

<b>TÍTULO: Cómo hacer una adecuada negociación de los seguros agrícolas</b>				
<b>NÂ°</b>	<b>FECHA</b>	<b>MEDIO</b>	<b>SECCIÓ“N</b>	<b>PÁ•GINA</b>
49440	2019-09-03	Elmercurio.com	On Line	SP

## Imagen 1/2

# Cómo hacer una adecuada negociación de los seguros agrícolas

Hacer un trabajo de recopilación de datos del negocio que se pretende asegurar y diseñar una estrategia que permita relacionarse de igual a igual con la empresa de seguros, será fundamental para lograr este objetivo.

Lunes, 02 de septiembre de 2019 a las 8:30



- Es importante que el agricultor sepa cuáles son los fenómenos climáticos, como lluvias, granizadas y heladas, entre otras, que más se dan en su huerto a lo largo de una temporada.  
Crédito: El Mercurio

### La complejidad de Agroseguros

A diferencia de lo que ocurre con las pólizas que contratan productores del segmento medio alto y alto, las que son tramitadas a través de Agroseguros suelen tener menos espacio para la negociación.

“Agroseguros apunta a productores cuyo tope de protección es de 250 UF (poco más de 6 millones). Además, la cobertura está limitada a las zonas geográficas donde se ubiquen los cultivos, a un calendario de referencia de eventos meteorológicos, entre otros factores. Es decir, la posibilidad de negociación es prácticamente nula con todas estas condiciones previas”, dice Pablo Rogers, abogado del equipo de seguros de la firma Araya & Cía.

El profesional agrega que para contratar las pólizas promovidas por Agroseguros se suelen solicitar registros de rendimientos anteriores y de condiciones meteorológicas de las últimas temporadas, entre otros.

“Este seguro está muy orientado a aquellos productores que están siendo asesorados por el INDAP, por lo que todos los pasos o requisitos que este seguro pueda solicitar, serán previamente informados por Agroseguros”, señala Rogers.

Rolando Araos Millar

Asegurar la producción es un proceso muy importante para la salud de cualquier negocio agrícola, debido a que permite minimizar el impacto económico en situaciones catastróficas y resguardar la capacidad productiva.

Si bien en el mercado existen diversas alternativas de pólizas, son las que apuntan a los segmentos medios altos y altos —que no alcanzan dentro del segmento que promueve Agroseguros—, las que tienen mayores opciones de ser negociadas por los productores.

Para lograr este objetivo será fundamental que los productores hagan un trabajo de recopilación de datos de su propio negocio y diseñen una estrategia que les permita relacionarse de igual a igual con la empresa de seguros.

#### Conocer su realidad

Uno de los puntos más importantes dentro del proceso de contratación de un seguro es que el productor agrícola conozca con absoluta claridad su negocio.

En ese sentido, debe tener conciencia del peso que tiene en el mercado el cultivo con el que está trabajando, manejar los factores que hacen variar su precio y conocer las características del consumidor final de su producto.

También debe conocer con exactitud la cadena productiva de su negocio.

TÍTULO: Cómo hacer una adecuada negociación de los seguros agrícolas				
NÂ°	FECHA	MEDIO	SECCIÓ“N	PÁ•GINA
49440	2019-09-03	Elmercurio.com	On Line	SP

## Imagen 2/2

**Los seguros paramétricos**

Según Diego Rodríguez, de Guerrero Olivos, un seguro que está en la discusión a nivel mundial y del que ya se comienza a hablar en Chile, son los seguros paramétricos. Estos tienen como objetivo establecer parámetros objetivos para la consolidación del riesgo asegurado y por ende, cumpliéndose tales parámetros, independiente del daño efectivo que la concreción del riesgo signifique para el asegurado, se pagará el seguro.

Por ejemplo, dice Rodríguez, como Chile es un país propenso a las heladas, si se contratase un seguro paramétrico, el agricultor podría solicitar que, para proteger sus cultivos, cada vez que haya una helada en que las temperaturas lleguen a -1°C, recibirá un pago de \$500.000; si las temperaturas bajan a -2°C, recibirá un pago por \$2.000.000; si bajan de -3°C, se pagarán \$4.000.000 y así sucesivamente.

"Si las heladas generaron daños en los cultivos o no, no será tema a discutir con el seguro puesto que los daños efectivos pasan a un segundo plano, siendo el cumplimiento de ciertas condiciones o parámetros los gatilladores del pago del seguro", dice Rodríguez.

