

DESGRABACIÓN

GUSTAVO MINA

Muchas gracias, gracias Raúl, gracias a Estrategas por la invitación. La idea es comentarles algunos detalles del mercado de seguros agropecuarios, muchos de ellos ya conocidos por todos aquellos que venimos trabajando. Es un ramo importante, muy de especialistas pero que tiene una particularidad especial que año tras año, venimos tal vez cometiendo los mismos errores.

El objetivo de mi presentación es revisar algunos números, para aquellos que venimos trabajando en el negocio muchos de estos ya son conocidos pero también la idea es revisar qué se espera para la próxima campaña tanto en lo comercial como en lo climático.

En materia de proyectos gubernamentales hay novedades y en el mediano plazo le va a dar otra particularidad al negocio de seguros agropecuarios.

Nuevos actores, ahí quiero hacer una mención sobre una amenaza para nuestro negocio y después entiendo que estamos ante una oportunidad de desarrollarlo o de hacerlo crecer.

Empezamos a avanzar en cuanto a los números. La idea es repasar datos de producción histórica, siniestralidad y el tema de la evolución de tasas.

Es un mercado importante lo que es seguros agropecuarios, está desarrollado pero comparado con seguros generales es un negocio muy chico.

La última estadística de la Superintendencia dice que en el ejercicio 2015 - 2016 el mercado facturó 2.856 millones de pesos.

Este ejercicio va a oscilar los 3.000 millones de pesos, es un ramo muy chico, la participación de agro es baja en cada una de las compañías, tiene la particularidad que es un mercado desarrollado sin apoyo gubernamental, sin subsidio y con una participación significativa en cuanto a las hectáreas aseguradas.

Ahora está concentrado en granizo, sólo hay algo de producción de multiriesgo agrícola y de forestales y lo que es casi inexistente es el mercado de ganado. Creo que tenemos muchísimo por desarrollar, pero vamos a seguir analizando un poquito de números.

Si vemos la tendencia de facturación en pesos del mercado hay una tendencia continua de crecimiento, eso demuestra que el mercado se viene desarrollando, viene creciendo, pero también hay una variable de tipo de cambio.

Lo mejor que hay para evaluar cuál es el nivel del desarrollo del mercado es hectáreas aseguradas y vemos que hubo un crecimiento continuo importante hasta hace 3 o 4 campañas atrás donde llegamos a asegurar el 63-64% de la superficie cultivada.

Reitero, un nivel alto para un mercado que no tiene un programa oficial del seguro, el gran problema es que en los últimos años hubo un decrecimiento en hectáreas y se estabilizó en 18.000.000 de hectáreas, estamos en un mercado amesetado.

Esos 18.000.000 representan alrededor del 50% de la superficie cultivada que no es poca cosa, pero queda el 50% por asegurar.

Si vemos la otra variable que es el resultado o la siniestralidad, vemos este gráfico que demuestra cuál es la frecuencia siniestral, qué proporción de las pólizas emitidas por el mercado tienen siniestro y si trazamos una pendiente vemos un crecimiento de la frecuencia siniestral.

Obedece principalmente por mayor cantidad de eventos climáticos pero también hay que tener en cuenta que el mercado con el nivel de competitividad que tiene, le vamos agregando cada vez más coberturas.

En una misma póliza tenemos más riesgos cubiertos y también eso explica el crecimiento de la frecuencia siniestral.

Lo que sí es constante es la volatilidad que tiene el negocio porque estamos asegurando clima y todos sabemos de la volatilidad que tiene el clima.

Analizando siniestralidad vemos que en los últimos 15-16 años la siniestralidad promedio es del 72% con picos muy altos muy por encima del 100% y algunos años de buen resultado.

Esto es propio de la volatilidad climática, la tendencia en promedio es que la siniestralidad viene subiendo por lo que decía antes. Factor clima y factor eventos cubiertos o las coberturas que le vamos agregando a la póliza.

¿Qué pasa con la tasa? Acá la tendencia es distinta, va bajando, hubo un ajuste producto de 2 años de mal resultado que tuvo el mercado, hubo una cierta corrección de la tendencia pero que ahora está otra vez a la baja.

Reitero. Estamos viendo baja de tasa pero también hay que tener en cuenta que estamos agregando más cobertura con lo cual agrava esta tendencia.

¿Qué se espera para el próximo año? Venimos de un año de buen resultado para el mercado. La siniestralidad debe estar en el 60%, básicamente es granizo que es el 98-99% de seguros agropecuarios.

