

Guía para la gestión de riesgos agrícolas 2009



Peritos liquidadores de pérdidas repasan los procedimientos de pérdidas para evaluar trigo dañado por granizo durante un día de campo/día de instrucción cerca de Lewistown, Montana.

No cuesta nada preguntar

Las pólizas de seguro para cultivos agrícolas son herramientas que le ayudan a los productores lograr una gran variedad de tareas. Pregúntele a su agente privado de seguros cómo una póliza de seguro para cultivos agrícolas le puede ayudar a usted a...

- Protegerse contra desastres a su cultivos
- Mercadear con mayor rentabilidad
- Mejorar su acceso al crédito
- Garantizar un nivel mínimo de ingreso
- Tranquilizar a familiares y socios
- Proporcionarle serenidad

Se pueden asegurar más de 100 cultivos. Aun cuando se diversifica, se pueden asegurar operaciones de cultivos múltiples. Además, siempre existe una amplia gama de proyectos piloto en desarrollo.

Para asegurar todos los diferentes cultivos y todas las diferentes operaciones agrícolas, existen muchas diferentes pólizas de seguros para cultivos. Saber cómo usar estas pólizas puede ser tan complicado como aprender a hablar otro idioma, pero no es necesario que sea así.

Para acompañar todos los métodos disponibles para asegurar sus cultivos, hay agentes de seguros y peritos liquidadores certificados y bien capacitados.

Lo que casi todo productor necesita es suficiente información como para poder hacerle buenas preguntas a su propio agente de seguros para cultivos. Su agente de seguros para cultivos le contestará esas preguntas y le ayudará a seleccionar las herramientas correctas para lo que usted quiere lograr. No cuesta nada preguntar. ■

Lo que se puede esperar de un agente de seguros para cultivos.

¿Por qué es importante el agente de seguros para cultivos?

Es el vínculo entre usted y la mayor parte de la red de seguridad que el gobierno federal ofrece a los agricultores.

El seguro para cultivos está disponible solamente a través de agentes privados de seguros. Todos los agentes tienen licencia estatal, deben participar en la capacitación exigida por el gobierno federal y deben aprobar un examen de capacidad y competencia.

¿En qué debería yo enfocar?

Dado de que el precio de todas las pólizas de seguros para cultivos se establece por la Agencia de Gestión de Riesgos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos – USDA ¿cómo puede usted tomar una decisión con respecto a un agente de seguros?

Lo importante es la calidad del servicio y lo bien que el agente satisface sus requisitos. Aquí indicamos lo que muchos agricultores describirían como un buen agente de seguros.

Integridad personal

Para empezar, el agente debería ser honesto y ético. Usted necesita saber que sus registros de producción y demás información personal se mantendrán confidenciales. El agente debe ser conocido localmente y tener una reputación de ser digno de confianza.

Conoce el ramo agroindustrial

El agente debe poder proporcionarle la información que usted necesita

para que usted pueda contestar preguntas críticas relacionadas con su producción y ayudarle a tomar importantes decisiones administrativas.

Entiende cómo funcionan los seguros para cultivos

Los agentes deben tener un completo conocimiento práctico de todos los tipos de pólizas al alcance en su zona o región.

Es más, ellos necesitan una comprensión del panorama completo, incluyendo el papel que ellos desempeñan y los papeles de otros que podrían afectar las decisiones suyas. El ramo agroindustrial es complicado, y por lo tanto, los agentes deben entender el mercadeo y la interacción de éste con los tipos de seguros para cultivos al alcance.

Buena comunicación

Un buen agente tiene la capacidad de claramente explicar qué pólizas están al alcance y qué protecciones ofrecen.

La capacidad de comunicarse eficazmente con otros— tanto verbalmente como por escrito —es crítica. La gente que se comunica bien, típicamente también resuelve problemas con excelencia porque escuchan a los demás y se dirigen a los temas sensibles.

Juega bien en equipo

Los agricultores de hoy en día necesitan un equipo o grupo de asesores, que incluyen prestamistas, agentes de seguros, abogados, contadores, corredores y otros especialistas.

Continúa en la página 2

Los agentes exitosos saben que son parte del equipo o grupo suyo. Bajo su dirección, ellos deberían poder explicar el funcionamiento de los seguros para cultivos al prestamista que usted tiene o a cualquier otra persona de su equipo. El prestamista suyo tendrá interés especial en esto ya que el seguro para cultivos a veces les ayuda a asegurar sus propios portafolios.

