

Agro - Seguro de crédito

Aspectos centrales para suscribir el riesgo

Marcelo Nuñez Carriere
Mención especial - Concurso C. Dupont 2015

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo reflexionar en torno al seguro de crédito aplicado al sector agrícola en la Argentina y contribuir a su divulgación. En este sector en particular, el seguro de crédito necesita una mayor penetración y difusión.

El seguro de crédito es la herramienta que ofrece procesos fundamentales para una gestión integral del riesgo comercial. Si aplicáramos esta herramienta en toda la cadena de valor del sector agrícola, podríamos consolidar un crecimiento rentable de nuestras empresas aseguradas, garantizando su mayor inversión: sus propios clientes.

Introducción

En la Argentina, el sector agrícola es la base para el desarrollo económico y social del país. Si tomamos en consideración las industrias agroprocesadoras, los sectores de insumos agrícolas y las actividades de comercialización y servicios relacionados, el aporte total de la agricultura al PIB en forma directa ronda, históricamente, el 34%. Este protagonismo se extiende desde las zonas más remotas del país hasta su misma capital.

Durante el siglo XX, el papel de la agricultura en el desarrollo económico fue limitado por considerarse que la agricultura debe ser la proveedora de “excedentes” (de mano de obra, divisas y ahorro interno, alimentos, etc.) para impulsar y subsidiar el resto de la estructura económica.

Desde fines del siglo XX y hasta la actualidad, el objetivo del desarrollo agrícola comenzó a ser un fin en sí mismo gracias a una demanda sostenida de productos y al crecimiento de precios relativos.

Durante las últimas dos décadas, el sector ha tenido un desarrollo más dinámico debido a la innovación tecnológica, la inversión directa, nuevas herramientas en materia de servicios financieros y la transmisión del *know how* de multinacionales líderes de nivel internacional.

Hoy el sector agrícola se desarrolla en un entorno económico cambiante, con riesgos permanentes tanto de la actividad en particular como de la economía en general. Esta exposición al riesgo es acumulable y genera imprevisibilidad a largo plazo, acrecentando las debilidades del sector. Entre

los constantes riesgos y amenazas se cuentan, por ejemplo, fenómenos climáticos, problemas logísticos, precios internacionales, intervenciones estatales (legislativas, impositivas o paraarancelarias), etcétera.

Frente a este panorama, nuestro objetivo es plantear la necesidad de difundir el seguro de crédito como una buena política que pueden aplicar las empresas del sector y estimular a más aseguradoras y corredores de seguros para que sean los protagonistas del desarrollo necesario de este ramo en particular.

Seguro de crédito

Los ciclos productivos y comerciales del sector agrícola son extensos en comparación con otras actividades económicas. Esta actividad se caracteriza, sobre todo, por la necesidad del crédito comercial como *el combustible que da energía y retroalimenta necesariamente al sistema de producción y comercialización*.

El crédito comercial es una inversión que hace una empresa y, como toda inversión, debería proporcionar una rentabilidad y suponer un riesgo mínimo. El crédito comercial necesario para que la actividad prospere está, en parte, en manos de los bancos privados y públicos, pero estos no cumplen con el total de las necesidades de los actores del sector. La otra gran parte queda en manos de nuestros potenciales asegurados, que son los proveedores de insumos, maquinarias, servicios e implementos agrícolas, y que cumplen la *función del banco*, aunque sin las herramientas y el *expertise* necesarios, exponiéndose a una menor rentabilidad y un mayor riesgo.

La mayor inversión de estos proveedores son sus clientes. Al repasar los principales rubros de cualquier balance de las empresas que comparten el sector, podemos observar que sus cuentas por cobrar representan *más del 40% de su patrimonio, que aún no está asegurado*.

El seguro de crédito brinda un servicio estructurado a partir de normas crediticias que tienen por objetivo:

- A. La prevención del riesgo de crédito comercial a través de un análisis crediticio objetivo.
- B. La gestión y el control del crédito comercial en curso a través de la vigilancia diaria.
- C. La gestión de recobro, en forma complementaria y con mayor peso y efectividad.
- D. La indemnización de las pérdidas por incobrables.

Estos cuatro pilares le dan al asegurado una *red de contención integral* frente al riesgo, que logra, así, una mayor estabilización y previsibilidad ante un hecho eventual. Asimismo, incorpora a su política de créditos estándares y normas utilizados en las principales multinacionales, profesionalizando su organización administrativa y comercial.

