

# Noticias del Seguro Agrario



nº31 - Julio/Agosto 2003

Redacción: Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) C/ Miguel Ángel, 23-5º. 28010 Madrid / Tel.: 91 308 10 30 / Fax : 91 308 54 46 / www.mapya.es • e-mail: seguro.agrario@mapya.es  
Edita: ENESA - Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. D.L.: M-42387-1998. N.I.P.O.: 251-00-019-7  
Se permite reproducir cualquier información de esta publicación siempre que se cite su procedencia.

## Análisis de la aplicación del Sistema de Seguros en el Sector del ganado vacuno



La Entidad Estatal de Seguros Agrarios analiza en profundidad el sector del ganado vacuno. Este estudio forma parte de la aportación que la Entidad realiza al Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural.

### En este número:

**1-6 Libro Blanco.**  
*Ganado Vacuno.*

**7-11 La labor de los Tomadores desde el punto de vista de:**

**Charo Gutiérrez Pulido y Almudena Pachá Guerras**  
*Jefa de Servicio de Relaciones Exteriores y Formación.*

*Jefa de Servicio de Información y Asesoramiento al asegurado. ENESA.*

**Rafael Sarrión Landete**  
*Director de Uteco-Valencia.*

**Bernardo Aldave**  
*Cooperativa Agropecuaria de Navarra.*

**Fernando Laguna**  
*División de Agricultura Aon Gil y Carvajal.*

**Francisco J. Ros Cabañas**  
*Director Agromutua Murcia.*

**Pedro Leandro Mayorga Campo**  
*Responsable Departamento Seguros Agrarios Ucaman.*

**Víctor de la Cueva Pareja**  
*Asaja Sevilla.*

**Josep Lluís Navarro i Llesta**  
*Técnico de Actell.*

**Departamento de Seguros Agrarios**  
*AVA-ASAJA.*

**12 Agenda de Seguros.**  
*Ahora se puede contratar. Revista de Prensa.*

LIBRO BLANCO  
de la **Agricultura**  
y el **Desarrollo Rural**

### SITUACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO

El sector ganado vacuno representa aproximadamente el 13 por ciento de la producción final agraria de nuestro país.

En el año 2001 existían en España más de 6 millones de cabezas de vacuno. En el período que se recoge en el gráfico 1 se advierte la tendencia alcista del censo con un incremento del entorno de más del 20 por ciento.

En relación con la UE la importancia de la cabaña de nuestro país resulta moderada con una participación en cuanto a número de cabezas del 7,61 por ciento.

### LOS SEGUROS AGRARIOS DEL SECTOR

En el ámbito del Sistema de Seguros Agrarios las subvenciones de ENESA a los seguros de ganado vacuno se sitúan en el 18,5 por ciento de las correspondientes al conjunto de seguros del Plan. Para el año 2002, con la generalización de la contratación del Seguro MER por parte de los ganaderos, este porcentaje previsiblemente se situará en el 23 por ciento. Es decir, estas cifras dan una idea de la gran importancia que han adquirido los seguros agrarios en este sector.

El ganado vacuno dispone de una amplia gama de líneas de seguros.

Los **seguros de explotación** (reproductores y cría, cebo y lidia) son los seguros tradicionales del sector. Para el más importante de ellos, que es de **reproductores y cría**, las garantías incluyen coberturas de accidentes, ciertas enfermedades y patologías y sacrificios por mamicos. Para las enfermedades objeto de campañas de saneamiento ganadero el seguro ofrece una garantía adicional que complementan las indemnizaciones oficiales derivadas del desarrollo de dichas campañas.

El seguro de **encefalopatía espongiiforme bovina** cubre las consecuencias económicas que se derivan de la muerte o sacrificio obligatorio como consecuencia de la declaración de dicha enfermedad.

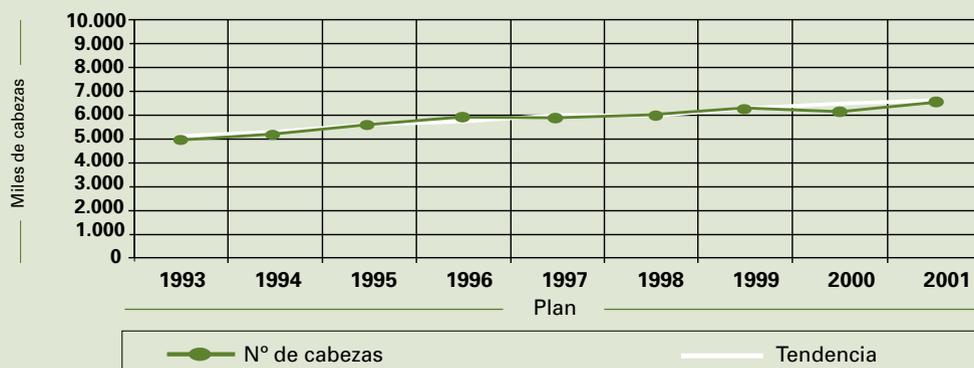
En el **seguro para la cobertura de los gastos de la destrucción de animales bovinos muertos en la explotación** (seguro MER) se

cubren tanto los costes de retirada de los animales desde la explotación como los de destrucción de los mismos bajo condiciones sanitarias adecuadas.

Finalmente el **seguro para la cobertura de la sequía en pastos** establece unas indemnizaciones para compensar al ganadero por el incremento de

costes de alimentación de animales, que se originan como consecuencia de la sequía u otras adversidades climáticas.

Gráfico 1. Evolución del número de cabezas



Cuadro 1. Censo de España y de la U. E.

|                               |        | BOVINO |
|-------------------------------|--------|--------|
| EUROPA                        |        | 82.674 |
| Nº DE CABEZAS (MILES DE CAB.) | ESPAÑA | 6.291  |
|                               | %      | 7,61   |

Fuente: Base de Datos EUROSTAT del Año 1999, procedente de la publicación "Hechos y Cifras del sector agroalimentario y medio rural español 2002 (MAPA)".

Cuadro 2. Aseguramiento del sector en 2001.

| GRUPO                    | Nº PÓLIZAS | CAPITAL ASEGURADO (Mill. Euros) | COSTE SEGURO (Mill. Euros) | SUBV. DE ENESA (Mill. Euros) |
|--------------------------|------------|---------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Ganado vacuno            | 22.050     | 1.354,99                        | 59,58                      | 25,11                        |
| Total S. Ganaderos       | 23.393     | 1.401,49                        | 60,01                      | 25,3                         |
| Total S. Agrarios        | 343.249    | 6.086,99                        | 347,61                     | 135,2                        |
| % S. Vacuno/ S. Agrarios | 6,42       | 22,26                           | 17,14                      | 18,57                        |

### CONTRATACIÓN DE LOS SEGUROS

El cuadro 3 refleja la importancia de la línea correspondiente al seguro de explotación para el ganado vacuno.

En cuanto a la evolución de la contratación, el indicador que posiblemente refleja mejor el comportamiento de la misma es la del número de animales asegurados que registra un incremento importante en los últimos años, incremento que se ve reforzado en el año 2001 por la incorporación al sistema de seguros MER para ganado vacuno.

Este último seguro se consolida en el año 2002, año en el que de acuerdo a los avances de que se dispone incluirá el aseguramiento de más de cinco millones de animales, suponiendo unas subvenciones de ENESA de 31 millones de euros equivalentes al 20 por ciento de las subvenciones del conjunto de los Seguros del Plan.