Está al día

La proliferación de seguros para cultivos y la naturaleza cambiante del programa federal representa grandes retos para un agente de seguros. Para proporcionar la calidad de servicios que usted necesita, el agente debe dedicarse a una educación continua.

Proporciona orientación

Un buen agente le ayudará a encontrar el programa que mejor vincula el seguro con su operación agrícola, satisfaciendo así sus metas de gestión de riesgos.

Aun más valioso que la contestación de preguntas técnicas sobre los seguros para cultivos, es la capacidad del agente de explicar la

manera en que esos seguros para cultivos apoyan sus planes de mercadeo.

Envía recordatorios

Durante el año, usted debe cumplir con ciertas fechas límite críticas para atenerse a los términos de su contrato de seguro. Un buen agente le ayudará a cumplir con dichas fechas límite y los requisitos de la póliza, enviándole recordatorios oportunos.

Se mantiene disponible

Los buenos agentes saben que la conveniencia de usted es importante y que usted con frecuencia anda corto de tiempo en momentos críticos durante el año. Por lo tanto, ellos quedan a disposición de sus clientes cuándo y dónde éstos los necesiten.

Sabe usar una computadora

Como con todo negocio hoy en día, las computadoras son las herramientas preferidas para tener acceso a información, para procesarla y para transmitirla. Por lo tanto, la destreza con la computadora es imprescindible para un agente de seguros.

Programa de competencia para peritos liquidadores

Un nuevo incentivo dado a conocer en el Congreso de Integridad de 2008 en Kansas City fue el Programa de competencia para peritos liquidadores (o Crop Adjuster Proficiency Program - CAPP).

Este programa conduce a la uniformidad de requisitos estatales para las licencias de los peritos liquidadores, las cuales a su vez, promueven la integridad del programa. Los peritos liquidadores ahora deben aprobar los mismos exámenes estandarizados en todo el país para mantener su certificación.

El CAPP fue creado por los Servicios Nacionales de Seguros para

Cultivos (National Crop Insurance Services), una asociación sin fines de lucro de la industria de los seguros para cultivos. Es parte de una serie de incentivos patrocinados por la industria que reconoce las complejidades tan singulares de los seguros para cultivos en comparación con otras formas de seguros.

“Hay una enorme diferencia entre calcular las posibles pérdidas de cientos de acres de cultivos comparado con los daños de un incendio en un hogar o un accidente de automóvil,” dice Laurence Crane, quien desarrolló y puso en práctica el CAPP. ■

Ejerce a largo plazo

Por último, un agente de seguros para cultivos debe tener interés en iniciar y mantener relaciones a largo plazo con su clientela. Busque alguien que mantenga relaciones duraderas con sus clientes.

¿Y el próximo paso?

Para encontrar un agente de seguros para cultivos con licencia en su zona o región, comuníquese con una de las empresas privadas que aseguran cultivos en su estado y ellos le indicarán el agente más cercano. ■

Notifique los acres cultivados correctamente. Ahorrará dinero.

Usted tiene mucho en juego cuando verifica oportunamente el número exacto de acres cultivados para su seguro.

Si usted no manda el informe de acres cultivados a tiempo, quizás quedará sin cobertura. Si usted da un número demasiado alto de acres cultivados, usted pagará una prima demasiado alta. Si usted da un número demasiado bajo de acres, es bien posible que recuperará de menos cuando presenta su declaración de daños.

Los errores al calcular los acres cultivados, según los agentes de seguros para cultivos, es la manera más fácil de tener una experiencia poco satisfactoria con el programa de seguros para cultivos.

No espere que su agente haga este trabajo importante para usted. La firma suya al pie del formulario del informe de acres cultivados, lo

responsabiliza a usted, conforme a la ley. Usted mismo debe verificar el número correcto de acres. Es más, asegúrese que su seguro para cultivos y sus informes FSA sean idénticos (dé una explicación por escrito si hay discrepancias). La ley exige que se comparen estos documentos.

Asegúrese de que usted reciba y archive una copia firmada de los informes que usted presenta, ya que esto es crítico para corregir cualquier error que pudiera surgir posteriormente.

¿Qué es el informe de acres cultivados?

El informe de acres cultivados es la base para determinar la cantidad de seguro que se provee y la prima que se cobra.

