

Entrevista a Antonio Fernández Toraño, presidente de Agroseguro

«El seguro agrario tiene un gran potencial.»

Desde una perspectiva internacional, la forma en que España ha resuelto el aseguramiento de sus producciones agrícolas y ganaderas es ejemplar. La Unión Europea podría inspirarse en el futuro en el modelo español con el objeto de avanzar hacia una solución para el campo comunitario. Las subvenciones del Estado, la unión de las aseguradoras privadas en torno a una sociedad y el reaseguro son las claves del éxito de este modelo, según explica el presidente de Agroseguro.



Antonio Fernández Toraño es licenciado en Derecho y en Filosofía y Letras. Nacido en Madrid en septiembre de 1946, fue profesor de Derecho Privado en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Es inspector, por oposición, del Cuerpo de Inspección de Seguros y también en el Cuerpo Financiero y Tributario. Gran parte de su trayectoria laboral está ligada a la Dirección General de Seguros y desde hace algo más de dos años es presidente de Agroseguro.

Pregunta: ¿Cómo está configurado el sistema de seguros agrarios en España?

Respuesta: Se apoya en tres pilares y es original en el mismo sentido de la palabra. Uno es el Estado, que da soporte financiero y con su presupuesto subvenciona el 50% del precio del seguro en cada campaña. Otro lo constituye Agroseguro, cuyo capital social está suscrito por las aseguradoras privadas, que en estos momentos son 52. Cada año éstas pueden entrar o salir del cuadro de socios o aumentar o disminuir su participación en el capital si lo desean. El último pilar es el reaseguro que realiza el Consorcio de Compensación de Seguros.

P.: ¿Qué figura jurídica tiene Agroseguro y cómo se produjo su nacimiento?

R.: Es una sociedad anónima de capital privado. Se creó en abril de 1980, un año y unos meses después de haberse promulgado la Ley de Seguros Agrarios Combinados, que es de diciembre de 1978. Es, posiblemente, la primera ley constitucional, teniendo en cuenta que la Constitución Española se aprobó a primeros de diciembre de 1978, y unos pocos días después, ese mes, se aprobó esta ley. Una de las condiciones que imponía la ley para la extensión y difusión del seguro agrario, referente a las aseguradoras privadas, era que éstas se agrupasen en una

sociedad con el fin de gestionar todo lo relacionado con seguros agrarios combinados. Éste fue su origen.

P.: Cuando usted se incorpora a Agroseguro, hace ahora alrededor de dos años, ¿en qué situación encuentra esta entidad?

R.: Encuentro una empresa consolidada, con una enorme experiencia, con una gran cantidad de líneas de seguro y de riesgos. Observo que se trata de una entidad de dimensiones reducidas, pero con una calidad técnica impresionante. Buena parte de nuestro personal supera los 15 años de experiencia, pero con la paradoja de que el

promedio de edad es muy joven. Entre nuestros empleados hay muchos titulados, hay un gran número de ingenieros agrónomos, actuarios, veterinarios; es decir, gente muy capacitada en todas las funciones que asumimos.

P.: ¿Y cuáles son las funciones que realiza Agroseguro?

R.: Actuar, en nombre y por cuenta de las entidades aseguradoras que integran el capital, en la elaboración de coberturas de los seguros agrarios, de los seguros ganaderos y también en este momento de los seguros de acuicultura, la agricultura marina. Además, actuar en todo lo relacionado con el establecimiento de las condiciones del seguro: tarifas, normas de peritación, pago de siniestros... Agroseguro también se encarga de reclamar al Estado el pago de las subvenciones del seguro.

P.: ¿Hay entidades aseguradoras que actúan al margen de Agroseguro?

R.: Sí, pero esas entidades utilizan el mismo tipo de coberturas y no se benefician de las subvenciones que el Estado da a través del sistema de seguros agrarios combinados, cuyo gestor, desde la perspectiva privada, es Agroseguro.

P.: ¿Qué se entiende por seguro agrario combinado?

R.: Es una cobertura que combina una serie de garantías frente a los riesgos a que están sometidos los cultivos, como heladas, incendios, inundaciones, lluvias torrenciales, granizos, sequías o vientos huracanados. Se comercializa una cobertura combinada y otra integral. La combinada se realiza en cada parcela de cultivo y se cubren los daños ocasionados en cantidad y calidad, por ejemplo, en frutales o tabaco. Luego está la cobertura integral. Se trata de una póliza que cubre el conjunto –la suma de todas las parcelas agrupadas en una explota-

ción– y, concretamente, la diferencia que se registra entre la producción garantizada y la producción final. Este seguro, que es caro, sólo cuenta con dos líneas vigentes en la actualidad, la más importante es la integral de cereales de invierno en seco.

P.: Esta cobertura integral podría hacer la competencia a los mercados de futuros.

R.: No exactamente. En el tratamiento de conjunto de la cantidad y calidad de producción podría parecer un mercado de futuros, pero la cuestión es que el seguro agrario trata temas muy complejos que van más allá de los aspectos puramente financieros: el sistema español de seguros agrarios sólo cubre

las producciones; no es que llueva o granice, que se produzcan heladas o vientos huracanados no previsibles –y es difícil hacer previsiones con el tiempo en España–, es que, además, hay que conocer el terreno, el tipo de cultivo, sus características y complejidades.

