

# RIESGOS AGROPECUARIOS



## RANKING



**la segunda**  
SEGUROS



**SANCOR**  
SEGUROS



**Allianz**



ENTRE LAS 3 TOP  
CONCENTRAN

**55,1 %**

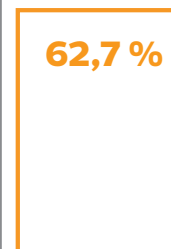
DEL MERCADO

## PRODUCCIÓN

**65,7 %**  
CRECIMIENTO  
PROMEDIO DE  
TODOS LOS  
RIESGOS



CRECIMIENTO  
EJ. ANTERIOR



CRECIMIENTO  
EJ. 2021-2022

## RESULTADO TÉCNICO



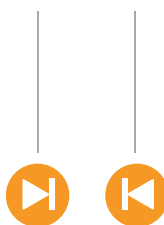
Sobre primas  
netas devengadas

## 10 AÑOS ADELANTE Y ATRÁS

### AVANCES

- Digitalización e incorporación de tecnologías de punta
- Trabajo con imágenes satelitales y equipos móviles en la tasación
- Paleta de productos (multirriesgo, cobertura 12hs., etc.)
- Control de la distribución de la cartera de producción
- Mayores precisiones climáticas

### ÚLTIMA DÉCADA



### RETROCESOS

- Nunca se logró avanzar para que el Estado apoye al mercado en nuevas alternativas de aseguramiento
- Desarrollo de nuevas coberturas, fuera de las tradicionales de granizo
- Superficie asegurada
- Baja indiscriminada de tasas
- Brindar soluciones para las producciones regionales

### FOMENTAR

- Interacción público-privada para el desarrollo de coberturas sistémicas
- Incorporación de nuevas tecnologías (IA, Deep Learning, AgTechs, etc.) y agricultura de precisión
- Desarrollo de alianzas y ecosistemas de servicios y valor agregado
- Personalización de cobertura y servicio
- Sustentabilidad y energías renovables



### PRÓXIMA DÉCADA

### EVITAR

- Suscripción no sustentable
- Seguir bajando las primas o ampliar la ventana de riesgo al mismo costo
- No entender la tendencia del ecosistema del Agro
- Quedarse en un monoproducto



