

## DESGRABACION DISERTACION DANIEL SPESSOT

Es realmente muy reconfortante el saber que un ramo no tradicional como riesgos agrícolas tiene un espacio en esta importante conferencia y también un halago el poder estar aquí para transmitirles cual es la visión de La Segunda en cuanto al desarrollo de riesgos agrícolas.

Antes de pasar a lo neurálgico de la exposición que son las estrategias comerciales para hacer crecer el negocio, los invitaría a que hagamos un repaso por la historia, que repasemos el futuro para repensar el presente y para que podamos ver la evolución que la rama granizo fue teniendo a lo largo del tiempo.

Veremos la evolución y desarrollo de los seguros agrícolas en la Argentina, cifras del mercado, tendencias, período 2002/2010, algo de las aseguradoras, de la última campaña 2009/2010 y el ranking consolidado del mercado de la década 2000/2010.

Va a ser una reseña de manera tal que después nos pueda trasladar a las estrategias para el desarrollo del mercado.

Lo vamos a presentar a través de una línea de tiempo y seguramente a muchos de ustedes podrá llamarles la atención que un riesgo como granizo tiene más de cien años en la República Argentina.

Por fines de 1800, un grupo de productores agrícolas del sudeste de la provincia de Buenos Aires que se dedicaba específicamente a la siembra de trigo y de maíz que agobiado por las intensas granizadas, fundó una aseguradora cooperativa que fue una de las primeras aseguradoras que emitió pólizas de granizo.

En el correr del tiempo y siendo la actividad agrícola distinta a la que conocemos en estos días, comienza un movimiento social dentro de la actividad de los arrendatarios en la producción agropecuaria y ahí aparecen voces de cambio que motivan hacia asociativismo buscando entre otras cosas también, proteger sus cultivos.

En 1933 se funda La Segunda como una aseguradora orientada hacia la protección de los bienes del productor agropecuario.

En 1937 se crea la Superintendencia de Seguros de la Nación como el ente regulador de toda la actividad aseguradora que hasta ese momento se desarrollaba en el país bajo otro marco, que seguramente si algún abogado me podrá confirmar, supongo bajo el Código de comercio.

En 1946 se crea el Instituto Nacional de Reaseguros y todas las operaciones de reaseguros privados que hasta ese momento se estaban llevando adelante, se direccionan hacia dicho instituto.

Hasta que en la década del '90, comienza todo un proceso de privatización y ahí se acercan al mundo de las coberturas de seguros agrícolas con algunas innovaciones de la mano de algunos reaseguradores extranjeros que ya pueden parcialmente participar en esta operatoria.

Fue así que en 1991 la póliza tradicional de granizo que no había tenido cambios en casi más de 40 años, tiene un cambio muy relevante; aparece un elemento diferencial y es que hasta ese momento las pólizas podían contratarse en pesos y aquí aparece la modalidad de contratación a valor producto.

Esto permitía que el productor agropecuario durante el período de su cultivo independientemente de las variaciones que se generaran en los precios, tuviese actualizada la suma asegurada y por ende la indemnización en el caso que correspondiere.

En 1992 el INDER cesa sus funciones y ya a partir de 1993 comienzan a generarse muchos cambios dentro de la cobertura tradicional de granizo.

Aparece un cambio relevante, los que conocen de las coberturas de granizo y han trabajado desde hace muchos años hacia atrás recordarán que antes la cobertura era a través de una altura determinada de la planta o del cultivo. Eran distintas las alturas según los cultivos y aquí aparece un diferencial: la cobertura comienza desde emergencia.

También en ese año, 1993, se incorpora la cobertura de incendio, siempre como adicionales a la cobertura de granizo.

En 1998 se produce una evolución altamente significativa dentro del mercado asegurador vinculado a riesgos agrícolas porque aparece la póliza multirriesgo o multiclíma que indemniza por diferencia de rinde del campo del productor asegurado.