En los gráficos 3 a 7 (pág. siguiente) se recoge el comportamiento de los indicadores de la evolución de la contratación, número de pólizas, número de animales asegurados, capital asegurado y subvención de ENESA para las distintas líneas de que dispone el sector.

**Cuadro 3. Datos de aseguramiento 2001.**

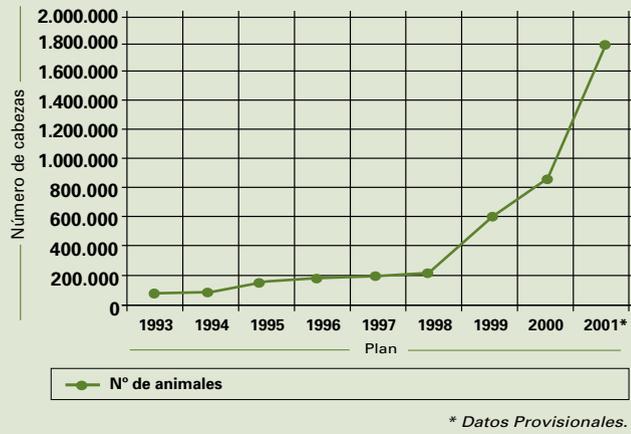
| LÍNEA   | Nº PÓLIZAS    | Nº ANIMALES      | CAPITAL<br>(Miles Euros) | COSTE<br>NETO<br>(Miles Euros) | SUBVENCIÓN<br>ENESA<br>(Miles Euros) |
|---|---------------|------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| Vacuno Reproductor y Recría                     | 212           | 15.808           | 11.477,47                | 886,69                         | 355,95                               |
| Vacuno de Cebo                                  | 333           | 73.944           | 10.739,3                 | 1.193,3                        | 482,63                               |
| Expl. Ganado Vacuno Reproductor y Recría        | 12.732        | 919.012          | 770.140,03               | 48.558,42                      | 19.974,7                             |
| Expl. Gan. Vac. de Cebo                         | 220           | 27.784           | 14.726,68                | 1.273,26                       | 518,49                               |
| Expl. Gan. Vac. de Lidia                        | 14            | 2.834            | 4.826,51                 | 505,27                         | 204,15                               |
| Seg. Encefalopatía Espongiforme Bovina (E.E.B.) | 6.695         | 622.116          | 503.427,82               | 4.254,84                       | 2.127,15                             |
| Seg. Cobertura Gastos Incin. Animales (M.E.R)   | 1.844         | 155.970          | 39.650,77                | 2.906,91                       | 1.453,41                             |
| <b>Total</b>                                    | <b>22.050</b> | <b>1.817.448</b> | <b>1.354.988,58</b>      | <b>59.578,69</b>               | <b>25.116,48</b>                     |

(Nota 1) Datos Provisionales.

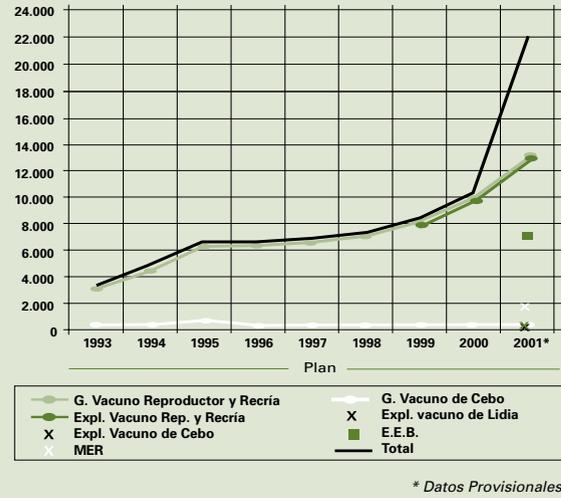
(Nota 2) Se hace notar que los datos aquí reflejados pertenecen al ejercicio 2001, lo cual hace que aparezcan las líneas de vacuno R. y R. y vacuno de Cebo, pertenecientes al plan 2000.



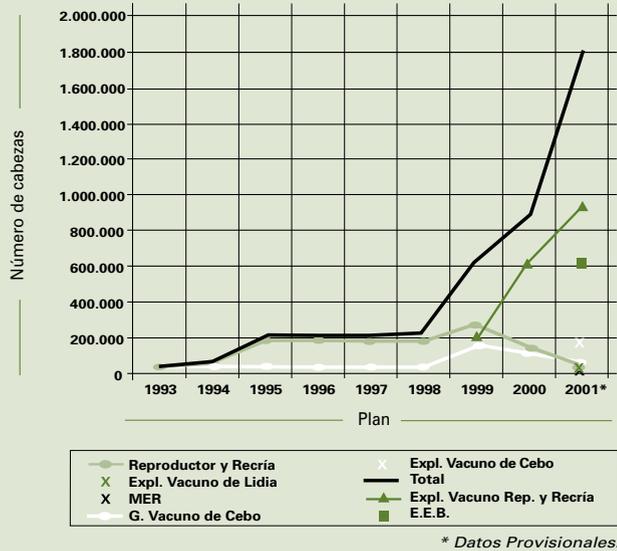
**Gráfico 2. Evolución del número de animales asegurados**



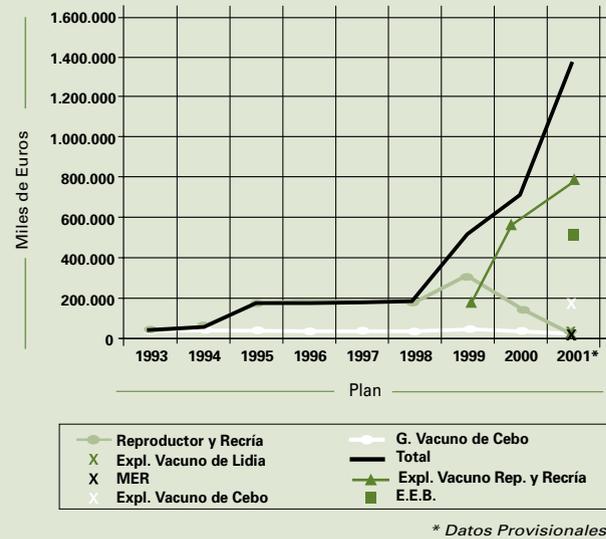
**Gráfico 3. Evolución por líneas de seguro, del número de pólizas**



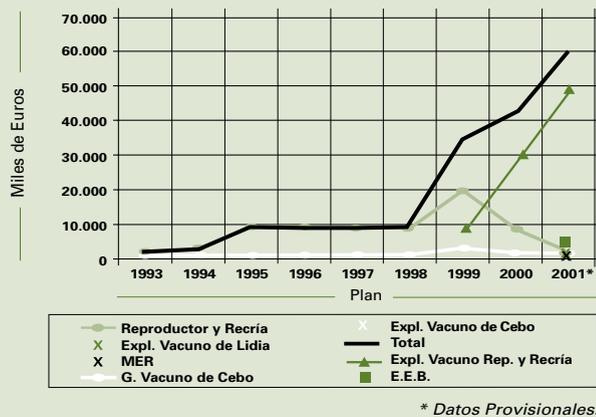
**Gráfico 4. Evolución por líneas de seguro, del número de animales asegurados**