## PRIMAS EMITIDAS (EN PESOS)

Rank 2022	Rank 2021	ASEGURADORA	PART. (%)	JUNIO 2022	(%) VAR 22-21	JUNIO 2021	(%) VAR 21-20	JUNIO 2020	(%) VAR 20-19	JUNIO 2019	(%) VAR 19-18	JUNIO 2018
1	1	LA SEGUNDA	23,08	10.676.703.676	60,12	6.668.027.849	90,06	3.508.362.103	70,67	2.055.645.798	84,53	1.113.981.334
2	2	SANCOR	20,90	9.668.580.424	60,49	6.024.470.660	59,42	3.779.093.992	98,06	1.908.064.080	140,63	792.932.747
3	3	ALLIANZ	11,11	5.139.131.885	50,17	3.422.218.843	73,57	1.971.651.233	21,29	1.625.606.466	112,73	764.171.899
4	4	SAN CRISTOBAL	6,56	3.035.600.544	80,45	1.682.274.748	91,49	878.506.819	56,61	560.942.428	105,72	272.673.454
5	6	MERCANTIL ANDINA	5,45	2.520.372.086	81,83	1.386.106.542	84,85	749.844.272	61,72	463.664.708	113,65	217.022.868
6	5	ZURICH	5,21	2.410.359.564	49,63	1.610.879.584	45,13	1.109.983.469	78,23	622.789.488	178,84	223.348.209
7	7	LA DULCE	5,14	2.378.791.057	86,60	1.274.813.312	61,43	789.723.937	42,29	555.027.147	125,31	246.334.281
8	9	NACION	4,91	2.269.453.386	110,68	1.077.182.352	31,93	816.481.382	53,03	533.531.686	131,93	230.043.422
9	8	SURA	4,14	1.913.334.088	66,10	1.151.892.937	135,79	488.524.181	78,61	273.517.723	157,56	106.196.965
10	10	FEDERACION PATRONAL	2,81	1.299.640.407	45,37	894.004.911	108,89	427.969.878	69,19	252.955.197	111,64	119.520.145
11	11	EL NORTE	1,75	809.893.491	13,52	713.451.142	106,56	345.397.343	104,27	169.085.655	100,00	84.544.698
12	12	RIO URUGUAY	1,33	616.763.702	68,75	365.489.015	35,27	270.184.172	90,46	141.861.568	151,70	56.360.487
13	14	ASOC. MUTUAL DAN	0,88	405.794.704	45,25	279.379.874	112,31	131.591.157	(18,26)	160.994.143	237,64	47.682.765
14	17	VICTORIA	0,87	403.961.355	64,27	245.917.022	65,35	148.727.606	8,62	136.926.458	104,35	67.005.065
15	15	EXPERTA SEGUROS	0,82	378.369.175	47,59	256.366.490	120,42	116.307.936	242,09	33.998.883	206,14	11.105.486
16	22	GALENO	0,79	366.076.183	245,95	105.819.142	-	-	-	-	-	-
17	16	LA HOLANDO	0,74	343.606.488	34,67	255.149.177	171,38	94.019.631	(27,57)	129.812.575	80,51	71.912.379
18	23	COOP. MUT. SEGUROS	0,61	282.890.344	198,70	94.706.932	101.857,10	92.889	-	-	-	-
19	18	MAPFRE	0,54	249.185.079	39,36	178.803.402	84,12	97.114.918	53,17	63.402.838	131,77	27.356.309
20	19	LA EQUITATIVA	0,53	246.466.802	67,02	147.563.191	73,84	84.884.785	45,76	58.236.141	73,33	33.599.373
21	13	LATITUD SUR	0,46	214.654.898	(24,73)	285.184.620	81,56	157.073.204	170,74	58.015.538	61,75	35.866.889
22	20	PROVINCIA	0,38	175.293.114	58,74	110.428.132	76,54	62.550.491	(30,23)	89.651.977	202,63	29.624.448
23	-	TRIUNFO	0,36	166.591.400	-	-	-	-	-	-	-	-
24	21	PARANA	0,22	103.850.554	(3,71)	107.856.362	110,40	51.261.412	180,42	18.280.103	462,84	3.247.854
25	24	NATIVA	0,10	48.115.269	58,55	30.346.568	54,44	19.649.270	2,01	19.261.635	554,61	2.942.463
26	25	IAPSER SEGUROS	0,08	35.186.823	61,69	21.762.460	45,00	15.008.585	88,71	7.953.181	1.734,50	433.535
27	-	BOSTON	0,06	26.856.617	-	-	-	-	-	-	-	-
28	26	SUMICLI	0,06	26.808.567	48,86	18.009.073	33,90	13.449.932	83,56	7.327.349	30,00	5.636.267
29	27	SEGUROMETAL	0,05	24.993.579	54,35	16.193.263	32,28	12.241.584	34,73	9.085.900	53,46	5.920.606
30	28	GALICIA	0,03	14.593.317	119,99	6.633.638	1.165,85	524.045	506,00	86.476	-	-
31	-	ASV	0,01	4.036.147	-	-	-	-	-	-	-	-
32	30	SUPERVIELLE	0,00	713.384	91,41	372.692	(4,46)	390.094	617,01	54.406	-	-
33	29	LIFE SEGUROS	0,00	693.820	5,58	657.160	(1,36)	666.201	27,89	520.931	30,87	398.043
34	31	ORIGENES	0,00	612.793	1.460,98	39.257	153,01	15.516	-	-	-	-
35	-	QUALIA	0,00	254.400	-	-	-	-	-	-	-	-
36	-	LA PERSEVERANCIA	0,00	18.660	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>46.258.247.782</b>	<b>62,70</b>	<b>28.432.000.350</b>	<b>75,50</b>	<b>16.200.272.329</b>	<b>62,40</b>	<b>9.975.647.127</b>	<b>113,92</b>	<b>4.663.280.450</b>

## RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (S)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (S)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 (S)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (S)	RT/PRIMAS (%)
ALLIANZ	1.629.034.806	-780.392.046	-47,91	-595.735.369	-36,57	252.907.391	15,52
ASOC. MUTUAL DAN	382.391.944	-82.305.760	-21,52	-106.782.249	-27,92	193.303.935	50,55
ASV	1.988.346	-118.388	-5,95	-15.844	-0,80	1.854.114	93,25
BOSTON	2.352.275	-1.246.294	-52,98	431.286	18,33	1.537.267	65,35
COOP. MUTUAL SEGUROS	74.727.643	-65.289.747	-87,37	-42.701.704	-57,14	-33.263.808	-44,51
EL NORTE	434.456.249	-218.047.584	-50,19	-203.901.086	-46,93	12.507.579	2,88
EL SURCO	3.753	1.869	49,80	0	0,00	5.622	149,80

## RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (\$)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (\$)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 \$)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (\$)	RT/PRIMAS (%)
EXPERTA SEGUROS	92.522.498	-8.385.782	-9,06	-27.475.907	-29,70	56.660.809	61,24
FEDERACION PATRONAL	420.047.887	-114.477.972	-27,25	-189.069.949	-45,01	116.499.966	27,73
GALENO LIFE	86.979.450	-39.314.795	-45,20	-82.090.205	-94,38	-34.425.550	-39,58
GALICIA SEGUROS	14.636.151	-1.239.714	-8,47	-17.781.036	-121,49	-4.384.599	-29,96
IAPSER SEGUROS	22.206.005	-6.191.329	-27,88	-10.553.198	-47,52	5.461.478	24,59
LA DULCE	2.285.629.517	-1.504.123.820	-65,81	-629.580.274	-27,55	151.925.423	6,65
LA EQUITATIVA	101.555.090	-74.657.567	-73,51	-21.450.089	-21,12	5.447.434	5,36
LA HOLANDO	58.603.979	-17.589.420	-30,01	-34.737.609	-59,28	6.276.950	10,71
LA PERSEVERANCIA	10.354	-170	-1,64	-4.290	-41,43	5.894	56,92
LA SEGUNDA	7.093.505.771	-4.399.338.952	-62,02	-2.739.398.105	-38,62	-45.231.286	-0,64
LATITUD SUR	123.452.472	-46.122.580	-37,36	-65.554.650	-53,10	11.775.242	9,54
LIFE SEGUROS	1.125.363	44.003	3,91	-2.318.148	-205,99	-1.148.782	-102,08
MAPFRE	95.307.126	-42.187.448	-44,26	-18.999.808	-19,94	34.119.870	35,80
MERCANTIL ANDINA	898.900.867	-993.425.452	-110,52	-242.223.135	-26,95	-336.747.720	-37,46
NACION	1.335.868.521	-738.327.431	-55,27	-291.565.412	-21,83	305.975.678	22,90
NATIVA	19.914.383	-16.967.324	-85,20	-10.155.347	-51,00	-7.208.288	-36,20
ORIGENES VIDA	587.589	-309.314	-52,64	-111.815	-19,03	166.460	28,33
PARANA	59.616.295	-44.495.081	-74,64	-14.250.361	-23,90	870.853	1,46
PROVINCIA SEGUROS	37.992.145	-12.110.823	-31,88	-10.964.341	-28,86	14.916.981	39,26
QUALIA	156.512	-343.130	-219,24	-598.075	-382,13	-784.693	-501,36
RIO URUGUAY SEGUROS	263.734.397	-29.033.193	-11,01	-152.662.346	-57,88	82.038.858	31,11
SAN CRISTOBAL	1.384.284.197	-1.183.128.785	-85,47	-535.184.380	-38,66	-334.028.968	-24,13
SANCOR	1.470.159.504	-764.306.114	-51,99	-577.542.556	-39,28	128.310.834	8,73
SEGUOMETAL	11.501.397	-2.241.763	-19,49	-6.357.706	-55,28	2.901.928	25,23
SUMICLI	26.808.567	-7.132.286	-26,60	-23.368.040	-87,17	-3.691.759	-13,77
SUPERVIELLE	635.303	-33.763	-5,31	-4.166.905	-655,89	-3.565.365	-561,21
SURA	743.324.016	-559.990.679	-75,34	-176.808.108	-23,79	6.525.229	0,88
TRIUNFO	166.591.400	-123.929.119	-74,39	-15.294.841	-9,18	27.367.440	16,43
VICTORIA	112.808.321	-101.406.623	-89,89	-54.485.395	-48,30	-43.083.697	-38,19
ZURICH ARGENTINA	744.257.294	-435.702.154	-58,54	-257.343.215	-34,58	51.211.925	6,88
<b>TOTALES</b>	<b>20.197.677.387</b>	<b>-12.412.337.789</b>	<b>-61,45</b>	<b>-7.160.814.409</b>	<b>-35,45</b>	<b>624.525.189</b>	<b>3,09</b>

