso de comercialización del seguro agropecuario para que pueda usted apreciar la utilidad del servicio? El 100% sugiere capacitar al agente y personal que comercializa el seguro agropecuario y disminuir la cantidad de documentos a aportar como cargas de pruebas ante siniestros. El 96% considera que se

debe disminuir el deducible, el 64% propone que se informe con antelación el vencimiento de la póliza y el 43% sugiere que se actúe con inmediatez ante un aviso de pérdida o siniestro.

En el diagnóstico de análisis de la situación interna de la comercialización del seguro agropecuario por la UEB Granma se pudieron identificar un grupo de debilidades las más importantes son: la poca cultura sobre seguros que posee la población del territorio, poca flexibilidad en la aceptación de negocios, que implica una pobre utilización de las técnicas de negociación, carencia de un plan estratégico para el seguro agropecuario, pobre promoción del seguro agropecuario.

Principales acciones para perfeccionar la comercialización del seguro agropecuario.

Se define el plan de acción para el perfeccionamiento de la comercialización del seguro agropecuario a las cooperativas de Granma, como resultado del diagnóstico realizado a los periodos 2014 al 2017; en este apartado se especifican los medios de acción sobre cómo se aplicarán las estrategias por la entidad objeto de estudio para alcanzar mejores resultados en el servicio y facilitar el cierre de las brechas que existan entre la situación actual y la situación deseada. Se estructura a partir de las variables del marketing y teniendo en cuenta los procesos del seguro agropecuario en el siguiente orden:

Variable: Producto

Objetivos

1. Asegurar el 50%, en un período de cinco años, de las producciones agrícolas y pecuarias, así como los bienes patrimoniales agropecuarios de Granma.
2. Contribuir a la disminución de la vulnerabilidad del sector agropecuario frente al cambio climático.

Acciones:

- Promover el seguro agropecuario en el sector cooperativo, con el fin de fortalecer y aumentar su participación en el mercado asegurador como agentes persona jurídica.
- Capacitar y formar personal especializados en el ramo de seguros agropecuario.
- Ajustar la oferta actual del seguro a las realidades de las zonas y necesidades particulares de los cooperativistas, en términos de coberturas, modalidades y tarifas.
- Fomentar el seguro agropecuario, como un instrumento de gestión del riesgo y protección de la inversión financiera, en las actividades de producción agropecuaria impulsando el diseño de la política nacional de seguro.

Variable: Precio

Objetivo 1

Lograr que las tasas, los deducibles, los valores asegurados y los rendimientos ofrecidos por el seguro agropecuario en Granma, reflejen adecuadamente el riesgo, la tecnología y los costos de producción del cooperativista, por cultivo y zona.

Acciones:

- Identificar la información que se requiere para la modificación de las tarifas a aplicar sobre el valor asegurado de las producciones por los cooperativistas.
- Construir modelos y mapas de riesgo por cultivos y zonas.
- Unificar y definir criterios para la confección de fichas de costos de producción por cultivo, tecnología y zona

Objetivo 2 Contribuir al incentivo y utilización de los subsidios a primas del seguro agropecuario por el Estado.

Acciones:

- Promover la realización de acciones de capacitación referentes al procedimiento para la aprobación de subsidios a primas de seguros.
- Realizar levantamientos de cooperativistas sin financiamiento para la prima del seguro agropecuario.

Variable: Distribución

Objetivo 1 Incrementar sistemáticamente la cantidad de agentes de seguros persona natural que comercialicen el seguro agropecuario.

Acciones:

- Captar y formar como agente persona natural al capital humano especializado en el sector agropecuario, identificado en las empresas agroindustriales o comerciales, las asociaciones, entes públicos territoriales y los bancos, pues son actores potenciales de seguro agropecuario.

Objetivo 2 Vincular al seguro agropecuario como nuevos agentes de seguros persona jurídica a: CCS, UBPC y CPA.

Acciones:

- Acreditar como agentes de seguros persona jurídica a las entidades CCS, UBPC Y CPA del territorio, quienes designaran sus representantes como tomadores del seguro.

Objetivo 3 Reducir en un 10% las pólizas no renovadas.

Acciones:

- Estudio de la cartera actual, seleccionando los cooperativistas con menores índices de siniestralidad sostenidos por períodos no menores de 5 años para ofrecerles bonificaciones .
- Informar a la red de intermediación, con no menos de dos meses de antelación, el vencimiento de las pólizas de sus asegurados.

Variable: Promoción

Objetivos 1 Fomentar el seguro agropecuario, como un instrumento de gestión del riesgo y protección de la inversión, en las actividades de producción agropecuaria.