Sin embargo, ni los productores, ni el mercado, ni los organismos oficiales vinculados con el desarrollo de la agricultura en Argentina estaban preparados para este producto que solamente puede desarrollarse con apoyos de subsidios provinciales o estatales. Sino simplemente se convierten en una herramienta de anti selección que le da muy corta vida a su desarrollo. Se incorporan a la póliza de granizo dos nuevos adicionales que son el de viento y el de helada.

Continúa el tiempo y en 1999 se incorpora un elemento también diferencial para el productor agropecuario que fue la resiembra. La resiembra es el beneficio financiero que tiene el productor agrícola cuando estando en fecha técnica de sembrar no dispone de capacidad financiera para hacerlo. Este adicional a la póliza le permitía esa solución, buscando que con el nuevo cultivo, pudiese obtener una suma equivalente o superior a la que tenía contratada originalmente.

El tiempo sigue transcurriendo y la producción agrícola sigue evolucionando.

Nuevas aseguradoras ingresan al mercado de riesgos agrícolas y el productor agropecuario, así como evolucionaba en el conocimiento de su actividad específica también evolucionaba conociendo los productos que había en el mercado y comienza a demandar valores agregados a las coberturas tradicionales.

Las aseguradoras comienzan a brindar a sus asegurados información de clima, información de mercado, estudio de suelos o algunos otros servicios vinculados con las actividades específicas de los productores agrícolas.

En el 2007 se incorpora un nuevo adicional que es la falta de piso a cosecha y en el 2009 dos nuevos adicionales de relevancia y altamente valorado por los productores agrícolas que fueron incendio en rastrojo y planchado de suelo.

Vemos en un período entre 6 o 7 años la evolución del producto tradicional de granizo que incorpora incendio, viento, helada, resiembra, que tiene cobertura desde la emergencia y que puede contratarse en pesos, moneda extranjera o a valor producto.

Les voy a mostrar algunas cifras del mercado, la información en general es proveniente de la Superintendencia de Seguros de la Nación, salvo las hectáreas sembradas que proviene de la Secretaría de Agricultura.

Para el período cosecha 2002/2003 a 2009/2010 la tendencia nos muestra el crecimiento en hectáreas sembradas, hectáreas aseguradas, la relación entre ambos parámetros, las primas emitidas, el importe de los siniestros pagados y el ratio siniestral.

Sobre la columna de la derecha vemos cuánto evolucionaron las hectáreas sembradas 19%, las hectáreas aseguradas 72% casi, y la relación entre primas emitidas y siniestro es variable según el comportamiento siniestral de cada año.

En los últimos años hay una tendencia al crecimiento de la siniestralidad, tenemos valores del 76%, 76 en el 2008/2009 y 81/ 20% 2009/2010. El promedio de la serie da 68 / 52%.

Estos porcentajes deben hacer reflexionar al productor agrícola que no tiene la cultura todavía del seguro y las aseguradoras debemos seguir trabajando en ese sentido, pero

también debe hacer reflexionar a los aseguradores de que esta es una cobertura que debe manejarse técnicamente.

Aquí tenemos la evolución de hectáreas sembradas y hectáreas aseguradas y podemos llegar, según cómo nos situemos frente a la realidad, viendo el vaso medio vacío o medio lleno.

Creo que los aseguradores hemos hecho mucho para lograr la evolución de un producto y poder alcanzar en 8 años un incremento del 42% de las hectáreas sembradas contra aseguradas al 60%.

La realidad es que si bien estos datos provienen de la Superintendencia de Seguros y están aquí todos los cultivos, mayoritariamente estamos viendo cultivos extensivos como trigo, soja, maíz, girasol.

Nos queda todavía 40% del mercado para desarrollar, nos quedan los cultivos perennes, frutos de pepita, carozo, vid, olivo, algunos cultivos regionales como tabaco, fruta fina.

Aquí vemos qué pasó en el período 2009/2010 donde 28 aseguradoras operaron en seguros agrícolas, 23 amparando granizo y adicionales y solamente 9 de ellas operaban en multirriesgo agrícola.

Algo relevante en la serie que estuvimos analizando es que 5 aseguradoras participan con el 60% del total de las primas del mercado y esto es casi una constante.