Seguro de crédito para el Agro

El seguro de crédito debe adaptarse a este sector en especial a través de aspectos centrales que deben incluirse en las condiciones particulares de cada póliza.

La comercialización de los productos y servicios de esta actividad implica condiciones mínimas para suscribir el negocio. Si bien los asegurados pueden pertenecer a distintos eslabones de la cadena de comercialización), operan en el mismo marco coyuntural, influidos por usos y costumbres históricos.

La propuesta es desarrollar aquellos puntos esenciales para tener en cuenta a la hora del asesoramiento, colocación y administración de la póliza de seguro de crédito:

1) Materia asegurada

La naturaleza de las actividades aseguradas debería estructurarse en forma amplia con el objetivo de que contemple no solo la venta de insumos, granos, semillas, silos bolsa, combustibles, lubricantes, alambres, etc., sino también servicios que pueden quedar cubiertos por el contrato, como, por ejemplo, asesoramiento técnico y/o logística.

2) Moneda del contrato

La moneda de referencia del contrato de seguro debería ser aquella en la que se expresa todo movimiento y transacción económicos propios de las operaciones incluidas en la materia asegurada de la póliza. Por ejemplo, límite de crédito, indemnizaciones, primas, costes, etcétera.

En el agro, la esencia del negocio está basada en el dólar estadounidense, porque la mayor parte de la producción se destina a la exportación. Por lo tanto, los precios internacionales de los productos son ineludibles. Además, parte de la materia prima es importada.

Asimismo, la póliza debe considerar un aspecto *bimonetario* implícito en todas las operatorias comerciales. Este acuerdo es tácito entre asegurado y deudor, está basado en los usos y costumbres del mercado y su objetivo es imponer reglas claras ante un posible riesgo de cambio por la fluctuación de la moneda local.

La factura es el eje de toda la cobertura. Son dos las formas en que los asegurados suelen facturar a sus deudores. La práctica más usada es aquella en la cual el asegurado emite la factura en pesos argentinos con una leyenda que indica su equivalencia en dólares estadounidenses según el tipo de cambio del día de emisión de la factura. La práctica menos habitual es la facturación en dólares estadounidenses. En muy pocos casos conviven ambas modalidades; por ejemplo, si se facturan en dólares los insumos, y en pesos, los servicios de asesoramiento y logística.

Estas prácticas imponen que cada póliza incluya, con precisión y a medida, el tipo de facturación al que se estaría dando cobertura.

Por ende, las pólizas pueden estructurarse en dos formatos:

- Pólizas en dólares estadounidenses

Este contrato debe expresar en dólares estadounidenses la suma asegurada, la prima mínima y provisional, los límites de crédito, los gastos por informes comerciales, etc. El tipo de cambio que se aplicará debe estar estipulado según el tipo de cambio del Banco de la Nación Argentina. Por ejemplo, para una indemnización deberían calcularse los dólares en pesos argentinos al tipo de cambio del día anterior a la fecha de indemnización.

El asegurado debe presentar su declaración de ventas en forma mensual y en dólares estadounidenses. Además, debe informar las notas de débito y/o crédito relacionadas con el ajuste por el tipo de cambio, para compartir con la aseguradora el riesgo de la fluctuación cambiaria.

- Pólizas en pesos argentinos

Este contrato debe expresar, en moneda local, la suma asegurada, la prima mínima y provisional, los gastos por informes comerciales, los gastos de recobro. No obstante, es fundamental que los límites de crédito de los deudores estén expresados en dólares estadounidenses para conservar la calidad y el nivel de la cobertura más allá de la fluctuación cambiaria. Para el tipo de cambio que se aplicará, deberá tomarse el que estipula el Banco de la Nación Argentina.

Con el fin de conservar el *valor real de la cobertura*, el asegurado debe presentar su declaración de ventas en forma mensual y en pesos argentinos; también, las facturas y las notas débito y/o crédito que emite mensualmente, relacionadas con el ajuste por el tipo de cambio, para compartir con la compañía el riesgo de la fluctuación cambiaria.

Por lo tanto, ante una devaluación de la moneda, en cada uno de los formatos de los contratos y según cada asegurado, la compañía percibirá la prima proporcional calculada en las notas de débito declaradas por el asegurado al momento de emitirlas.

Al mismo tiempo, el asegurado dispone de una suerte de *seguro de cambio* frente a este riesgo y, por ende, la cobertura se ajusta al crédito real de la operación asegurada.