Usted debe presentar un informe de acres cultivados por año para

cada cultivo asegurado en que usted tiene una participación de propietario en un condado específico, a la empresa aseguradora (a través de su agente) antes de la fecha límite para el informe de acres cultivados para el cultivo dado.

El informe de acres cultivados muestra: el o los cultivos que se han plantado o sembrado; los acres que, por alguna razón, no se pudieron plantar o sembrar; su participación de propietario en dichos cultivos; dónde se encuentran los cultivos; el número de acres que usted plantó o sembró; las fechas en que usted plantó o sembró; en qué unidad asegurada se encuentran; y el método de cultivo que usó (p.ej., de regadío/irrigación, de dos cultivos seguidos en un año en el mismo terreno, etc.).

No se le permite cambiar este informe después de la fecha de

presentación del informe de acres cultivados.

Recuerde

El informe de acres cultivados es su responsabilidad. Si lo hace correctamente, ahorrará dinero.

Obtenga siempre una copia de su informe inmediatamente después de firmarlo y presentarlo a su agente, y archíVELO con sus registros.

Recuerde que es su responsabilidad notificar todo daño sufrido por sus cultivos a su agente, dentro de 72 horas de descubrirlo.

No use los acres que fueron dañados para otra cosa sin el previo consentimiento escrito del perito liquidador. No destruya las pruebas si va a presentar una declaración de daños. ■

Un desastre que se sintió de tres maneras

Alan Rosendahl tiene tres puntos de vista: es agricultor, es un prestamista agrícola y es un agente de seguros para cultivos en Parkersburg, Iowa. Un tornado destruyó gran parte de su ciudad y muchos de sus clientes agrícolas sufrieron la destrucción de sus cultivos debido a las inundaciones. Su perspectiva es singular.

“Esto fue catastrófico,” dice Rosendahl. “No había suficientes peritos liquidadores en ningún lugar para tratar con algo de esta magnitud. Pero lo increíble fue que la mayoría de los asegurados fueron contactados por un perito a los dos o tres días. Lo importante fue que se les contestaron las preguntas que tenían.”

Rosendahl está convencido de que la mayoría de su clientela quedará extremadamente satisfecha.

“Algunos cheques tendrán que esperar el precio final, por ejemplo, si son pólizas de Revenue Assurance (aseguramiento de ingresos causados por precios bajos o rendimientos bajos o una combinación de ambos), y todavía tenemos algunos problemas con respecto a acres que no se pudieron plantar o sembrar, que quedan por resolver.”

Como agricultor, él tuvo más suerte que muchos de sus clientes. El cultiva la cumbre de una colina. Pero hay más que una perspectiva.

La perspectiva del prestamista

Rosendahl trabaja para The Iowa State Bank de Clarksville, en el Condado de Butler. Es uno de los últimos bancos de propiedad



Alan Rosendahl

y operación local en esa parte del país. El banco es, principalmente, un prestamista agrícola. El banco también es propietario de una empresa aseguradora que vende seguros para cultivos.

“Otros bancos nos remiten sus clientes para que lidiemos con los problemas del seguro para cultivos que esos clientes tienen,” dice Rosendahl. Y agrega, “Mi opinión personal es que si uno no escribe muchas pólizas de seguros para cultivos, no debería escribir ninguna.”

Él explica que el programa es tan complicado y cambia con tanta frecuencia que es difícil poder mantenerse al día con toda la información que se necesita para prestar un buen servicio a clientes.

“Los seguros para cultivos van a ser de gran importancia para toda nuestra comunidad. Les proporciona a los agricultores una red de seguridad para ayudarles a pagar sus deudas. Y esas indemnizaciones se van a gastar una y otra vez en toda nuestra región. Nos ayudarán a reconstruir la zona.”

A las 16:58 horas del 25 de mayo un tornado derruyó gran parte de Parkersburg. El edificio de The Iowa State Bank ahí fue dañado durante el tornado. Uno de los otros bancos del pueblo fue arra-

sado junto con la mitad de la ciudad. Una fotografía tomada de lo alto muestra un depósito de agua parado en el medio de unas 12 manzanas de escombros. Y alrededor de la ciudad se ven los techos de las casas en las granjas que sobresalen de un enorme lago causado por la inundación.

