

Por las lluvias el área asegurada bajó 15%

Argentina - 09/05/2017 - Estrategas - Pág. 90,92 - Centimetrage: 748 cm² - Inversión: \$5.011,60 (u\$s 318,80)

RIESGOS AGRÍCOLAS

Por las lluvias el área asegurada bajó 15%

El clima le pegó fuerte al sector agropecuario. Especialistas explicaron el impacto en el negocio y presentaron sus pronósticos para el 2017 en una entrevista con *Pool Económico*.



■ De Piero: "Desde hace varios años la competencia en Riesgos Agropecuarios es casi exclusivamente por precio".

El sector agropecuario atravesó un mes de marzo muy complicado por las lluvias que afectaron la zona núcleo del país, sur de Córdoba, Santa Fe y gran parte de la provincia de Buenos Aires. *Pool Económico* (martes 23 hs. por *Metro* – www.pool-economico.com.ar) entrevistó a especialistas de las aseguradoras líderes en la producción de coberturas agropecuarias para analizar el impacto en el negocio. Participaron Guillermo De Piero, jefe Nacional de Riesgos Agrícolas de *Mercantil Andina Seguros*; Andrés Laurlund, responsable de Riesgos Agrícolas de *Allianz Argentina*; y Nicolás Calcabrini, jefe Comercial de Seguros Agropecuarios de *Sancor Seguros*.

Guillermo De Piero explicó que "todavía no lo terminamos de sen-

tir", y que los problemas vendrán "de aquí en adelante con la cosecha". Además, advirtió: "Vemos un récord de reducciones de sumas y anulaciones de seguros por excesos hídricos, que es algo que no teníamos desde hace mucho tiempo".

De Piero hizo hincapié en que "en teoría es la cosecha más grande de la historia argentina, pero se po-

“Esta es en teoría la cosecha más grande de la historia argentina, pero se pone un signo de interrogación sobre cuánto se va a poder recolectar por las lluvias.”

(De Piero)

ne un signo de interrogación sobre cuánto de eso se va a poder recoger por las lluvias".

En cuanto a la situación económica del campo, Calcabrini explicó que "el impacto en el precio de la soja es lo que más ruido está haciendo hoy en día. El productor agropecuario cuando proyectaba su siembra al inicio de la campaña hizo los números con una soja a 260 dólares la tonelada y hoy está a 230, es un número que hoy le está preocupando al productor".

El ejecutivo de *Sancor* aseguró que esta "tendencia a la baja" no es momentánea. "Dicen que van a ser dos años de precios más o menos estables. EE.UU. hizo una cosecha récord, dicen que van a sembrar más soja de lo que sembraron la campaña pasada, y sumado a la superproducción que está teniendo toda Latinoamérica en soja, esto hace que los precios bajen."

Con respecto a la superficie de siembra, Laurlund aseveró que "va a seguir creciendo o por lo menos va a mantenerse", pero que "la lluvia de octubre y noviembre condicionó mucho la siembra produciendo un atraso en la fecha en que se realizó y por lo tanto un atraso en la fecha de cosecha. Además, repercutió en la suscripción porque muchos que sembraban tarde ya no percibían un riesgo de granizo, entonces no contrataban el seguro y por eso bajó tanto este año el área asegurada total de la Argentina".

Los especialistas coincidieron en que el área asegurada bajó alrededor de un 10 a 15% respecto del año pasado.

GUERRA DE PRECIOS. En relación con la siniestralidad, Laurlund sostuvo que "a nivel global, la siniestralidad es muy inferior al año pasado, el promedio debe estar entre 20 o 30 puntos menos de lo que fue en 2016. Estábamos hablando

del 80% y no creo que supere este año el 60%. Es un año muy bueno, después de un 2016 muy malo, ya que el 80, 90% del 2016 no dejaba margen a las aseguradoras”.