(1) Incluye Gastos de Producción, Gastos de Explotación y Gastos a cargo del Reaseguro

## Se recrudece la competencia en un contexto de sequía, con menor superficie sembrada y nivel de aseguramiento

La campaña 2021-2022 estuvo atravesada por factores que afectaron de manera sensible el resultado del ramo. La guerra Rusia-Ucrania influyó en la oferta y demanda de los principales cultivos y, a nivel nacional, el aumento de los costos de los principales insumos agrícolas. Este período viene siendo muy afectado por el clima, con sequías y heladas que preocupan a las compañías, sobre todo por la alta competencia y la baja de tasas. Los operadores reiteran la necesidad de expandir las coberturas, avanzar en seguros multirriesgos, alianzas y esquemas mixtos para riesgos sistémicos.



## BALANCE EJERCICIO 2021/2022

### PERFORMANCE

- El balance general de la campaña es positivo, ya que se mantuvo el nivel de suscripción, tanto en cosecha fina como gruesa, siempre medido en hectáreas.
- Ello, a pesar de adversidades exógenas, como las climáticas (sequías y heladas) y factores globales.
- La guerra entre Rusia y Ucrania generó mucha incertidumbre entre los productores a la hora de planificar.
- Impactaron los valores internacionales, que muestran el crecimiento en primas de un año a otro, a lo que se suma el fuerte salto en el precio de los insumos.
- Durante la campaña 2021-2022, el patrón de distribución de tormentas ha sido diferente al histórico, con granizos concentrados en el trimestre febrero-abril más que octubre-diciembre.
- El resultado de la campaña de cultivos de invierno ha sido muy bueno en cuanto a seguros de granizo y adicionales.
- En seguros multirriesgo, ha sido un año heterogéneo, con la mayoría de los cultivos y regiones con stress hídrico al comienzo del ciclo de desarrollo.
- Si bien el sector agrícola ha sido uno de los más golpeados años por la inestabilidad económica, el factor Covid-19 no ha tenido impacto de relevancia.

### COMPETENCIA

- El 70% de la economía local está ligado a la actividad agropecuaria, por lo que el mercado de seguros relacionados al campo es muy competitivo.
- A nivel tarifario hubo fuerte competencia, pues el ramo venía de un par de campañas con resultados favorables.

- Se siguen perforando pisos de tasas, incluso por debajo del nivel técnico, en lugar de optar por encontrar nuevas alternativas como puede ser mejorar el servicio.
- La superficie asegurada en comparativa con la superficie sembrada se mantiene en torno al 50%, igual que hace varios años.
- El mercado siguió al clima, predominando la suscripción de los cultivos de siembra tardía.
- En un contexto de año “Niña” y con poca demanda de seguros, el precio baja y se vuelve más competitivo y poco técnico.

### SINIESTRALIDAD

- El resultado técnico volvió a ser positivo, pero de apenas 3,1% de las primas netas devengadas, muy por debajo de los guarismos del ejercicio previo (+25,9%).
- La siniestralidad global fue del 42%, similar a la campaña anterior, pero por debajo del promedio siniestral del mercado.
- Hubo muy buenos resultados siniestrosales en cosecha fina, pero luego los cultivos de verano fueron afectados por dos grandes tormentas de granizo.
- Diferentes eventos de granizo sobre cosecha gruesa y vientos fuertes muy cercanos a la cosecha del girasol, principal cultivo afectado, incidieron negativamente.
- Se desarrolló bien para el promedio del mercado, aunque se trata de una línea dependiente del capital de reaseguro.