“Los seguros para cultivos van a ser de gran importancia para toda nuestra comunidad. Les proporciona a los agricultores una red de seguridad para ayudarles a pagar sus deudas. Y esas indemnizaciones se van a gastar una y otra vez en toda nuestra región. Nos ayudarán a reconstruir la zona.” ■

Cómo evaluar el seguro para cultivos contra el granizo

El granizo es la catástrofe que con más seguridad destruye totalmente una parte del cultivo, dejando a la otra parte en perfectas condiciones. La parte que el granizo destruye podría ser menos que el deducible de la póliza del seguro para cultivos contra múltiples peligros (Multiple Perils Crop Insurance - MPCI) o quizás no reduce el rendimiento lo suficiente como para que entre en efecto la póliza del aseguramiento de ingresos.

El seguro para cultivos contra el granizo (Crop Hail insurance) puede llenar ese vacío.

Mientras que el MPCI y las pólizas de

aseguramiento de ingresos lo protegerán contra pérdidas de suficiente gravedad como para reducir su rendimiento de modo significativo por unidad asegurada, el seguro para cultivos contra el granizo le proporciona protección acre por acre que podría abarcar el verdadero valor del cultivo en efectivo.

Si usted compra una póliza de 65/100 (65 por ciento del rendimiento y 100 por ciento del precio) o más para su MPCI, usted podrá eliminar, según muchas pólizas, la cobertura contra granizo y reemplazarla con una cobertura privada contra granizo. Muchos han encontrado que es más eficaz dejar en su lugar la cobertura contra

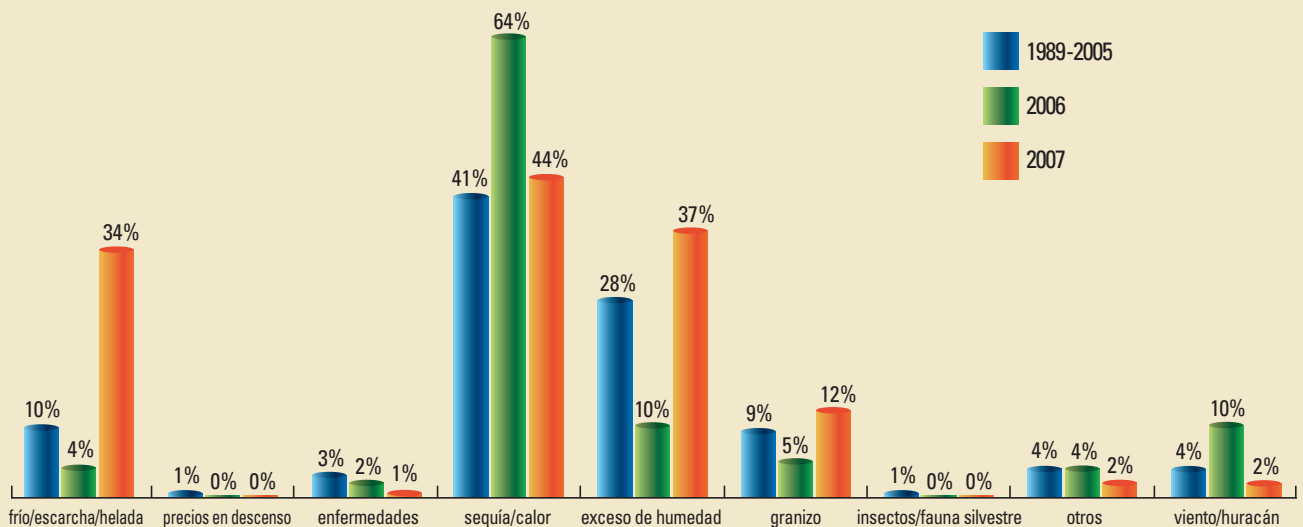
granizo del MPCI y obtener una póliza asociada del seguro para cultivos contra el granizo para cubrir el deducible del MPCI.

El seguro para cultivos contra el granizo es de especial importancia para aquellos que tienen pólizas colectivas, como el GRIP – Group Risk Income Plan (Plan colectivo para proteger el ingreso), que deja a personas expuestas a pérdidas irregulares en plaza por causa del granizo. Usted también puede comprar una cobertura adicional para cultivos contra el granizo durante la temporada de crecimiento (antes de ocurrir algún daño) para proteger la posibilidad adicional de utilidades si fueran a haber rendimientos de una



cosecha abundante o valores de cosecha más altos de lo normal. Aun cuando la posibilidad de daños por granizo es baja, recuerde que el seguro para cultivos contra el granizo se considera por zona. Es una manera económica de protegerse contra los daños del granizo. ■

Causas de pérdidas de cultivos



Este ejemplo demuestra que los promedios dicen poco acerca de lo que podría ocurrir en algún año dado.