3) Plazo de crédito comercial

Otro aspecto propio del agro son los plazos de crédito comercial. Según el producto, el servicio y la zona en que se comercializa, el plazo de crédito comercial que otorga un asegurado al deudor puede oscilar entre 30 y 365 días.

El crédito comercial se origina con la entrega del producto o la prestación del servicio, según lo acordado entre el asegurado y el obligado al pago. Puede formalizarse a través de la emisión de un remito que describa en detalle la mercadería entregada y/o el servicio prestado, que luego se traduce en la factura. Es importante aclarar que lo ideal es que el remito detalle el valor de la mercadería y/o servicio prestado.

Esta particularidad exige nuevamente que la póliza de seguro de crédito contemple estas operatorias mediante una correcta suscripción, ya que conviven dos plazos complementarios del crédito comercial, formalizados a través de distintos documentos.

- Plazo máximo de facturación

La aseguradora debe definir un plazo máximo de emisión de la factura desde la fecha del remito emitido; este plazo puede oscilar entre 10 y 365 días.

- Plazo máximo del crédito comercial

La aseguradora debe especificar un plazo máximo de crédito aplicable a cada deudor. Este plazo de crédito debe estar explícito en la factura emitida a través de su fecha de vencimiento, que será declarada en detalle, en forma mensual. El límite del plazo oscila entre la fecha de emisión y los 365 días corridos.

- Plazo máximo combinado del crédito comercial

Es fundamental que la aseguradora limite ambos plazos en el condicionado particular de la póliza para que el crédito comercial nunca supere los 365 días corridos desde la fecha de emisión del remito hasta el vencimiento explícito de la factura. Este *float financiero* es la diferencia de días entre el inicio de la operación comercial y su liquidación efectiva.

En el agro, superar los 365 días de crédito comercial es perjudicial tanto para la aseguradora como para el asegurado. El plazo de crédito incrementa el riesgo de impago en forma directa, porque, durante ese período, hay una mayor exposición a riesgos económicos, financieros, ambientales, internacionales, logísticos, etcétera.

Además, un plazo mayor reduce la rentabilidad, ya que existe una pérdida del valor del dinero básicamente por intereses financieros, el coste de oportunidad de inversión del dinero que aún no se ha cobrado y el factor de la inflación relacionado con la pérdida de poder adquisitivo.

Menos riesgo
Mayor rentabilidad

Más riesgos
Menor rentabilidad
Pago acreditado



Estos plazos de crédito comercial son habituales para el agro, porque el ciclo productivo es anual y se divide en dos períodos de cosecha, fina y gruesa (según el tamaño del grano cosechado).

- Cosecha fina (trigo, colza, lenteja, cebada, avena). Se denomina cosecha fina o campaña fina a aquellos cultivos invernales que se siembran de mayo a julio y se cosechan de noviembre a enero.
- Cosecha gruesa (maíz, soja, sorgo, girasol). La cosecha gruesa es la de mayor importancia. Se siembra desde septiembre hasta enero, según el cultivo.

4) Cobertura de deudores

La póliza de seguro de crédito se estructura a medida de la operatoria comercial de cada asegurado. Se tiene en cuenta su cartera global de deudores con la composición en materia de límites y plazos de crédito individuales.

La aseguradora concederá la exposición máxima propuesta por el asegurado con respecto a un deudor luego de realizar el análisis de riesgos sobre la solvencia del deudor.

Por otra parte, la aseguradora podría implementar un límite de crédito discrecional (autoclasificación) en cada póliza de seguro de crédito. Esta condición particular se desarrolla y aplica en función de la composición y dispersión de la cartera de clientes y la política crediticia que aplique el asegurado. Además, la aseguradora puede proponer una pauta para estos clientes autoclasificados. Esta pauta es un modelo de gestión crediticia para reunir y cumplimentar información del deudor; si la información no es desfavorable o negativa y supera ciertos parámetros, el cliente podría ser incorporado a la póliza flotante en forma automática.

Este importe establecido previamente fija un límite de crédito al asegurado para un deudor sin necesidad de autorización expresa del asegurador; por ejemplo, USD 15.000 o el monto equivalente en pesos argentinos.

A partir de esta condición, la cartera de deudores podría dividirse en dos partes: por un lado, los clientes denominados, que son aquellos analizados por la aseguradora en forma individual y que estarían por encima del crédito discrecional pactado. Por otro lado, la cartera incluiría a los clientes no denominados (anónimos), que están por debajo del límite de crédito acordado.