Aquí tenemos un período del 2000 al 2010, vemos la participación y primas y la producción de cada una de las aseguradoras que están formando parte de este ranking de las diez primeras aseguradoras del mercado.

Pasando concretamente a las claves para potenciar el desarrollo y partiendo de la premisa de que hay un 40% sin asegurar y que tenemos innumerables cultivos que no tienen desarrollo como los extensivos.

Lo que nosotros estuvimos viendo desde granizo a una cobertura casi integral sin ser multirriesgo que lo convierte en un producto realmente relevante dentro de Argentina pero dentro del mundo por su desarrollo, entendemos que el crecimiento no solamente para ese 40% sino para el resto de los cultivos que hay distribuidos en nuestra geografía, muchos de ellos perennes y sobre los cuales no hay ni desarrollos ni aseguradoras que hayan focalizado salvo algunas experiencias muy puntuales, su comercialización hacia esos cultivos.

Básicamente y para tratar de sintetizar este cuadro el crecimiento es posible, pero solamente es posible de la mano de una inversión importante, conformando equipos técnicos, generando investigaciones de mercado que permitan encontrar nichos para el desarrollo de

nuevos productos o mejoramiento de los ya existentes y con una activa participación junto al productor agrícola.

El productor agrícola lo conocemos, lo escuchamos, está altamente tecnificado, es de avanzada, invierte en tecnología, en semilla, en rotación de cultivos, en todo lo que sea fertilización y agroquímicos, conoce todos los productos que están ofreciendo las aseguradoras que trabajan en riesgos agrícolas.

Hay un elemento diferencial y relevante para poder llegar a ese comprador que conoce la oferta de todas las aseguradoras y sabe concretamente lo que quiere. No es un comprador que compra al azar, sabe lo que quiere, con lo cual la profesionalización de los productores de seguros es fundamental para este producto.

Las aseguradoras que quieran alcanzar una porción de mercado importante tendrán que tener una fuerza de venta debidamente capacitada y formada. No menos importante es la formación de los ingenieros agrónomos que participan en las tasaciones porque al recorrer el campo luego de un siniestro para establecer los daños, lo hacen acompañado de otro profesional que es el asegurado.

Nadie mejor que el asegurado conoce su cultivo y la activa participación junto al productor puede ser de mil maneras, pero particularmente hay que escuchar al productor agrícola de cualquiera de los cultivos que se quieran desarrollar para saber cuáles son las necesidades que ese productor quiere o necesita.

Otras claves para potenciar el desarrollo es la activa participación junto a organismos públicos y privados, la participación de las aseguradoras en programas con organismos públicos o privados orientados al estudio y el desarrollo de coberturas adecuadas para proteger a pequeños productores, a productores de economías específicamente basadas en el desarrollo de cultivos muy específicos y regionales y obviamente la incorporación continua de los recursos tecnológicos son la clave para este desarrollo.

Hoy el productor agrícola, invierte en semilla, en fertilizante, en maquinaria, está altamente tecnificado.

Los aseguradores también deben estarlo a través del geoposicionamiento de los campos, de la propuesta online y de las tasaciones con equipos electrónicos que optimicen los resultados.

Y un elemento fundamental, los aseguradores debemos seguir trabajando para difundir los beneficios del seguro agrícola.

Evidentemente no hemos hecho todo lo necesario pese al esfuerzo permanente de muchas aseguradoras que están desde hace muchos años en este mercado y prueba de ello es que

hoy muchos ingenieros agrónomos salen de sus Facultades sin saber que existe el seguro agrícola.

No somos los primeros y debo reconocerlo, nuestra colega que está auspiciando aquí esta jornada, lo hizo primero que nosotros, pero nuestra empresa está a través de una alianza con la Facultad de Ciencias Agrarias de Rosario poniendo a disposición desde hace tres años, un curso lectivo para los ingenieros agrónomos para hablar sobre el seguro agrícola y sus bondades. Señores, el mercado está pasando la General Paz, hay que prepararse para ir a buscarlos.