## TENDENCIAS EJERCICIO 2022/2023

### DINÁMICA



#### ÁNGEL ORDOÑEZ

Jefe Suscripciones Riesgos Agropecuarios

#### LA SEGUNDA SEGUROS

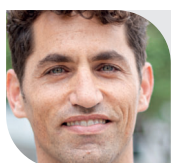
**ÁNGEL ORDOÑEZ:** En la actual campaña, se nota una gran retracción en la expectativa de siembra. **La sequía está pegando muy fuerte en casi toda el área agrícola, si bien nosotros apuntamos a mantener nuestra participación en el mercado, éste va a ser claramente mucho más pequeño en cantidad de hec-**

**táreas sembradas, incluso los rindes de los cultivos se están afectando severamente.** En cuanto a la siniestralidad, en la etapa final de la cosecha fina, tuvimos una gran cantidad de siniestros de heladas, que era algo previsible como consecuencia del largo período de sequía que estamos atravesando. El productor agropecuario también sabía de esta probabilidad y demandó este adicional de cobertura, cosa que años atrás no pasaba. En conclusión, pensamos que va a ser un año difícil en cuanto a resultados.



**GUSTAVO MINA**  
Gerente de Seguros Agropecuarios  
**SANCOR SEGUROS**

**GUSTAVO MINA:** Estamos viendo una disminución de hectáreas aseguradas, fundamentalmente en fina, ya que las condiciones de los cultivos son malas a regulares. En gruesa, estamos bien por el hecho de que el productor agropecuario se adelanta a contratar antes de sembrar, por los beneficios que otorgamos, ya sea con los packs de pre-campaña y/o la pesificación de las pólizas y financiamiento a través de Banco del Sol, y ello hace que se adelanten las ventas. En cuanto a los siniestros, se han producido heladas muy importantes y en algunas regiones son de daños considerables.



**MAURO ZOLADZ**  
Head of Customer Proposition  
**ZURICH ARGENTINA**

**MAURO ZOLADZ:** La campaña actual está atravesada por la fuerte sequía, factor que afecta la evolución de la siembra y la superficie sembrada y, por lo tanto, los cultivos a asegurar. También observamos heladas durante el último trimestre de 2022.



**MATÍAS CETOLINI**  
Gerente General  
**LA DULCE COOPERATIVA DE SEGUROS**

**MATÍAS CETOLINI:** En lo que respecta a la cosecha fina, es un año en el que la sequía afectó significativamente y provocó una menor superficie sembrada y, a su vez, menos aseguramiento. Luego, las heladas, también fueron muy importantes y severas en varios puntos de nuestra zona de cobertura, que implicaron siniestralidades muy elevadas. En materia de granizo y relacionado con “La Niña”, con pocas tormentas, fue hasta el momento un año muy tranquilo.



**MARGARITA DAVIDSON**  
Jefe Suscripción Riesgos Agrícolas  
**NACIÓN SEGUROS**

**MARGARITA DAVIDSON:** Este sigue siendo un año de mucha competencia comercial y, a su vez, particularmente seco, que ha afectado la concreción de los planes de siembras e, incluso, lo asegurado se ha visto afectado por ese escaso desarrollo de los cultivos. Esto ha restringido el volumen de superficie sembrada y, por ende, el potencial de hectáreas a asegurar. La siniestralidad ha acusado el golpe de las heladas tardías en cosecha fina, las cuales han afectado de forma importante, sin tener números definitivos por el momento, pero ya sabiendo que tendrán gran impacto en el resultado técnico de la campaña 2022-2023.