En un escenario de reducción sinistral, es posible que recrudezca la histórica guerra de tarifas entre aseguradoras. De Piero explicó que esto se debe a que “hace varios años que la competencia es casi exclusivamente por precio. Riesgos agrícolas tiene la particularidad de que cada año el productor agropecuario sale a contratar su seguro y pedir precios, lo que en otros ramos no pasa”.

Consultado por *Pool Económico*, Laurlund afirmó que “sí, hay compañías que entran y salen del negocio de acuerdo al resultado, si viene bien duplican la apuesta y si no se retiran”, y advirtió que “así como hay aseguradores oportunistas también hay reaseguradores, ya que para que una compañía entre y salga tiene que haber una reaseguradora que acompañe”.

Calcabrini explicó que esto sucede “más en estos últimos años donde hay tanto exceso de capital,



■ Laurlund: “Para que una compañía entre y salga del negocio tiene que haber una reaseguradora que acompañe”.



■ Calcabrini: “Es histórico que se haya debatido un proyecto de ley de seguros agropecuarios”.

donde las facilidades son muy amplias y por eso entra al juego el reasegurador”.

En cuanto a las proyecciones climáticas, los especialistas coincidieron en que todavía es prematuro definir cómo va a ser el año. “Los pronósticos están diciendo, prematuramente, que va a ser un año niño, similar a la campaña 2015-2016, y que se van a dar en ciertas regiones precipitaciones superiores a las demás”.

Por su parte, De Piero explicó que es determinante lo que pasa al momento de la siembra, “esto define la expectativa de ese productor sobre lo que está sembrando. En la zona sur tuvimos una sequía muy importante. Todo lo que programamos pensando en balancear nuestra cartera se ve modificado en el medio del partido, no es algo predecible. Nadie suponía que, como llovió en octubre y noviembre, iba a desaparecer la lluvia e iba a haber dos meses en donde no cayera una gota”.

INICIATIVA. Tal como adelantó **Estrategas**, el Congreso comenzó a tratar un proyecto de ley para crear un Sistema Integrado de Seguros Agropecuarios (SISA). La iniciativa del diputado mendocino Luis Borsani alcanzaría a 320 mil productores e incluye la creación de una S.A. con participación estatal y de aseguradores del sector.

Al respecto, Laurlund sostuvo

que en esa reunión “tiraron la idea y escucharon a los actores, la parte gremial del campo y las empresas dieron sus puntos de vista. Para todos fue una buena iniciativa, pero simplemente queda en eso, una iniciativa para ser analizada. La pregunta del millón es cuánto le cuesta al contribuyente un programa de estos y que sea sustentable a largo plazo”.

El experto planteó las contras de la iniciativa, como lo son “el alto costo administrativo, controles de cosecha”. Y dijo que “lo más conflictivo es la anti selección al asegurar todo. Es decir, cómo hacen para que un productor de Santa Fe compre cuando nunca tiene sequía, y el que siempre la va a demandar es el productor del oeste que hay mucha posibilidad de que la tenga. Cómo hacen para que todos se integren al sistema sin que sea obligatorio, ese es el desafío. No es viable si no hay un subsidio”.

Calcabrini celebró el diálogo: “Es histórico que hayan debatido un proyecto de ley de seguros agropecuarios; no hay que encasillarse en si tiene que ser subsidiado y demás, sino que el Estado aporte a todas las herramientas tecnológicas que hay disponibles. Lo importante es no centrarnos sólo en la producción de soja, hay economías regionales que tienen diferentes necesidades. Hay que ir puntualmente por región”.

Con respecto a esto, De Piero recordó su exposición en la última edición de *Expoestrategas*: “Dije que desde hace diez años que estamos ofreciendo el mismo tipo de seguro, seguros de granizo para cereales y oleaginosas, y que lo que faltaba era que nos sentáramos los actores del mercado, aseguradores, productores y el Estado, y ponernos de acuerdo sobre algo. El proyecto es parte de eso y en ese sentido es bienvenido”. **E**

RIESGOS AGRÍCOLAS

Por las lluvias el área asegurada bajó 15%

El clima le pegó fuerte al sector agropecuario. Especialistas explicaron el impacto en el negocio y presentaron sus pronósticos para el 2017 en una entrevista con *Pool Económico*.