**Artículos relacionados**

- Solo 10% de la producción agrícola está asegurada
- Ricardo Prado: Prevenir compensa
- Alternativas para asegurar el negocio frutícola
- Cómo cobrar el seguro agroforestal tras los incendios y protegerse para el futuro
- El inquietante aumento de los robos en el agro

"El agricultor debe saber qué ocurre desde que se siembra o planta hasta que el producto llega al consumidor final", asegura José Gabriel Undurraga, abogado de Guerrero Olivos.

Así, por ejemplo, a nivel de huerto, debe tener claridad de cuáles son los fenómenos climáticos, como lluvias, granizadas y heladas, entre otras, que más se dan a lo largo de una temporada.

En ese sentido, lo más recomendable es que tome registro de cada uno de los eventos y considere parámetros como duración, intensidad, época en la que suelen ocurrir y porcentaje de daños que provocan.

"Si el productor está en Casablanca es mucho más probable que sufra una helada durante el invierno o primavera que aquel agricultor que está en San Antonio, siendo que ambas zonas están a no más de 20 km de distancia. Por ello, es importante que el de San Antonio respalde, con evidencia y registros agrometeorológicos, que en su zona no se registran heladas. Con ello, podrían rebajarle la prima anual del seguro, ya que no va a necesitar proteger sus cultivos ante esa eventualidad", ejemplifica José Gabriel Undurraga.

Luego, una vez realizada la cosecha, el productor debe realizar un seguimiento a la producción, con el fin de ver qué ocurre con ella en la guarda, la planta de empaque y el embarque.

"Tras ver de forma panorámica todo ese proceso, el productor podrá establecer cuál paso es el más débil o riesgoso, que es el que debiera asegurar", afirma Francisca Pellegrini, una de las especialistas de Guerrero Olivos.

### La negociación

Con toda la información recabada y analizada, el productor podrá acercarse a una aseguradora para comenzar con el proceso de contrato de la póliza.

Este trámite puede ser realizado de forma colectiva, es decir, juntando un número importante de agricultores, con el fin de construir una fuerza común; o de forma solitaria.

"Al hacerlo en comunidad, se pueden alcanzar

acuerdos interesantes. Sin embargo, puede ocurrir que a partir de ello, haya uno o varios productores que no queden bien cubiertos en su riesgo o no reciban una liquidación acorde a sus pérdidas", advierte José Gabriel Undurraga.

Según el abogado, dentro de una misma ciudad o comuna, los factores climáticos, de riesgo por siniestro u otra eventualidad, pueden variar o comportarse de diferentes formas, incluso si los campos están a uno o dos kilómetros de distancia.

"En el Maule, La Araucanía o Valparaíso hemos visto casos donde, sobre un campo, suelen llover entre 20 y 30 mm en uno o dos días. Pero unos metros más allá, en el campo de otro productor, esa misma cantidad se reduce a 10 o 15 mm. Donde llueve menos, se registrarán menores daños por los golpes que genera el agua al caer sobre los frutos. Entonces, en esos casos, contratar un seguro colectivo va a beneficiar a uno de los productores, pero para el otro no será tan conveniente", explica Undurraga.

Por lo mismo, la mejor alternativa, en la mayoría de los casos, es que la negociación sea realizada de manera individual.

Otro punto clave en este proceso es que el productor cotice varias compañías.

"Ir a una aseguradora, con todos los antecedentes en mano, y conocer cuál es la oferta que esta me entrega es clave. Con esta información puedo hacer un correcto estudio de mercado para saber cuáles son las mejores condiciones que se ofrecen. Esa es la manera en la que operan casi todos los sectores que toman seguros, por lo que es algo recomendable que se comience a realizar en el sector agro", comenta Pellegrini.

Respecto del momento en que se debe llevar a cabo este proceso, Pablo Rogers, abogado de Araya & Cía., comenta que no existe una fecha ideal determinada, debido a que todo dependerá del cultivo con el que se esté trabajando.

"Si el principal problema son las lluvias, granizos o inundaciones, lo que hay que hacer es asegurar el cultivo contra esos eventos durante el verano, máximo otoño. Por otra parte, si el problema es la cuaja o fructificación, es recomendable iniciar las conversaciones en otoño o durante el invierno. En definitiva, siempre es mejor realizar el proceso una o dos estaciones del año antes de que ocurra el evento", explica Rogers.