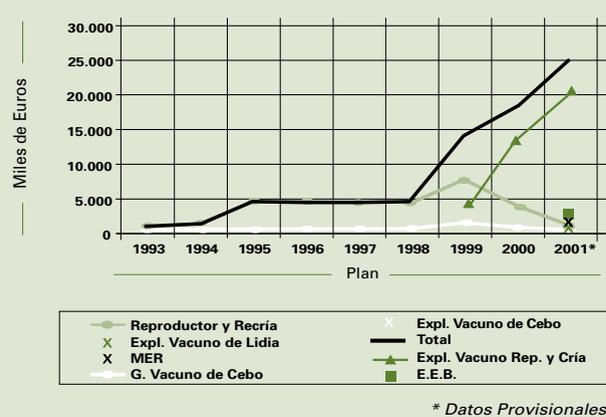
**Gráfico 5. Evolución por líneas de seguro, del capital asegurado**



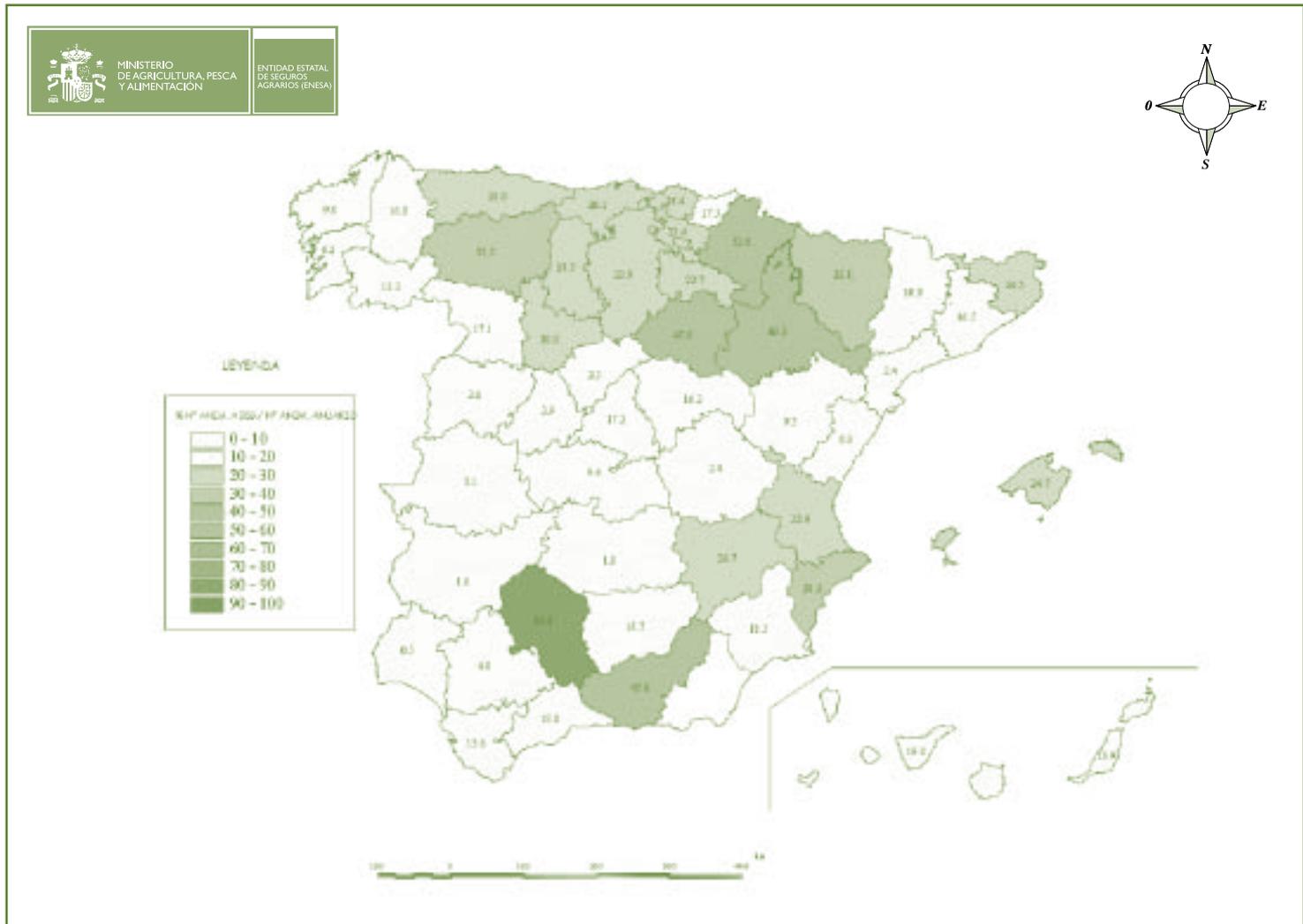
**Gráfico 6. Evolución por línea de seguro, del coste del seguro**



**Gráfico 7. Evolución por línea de seguro, de la subvención de ENESA**



**Implantación provincial de los seguros de Ganado Vacuno para la campaña 2001 (Número de Animales Asegurados/ Número Animales Anuario)**



**NIVELES DE IMPLANTACIÓN**

La implantación del seguro de ganado vacuno a nivel nacional se sitúa en el entorno del 17 por ciento en el año 2001. A nivel autonómico las diferencias son acusadas según se desprende del análisis del mapa.

En todo caso, se debe señalar que el aspecto más significativo de la misma es el importante crecimiento de dicha implantación en los últimos años que se refleja en el gráfico 8.

**Gráfico 8. Evolución de la implantación**



\* Datos Provisionales.

**INCIDENCIA DEL COSTE DE LOS SEGUROS**

La evolución de dichos parámetros en los últimos años se recoge en los gráficos 9 y 10.

**DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN FUTURAS**

El sector ganado vacuno dispone de unas amplias coberturas en el sistema de seguros agrarios cumpliendo estos una doble función. En primer lugar, los seguros constituyen un instrumento básico de protección al ganadero y, por otra parte, están concebidos como instrumento económico complementario a la gestión sanitaria que viene realizando la Administración.

No obstante, las líneas de seguros actualmente vigentes son independientes unas de otras y esto determina una cierta pérdida de eficacia a la protección que ofrecen, por lo que cara al futuro habrá que integrarlas, en la medida de lo posible.

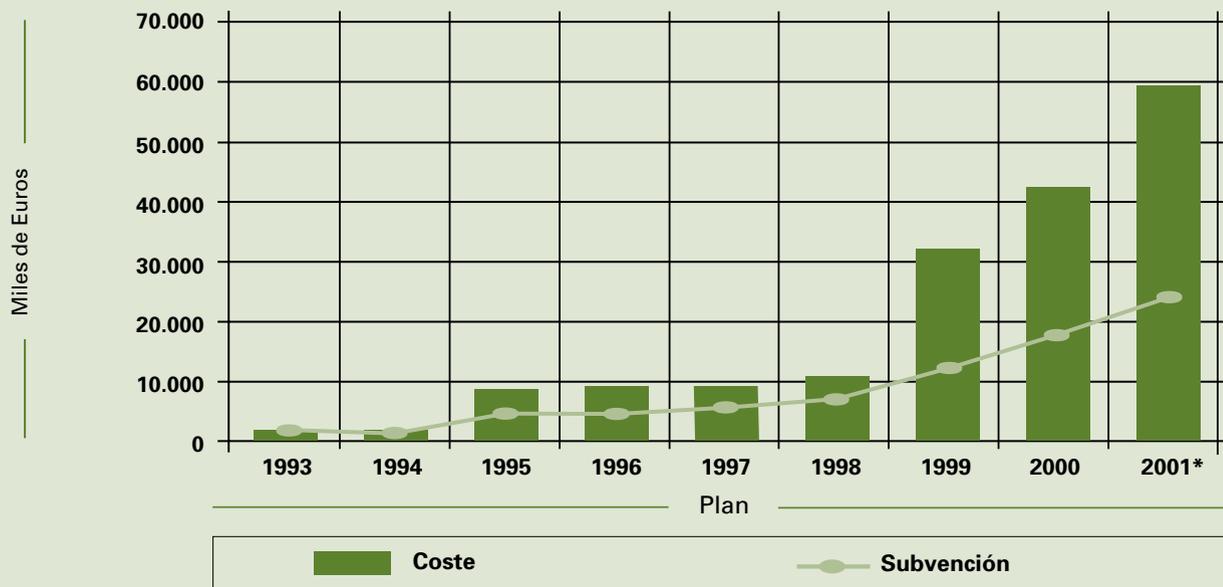
Por otra parte, la cobertura de la sequía en pastos necesariamente tendrá que ser ampliada a otras formas de aprovechamiento como barbecheras y rastrojeras.