■ De Piero: "Desde hace varios años la competencia en Riesgos Agropecuarios es casi exclusivamente por precio".

El sector agropecuario atravesó un mes de marzo muy complicado por las lluvias que afectaron la zona núcleo del país, sur de Córdoba, Santa Fe y gran parte de la provincia de Buenos Aires. *Pool Económico* (martes 23 hs. por *Metro* - www.pool-economico.com.ar) entrevistó a especialistas de las aseguradoras líderes en la producción de coberturas agropecuarias para analizar el impacto en el negocio. Participaron Guillermo De Piero, jefe Nacional de Riesgos Agrícolas de *Mercantil Andina Seguros*; Andrés Laurlund, responsable de Riesgos Agrícolas de *Allianz Argentina*; y Nicolás Calcabrini, jefe Comercial de Seguros Agropecuarios de *Sancor Seguros*.

Guillermo De Piero explicó que "todavía no lo terminamos de sen-

tir", y que los problemas vendrán "de aquí en adelante con la cosecha". Además, advirtió: "Vemos un récord de reducciones de sumas y anulaciones de seguros por excesos hídricos, que es algo que no teníamos desde hace mucho tiempo".

De Piero hizo hincapié en que "en teoría es la cosecha más grande de la historia argentina, pero se po-

“Esta es en teoría la cosecha más grande de la historia argentina, pero se pone un signo de interrogación sobre cuánto se va a poder recolectar por las lluvias.”

(De Piero)

ne un signo de interrogación sobre cuánto de eso se va a poder recoger por las lluvias".

En cuanto a la situación económica del campo, Calcabrini explicó que "el impacto en el precio de la soja es lo que más ruido está haciendo hoy en día. El productor agropecuario cuando proyectaba su siembra al inicio de la campaña hizo los números con una soja a 260 dólares la tonelada y hoy está a 230, es un número que hoy le está preocupando al productor".

El ejecutivo de *Sancor* aseguró que esta "tendencia a la baja" no es momentánea. "Dicen que van a ser dos años de precios más o menos estables. EE.UU. hizo una cosecha récord, dicen que van a sembrar más soja de lo que sembraron la campaña pasada, y sumado a la superproducción que está teniendo toda Latinoamérica en soja, esto hace que los precios bajen."

Con respecto a la superficie de siembra, Laurlund aseveró que "va a seguir creciendo o por lo menos va a mantenerse", pero que "la lluvia de octubre y noviembre condicionó mucho la siembra produciendo un atraso en la fecha en que se realizó y por lo tanto un atraso en la fecha de cosecha. Además, repercutió en la suscripción porque muchos que sembraban tarde ya no percibían un riesgo de granizo, entonces no contrataban el seguro y por eso bajó tanto este año el área asegurada total de la Argentina".

Los especialistas coincidieron en que el área asegurada bajó alrededor de un 10 a 15% respecto del año pasado.

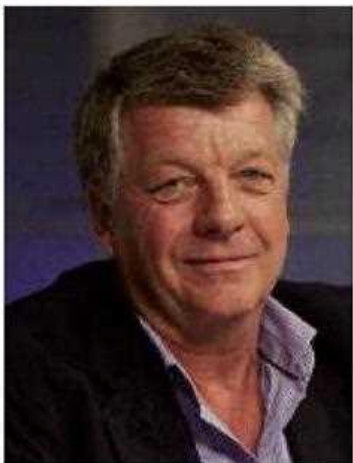
GUERRA DE PRECIOS. En relación con la siniestralidad, Laurlund sostuvo que "a nivel global, la siniestralidad es muy inferior al año pasado, el promedio debe estar entre 20 o 30 puntos menos de lo que fue en 2016. Estábamos hablando

del 80% y no creo que supere este año el 60%. Es un año muy bueno, después de un 2016 muy malo, ya que el 80, 90% del 2016 no dejaba margen a las aseguradoras”.

