

Alternativas para asegurar el negocio frutícola

El sostenido crecimiento del negocio durante los últimos años, ha posibilitado que en la actualidad exista una amplia gama de seguros capaces resguardar la producción frutícola durante todo su transitar, es decir, desde su desarrollo en el huerto hasta su llegada a destino.

Lunes, 21 de agosto de 2017 a las 8:30



Hoy, el seguro agrícola cubre daños producidos por diversos eventos climáticos, entre ellos heladas.

Crédito: El Mercurio



Imprimir   

Ximena Fernández

La idea de todo fruticultor es que su producción se dé de manera óptima, con el fin de venderla en el país o en los mercados internacionales a través de una empresa exportadora. Asimismo, esta última espera que no ocurra ningún imprevisto durante el trayecto a destino ni a lo largo del proceso de comercialización. Una buena forma de resguardarse de todo esto es contratar algunos de los diversos seguros que por estos días existen en el mercado.

A continuación, diversos expertos dan a conocer algunos de los más importantes.

El tradicional seguro agrícola

Dentro de toda la oferta existente en el sector, el seguro agrícola es, por lejos, el más conocido. De hecho, desde que se modificaron las reglas para la obtención del subsidio a la prima por parte del Estado, en 2014, su popularidad entre los productores frutícolas ha crecido de manera constante.

Cabe recordar que este seguro apunta a cubrir los costos de producción o rendimientos esperados en la cosecha de un cultivo determinado que se vea afectado por algún hecho en particular, que en su mayoría se relacionan con problemas climáticos.

En el caso de los frutales, el seguro agrícola, en general, cubre siniestros relacionados con la ocurrencia de heladas y vientos fuertes, y la caída de lluvias, granizos y nieve. Sin embargo, no tiene coberturas en caso de ocurrencia de sequías.

Las coberturas, por su parte, suelen llegar hasta el 70% del valor asegurado, aunque esto dependerá de la franquicia que tenga la póliza adquirida.

La franquicia, en tanto, debe ser entendida como un umbral, por lo que si el daño percibido lo supera, el seguro deberá pagar el 100% de la pérdida, exculpando al productor del deducible.

“Si la franquicia es de 30% y el daño es menor, no se paga nada. Sin embargo, si se llega a una pérdida de 40% o más, se debe pagar el 100%”, señala Cristián Klingenberg, gerente de riesgos agroforestales y acuícolas de HDI Seguros.

El personero indica que también existen ciertas condiciones especiales que hacen las franquicias, especialmente cuando se habla de plantaciones ubicadas en sitios específicos, las cuales por lo general presentan mayor sensibilidad a ciertos eventos. En esa lista se ubican, por ejemplo, las uvas de Casablanca y los arándanos plantados de Los Ángeles al sur.

Por su parte, las plantaciones ubicadas en zonas precordilleranas, donde la ocurrencia de heladas es más constante, presentan franquicias más altas que las instaladas cerca de los valles. Esta situación, de todos modos, podría variar dependiendo de la existencia o no de un sistema de control de heladas.

“Uno podría pensar por qué alguien tomaría un seguro si ya tiene un sistema de control de heladas. Pero este podría fallar ante heladas inusuales como las ocurridas en Casablanca en 2013”, comenta Cristián Klingenberg.

La prima de este tipo de seguro se calcula en base al monto asegurado, el cual es multiplicado por la tasa de riesgo. Cabe aclarar que hay cultivos y zonas con un mayor riesgo, lo que a su vez influye en la variación que tenga la tasa. Así, por ejemplo, los frutales más tempraneros y tardíos son más caros, debido a que tienen mayor riesgo de sufrir con heladas o lluvias.

Subsidio a las primas

Hasta hace un tiempo, hablar de Agroseguros se relacionaba con un subsidio para agricultores pequeños, orientados mayoritariamente a cultivos anuales. Sin embargo, esa situación ha tendido a cambiar, luego de 2014, cuando se amplió su cobertura a todo tipo de productores.

“Se cambió el modelo, por lo que ya no está enfocado a la agricultura de autoconsumo”, señala Camilo Navarro, director ejecutivo y coordinador nacional de Agroseguros.

De todas maneras, en la institución señalan que, pese a la apertura, aún hay mucho por avanzar, debido a que los fruticultores que cuentan con esta herramienta todavía son pocos. De hecho, la mayoría siguen siendo pequeños productores de cultivos anuales.