**MARÍA FERNANDA MUÑOZ**  
Subgerente de Riesgos Agrícolas  
**SEGUROS SURA**

**MARÍA FERNANDA MUÑOZ:** En la actual campaña, las condiciones climáticas vuelven a ser un elemento clave para el desarrollo del negocio. Se repite por tercer año consecutivo la presencia de “La Niña”, con gran impacto en la superficie implantada de trigo (1 millón de hectáreas menos), a lo que se suma la ocurrencia de heladas tempranas y su acción en la disminución del rendimiento esperado y el impacto en la producción de los implantados. Por otra parte, la siembra de los cultivos de primavera (maíz, soja) se fue demorando a la espera de precipitaciones, lo que determina demoras en el aseguramiento, concentrando las coberturas en cultivos de segunda siembra y/o tardíos en la mayoría de los planteos productivos.



**SEBASTIÁN CATAFFO**  
Jefe de Riesgos Agropecuarios  
**FEDERACIÓN PATRONAL**

**SEBASTIÁN CATAFFO:** Estamos frente a un ejercicio con una sequía que no termina, con grandes áreas sin sembrar y, la fina, muy castigada por las heladas también. Una combinación compleja a la hora de evaluar daños. Hasta ahora, la siniestralidad viene siendo superior a los años anteriores.



**ARIEL DEFILIPPI**  
Gerente Comercial  
**COOPERACIÓN SEGUROS**

**ARIEL DEFILIPPI:** Tenemos un año extremadamente complejo en lo que respecta a clima en nuestro país. Una fuerte sequía y posteriores heladas hicieron que los rindes de trigo/cosecha fina sean menos de la mitad de lo esperado, con un fuerte impacto en la producción total de estos cereales. Para la campaña de cosecha gruesa, también existen estos problemas, dado que no se pudo sembrar todo el maíz de primera pretendido y hubo que pasar a maíz tardío en los lugares en los que sí se pudo. Similar problema atraviesa la soja, ya que la superficie sembrada será menor con respecto a los últimos años. Creemos que las heladas tendrán un impacto importante en la siniestralidad del mercado. Y en la actividad ganadera, el contexto de sequía también provocó daños.



**VIRGINIA PULDAIN**  
Directora Comercial  
**BOSTON SEGUROS**

**VIRGINIA PULDAIN:** La actividad agropecuaria es, en sí misma, un desafío, por el rol económico que tiene, por la evolución que se ha dado a lo largo de los años y porque es muy



diversa. Este mix exige, desde el punto de vista comercial, pensar en propuestas que respondan a los desafíos de cada región y de cada cosecha. Respecto a la estrategia comercial, se tiende a contemplar nuevos beneficios y coberturas, pensando en las necesidades del productor agropecuario, el cual continúa teniendo resultados positivos respecto a siniestralidad en los últimos cinco años. En nuestro caso, estamos desarrollando programas de bonificaciones por buena

## CAMBIOS

**ÁNGEL ORDOÑEZ:** Evidentemente, los nuevos desarrollos tecnológicos están aportando en el ramo, tanto en la suscripción como en la liquidación de siniestros. Nuestros equipos propios de analistas, han desarrollado herramientas que nos ayudan en la toma de decisiones. Si bien en la Argentina es preponderante la toma del seguro de granizo por parte del productor agrícola, últimamente se nota el interés por conocer nuevas coberturas (por ejemplo, sequía), para lo cual, es fundamental que la aseguradora cuente con alta tecnología que le dé soporte en el proceso de suscripción y en la evaluación del siniestro.

**GUSTAVO MINA:** La tecnología continuará siendo un aliado para el ramo, para optimizar las diferentes etapas vinculadas al ciclo de vida del seguro y hacer que todo sea más ágil y sencillo de cara a los asegurados. Con respecto a los cambios que deberían darse para su desarrollo, si bien hace muchos años venimos trabajando, es necesario arribar a un programa global de Seguros Agropecuarios que abarque todos los riesgos y todas las producciones, sobre todo las economías regionales. Se deben discutir y consensuar políticas a largo plazo con legislación adecuada al sector, donde la política de seguro agrícola sea funcional con la política agropecuaria nacional.