En función de esta división, por lo general, la compañía determina diferentes porcentajes de cobertura con el impuesto al valor agregado (IVA) incluido:

- Clientes denominados (analizados)

Cobertura desde 80% hasta 90%, calculado sobre el límite de crédito aprobado.

- Clientes no denominados (no analizados)

Cobertura desde 60% hasta 80%, calculado sobre el límite de crédito acordado.

Asimismo, la póliza debe determinar una franquicia (umbral) para declarar una amenaza de siniestro; por lo general, se fija en torno a los USD 1500, o su monto equivalente en pesos argentinos.

5) Límite de indemnización

El seguro de crédito debe determinar un límite máximo que sería pagado por el asegurador durante el período de seguro. Este importe no podrá ser superior al monto resultante de multiplicar la prima mínima fijada en las condiciones particulares por una cantidad x de veces (por lo general, 30 veces la prima). Si la prima devengada es superior a la prima mínima dentro del mismo período de la póliza, se aplicaría siempre la más favorable para el asegurado.

Es conveniente determinar dos límites de indemnización: uno que pueda ser aplicado a clientes denominados y otro para clientes no denominados, en forma separada. El límite de indemnización global para clientes denominados debe fijarse a través del cálculo multiplicador de la prima. En cambio, para los no denominados el límite de indemnización puede expresarse con un monto fijo anual en dólares estadounidenses o un monto equivalente en pesos argentinos.

De esta forma, la estructura de cada parte de la cartera puede disponer previsiblemente de un monto límite indemnizatorio, lo cual echa luz tanto para la aseguradora como para el asegurado, estableciendo reglas claras y determinando un *stop loss*.

6) Medios de pago

La aseguradora debe tener en cuenta los medios de pago que el mundo del agro habitualmente utiliza en sus transacciones comerciales, ya que estos medios influirán en forma directa o indirecta sobre el seguro de crédito.

En ciertos casos, la compra de insumos se puede realizar mediante la tarjeta de crédito del deudor y, por ende, no es necesario incorporar esta operación al seguro. Otro medio de pago son los cheques propios del deudor o cheques de terceros que el deudor entrega al asegurado. El cheque es un documento ejecutivo que, ante la obligación creada, podría generar el inicio de un proceso ejecutivo. Este proceso no es más que la petición a una autoridad judicial para que expida una orden de pago con una fecha límite; si esta no se cumple, se procede a ejecutar al deudor.

Entonces, para que un documento preste mérito ejecutivo, además de contener una obligación clara, expresa y exigible, debe constituir plena prueba contra el deudor moroso.

Por otro lado, dentro del sector agropecuario es habitual financiarse con operaciones donde se deja estipulada una cantidad de bienes físicos para entregar en contraprestación de productos o servicios adquiridos. Esta modalidad le permite al productor agropecuario sustituir la obtención de un crédito bancario para poner en marcha su actividad productiva y prever el pago dentro de un escenario de unidades físicas que le resultan más familiares y más fáciles de generar.

Esta operatoria se generalizó tanto en la adquisición de insumos y servicios vinculados al sector agrícola (semillas, herbicidas, fertilizantes, agroquímicos, entre otros) para desarrollar la producción primaria, como en la compra de maquinarias y repuestos.

Cuando los productos primarios se comercialicen mediante operaciones de canje por otros bienes o locaciones de servicios gravados, que se reciben con anterioridad a la entrega de los primeros, los hechos impositivos correspondientes a ambas partes se perfeccionarán en el momento en que se produzca dicha entrega.

En el actual contexto inflacionario de la Argentina, este tipo de operación resulta ventajosa porque se mantiene el poder adquisitivo de los bienes y, a su vez, en los casos en que no medie dinero para entregar por algunas de las partes, se evitan las retenciones impositivas (IVA, impuestos internos, etc.).

Teniendo en cuenta la extensión del ciclo productivo y el hecho de que el ingreso se recibe cuando finaliza dicho ciclo, esta operatoria resulta una herramienta cada vez más importante para que los productores agropecuarios puedan obtener financiación directa para invertir en su plan de producción.

7) Siniestralidad

El sector agropecuario, a pesar de estar expuesto a varios riesgos en forma simultánea, presenta históricamente en la Argentina una siniestralidad moderada si tomamos en cuenta la última década. Esta siniestralidad se ubica en torno al 33% con relación a la prima pagada por el seguro.