“Por eso, es importante, que este segmento sepa que el seguro agrícola es una herramienta interesante. Y es que ahora todos los productores pueden asegurarse. Hay un tope de 80 UF por póliza, no por rut como ocurre con los seguros forestales. Así, un agricultor de mayor tamaño puede hacerlo por cuarteles, variedades y otros parámetros”, explica Camilo Navarro.

El director de Agroseguros indica que para que la póliza se haga efectiva, el predio debe tener divisiones como caminos internos, canales de regadío, potreros o algo que permita a las aseguradoras diferenciar entre una zona de otra. De todas maneras, se debe aclarar que las compañías asegurarán el predio completo y no sólo las partes que corran más riesgo.

Respecto de los montos del subsidio, cabe destacar que los más pequeños podrán acceder a una ayuda de hasta 60% del valor de la prima, mientras que los más grandes serán financiados en hasta 25%, con un tope de 80 UF.

En relación al monto asegurado, los frutales son los grandes beneficiados. Si en el caso del trigo y el maíz se asegura el 75% y el 85% de su rendimiento, respectivamente, en los frutales eso varía. De todas maneras, por tratarse de una póliza de daños, la cobertura de producción podría llegar a un 90%.

“Hoy, un fruticultor puede contratar un seguro agrícola, además de uno productivo, como son los de incendio con adicionales. Cada póliza tiene su tope de 80 UF de subsidio”, ejemplifica Navarro.

Contratación de pólizas por año en sector frutícola

Año	Nº pólizas	Superficie (has)	Monto asegurado (UF)	Prima neta (UF)
2013	584	3.676	499.085	27.755

2014	482	2.691	464.998	24.234
2015	683	3.840	921.282	48.281
2016	934	11.013	3.231.136	90.904
Total	2.683	21.220	5.116.501	191.174

Fuente: Agroseguros

Asegurar más especies

A la fecha, es posible asegurar frutales como vides, manzanas, peras, arándanos, kiwis, frambuesas y olivos, cuyos porcentajes de producción asegurados, franquicias y deducibles, variarán dependiendo de la especie.

Por lo mismo, incluir nuevas especies al seguro agrícola no es tarea fácil. Y es que para ello se requiere de información y un trabajo coordinado entre las compañías de seguro y Agroseguros, debido a que lo más complejo del proceso es tarificar, es decir, establecer cuánto cobrar y cuál será la diferencia entre una zona y otra. Pero la tarea no termina allí. Una vez que las compañías despejan esa duda, deben salir a buscar reaseguradores, que son los que toman la mayor proporción del riesgo.

Camilo Navarro comenta, por ejemplo, que el cerezo no se puede asegurar productivamente (sólo contra incendios), debido a que la tasa, producto del riesgo de lluvias primaverales, supera el 23%. De hecho, dice, si se llevara a tasas técnicas, habría que cobrar entre 30% y 40%.

“Así, lo mejor es que los productores inviertan en mitigadores de riesgo como techos o mallas. Esto les permitirá bajar las tasas. La idea es llegar a un 10%”, agrega.

Otro factor a considerar es la siniestralidad, la que en el caso de los seguros para frutales supera el 100%.

“Hay que saber que si nosotros recibimos un millón, tenemos que pegar una cifra superior a esa, lo que habla de una siniestralidad alta pero que es normal cuando se comienza con este tipo de seguros”, declara Klingenberg.

Aun así, se espera que el mercado de los seguros agrícolas para frutales se desarrolle. Sin embargo, en el sector reconocen que aún existe un freno.

“Hay que entender que los seguros frutícolas son de montos mucho más altos que el común de los seguros. Por lo tanto, han sido las propias compañías las que hemos limitado las grandes contrataciones, debido a que tenemos que probar que el producto funcione con superficies pequeñas. Pero ya en estos 6 o 7 años de experiencia nos estamos animando a ampliar a coberturas de mayor volumen”, explica el gerente de riesgos agroforestales y acuícolas de HDI Seguros.

Blindarse ante facturas impagas

Tanto los productores como los exportadores emiten facturas a sus clientes, lo que en la práctica significa otorgar un tipo de crédito, esperando recibir el pago en un plazo previamente estipulado, el cual puede ir desde los 30 a los 120 días.