Esta publicación es producida por el *National Crop Insurance Services*, una asociación sin fines de lucro que representa el interés de las empresas privadas que proporcionan cobertura para los cultivos de los agricultores. El *U.S. Department of Agriculture* (USDA) prohíbe, en todos sus programas y actividades, la discriminación que se basa en raza, color de piel, origen nacional, edad, discapacidad, y cuando corresponda, sexo, estado civil, estado familiar, estado de ser padres o no, religión, orientación sexual, información genética, pareceres políticos, represalias, o porque la totalidad o una parte de su ingreso procede de algún programa de asistencia social. (No todas las prohibiciones corresponden a todos los programas.) Personas con discapacidades que requieren otros medios de comunicación para la información de algún programa (Braille, letra de imprenta grande, grabación audio, etc.) deben comunicarse con el Centro TARGET del USDA al (202) 720-2600 (voz y TDD para sordos)

Lista de control para la gestión de riesgos

Producción

- 1. ¿Ha evaluado recientemente su riesgo en caso de pérdida de sus cultivos?
- 2. ¿Ha evaluado recientemente su riesgo en caso de pérdida de sus animales?
- 3. ¿Ha investigado otros métodos de producción y las consecuencias correspondientes?
- 4. ¿Tiene los conocimientos necesarios en caso de que debe pensar en una empresa adicional o diferente?
- 5. ¿Es adecuada la protección que tiene con el seguro para cultivos en caso de una pérdida grave de esos cultivos?
- 6. ¿Ha revisado todas las opciones de los seguros para cultivos con su agente de seguros?
 - ¿Ha analizado su operación?
- 7. ¿Usted vive en una zona donde existe la posibilidad de usar irrigación?

Mercadeo

- 1. ¿Tiene un plan de mercadeo escrito y actualizado?
- 2. ¿Ha coordinado su plan de mercadeo con sus metas y objetivos, así como con su plan de producción y su plan financiero?
- 3. Al gestionar sus riesgos de mercadeo:
 - a) ¿se siente cómodo con sus conocimientos de las oportunidades de mercadeo que hay?
 - b) ¿ha revisado sus opciones de mercadeo durante los últimos 6 meses?
 - c) ¿entiende la manera en que las garantías del seguro sobre aseguramiento de ingresos pueden mejorar sus oportunidades de mercadeo?

Financiero

- 1. ¿Tiene un plan de negocios actualizado?
- 2. ¿Ha planeado para el mejor de los panoramas y desarrollado un plan sobre cómo usará el ingreso adicional?
- 3. ¿Ha planeado para el peor de los panoramas y ha considerado un plan diferente?
- 4. ¿Sabe cuál es su costo de producción?
- 5. ¿Sabe cuáles son sus costos de punto de equilibrio?

- 6. ¿Tiene el conocimiento como para crear un balance final, y estados del flujo de efectivo y del ingreso?
- 7. ¿Tiene el conocimiento para poder interpretar importantes relaciones financieras?
- 8. ¿Cuál es su relación deuda-activo?
- 9. ¿El aumento de su valor neto excede la inflación?
- 10. ¿Ha repasado las tendencias de las relaciones con su prestamista?
- 11. La protección que tiene con el seguro para cultivos ¿es adecuada como para:
 - a) pagar sus préstamos de operación actuales?
 - b) permitir que aproveche las oportunidades del mercado?
- 12. ¿Ha revisado su obligación tributaria dentro de los últimos 3 meses para determinar sus estrategias tributarias?
- 13. ¿Ha investigado todas las posibles opciones financieras que tiene?
- 14. ¿Ha investigado todos los programas gubernamentales que tiene al alcance?
- 15. ¿Ha considerado la compensación recíproca entre el mantenimiento de sus inversiones actuales (certificados de depósito, ahorros, etc.) y/o la reinversión para ampliar su negocio?
- 16. ¿Usted consulta con un consultor de gestión financiera, prestamista, contador, proveedor de seguros, u otro profesional cuando toma decisiones financieras de gran envergadura?
- 17. ¿Se siente cómodo con su nivel de deuda?

Legal

Esta lista no cubre toda la exposición a riesgos de índole legal que agricultores y ganaderos pueden enfrentar, y no se debe considerar como asesoría legal. Consulte con un abogado para revisar su exposición a riesgos de índole legal.