**Gráfico 9. Capital asegurado**



\* Datos Provisionales.

**Gráfico 10. Coste neto del seguro y subvención de ENESA**



\* Datos Provisionales.

# La labor de los Tomadores desde el punto de vista de:

**Charo Gutiérrez Pulido**  
JEFA DE SERVICIO  
DE RELACIONES  
EXTERIORES Y FORMACIÓN.  
ENESA

**Almudena Pachá Guerras**  
JEFA DE SERVICIO DE INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO AL ASEGURADO. ENESA

La figura del tomador en el Sistema de Seguros Agrarios aparece por primera vez, de una forma muy clara, en el Real Decreto 2329/1979, por el que se aprueba el Reglamento para la aplicación de la Ley de Seguros Agrarios, en donde se fijó que podían realizar suscripción colectiva las Cooperativas y las Agrupaciones de Agricultores y Ganaderos legalmente constituidas y con personalidad jurídica para contratar en concepto de Tomador del Seguro, por sí y en nombre de sus asociados que voluntariamente lo soliciten.

En un principio fueron incluidas las Cámaras Agrarias, las cuales realizaron una labor importantísima en el desarrollo y expansión del Sistema de Seguros Agrarios, divulgando y asesorando a agricultores y ganaderos, pero la imposibilidad de ejercer actividades socioeconómicas ha impedido continuar su actuación como Tomadores.

Con la orden de 23 de noviembre de 1998 por la que se crea el Registro de Tomadores comienza una segunda etapa en la contratación colectiva de los seguros agrarios, en la cual la Entidad Estatal de Seguros Agrarios pasa a gestionar dicho registro. Los Tomadores que quieran repercutir la subvención del 5% del coste del seguro deben solicitar su inscripción, aportando una documentación obligatoria.

Actualmente son 652 los tomadores inscritos. De los cuales el 45% son Cooperativas, el 20% Asociaciones de Agricultores y Ganaderos, el 12% Organizaciones Profesionales Agrarias, el 9% Cajas Rurales, el 8% SAT, el 4% Organizaciones de Productores y por último el 3% Consejos Reguladores.

El 88% de los Tomadores contratan únicamente producciones agrícolas, el 5% sólo producciones pecuarias y el 7% restante contratan todo tipo de

seguros. Teniendo en cuenta el ámbito geográfico de actuación, aproximadamente una centena de Tomadores tienen ámbito nacional, si bien el ámbito autonómico y el provincial es el ámbito geográfico más abundante.

Casi todos ellos disponen de un sistema informático que permite agilizar la suscripción de los seguros, así como la gestión de los siniestros, recibiendo las normas de contratación directamente de Agroseguro. Por tanto las tres cuartas partes de los mismos disponen de un sistema propio de asesoramiento y apoyo a los asegurados, según manifiestan en los cuestionarios, disponiendo de personal especializado y siendo un servicio en principio gratuito, ya que únicamente un 2% de ellos manifiestan que cobran alguna cantidad por el asesoramiento.

A este respecto, ENESA hasta el año 98 ha realizado en colaboración con las Organizaciones Agrarias y Cooperativas, cursos de formación técnica que permiten a estas Organizaciones tener técnicos especializados en muchas de las oficinas donde tienen su sede los tomadores.

En cuanto a la financiación de los tomadores, la bonificación que Agroseguro otorga a las pólizas colectivas cuyo porcentaje es del 4% de la prima comercial, se repercute a los asegurados de una forma mayoritaria, si bien en algunos casos es utilizada para costear algunos servicios.

Desde la Entidad Estatal de Seguros Agrarios se quiere facilitar la comunicación con los tomadores en el espíritu de aumentar la calidad del servicio que ambos ofrecen. Por lo tanto se dispone en la página web de seguros agrarios ([www.mapya.es](http://www.mapya.es)) de una opción para los tomadores, en donde a través de su CIF pueden acceder a modificar los datos de su expediente, de una forma directa, aunque en algunos casos es necesario aportar la documentación que justifique dichas modificaciones. Los asegurados también pueden consultar a través de la web, el registro de tomadores y conocer aquellos que trabajan en su provincia, de forma que se facilita la elección del tomador.

Aprovechando las posibilidades que la página web nos ofrece tanto los agricultores como los ganaderos pueden consultar los datos del seguro en la zona donde radique su explotación y así obtener información del coste, precios y otros aspectos antes de ir al Tomador.

En los últimos años se ha ido perfeccionando el sistema de contratación de los seguros agrarios y en ello han colaborado los Tomadores, que actualmente realizan el 99% de la contratación. Sin embargo aún quedan pendientes algunos aspectos de la misma como son los relacionados con el asesoramiento antes y después de la contratación, en los que los agricultores y ganaderos necesitan un mejor apoyo por parte de los Tomadores.

**Rafael Sarrión Landete**  
DIRECTOR de UTECO-  
VALENCIA

Cuando desde ENESA se nos pidió colaborar en "Noticias del Seguro", como en otras ocasiones, no lo dudamos, ya que nuestra trayectoria siempre ha sido la de aportar y colaborar en todas las facetas del Seguro Agrario. Pero cuando se nos pidió que explicáramos nuestra experiencia como Tomadores del Seguro, nuestra satisfacción fue mucho mayor, ya que ello significa que desde ENESA se valora la labor del Tomador de Seguro, lo cual indica que hay inquietud por mejorar y regular su figura.

UTECO-VALENCIA es la Unión de Cooperativas Agrarias de Valencia, y en el año 2002 medió más de 18.000 pólizas y más de 14 millones de €, y lleva operando en Seguros Agrarios desde el año 1989.

A nuestro juicio, el Tomador del Seguro debe jugar un papel de primer orden en el Sistema, a la altura del que puedan tener las compañías aseguradoras o la propia Administración. De hecho, es la tercera "pata" del Sistema, y en base a ello, debe de tener un reconocimiento significativo.

UTECO-VALENCIA optó hace unos años por la descentralización de la figura del Tomador de Seguro con el fin de agilizar el cobro de las indemnizaciones de siniestros por parte de las cooperativas. En este mo-

mento, cada cooperativa es Tomador de las pólizas que contrata de sus socios, percibiendo directamente las indemnizaciones y las regularizaciones de los recibos sin pasar por UTECO, y somos nosotros quienes gestionamos la inscripción en el Registro de Tomadores de ENESA.