El problema es que, en algunas ocasiones, ese pago no siempre se hace efectivo dentro del plazo o simplemente no se realiza. Para protegerse de este riesgo, existe un instrumento llamado seguro de crédito, el cual presenta dos variantes: el doméstico, en el que las facturas se emiten a un cliente ubicado en Chile; y el de exportación, donde los deudores están en el exterior. De todos modos, en ambos casos el seguro protege lo mismo.

“Los seguros de crédito buscan cumplir el impago de facturas de venta a crédito otorgadas por el asegurado luego de cumplido el plazo establecido en la factura”, explica Álvaro Cahn, gerente de Placement - Líneas financieras de Aon Risk Solutions.

Cabe destacar que esta es una herramienta comercial que garantiza que el asegurado no vea afectado su patrimonio por el impago de uno o más de sus clientes.

“Cuando una empresa quiere asegurar el pago de sus clientes, se analiza la situación de cada uno de ellos, el riesgo país (donde se ubica el cliente), el sector productivo o económico y dentro de cada sector, cada cliente”, puntualiza Louis des Cars, gerente general de la filial chilena de la aseguradora francesa Coface.

¿En qué se basa esta herramienta? La compañía de seguros, desde el punto de vista de la póliza, evalúa al deudor de la factura y no a la empresa que emite dicho documento.

El estudio exhaustivo de cada cliente o potencial deudor se debe a que la aseguradora, en rigor, está asignando una línea de crédito a cada cliente en base a la información financiera recopilada. De hecho, el conjunto de todas esas líneas de crédito corresponde al monto total asegurado.

“Lo que hacen las compañías de seguros, en realidad, es otorgar líneas de crédito para cada uno de los clientes o deudores. Entonces cada mes, el asegurado no debiera facturarle a ese cliente un monto que supere la línea de crédito asignada. Modificar las líneas depende de las aseguradoras, tanto con el fin de aumentar su capacidad como para eventualmente reducirlas ante entornos desfavorables”, explica Eduardo Ferretti, director senior de la calificadora de riesgo Feller Rate.

“Un asegurado puede pedir una línea de 100 mil dólares para un cliente, aunque si consideramos que ese cliente vale sólo 90 mil dólares, ese será el tope de su línea, por lo que le aconsejamos al asegurado vender menos de esa cantidad a ese cliente”, complementa Louis des Cars.

El hecho de que las aseguradoras estudien a fondo el comportamiento comercial de cada uno de los clientes de una empresa, le permitirá a dicha empresa elegir mejor a sus clientes.

¿Cuánto cubre un seguro de crédito?

El principal objetivo de un seguro de crédito, más que asegurar, es asesorar a las empresas en la selección de sus clientes, con el fin de evitar a aquellos que registran impagos.

“Si hay siniestro, no es el 100% de la factura el que está cubierto, sino entre 80% y 90%”, advierte Louis des Cars.

¿Cómo se define el máximo asegurable?

El monto máximo asegurable se establece a través de una fórmula que considera los niveles de facturación anual, la tasa de riesgo y los plazos de pago establecidos en cada factura.

¿De qué depende la prima?

La prima se calcula a partir de un promedio entre el riesgo (historia de tu cartera) y la proyección de las ventas a 12 meses.

“Si se agregan nuevos clientes, podría bajar o subir el perfil de riesgo”, señala Eduardo Ferretti.

En rigor, la prima es un porcentaje de la venta. Así, si alguien vende el 100% de sus productos en un mercado muy riesgoso, esta será más cara que para quien venda en mercados con menor riesgo.

“El precio está en función de las ventas y el riesgo, pero no del análisis de cada cliente, sino que de los países donde está el cliente y del sector económico”, indica Louis des Cars.

¿Quiénes pueden contratarlos?

“Desde el punto de vista del riesgo cubierto, este seguro cubre a las principales empresas. Desde el punto de vista de la póliza, lo que hay que tener es una cartera de deudores (clientes) más o menos importante. Está destinado a medianas y grandes empresas, debido a que las pequeñas pueden tener varios problemas, entre ellos la concentración, lo que significa que uno de sus clientes representa una parte importante o la mayoría de su cartera”, explica Ferretti.

Así, en rigor, es posible asegurar desde una pyme a una gran empresa. Lo importante, dicen quienes saben, es que esta tenga ventas anuales superiores a los 800 mil dólares. Bajo eso, el producto no les servirá.

“De hecho, hay mucha pyme con este seguro”, complementa Louis des Cars.