Acciones:

- Establecer una ruta de articulación y alianza entre las entidades, en cuyo objeto social se encuentre la atención al sector agropecuario en Granma, para diseñar e impulsar la política territorial de seguro agropecuario.
- Establecer condiciones diferenciales del crédito bancario, para operaciones con seguro agropecuario, estableciendo un cobro inferior de comisión bancaria a líneas de seguros en cuya indemnización escogida por el cooperativista sea el 90% del valor asegurado y haya mantenido índices de siniestralidad poco significativos sostenidos por períodos no menores de 5 años.
- Utilizar el espacio, el programa radial “En Antena”, para abordar temas sobre el seguro agropecuario.
- Exhibir en sitios públicos del territorio granmense, el logotipo de la ESEN y su mensaje “Junto a usted en la prevención”.

Objetivos 2 Generar sinergias con las instituciones nacionales e internacionales que promuevan una política de protección de la inversión agropecuaria y del seguro agropecuario en Granma.

Acciones:

- Facilitar espacios de encuentro entre el asegurador, los centros de investigación, las entidades financieras y entidades de educación técnica y superior, para socializar los resultados de las investigaciones, relacionadas con la adaptación al cambio climático y la mitigación de los riesgos al seguro agropecuario.
- Utilizar los resultados de las investigaciones científicas para la adaptación al cambio climático, como garantía de aseguramiento y evaluación del riesgo en el sector agropecuario

Conclusiones

1. Las principales debilidades de la comercialización del seguro agropecuario por la UEB Granma, que arrojó el diagnóstico: la poca cultura sobre seguros que tiene la población del territorio, la poca flexibilidad en la aceptación de negocios con los cooperativistas, la carencia de un plan estratégico para el seguro agropecuario y la pobre promoción del seguro agropecuario.
2. Del total de cooperativas agropecuarias, al cierre 2017, solo el 31,6% tiene sus producciones aseguradas, siendo muy preocupante la tendencia al decrecimiento en la cantidad de pólizas concertadas y renovadas con relación a 2014, 2015 y 2016, aun cuando las producciones agrícolas y pecuarias están siendo afectadas seriamente por los efectos del cambio climático.
3. La promoción del seguro agropecuario en Granma es insuficiente, lo que obliga a la UEB a aprovechar el desarrollo de nuevos canales de información (Internet, radio, televisión) para promocionar la importancia de transferir los riesgos a que están expuestas las producciones de las cooperativas agropecuarias.

Referencias bibliográficas

- Arce, C; Arias, D. (2012). *¿Es posible ofrecer seguros agropecuarios para pequeños productores centroamericanos en forma sostenible? Un enfoque de políticas públicas*. Washington, US, Banco Mundial LAC. Boletín En Breve No. 174.
- Benítez, N. (2014) *Historia del seguro en Cuba*. CECOFIS.
- Decreto Ley 263 (2009). *Del contrato de seguro*. La Habana, Cuba,
- Guardiola, A. (1990). *Manual de Introducción al Seguro*. Madrid, España: Editorial MAPFRE, S.A.
- Gil, A. (2012). *Esbozo histórico del seguro en Cuba*. Ocupación y república RIS, Bogotá, Colombia.
- Hatch, D. (2008). *Seguro agropecuario. Poderosa Herramienta para Gobiernos y Agricultores*. Comun IICA, Volumen (4) II/ Etapa.
- Hatch, D., Núñez, M., Vila, F. y Stephenson, K., (2012). *Los seguros agropecuarios en las Américas: un instrumento para la gestión del riesgo*. San José, Costa Rica. IICA : ALASA, Recuperado <http://www.iica.int>
- Kaplan,R.S. y Norton, D.P. (1997): *El Cuadro de Mando Integral*. The Balanced Scorecard. Barcelona: Ediciones Gestión 2000
- Kasten, E. (2016). *El seguro agropecuario: desafíos y oportunidades en un mercado cambiante* Recuperado de <http://www.ALASA.co>

- Martínez C. (2014). *Desarrollo del Seguro y los fondos de Aseguramiento Agrarios y Rurales*. En V. Villalobos. *Seguros en América Latina*. Simposio llevado a cabo en el XIII Congreso de la Asociación Latinoamericana para el Desarrollo del Seguro Agropecuario (ALASA). Costa Rica.
- M-DO-04 (2016) *Manual Técnico de Seguros de Bienes Agrícolas, Pecuarios y Patrimoniales Agropecuario*. ESEN. La Habana. Cuba
- Miguez, D. (2007). *Herramientas de gestión de riesgos agropecuarios. Los seguros, futuros y opciones agropecuarios en la empresa agropecuaria*. Oficina de Riesgo Agropecuario (ORA) Biblioteca virtual. Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca. Argentina.
- Resolución No. 8 (2009). *Ministerio de Finanzas y Precios "Reglamento del Decreto-Ley del Contrato de Seguros"* La Habana, Cuba.
- Resolución S-1-07, (2007) de Superintendencia de Seguros. *Clasificación de las modalidades del seguros y productos del seguro*. La Habana, Cuba.
- Ruiz, J.(2014) *El Seguro Agrario como Instrumento para la Gestión de Riesgos en España*. En Conferencia Internacional "El Seguro Agrario como Instrumento para la Gestión de Riesgos. Madrid: ALASA, y Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.