Nuestra particularidad es que nosotros en contadas ocasiones tratamos directamente con los asegurados, y por el contrario, son nuestras cooperativas, y por ello vemos necesario que tengan que asumir su papel, ya que siendo directamente Tomadores, las cooperativas adquieren y asuman mayor responsabilidad en la atribución de sus funciones.

Ahora bien, pese a que UTECO y sus cooperativas son Tomadores, únicamente por cuestiones de transparencia y agilidad en la gestión, existe una tutela total por parte de UTECO hacia sus cooperativas, de manera que la actuación es como si fuese el único Tomador del Seguro de toda su contratación.

El Tomador del Seguro, al margen de cumplir las obligaciones que le establece la legislación, debe de atender a sus asegurados de una manera especial, con total confianza y transparencia, y operativamente debe de actuar en distintos ámbitos, como son la Información, la Formación y el Servicio al asegurado.

Nuestra labor formativa tiene especial importancia, ya que a lo largo del año convocamos reuniones formativas, a veces cursos de varios días, donde explicamos las novedades del Plan Anual, la Orden de Subvenciones (ENESA y CC.AA.) y todos los cambios producidos en los Condicionados de los Seguros, así como a los procesos de contratación y la gestión de recibos. En nuestro caso, cada cooperativa tiene al menos una persona dedicada al Seguro Agrario, que es la persona que asiste a las reuniones formativas, donde se entrega, junto con la documentación de la contratación, un manual confeccionado por UTECO en el que se resume y simplifica el contenido de las Condiciones Especiales del seguro de que se trate, ya que son muy complejas, y así facilitamos su comprensión.

Por otra parte, cada cierto tiempo se reúne de nuevo a las personas que en cada cooperativa acompañan a los peritos al campo para explicarles las normas de peritación, entregándoles un manual con el procedimiento de la tasación, y las normas específicas de peritación que a cada uno le interesan.

La labor informativa del seguro tiene gran relevancia, donde además de las comunicaciones puntuales a lo largo del año, se realizan charlas divulgativas a los socios de las cooperativas que lo desean de las condiciones de aseguramiento de líneas de seguro determinadas.

Respecto a las discrepancias en las peritaciones, además del personal propio que algunas cooperativas tienen, se pone a disposición de las mismas un perito para asesorar ante cualquier problema en campo, así como para asistirles en las peritaciones contradictorias y posibles tercerías que puedan surgir, entendiendo esta prestación como básica para dar el correcto servicio a los asegurados.

Este complemento entre los técnicos de las cooperativas y los de UTECO permite analizar y elaborar las propuestas de mejora de las distintas líneas de seguro, lo que sin duda contribuye a tener mayores argumentos reivindicativos.

El Seguro Agrario es peculiar, y quizás, la figura del Tomador del Seguro tenga y deba tener mayor protagonismo que en otro tipo de seguros, ya que es un seguro en el que afecta los acuerdos en Política Agraria, y está sometido a cambios continuos.

La figura del Tomador garantiza la participación del asegurado en el sistema en todas las vertientes, permitiendo la implicación del usuario último del producto (el seguro) en el Sistema a través de la entidad representativa cooperativa, tanto en los foros de ENESA como en Agroseguro, por medio de entidades mutuales de agricultores.

Actualmente, uno de los problemas que nos encontramos es el contacto directo de Agroseguro con el asegurado, que debe de existir, pero hay actuaciones que no deberían ser generalizadas, y por el contrario deberían de analizarse y adaptarse a las características del Tomador, en este caso las cooperativas.

Dado el compromiso y la responsabilidad que la figura del Tomador tiene, queda claro que

ENESA debe analizar el actual Registro de Tomadores y establecer quién puede operar y quién no, ya que no todos los Tomadores inscritos en el Registro de ENESA ofrecen las garantías que la Ley establece, con el consiguiente perjuicio para el sistema.

Por último, queremos reivindicar mayor protagonismo en el Sistema, pero sobre todo en lo que hace referencia a la gestión, es decir, que Agroseguro nos tenga más en cuenta antes de realizar diversas actuaciones.

#### Bernardo Aldave COOPERATIVA AGROPECUARIA DE NAVARRA

La figura del Tomador de Seguro, según se recoge en la actual legislación de seguros, corresponde a la parte contratante que junto al Asegurador suscribe el contrato de seguro.

El Tomador del Seguro a cambio del pago de una prima desplaza desde su esfera patrimonial a la del Asegurador un determinado riesgo que pueda afectar a la persona o a los bienes que se tratan de asegurar.

Pero la característica principal de la figura del Tomador del Seguro es que asume los **deberes y obligaciones** que se derivan del contrato de seguro.

Por contra, el Asegurado, titular del interés objeto del seguro, asume los **derechos** del mismo, cuando no coinciden estas dos figuras.

Centrándonos en el ámbito del Seguro Agrario, las referencias al Tomador de Seguro las encontramos tanto en la Ley de Seguros Agrarios Combinados (87/1978) como en su posterior Reglamento.

En estos textos legales se recoge que la suscripción del seguro se realizará en forma individual o colectiva.

Respecto a la contratación colectiva se faculta a las Cooperativas y a las Organizaciones y Asociaciones de agricultores o ganaderos y en general a cualquier agrupación establecida o que se establezca, siempre que todas ellas se hallen legalmente constituidas y con personalidad jurídica para contratar en concepto de Tomador del Seguro, por sí y en nombre de sus asociados que voluntariamente lo deseen.

En la actualidad, la práctica totalidad de pólizas del Seguro Agrario se suscriben bajo esta modalidad, en la que el Tomador de Seguro es, de forma genérica, una asociación de agricultores/ganaderos, y el Asegurado es cada uno de estos asociados.

Esta modalidad de contratación está firmemente apoyada por la Administración ya que concede una subvención especial a las pólizas suscritas colectivamente. Únicamente establece un requisito administrativo para la concesión de esta Subvención adicional, y es que la asociación esté registrada en un registro de Tomadores que mantiene ENESA.

En este registro de Tomadores podemos encontrar asociaciones de agricultores/ganaderos de dos tipos:

- En primer lugar aquellas asociaciones que se han creado con objetivos propios del sector al que pertenecen como Cooperativas, OPAS, etc.

- Y el resto son asociaciones **creadas con el único fin de organizar un colectivo de asegurados** y así conseguir esta subvención especial por parte de la Administración.

Los miembros de este segundo tipo de asociaciones no tienen conciencia individual de pertenecer a estos colectivos. Este tipo de colectivos los organizan principalmente las Compañías de Seguros, Bancos, Cajas de Ahorros y mediadores de seguros que operan en el mercado, como agentes y corredores.

En este tema creo que puede establecerse un matiz interesante; este tipo de asociaciones que podríamos denominar "ficticias" y de acuerdo con la salvaguarda que establece la Ley de Seguros Agrarios (... "Podrán contratar la segunda modalidad (colectiva), en la forma que reglamentariamente se determine, las Agrupaciones establecidas **o que se establezcan para este fin...**), están perfectamente legitimadas para contratar de forma colectiva.

Otra cosa muy distinta es que ENESA les conceda la misma protección, vía subvención, que al resto de Organizaciones agrarias; porque esto ya tiene mucho más que ver con la política agraria que se quiera hacer con los seguros agrarios. Si se va a apoyar igual a cualquier operador que concurre en el mercado que a las propias estructuras que el sector agrario ha creado para cerrar ciclos, financiarse, y en general obtener valores añadidos que complementen las rentas agrarias y permitan la subsistencia futura de un sector sometido a graves incertidumbres.