¿Es el seguro de crédito una herramienta demandada?

A medida que pasa el tiempo, esta herramienta es cada vez más demanda, sobre todo en épocas de bajo crecimiento económico, en las que la falta de pago afecta fuertemente la situación financiera de las empresas.

“Hemos visto en los últimos años que en Chile se ha desarrollado mucho este seguro. Realmente ayuda a manejar el negocio. Tener el seguro no sólo sirve para protegerse de una quiebra, sino que para ayudar al exportador, para quien es muy difícil monitorear a todos sus clientes alrededor del mundo”, dice Louis des Cars.



Cómo se comporta el mercado para los seguros de crédito

Cada mercado es distinto. Así, hay países y sectores productivos más o menos riesgosos, dentro de los cuales existen empresas (clientes o deudores) viables financieramente hablando, es decir, que podrán cumplir con sus obligaciones comerciales.

Louis Des Cars pone el ejemplo de una empresa China, con el tamaño y respaldo financiero para comprarle a 10 exportadores chilenos sin problema. Pese a esa información, dice, es necesario que las compañías estudien su capacidad de pago.

Para el gerente general de Coface, compañía con filiales en 67 países y con una cartera de 80 millones de empresas estudiadas, en los últimos años Brasil ha sido un país de alto riesgo debido al alto número de impagos y a una recesión sucesiva. China y Rusia también integran el grupo de países con más riesgo. En la otra vereda, sólo los países europeos muestran mayor seguridad.

¿Y qué pasa con Chile? La compañía en 2015 bajó la clasificación de riesgo a A3, debido a que desde 2012 tiene la siniestralidad más alta de Latinoamérica. En el caso puntual del rubro agrícola, este es altamente riesgoso debido a que el no pago de los clientes es algo frecuente.

La siniestralidad es todo un tema para los seguros de crédito. Álvaro Cahn de AON Risk Solutions, por ejemplo, reconoce que en el último tiempo se ha visto un importante incremento en estos niveles, lo que queda en evidencia en las cifras. En los últimos 4 años, por ejemplo, la siniestralidad de los seguros de crédito para la exportación fue de 75%, mientras que en el caso de los domésticos llegó a 125%.

Eduardo Ferretti es enfático en señalar que no se puede estar entregando permanentemente malos resultados a los reaseguradores, ya que son ellos los que finalmente financian la mayor parte de las protecciones. Advierte que en algún momento el sector debe ser capaz de generar la inflexión, porque de lo contrario no estarán dispuestos a apoyar los negocios de seguros de crédito.



Otros seguros para el agro

Entre los otros seguros que por estos días se encuentran disponibles para el rubro agrícola, se encuentran los de transporte, los cuales tienen cobertura nacional e internacional.

“Estos seguros están destinados a cubrir pérdidas o daños en las cargas durante su traslado y almacenamiento intermedio. En algunos casos, se puede incluir cobertura permanente durante el bodegaje, lo que dependerá de lo que el cliente quiera asegurar”, señala Felipe Ortega, subgerente de suscripción ramos varios de Liberty Seguros.

El ejecutivo explica además que este tipo de seguros son flexibles y se hacen a partir de las necesidades del cliente. Si bien su porcentaje de cobertura dependerá de las características de riesgo, suele cubrir el total del valor declarado. De igual forma, es posible añadir en el monto asegurado los gastos asociados a las operaciones de importaciones y exportaciones o las utilidades esperadas.

Pueden contratar este seguro todas aquellas personas naturales o jurídicas que tengan interés en proteger su carga transportada. Respecto de las primas, los transportes nacionales suelen pagar una cifra fija anual, mientras que las importaciones y exportaciones deben pagar por cada operación.

Otro producto interesante para el sector es el seguro al equipo móvil agrícola, el cual está orientado a empresas privadas o estatales y personas naturales que tengan equipos móviles dentro del territorio nacional, con una antigüedad máxima de 20 años.

¿Qué es lo que se cubre? Daños materiales hasta el monto asegurado y daños de responsabilidad civil por daños ocasionados a terceros.

“Además, contamos con coberturas adicionales que otorgamos según cada cliente específico y sus requerimientos”, añade Felipe Ortega.

El valor de la prima dependerá de una serie de factores, aunque el mínimo por póliza son 7 UF, independiente de la cantidad de equipos que se busque asegurar o el riesgo.