La frecuencia siniestral es baja porque son pocos los siniestros que han derivado de un número de riesgos en un período de tiempo determinado. Sin embargo, la intensidad con que el daño se presenta respecto del valor a riesgo es más alta, ya que la coincidencia en zonas geográficas y plazos del ciclo productivo potencia esta intensidad.

Por lo general, son varios los proveedores que comparten un riesgo (deudor obligado al pago), los cuales, habitualmente, no concentran más del 45% de la oferta de productos y servicios en un solo cliente, con el objetivo de mitigar el riesgo en curso.

Los plazos para liquidar un siniestro por parte de la aseguradora dependen de la causa del impago: si se trata de una *insolvencia de hecho*, el plazo máximo no debería superar los 180 días desde la fecha de denuncia del impago. En cambio, en el caso de la *insolvencia de derecho*, el plazo máximo son 30 días desde que la aseguradora recibe todos los documentos justificativos del crédito comercial (verificación legal del crédito comercial).

8) Tasa y costos implícitos

En el sector del agro, debido a la intensidad de los siniestros más que a su frecuencia, las tasas se han ido actualizando en alza y en línea con la toma de conciencia respecto a contratar una póliza. La tasa promedio en la Argentina para este sector gira en torno al 0,67%.

La suma asegurada multiplicada por la tasa nos brinda la *prima pura*, la cual es consecuencia lineal de la frecuencia e intensidad con que se producen los daños respecto a un riesgo determinado, durante un período de tiempo dado.

Esta prima pura surge de un cálculo de probabilidad y estadística que realiza la aseguradora teniendo en cuenta los hechos ocurridos en el pasado y proyectando situaciones a futuro.

Por otro lado, los gastos relacionados con el análisis de los deudores generan un ingreso constante para la compañía de seguros, el cual ronda los USD 30 por cliente analizado, aprobado e incluido en la póliza.

Conclusiones

El objetivo de este trabajo es difundir las herramientas y el conocimiento basado en la experiencia para suscribir un seguro en el sector del agro.

Hemos detectado la necesidad del sector y deberíamos aunar fuerzas con el objetivo de “democratizar” el seguro de crédito para el agro en forma proactiva y aplicarlo en el total de la cadena de valor.

Si aplicáramos esta herramienta asegurando el formulador del producto, importador, distribuidor, comercializador, etc., el mercado, año a año, se iría saneando, porque este seguro se estandarizaría y sacaría a la luz información sólida y actualizada, mitigando riesgos.

Este proceso de depuración continuo fortalece el sistema financiero y mejora el tráfico mercantil, generando mayor previsibilidad y réditos para todas las partes que comparten el mercado.

El mercado asegurador en su conjunto está frente a un gran desafío y debe adaptarse a las necesidades que plantea el sector del agro en particular.

El desafío que se le presenta al mercado asegurador es ampliar su oferta de cobertura y, además, apostar a una mayor penetración sobre la base de la capacitación constante de las personas que trabajan en el mercado, tanto en compañías como en corredores.

Por este camino, el seguro podrá cumplir con sus funciones centrales:

- Función económica: mitigar la incertidumbre económica sobre el futuro y, así, aumentar la eficiencia, estabilizar la riqueza, combatir la pobreza y estimular el ahorro, sobre todo, creando crédito, porque refuerza la garantía de los acreedores y permite al asegurado una acción menos conservadora.
- Función social: estimular la previsión, creando seguridad, capitales y crédito. Crea seguridad porque satisface la necesidad eventual suscitada por el riesgo y socializa los riesgos.

Podríamos afirmar que el seguro es un factor central para que la economía de un país crezca. Entre otras ventajas, proporciona estabilidad económica, ya que las empresas pueden descargar sus riesgos en el sistema asegurador, y permite que esos fondos vayan a distintas fuentes, como son el ahorro y la inversión.

El agro es la base de la economía y un sector líder, con un futuro muy próspero. La población mundial, en su crecimiento sin pausa, va a necesitar, en los próximos años, más y mejores alimentos. El mercado asegurador debe estar a la altura del desarrollo y del desafío del futuro cercano.

Referencias

www.cedasaba.com.ar

www.cepal.org

www.cesceargentina.com.ar

www.chequeado.com

www.coface.com.ar

www.fertilizer.org

www.icisa.org

www.inti.gov.ar

www.minagri.gob.ar

www.segurosinsur.com.ar

www.solunion.com.ar

www.ssn.gob.ar