- 1. ¿Su testamento está al día?
- 2. ¿Tiene una declaración a favor de una muerte natural?
- 3. ¿Tiene un plan para la transferencia de la granja o una estrategia de salida que se ha revisado en los últimos tres años?
- 4. ¿Ha revisado recientemente la póliza de seguro de propietario de granja?

Continúa en la página 4

Legal, continúa

- 5. ¿Ha evaluado recientemente su exposición al riesgo de:
 - a) responsabilidad civil contra terceros, que cubre al público que entra en su propiedad?
 - b) responsabilidad civil contra terceros al mercader directamente al público?
 - c) los reglamentos de mercadeo directo del departamento de agricultura de su estado?
 - d) el ganado que rompe y atraviesa cercas?
 - e) problemas de pesticidas/plaguicidas y el medio ambiente?
 - f) problemas con sus vecinos acerca del uso de la tierra?
- 6. ¿Entiende las disposiciones de todos los contratos, arrendamientos y préstamos que tiene?
- 7. ¿Ha evaluado recientemente todas las diferentes opciones de entidad comercial que usted puede usar para su operación agrícola?
- 8. ¿Tiene una buena relación de trabajo con su abogado y su contador? ¿Ha repasado sus metas y objetivos con cada uno de ellos?
- 9. ¿Está usted en cumplimiento con reglamentos como la protección de sus trabajadores, registros sobre el uso de pesticidas, registro de sus vehículos y las inspecciones de seguridad exigidas?

Humano

- 1. ¿Está al día la cobertura que tiene con un seguro personal?
 - a) ¿Tiene seguro médico y seguro de discapacidad adecuados?
 - b) ¿Tiene suficiente seguro de vida para cubrir sus deseos y la transferencia de su granja a los valores actuales?
- 2. ¿Ha calculado su exposición al riesgo de accidentes de sus empleados y deshonestidad de los mismos?
- 3. ¿Le ha dado a todos sus empleados una capacitación de seguridad exhaustiva?
- 4. ¿Tiene un manual para empleados?
- 5. ¿Sus metas son específicas, medibles, logrables, razonables y oportunas?
- 6. ¿Le ha notificado a todos sus familiares, al grupo o equipo de negocio y a sus empleados acerca de sus metas y objetivos para el negocio?
- 7. ¿Sus metas se encuentran escritas?
- 8. ¿Todos en su familia (o su grupo/equipo) están empleados al grado máximo de su educación, capacitación y experiencia?

Generalidades

- 1. ¿Tiene una relación de confianza con sus asesores de gestión de riesgos?
- 2. ¿Tiene usted los conocimientos como para evaluar nuevas tecnologías?
- 3. ¿Está planeando para los requisitos educativos de sus hijos y ha protegido esos ahorros?
- 4. Los ahorros para su jubilación ¿están a la par de sus planes?
- 5. Su familia sabe dónde están guardados todos los documentos importantes?
- 6. ¿Tiene usted los conocimientos y las aptitudes para poder evaluar todos los niveles y las zonas de riesgo?
- 7. ¿Busca usted constantemente maneras de aumentar sus utilidades?

Fechas límite de los seguros para cultivos, para ingresos y para ganado

Si usted no sabe todas las fechas límites que se comentan en esta sección, comuníquese con su agente de seguros y pídale ayuda.

- 1. ¿Conoce todas las fechas críticas y fechas límite de inscripción?
- 2. Fecha de cierre para ventas – el último día en que puede solicitar coberturas es: _____
- 3. Fecha de cancelación – para decir que no quiere seguro para el año entrante: _____
- 4. Fecha para notificar la producción – los verdaderos antecedentes de la producción se deben notificar antes del: _____
- 5. Última fecha de plantación/siembra – si me fue imposible plantar/sembrar, debo comunicarme con mi agente de seguros antes del: _____
- 6. Fecha para notificar los acres cultivados – debo notificar los acres plantados/ sembrados a mi agente de seguros antes del: _____
- 7. Fecha de vencimiento del pago – se incurrirán cargos por interés después del: _____
- 8. Última fecha para presentar una notificación de daños a los cultivos – todo daño notado debe notificarse a más tardar el: _____
- 9. Fin del periodo de aseguramiento – última fecha para solicitar cobertura para los cultivos del año en curso: _____
- 10. Fecha de terminación de la deuda – se cancelará la cobertura del seguro para el año entrante si el pago no se hace antes del: _____