En cualquier caso y dicho todo esto, pienso que las Cooperativas Agrarias y OPAS establecidas como Tomadores de Seguros podemos y debemos ofrecer a nuestros socios un servicio diferenciado y de calidad, que pese a las dificultades actuales, consiga que nuestra oferta no

tenga rival en el mercado.

Tenemos la mejor oportunidad de negocio, nuestros clientes son nuestros socios, sólo dependerá de nosotros que sepamos fidelizarlos.

Desde las Cooperativas de Navarra hemos diseñado nuestra estrategia comercial para lograr este fin con dos vertientes diferenciadas y complementarias.

#### Mejora del Servicio-Información

El principal defecto que, a mi juicio, tiene nuestro actual sistema de seguros agrarios es su complejidad. Hemos creado un sistema tan completo y que ha pretendido dar respuesta aseguradora a todo tipo de realidades, que en la actualidad es prácticamente inmanejable.

Resulta muy complicado trasladar información puntual y de calidad a nuestros Agricultores y Ganaderos. Además este ingente traslado de información hay que realizarlo cada año, ya que este tipo de seguros no se renuevan tácitamente como el resto.

La información que demandan nuestros agricultores y ganaderos no sólo se circunscribe al momento de la emisión de la póliza sino que debe extenderse a toda la vigencia de la misma y en particular al momento del siniestro.

Hoy en día, casi cualquiera puede emitir una póliza de seguro agrario, pero habrá pocos que puedan informar en profundidad sobre las diversas opciones de cobertura, los métodos de peritación, derechos y obligaciones en caso de siniestro, etc.

Aquí es donde Cooperativas y OPAS podemos diferenciarnos del resto de operadores del mercado, acompañando a nuestros socios a través de todas las vicisitudes de un seguro desde que se toma la decisión de asegurar hasta que se cobran los siniestros.

Las labores constructivas de mejora del sistema y divulgación del mismo están encomendadas a nosotros y debemos aprovecharnos de esta oportunidad para mejorar nuestro servicio al Agricultor/Ganadero.

#### Rentabilidad económica

Nuestra oferta además de ser una oferta de calidad en la información debe ser lo más competitiva posible en el tema económico. A nadie se le escapa que esto, también, es un negocio y en los negocios mandan las leyes del mercado.

Nuestras organizaciones deben crear estructuras económicas que permitan el cierre de ciclos e intentar que todos los beneficios del sistema queden en el sector.

Estas estructuras serían:

• **Participar en la Mediación.**

Habitualmente, en el resto de seguros, quien informa a los Tomadores son los mediadores de seguros. Por este trabajo reciben de los Aseguradores unas comisiones que constituyen sus ingresos laborales.

En los seguros agrarios, ya que la labor de información la realizan Cooperativas y OPAS, estas deben intervenir en la mediación creando estructuras propias de agentes afectos o Corredurías según se estipula en la presente Ley de Mediación de Seguros Privados.

• **Participar como Aseguradores.**

Mediante la participación en Mutuas de Agricultores, Cooperativas y OPAS pueden participar en el devenir de una Aseguradora, y asumir el riesgo empresarial del negocio asegurador. Si las Compañías privadas están dispuestas a aumentar su participación en Agroseguro es porque el negocio es atractivo. Por eso, debemos aprovechar también esta oportunidad.

Además participando como Aseguradores, las Organizaciones agrarias conoceremos, también el negocio de seguros desde otro prisma que completará nuestra información.

De esta forma los agricultores y ganaderos mediante las Organizaciones que los representan serán los únicos protagonistas de un sistema que está creado y pensado sólo para ellos. Además todos los beneficios y valores añadidos quedarán en sus Organizaciones.

Quisiera terminar este artículo realizando dos peticiones como Tomador de seguro, una a ENESA, en el sentido que realice una profunda revisión del registro de Tomadores que en su día creó para eliminar del mismo a aquellos que por su estructura no pueden cumplir ningún objetivo de calidad, y a veces incluso beneficiándose de su condición de Tomador, introducen graves distorsiones en el sistema que tienden a desprestigiarlo y debilitarlo; y otra a AGROSEGURO, en el sentido que muestre una mayor sensibilidad con los Tomadores de Seguros, ya que a veces, observamos con preocupación, como se dirigen, directamente a los Asegurados en aspectos que afectan al contrato, sin conocimiento de los Tomadores.

**Fernando Laguna**  
**DIVISIÓN DE AGRICULTURA**  
**AON GIL Y CARVAJAL**

El tomador juega un papel de gran importancia en la contratación de los seguros agrarios de suscripción colectiva, máxime si tenemos en cuenta que la casi totalidad de la contratación se realiza a través de colectivos. La actuación de los tomadores conlleva la representación de sus asegurados ante la entidad aseguradora, asumiendo las obligaciones y derechos correspondientes, en virtud de la Ley 87/1978, de 28 de Diciembre, sobre Seguros Agrarios Combinados y su Reglamento.

Como representante de los asegurados, el tomador actúa como un elemento integrador de los valores económicos y sociales, inherentes a los Seguros Agrarios, como medio de previsión de riesgos y garantía de permanencia de las explotaciones. La Agricultura, como actividad económica que se desarrolla al aire libre, se enfrenta con riesgos específicos de carácter imprevisible e incontrolable producidos por la naturaleza y derivados de una climatología caracterizada por cambios constantes.

El objetivo fundamental del Seguro Agrario es compensar al agricultor y ganadero de las desviaciones económicas ocasionadas por los riesgos de carácter climático, convirtiéndose en una medida para garantizar la estabilidad de rentas del Sector Agrario y en instrumento de estabilidad social que repercute en otros sectores de la economía nacional.

La labor del tomador es primordial para alcanzar el objetivo del Seguro Agrario mediante la prestación del "servicio integral" de información eficaz al asegurado durante todo el proceso de existencia del seguro; divulgando y promocionando el seguro para una mayor contratación y, por consiguiente, universalización, suscribiendo de manera técnica y profesional las aplicaciones a los colectivos y coordinando a sus asegurados en caso de siniestro con el asesoramiento necesario.

**Divulgación.**- Como el Seguro Agrario es una realidad viva en permanente adaptación a las necesidades reales del sector, es imprescindible ofrecer el servicio de comunicación a los asegurados de la información más actualizada y veraz de las distintas líneas y sus

características, así como, de los valores y necesidades del Sistema de Seguros Agrarios trasladando a los asegurados la realidad del seguro. En este sentido, cabe resaltar la consideración positiva del Sistema como el más adecuado para hacer frente a los daños de naturaleza catastrófica que afectan a la Agricultura, contando con la garantía de la Administración, la participación de las Entidades Aseguradoras y Organizaciones Profesionales Agrarias.

**Suscripción.**- La contratación de los Seguros Agrarios exige del conocimiento de una extensa y complicada normativa que hace importantísima la labor del tomador informando adecuadamente a los asegurados en el momento de suscribir sus pólizas. Una correcta y adecuada información en la contratación de los Seguros Agrarios no defraudará las expectativas de los asegurados, sin embargo, la mala o insuficiente información en el momento de suscribir las pólizas generará desconfianza en el Sistema de Seguros Agrarios y será causa de numerosos problemas en el momento más delicado para los asegurados, el acaecimiento del siniestro y su tasación, ocasionando el descontento y la conflictividad que, generalmente, producen el rechazo de los Agricultores y Ganaderos a los Seguros Agropecuarios.