También venimos de un año climáticamente bueno en líneas generales ¿por qué remarco líneas generales?

Tenemos cosecha récord a nivel país, eso hace que el productor esté en buenas condiciones financieras, que esté pensando en invertir este año para sembrar y que seguramente está pensando también en seguros.

Hay muchísimos productores en una zona muy grande que han tenido serios problemas con el clima, fundamentalmente con excesos hídricos, después vamos a ver una imagen, pero hay algunas zonas, aún continúa, con serios problemas de excesos hídricos y hubo otras zonas con problemas de sequía. Esos productores hoy están seguramente con algún problema financiero.

Ese buen resultado, productores sembrando con otra ecuación, el negocio de seguros agropecuarios va a llevar seguramente a un mercado muy agresivo y competitivo y la tendencia de tasa vaya a continuar hacia la baja.

En cuanto al clima o a la zona afectada, vemos el sur de Córdoba, sur de Santa Fe, norte de Buenos Aires, La Pampa con excesos hídricos y eso es menos superficie cultivada. Ya se está notando en trigo que en muchas zonas no se pudo sembrar y no sabemos que es lo que puede pasar con la soja.

¿Qué se espera en materia de clima? Si bien los pronósticos cada vez son más certeros, tenemos que remarcar que el año pasado más o menos a esta época del año se pronosticaba un año seco y tuvimos serios problemas de exceso hídrico. Tenemos que tomar con pinza este pronóstico, pero hay una alta probabilidad de que sea un año neutro.

¿Qué es un año neutro? Con lluvias normales para cada una de las regiones o un comportamiento normal del clima; obviamente que en zonas de bajo régimen de lluvia seguramente tengan bajo régimen de lluvia y otras con alto.

Ya sabemos que el clima se comporta de una manera muy irregular, entonces seguramente vamos a tener eventos localizados con lluvias excesivas o con tormentas de granizo también de gran magnitud.

Ayer hubo un evento en distintas localidades de la provincia de Córdoba con un nivel de granizo impresionante en cuanto a cantidad y el tamaño de granizo. Si bien no ha provocado mucho daño, hoy son muy pocos los productores que ya tienen asegurado el trigo, está en un momento en que tampoco provoca mucho daño.

No es lo mismo tener un daño ahora que el cultivo está en pleno estado vegetativo que cerca de la cosecha cuando provoca desgrane, pero ya estamos teniendo señales de que podemos tener un año climáticamente severo.

Qué es lo que veo en materia de programas estatales. Seguramente muchos ya saben que se debatió por primera vez en la Comisión de Agricultura de la Cámara

de Diputados un proyecto de ley del diputado Borsani que cuenta con el apoyo de varios bloques.

Habla de una ley de seguros agropecuarios, no está hablando solamente del multiriesgo agrícola sino de seguros agropecuarios, porque la cobertura a ofrecer va a depender mucho de la zona y de cuáles son los riesgos y cultivos.

Es decir que requiere un proyecto de ley que debe contemplar la posibilidad de armar distintos programas a medida para cada realidad.

No está definido si esto va a tener continuidad, si se va a debatir, sabemos que también hay una iniciativa de parte del Poder Ejecutivo de presentar un proyecto de ley, pero entiendo que el año que viene seguramente se va a debatir un proyecto de ley y ojalá que sirva para que logremos desarrollar el mercado.

Es importante que contemple la posibilidad de desarrollar nuevas líneas de productos, estamos todos enfocados en cultivos extensivos más allá de lo que cada compañía hace nivel regional, fruta en la zona del valle Río Negro y zona de Cuyo, o arándanos en Entre Ríos, Tucumán.

El foco está en granizos en cultivos extensivos, necesitamos que el mercado se desarrolle en el resto, no estamos cubriendo a la producción ganadera. El 1.000.000 de pesos en la facturación en ganado es para cubrir la vida del animal.

No estamos cubriendo la pérdida de producción que tienen los productores agropecuarios o el incremento del costo de producción y ese es el gran desafío que tiene el negocio de desarrollar otro tipo de coberturas.

Ahora bien, en esto de iniciativas gubernamentales estoy viendo una amenaza de la mano de los seguros paramétricos que lo que hacen es tomar una variable climática como disparador de la cobertura, no necesariamente hay que ir al campo para ver qué es lo que sucedió sino que medimos milímetros de agua caída en un pluviómetro.