P.: ¿Qué diferencia a Agroseguro de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENE-SA)?

R.: Para entender el sistema de cobertura español es fundamental conocer las diferencias que hay entre estas dos instituciones. Como he mencionado, Agroseguro es una sociedad anónima cuyo capital está repartido entre un grupo de aseguradoras entre las que se en-

TODO UN EJEMPLO

P.: Llevamos años oyendo que el sistema de seguros agrarios español es uno de los mejores del mundo, ¿qué hay de cierto?

R.: Todo. Probablemente, sólo se le puedan comparar los sistemas de Canadá, Estados Unidos y, quizá, Israel. Ahora, en cuanto a sistema en el que se da una alta participación de aseguradoras privadas, el sistema español sólo se puede comparar con el de Estados Unidos.

P.: ¿En algún momento llegará a tener la Unión Europea un sistema de seguros agrarios?

R.: Creo que sí. Precisamente basándose en el ejemplo que supone el sistema español, en estos momentos hay un movimiento muy fuerte de los aseguradores privados y de los agricultores europeos para beneficiarse de un esquema de seguros subvencionado por los poderes públicos, y como éstos cada vez delegan más en la Comisión de la Unión Europea, se pretende que dentro de sus presupuestos de agricultura figure una parte destinada a financiar los costes del seguro.

P.: ¿Tanto impacto puede tener el sistema español?

R.: Más de lo que se piensa. En estos dos últimos años, en los que he tenido oportunidad de presentar el sistema español en Europa, al igual que hiciera mi antecesor, Esteban Tejera, los representantes de los aseguradores italianos nos han pedido ayuda y ya colaboramos con ellos. Con los aseguradores franceses tenemos una colaboración muy estrecha. Respecto a Chipre, estamos analizando su sistema y próximamente vamos a entregar a sus autoridades las conclusiones y recomendaciones del procedimiento para mejorar su sistema. No se olvide tampoco que Chipre es un candidato a la integración en la Unión Europea en un futuro próximo.



cuenta el Consorcio de Compensación de Seguros. Por su parte, ENESA es un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Es el encargado de transmitir la política del Ministerio de Agricultura español en todo lo relacionado con la cobertura de daños extraordinarios y catastróficos en la agricultura, la ganadería y los bosques. Nuestra relación es muy cordial, estrechísima y constante. Lógicamente, cada uno defiende sus intereses: ENESA los del Ministerio de Agricultura, en cuanto a líneas de actuación política, etc., y Agroseguro los del sector asegurador privado español, acon-

seja, establece criterios técnicos de aseguramiento...

P.: ¿Qué volumen de primas de seguro mueve anualmente Agroseguro y qué representa la siniestralidad?

R.: En 1998 se cerró el ejercicio con 37.950 millones de pesetas de primas; este año esperamos alcanzar los 39.200 millones de pesetas. Respecto a la siniestralidad, varía mucho. Normalmente es muy alta, ya sea por temporal o sequía. En 1996 el ratio de siniestralidad sobre primas fue del 53%, pero en 1997 fue del 117% y en 1998 fue del 84%. El comportamiento de la siniestralidad está mejorando por-

que se han depurado mucho las condiciones de cobertura, se han ajustado las tarifas y se van controlando los riesgos.

P.: ¿Cómo resumiría la existencia de Agroseguro, sus éxitos y principales etapas?

R.: Quizá el mayor éxito es que llevamos casi veinte años de vida, el período más largo que ha tenido nunca un sistema de seguros agrarios en España, y con unas perspectivas extraordinarias. En cuanto a etapas, distinguiría tres, la primera desde el nacimiento de Agroseguro hasta 1990 o 1991, cuyo mayor logro fue el establecimiento de una estructura que le permite sobrevivir. Otra etapa va hasta 1997 y ha supuesto la consolidación del sistema, mediante la mejora e introducción, año a año, de nuevas líneas de cultivo, al separar las líneas experimentales de las viables. Y una última etapa en la que hay una mejora generalizada de las coberturas y garantías que se vienen ofreciendo, y una consolidación del reconocimiento internacional del sistema.

P.: En zonas como América Latina, ¿qué potencial presenta el seguro agrario?

R.: En todo el mundo tiene un gran potencial. Por ejemplo, el sistema español es bastante conocido en América Latina, pero no es fácil trasladarlo porque plantea dificultades de tipo político, financiero y técnico. Este sistema llenaría muy bien sus necesidades en un continente cuya potencialidad para el seguro agrario es total. Chile está estudiando poner en marcha un seguro agrario combinado. México es quizá el país donde mejor lo han resuelto. El problema en América Latina es que allí se funciona mediante aseguradoras privadas que actúan de forma independiente y ofrecen coberturas a medida de los grandes clientes, y estos clientes aseguran riesgos y cultivos específicos, porque el reaseguro normalmente exige acotar muy bien las coberturas. ■