**Coordinación.**- La inevitable siniestralidad y el fin último del seguro, indemnizar al asegurado por los daños sufridos y amparados por la póliza, transforma en realidad las expectativas que depositaron los Agricultores y Ganaderos en el momento de contratar los Seguros Agrarios, y es en este proceso de comunicación y tasación de daños donde el tomador puede y debe aportar verdadero valor añadido en su actuación, mediante el asesoramiento técnico a los asegurados del colectivo y coordinando las distintas fases de los siniestros, a la vez que vela por sus intereses y por la correcta aplicación de las Normas Generales y Específicas de Peritación. Tramitar e indemnizar adecuadamente los siniestros supone la mejor y más efectiva labor de promoción del seguro para su mayor implantación y en ello el tomador tiene un papel fundamental como representante de los asegurados de contratación colectiva.

Por último y en atención a la vocación de servicio al asegu-

rado desde la óptica de la intermediación, toda labor de carácter informativo que redunde en beneficio de los Agricultores y Ganaderos garantizará la implantación y el futuro del Sistema de Seguros Agrarios.

**Francisco J. Ros Cabañas**  
**DIRECTOR AGROMUTUA**  
**MURCIA**

Analizando la labor del Tomador en Seguros Agrarios, desde el punto de vista de AGROMUTUA en base a la relación y experiencia habida con diversos Tomadores a nivel nacional a lo largo de 18 años de trabajo, podemos decir que el trabajo que realizan puede considerarse como fundamental al constituir uno de los pilares principales sobre los que se asienta el sistema de Seguros Agrarios en su conjunto.

El Tomador de Seguros Agrarios junto con ENESA, AGROSEGURO, ENTIDADES ASEGURADORAS Y CONSORCIO, conforman, desde mi punto de vista, la estructura principal del Seguro Agrario, podemos decir que el Tomador participa activamente al realizar una labor de coordinación absolutamente imprescindible entre el agricultor o ganadero y cualquiera de las otras partes que intervienen en el sistema, ya sea entre asegurado y Entidad Aseguradora (en nuestro caso AGROMUTUA), debido a que realiza y coordina la contratación del seguro en su conjunto.

Así también se sitúa en un punto intermedio entre el Agricultor o Ganadero y ENESA (ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS) trasladando el Tomador las necesidades y mejoras que el agricultor o ganadero demanda para el aseguramiento de las producciones de su explotación, a través de la participación de Organizaciones Agrarias, Federaciones de Cooperativas Agrarias y Asociaciones de Productores en las Comisiones Territoriales de Seguros Agrarios así como en las mesas nacionales, donde ENESA con la colaboración de éstas establece las modificaciones e incorporaciones de líneas de seguro, dado que los Tomadores de Seguros Agrarios están constituidos, en su gran mayoría, por agrupaciones de agricultores y ganaderos.

Con lo que respecta al siniestro en el Seguro Agrario, cuestión clave ya que en el fondo es el objeto del seguro, el Tomador

adquiere un proceso de intermediación crucial, iniciándose con la tramitación del siniestro y seguimiento de éste, pasando por la coordinación entre los asegurados y los peritos tasadores de Agroseguro e incluso interviniendo en apoyo del asegurado en las diversas tasaciones periciales que se realizan en campo. En este caso el papel del Tomador, importante sin ninguna duda, se sitúa entre el agricultor o ganadero y Agroseguro en su función de tasador del siniestro.

Por otra parte, también hay que reconocer el papel que el Tomador de Seguros Agrarios realiza como labor de asesoramiento en todos los aspectos concernientes al seguro, ya sea en el asesoramiento sobre las características de la línea de seguro en el momento de la contratación, coberturas, franquicias, precios de aseguramiento, etc, también involucrándose en el estudio de línea de seguro más adecuada en base a las características y especificidades de la explotación, cultivo o cabaña ganadera a asegurar, ya que muchas veces, como ocurre en Murcia con el cultivo de albaricoque cabe la posibilidad de asegurarlo en tres líneas distintas según ámbito y características (seguro combinado, rendimiento albaricoque noroeste de Murcia o explotaciones frutícolas), lo que supone analizar agricultor por agricultor, el grado de cobertura que este requiere, teniendo en cuenta el coste del seguro así como otros muchos aspectos que hay que valorar para decidir la opción más adecuada.

Como podemos observar por lo comentado anteriormente, queda demostrado el papel imprescindible del Tomador en el Seguro Agrario, realizando, no solo las labores comentadas sino otras muchas que implica el día a día del Tomador, colaborando activamente en el éxito del actual sistema de Seguro Agrario, llegando más allá de las obligaciones que la ley del contrato de seguro establece para el Tomador del seguro general, por lo que desde AGROMUTUA reconocemos el gran esfuerzo que los Tomadores realizan, tanto por la importancia de las labores que desempeñan como por la alta profesionalización y calidad del trabajo, entendiendo que su papel hoy es clave y será imprescindible para el desarrollo futuro del Seguro Agrario.

**Pedro Leandro Mayorga Campo**  
**RESPONSABLE DEPARTAMENTO SEGUROS AGRARIOS DE UCAMAN**

Según la Legislación vigente sobre Seguros Generales, el tomador del Seguro es la persona natural o jurídica que pacta y suscribe el contrato de seguro con la Entidad aseguradora, asumiendo las obligaciones que de dicho contrato se derivan. Sin embargo en el Seguro Agrario no funciona exactamente igual:

El Tomador no pacta las condiciones del contrato con la Entidad aseguradora, pero sí asume las obligaciones y deberes del contrato de cara a dicha Entidad, de cara a Agroseguro y cómo no, de cara al asegurado. Y además incluso, en la mayoría de los casos actúa como mediador.

El agricultor observa que, lo que le proponemos es el mismo contrato que le ofrece el mediador de enfrente. Por lo que la impresión que muchos agricultores tienen es que pertenecemos a Agroseguro. No estaría mal, ser Tomador a la vez que Entidad Aseguradora.

Cuando un individuo decide hacerse un seguro de hogar, de circulación, de vida, etc., compara y pacta las condiciones del contrato. Sin embargo cuando decide asegurar sus cultivos, lo que compara es el servicio y las ventajas económicas y de financiación que ofrecen los distintos tomadores. Cuando hablamos aquí de ventajas económicas, no pueden ser otras que hacer partícipe al asegurado del beneficio o derrama obtenida por nuestra labor de mediación.

En nuestro caso, el reparto de este beneficio tiene justificación, ya que se trata del más puro sentido Cooperativista. Nos convertimos en grandes operadores en materia de Seguros Agrarios. Pero en realidad hoy en día lo son todos los Tomadores existentes.

Como se pueden imaginar, el mercado de seguros agrarios es muy competitivo, por lo que es lógico pensar que los pequeños tomadores no pueden entrar a competir en este mercado.

Claro está, no nos olvidemos de las redes de colaborado-

res del Tomador-Mediador, los cuales mantienen su posición, ya que son el nexo de unión entre el Tomador y Asegurado.

En la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha desarrollamos esta atrevida labor de ser uno de los Tomadores de Seguros Agrarios más importantes de la Región. Esta circunstancia nos obliga a reciclarnos continuamente y a buscar una dinámica de servicio que complazca en todos los aspectos al agricultor asegurado.