Medimos cual fue la temperatura máxima o mínima en un termómetro o miramos una imagen satelital para ver el nivel de desarrollo de los cultivos; doy algunos ejemplos, y eso es lo que define si hay o no hay daño y si hay o no indemnización.

Es la oportunidad para desarrollar nuevas coberturas y explotar nuevos negocios, tiene su riesgo porque estamos pensando en asegurar al productor en forma individual o lo que él está acostumbrado a asegurar, la pérdida de su campo, en este caso no es así porque depende de la variable, a lo mejor es un termómetro o pluviómetro que puede estar a 10 o 15 kilómetros de su campo.

Tiene sus riesgos, requiere muy buena comunicación y además también ver si el negocio debe estar orientado al productor agropecuario o al Gobierno Nacional, a una provincia, a un Municipio, a una empresa de insumos, tiene que estar orientado a otro tipo de cliente.

Y es la amenaza que veo, se está tratando de imponer este producto como un derivado financiero o un derivado climático por fuera del seguro.

Obviamente que también hemos consultado especialistas y claramente esto es un seguro, que debe ser comercializado por productores asesores de seguros matriculados especializados en seguros agropecuarios y por compañías de seguros que tienen su ramo aprobado.

Hay una exigencia que debemos cumplir las compañías de seguros por parte de la Superintendencia de Seguros y quien debe ser la que debe regular la utilización de estos productos.

No es para que se comercialice como un derivado financiero donde la regulación es totalmente distinta y en este momento no hay regulación vigente para este tipo de productos. Es lo que veo como una amenaza de los seguros paramétricos.

En cuanto a oportunidad de crecimiento tenemos que analizar algunas variables que ya estuvimos haciendo, que es área sembrada, cosechada o asegurada; habíamos visto que el área cultivada viene creciendo, se van generando nuevas zonas de cultivo, fuimos acompañando ese crecimiento con el seguro pero decreció la superficie asegurada.

Hoy tenemos alrededor del 50% de la superficie asegurada, tenemos que pensar cómo logramos asegurar el resto.

Habrá que cambiar la forma de comercializar y creo que todos tenemos que ver, hay un recambio generacional, una forma distinta de consultar por parte de los clientes qué coberturas existen, hay una manera distinta de comprar seguros que si bien comparado con otros ramos, en el agro va a haber una demora para que se masifique esa forma de comercializar. Hoy vemos que existe el recambio generacional dentro del campo.

Hoy manejan distintas herramientas tecnológicas y de a poco se está perdiendo ese vínculo del productor asesor de seguros con el cliente. No es algo para generalizar pero está sucediendo y eso parece difícil que en el interior pase, pero está ocurriendo.

Tenemos también un gran desafío como mercado de cambiar la forma de comunicar lo que representa al seguro agropecuario, qué coberturas existen. Hoy la comunicación que hacemos las compañías de seguros están orientadas a estrategias de marketing.

Decimos compre tal compañía, tal producto, obtenga tal beneficio, pero no estamos llegando como institución, como mercado al productor agropecuario con determinado mensaje sobre la importancia del seguro agropecuario.

¿Cuál es el impacto del costo del seguro sobre su inversión? Sabemos que el productor agropecuario aplica tecnología, no duda si tiene que hacer una aplicación.

Sólo la mano de obra de una aplicación puede costar 15 o 20 dólares por hectárea y el costo del seguro en las zonas de riesgo medio o bajo tiene un costo similar, donde le permite recuperar el dinero invertido ante un evento climático, pero muchos productores no están asegurando por baja percepción de riesgo, no ve el negocio muy rentable o lo que fuere.

Pero tiene su cultivo que le permite vivir, mantener su familia, comprar su camioneta o comprar maquinarias a cielo abierto rezando para que no ocurra ningún evento climático.

Las herramientas tecnológicas nos van a posibilitar desarrollar nuevas coberturas o comercializar de otra manera.

Uno de los grandes problemas que teníamos en el seguro agropecuario es que el productor agropecuario conocía mucho más el campo que nosotros y hoy hay herramientas que nos permite manejar más información y tomar mejores decisiones.

Creo que con las herramientas tecnológicas, mejorando la comunicación, pensando en nuevas estrategias de ventas, de llegada al productor agropecuario y también con una posible ley de seguros agropecuarios que fomente el desarrollo del seguro agropecuario nos va a permitir crecer. Hay mucho por hacer todavía en seguros agropecuarios, tenemos que salir de este estancamiento y desarrollar nuevas cosas. Bueno, muchas gracias y a disposición para cualquier pregunta.