**MAURO ZOLADZ:** El sector agropecuario es de los más innovadores del país y, por eso, las nuevas tecnologías se están incorporando a los procesos productivos, monitoreo de cultivos, siembra y cosecha y, también, a la gestión de los seguros. Como ejemplo, en nuestro caso, contamos con un proceso digitalizado y geolocalizado desde la suscripción hasta el control y liquidación de los siniestros. Además, estamos trabajando con empresas globales y start-ups locales para mejorar la actividad en cuanto a eficiencia y sustentabilidad.

**MARGARITA DAVIDSON:** Nos encontramos trabajando en un diseño de coberturas y tasas más a medida, analizando al cliente, la distribución geoespacial, y la predicción de comportamiento climático, entre otros factores, para ser competitivos de cara al cliente, pero con un fuerte asidero en el análisis de datos que nos permite ser técnicamente sustentables. Asimismo, en el tratamiento de siniestros, hemos notado que el control y soporte con información geo-ambiental es vital para la correcta gestión de la etapa de tasación a campo.

**MARÍA FERNANDA MUÑOZ:** La innovación tecnológica, la agricultura 4.0 y la digitalización en el agro están produciendo una revolución a la cual se está sumando el productor agropecuario de manera gradual. Avanza la agricultura de precisión, cosechadoras, plataformas de seguimiento climático son algu-

niestralidad, no sólo pensando en disminuir el premio del seguro, sino también incentivando a las renovaciones de sus pólizas para su fidelización en el largo plazo. En cuanto a la siniestralidad, es prematuro analizar los resultados, ya que se está transitando la época de siniestros por granizo y, debido a la situación climática de “La Niña”, se tomó la decisión de no competir fuertemente en adicionales de heladas.

nas de las herramientas, que vienen revolucionando el ecosistema del agro. En este contexto, es fundamental que el rol de las aseguradoras evolucione y ayude, por una parte, a desarrollar nuevas coberturas que se adapten a las necesidades del productor agrícola y, por otra, a acercar soluciones a los asegurados. Sin dudas, las alianzas estratégicas con otros actores del ecosistema son una estrategia que estamos comenzando a desarrollar las aseguradoras y que debemos potenciar. La producción sustentable es un pilar que adquiere mayor relevancia cada día. Finalmente, no podemos dejar de mencionar la posibilidad de desarrollar coberturas frente a eventos catastróficos como la inundación y la sequía. A diferencia de otros países, los multirriesgos o coberturas paramétricas no se han desarrollado en Argentina y es una demanda firme del sector. En cuanto a la actividad ganadera, genera un desafío interesante para el sector asegurador de poder brindar coberturas adaptadas a las diferentes actividades: Cría, Recría e Invernada. En respuesta a ello, estamos lanzando una cobertura que contempla los principales riesgos de la actividad.

**SEBASTIÁN CATAFFO:** La demanda está cambiando de modo que lo que antes predominaba era granizo, con adicionales de heladas y viento, como los más solicitados. Ahora, se está dando que las campañas están más apuntadas a la sequía, y el mercado vuelve a preguntar por coberturas de multirriesgo, un producto que siempre está a la espera de regulaciones y subsidios para dar el gran salto.

**ARIEL DEFILIPPI:** Se debería avanzar en un mayor análisis de coberturas paramétricas para agricultura, ya que en 2022 se volvió a ver la falta de coberturas necesarias ante un evento tan importante para nuestro país: la sequía. Es difícil poder dar a coberturas a riesgos que son sistémicos, si el Estado no acompaña con subsidios o ayudas a la actividad. Lamentablemente, nunca se pudo avanzar en esta necesidad.

**VIRGINIA PULDAIN:** La implementación de tecnología es fundamental. La consideramos una herramienta beneficiosa para el negocio de Agro y para acompañar favorablemente a los productores agropecuarios, Productores de Seguros y, también, a los estudios de tasadores. Por nuestra parte, comenzamos el desarrollo e implementación de un sistema de geolocalización de campos asegurados y control de cúmulos online, beneficiando, de esta manera, el análisis de suscripción, reaseguros, y siniestros para un correcto control del ramo y, obteniendo, a través de su sistema y el nuestro, datos parametrizados de distintas plataformas satelitales como MODIS, LANDSAT y SENTINEL.