En un escenario de reducción sinistral, es posible que recrudezca la histórica guerra de tarifas entre aseguradoras. De Piero explicó que esto se debe a que “hace varios años que la competencia es casi exclusivamente por precio. Riesgos agrícolas tiene la particularidad de que cada año el productor agropecuario sale a contratar su seguro y pedir precios, lo que en otros ramos no pasa”.

Consultado por *Pool Económico*, Laurlund afirmó que “sí, hay compañías que entran y salen del negocio de acuerdo al resultado, si viene bien duplican la apuesta y si no se retiran”, y advirtió que “así como hay aseguradores oportunistas también hay reaseguradores, ya que para que una compañía entre y salga tiene que haber una reaseguradora que acompañe”.

Calcabrini explicó que esto sucede “más en estos últimos años donde hay tanto exceso de capital,



■ Laurlund: “Para que una compañía entre y salga del negocio tiene que haber una reaseguradora que acompañe”.



■ Calcabrini: “Es histórico que se haya debatido un proyecto de ley de seguros agropecuarios”.

donde las facilidades son muy amplias y por eso entra al juego el reasegurador”.

En cuanto a las proyecciones climáticas, los especialistas coincidieron en que todavía es prematuro definir cómo va a ser el año. “Los pronósticos están diciendo, prematuramente, que va a ser un año niño, similar a la campaña 2015-2016, y que se van a dar en ciertas regiones precipitaciones superiores a las demás”.

Por su parte, De Piero explicó que es determinante lo que pasa al momento de la siembra, “esto define la expectativa de ese productor sobre lo que está sembrando. En la zona sur tuvimos una sequía muy importante. Todo lo que programamos pensando en balancear nuestra cartera se ve modificado en el medio del partido, no es algo predecible. Nadie suponía que, como llovió en octubre y noviembre, iba a desaparecer la lluvia e iba a haber dos meses en donde no cayera una gota”.

INICIATIVA. Tal como adelantó *Estrategas*, el Congreso comenzó a tratar un proyecto de ley para crear un Sistema Integrado de Seguros Agropecuarios (SISA). La iniciativa del diputado mendocino Luis Borsani alcanzaría a 320 mil productores e incluye la creación de una S.A. con participación estatal y de aseguradores del sector.

Al respecto, Laurlund sostuvo

que en esa reunión “tiraron la idea y escucharon a los actores, la parte gremial del campo y las empresas dieron sus puntos de vista. Para todos fue una buena iniciativa, pero simplemente queda en eso, una iniciativa para ser analizada. La pregunta del millón es cuánto le cuesta al contribuyente un programa de estos y que sea sustentable a largo plazo”.

El experto planteó las contras de la iniciativa, como lo son “el alto costo administrativo, controles de cosecha”. Y dijo que “lo más conflictivo es la anti selección al asegurar todo. Es decir, cómo hacen para que un productor de Santa Fe compre cuando nunca tiene sequía, y el que siempre la va a demandar es el productor del oeste que hay mucha posibilidad de que la tenga. Cómo hacen para que todos se integren al sistema sin que sea obligatorio, ese es el desafío. No es viable si no hay un subsidio”.

Calcabrini celebró el diálogo: “Es histórico que hayan debatido un proyecto de ley de seguros agropecuarios; no hay que encasillarse en si tiene que ser subsidiado y demás, sino que el Estado aporte a todas las herramientas tecnológicas que hay disponibles. Lo importante es no centrarnos sólo en la producción de soja, hay economías regionales que tienen diferentes necesidades. Hay que ir puntualmente por región”.

Con respecto a esto, De Piero recordó su exposición en la última edición de *Expoestrategas*: “Dije que desde hace diez años que estamos ofreciendo el mismo tipo de seguro, seguros de granizo para cereales y oleaginosas, y que lo que faltaba era que nos sentáramos los actores del mercado, aseguradores, productores y el Estado, y ponernos de acuerdo sobre algo. El proyecto es parte de eso y en ese sentido es bienvenido”. **E**