Si a toda esta actividad y responsabilidad le añadimos el proceso de modernización y simplificación que durante el nuevo siglo XXI está sufriendo el Seguro Agrario Combinado en España, supone para el Tomador, desde nuestro más ambicioso afán de conocimiento y transmisión a nuestros agricultores Cooperativistas, una gran labor de estudio y difusión tanto de los nuevos seguros de rendimientos, o a nuestro mejor modo de ver, "de explotación", como de las mejoras y fundamentos básicos de los seguros combinados tradicionales.

Cabe pensar que atravesamos un momento difícil para el Seguro Agrario. El Tomador necesita especializarse aún más para no perder el tren de la política actual de seguros agrarios.

Hemos llegado a pensar en nuestros últimos años que, una importante clave de éxito en nuestro trabajo ha sido la labor formativa e informativa en materia de Seguros Agrarios.

Tenemos que educar a toda la sociedad con el pensamiento de que el sistema español de Seguros Agrarios es el sistema nacional de cobertura de riesgos que protege la inversión de las explotaciones con la colaboración económica de parte de la prima, olvidándonos de que esta aportación es contribuir al negocio de unos o de otros.

Todo nuestro trabajo sería aún más fácil gracias a una mayoritaria difusión formativa de los nuevos seguros agrarios contando con el apoyo de todos los medios de comunicación públicos y privados, interlocutores sociales, y cómo no, de las Entidades Aseguradoras Privadas.

Lo que sí está verdaderamente claro y demostrado, dentro

de este curioso mercado de Seguros Agrarios, es la imprescindible labor del Tomador y de sus redes de colaboradores, los cuales seguirán siendo el perfecto nexo de unión con el Asegurado.

**Víctor de la Cueva Pareja**  
**ASAJA SEVILLA**

Para entender la importancia de la figura del tomador en nuestro sistema es imprescindible tener en cuenta las peculiaridades del mismo. Empezando con la existencia de una sola compañía de seguros, que monopoliza toda la producción; siguiendo por la comercialización, que pasa por manos de las compañías dueñas de la Agrupación; y por último la ejecución real de la contratación, que es tarea del tomador, interlocutor directo de Agroseguro y responsable final de todo el proceso de cara al asegurado.

Recordemos que el artículo doce, apartado tres del Reglamento para la aplicación de la Ley 87/1978 especifica que "Podrán realizar la suscripción colectiva las Cooperativas y las Agrupaciones establecidas o que se establezcan, así como las Organizaciones y Asociaciones de agricultores o ganaderos ....".

ENESA ha reconocido como uno de los principales problemas en el funcionamiento del sistema de seguros "la intervención en la comercialización, en calidad de tomador, de Entidades o personas ajenas al Seguro Agrario, que crean colectivos ficticios para disfrutar de las ventajas de los seguros de grupo, sin la adecuada organización para llevar a cabo esta función".

La situación ha cambiado mucho desde los años 80, al principio había que publicitar e informar de la existencia de los seguros agrarios, había que convencer al productor para que contratara y había que hacer efectiva la contratación. Este trabajo lo hicimos las Organizaciones Agrarias (unas más y otras menos), las cooperativas y algunas Mutuas.

Las Organizaciones Agrarias contratábamos por necesidad, nadie lo hacía y prácticamente ninguna compañía de la Agrupación distribuía por su red comercial estos productos, y nos convertimos en tomadores casi sin querer. Hablamos de hacer las pólizas de forma muy precaria, sin ningún tipo de medio informático y a cam-

bio de comisiones que apenas cubrían los gastos, pero nosotros creíamos en el sistema y lo potenciamos en la medida de nuestras posibilidades.

En la actualidad se hacen grandes campañas de publicidad y los medios informáticos aplicados a la contratación facilitan esta tarea, se han incorporado las mayores redes comerciales, como son las Entidades financieras, y las compañías aseguradoras fijan objetivos, en número de pólizas, a sus agentes, lo que aumenta enormemente la presión a la hora de contratar y fuerzan a utilizar cualquier "artimaña" para que la póliza no se escape.

Así mismo, es práctica lamentablemente común el llegar a la creación de falsas Entidades asociativas agrarias para la comercialización del seguro, o incluso a la realización de esta práctica comercial mediante la obtención de las licencias por el uso de las siglas correspondientes con la consiguiente contraprestación económica.

Lógicamente en dichos casos se persiguen objetivos estricta y únicamente mercantiles sin tener en absoluto como objetivos la mejora y adaptación del seguro a las necesidades del agricultor y ganadero, desviándose así los fines de este tipo de actividad, lo que está provocando la gran mayoría de las confusiones y malentendidos a la hora de los siniestros por parte del asegurado y los peritos de Agroseguro.

La utilización del seguro agrario como reclamo para fidelizar clientes o elevar volumen de negocio, está siendo nefasta para el sistema. Cuando se ofrece un seguro gratuitamente, a cambio de domiciliar ayudas o subvenciones, el producto pierde gran parte de su valor, pasando a ser un regalo del que poco o nada se puede esperar. En esta actividad no se conoce ninguna rama del sector asegurador en la que se dé esta situación, que dicho sea de paso, entendemos es ilegal.

Pero cada año hay más tomadores que utilizan estas prácticas, rebajando significativamente sus márgenes por la presión de aquellos con más recursos. Esto, que en principio, poco tendría que importar a los agricultores y ganaderos, se refleja más pronto que tarde en la calidad del servicio, y es aquí donde desde ASAJA nos gustaría centrar

el debate **¿QUIÉN DEBE RECIBIR LA SUBVENCIÓN ADICIONAL POR CONTRATACIÓN COLECTIVA?**

Desde nuestro punto de vista **solo los colectivos naturales**, Organizaciones Profesionales Agrarias de ámbito nacional y reconocidas por el Ministerio de Agricultura, deberían tener acceso a esta subvención.

El fundamento legal de nuestra pretensión se halla en la misma Ley y el Reglamento, pero entendemos que debe dejarse mucho más claro. Es necesario estudiar la modificación del Reglamento, sin interferir en la libre competencia, para que los "colectivos naturales" tengan una importante "discriminación positiva" a la hora de la contratación, y siga así el papel diferenciado y preponderante que la Ley les otorga dentro del sistema.

De no ser así, la mayoría de las pólizas estarán en manos de bancos, cajas y compañías que no ofrecen más servicio que rellenar un documento. Esta situación, que sin duda es más cómoda para Agroseguro, se volverá en su contra, pues no se debe olvidar que cuando menos informados y asesorados están los usuarios mayor es la conflictividad, y en nuestro sistema, donde la disconformidad no se puede reflejar en el cambio de compañía, se refleja en la contratación de la campaña siguiente.

#### Josep Lluís Navarro i Llesta TÉCNICO DE ACTELL

Actualmente, la práctica totalidad de los seguros agrarios y pecuarios están contratados dentro de un colectivo, con la consiguiente intervención de un tomador de seguro en cada uno de ellos, lo que nos puede dar una idea del volumen que gestiona el conjunto de tomadores dentro de todo el Estado.

La figura del tomador de seguro agrario a pesar de su importancia en este tipo de seguro, durante los últimos años está perdiendo la esencia y se está transformando en un mero gestor de pólizas, relegando a un segundo plano, las actividades que tradicionalmente están vinculadas a él como son el fomento y asesoramiento en la contratación del seguro.

A nuestro entender ésta es una de las principales labores que debe desempeñar el tomador del seguro, ya que muchos agri-

cultores se encuentran perdidos frente a las numerosas modificaciones que se han venido introduciendo durante los últimos años, algunas de las cuales si no van acompañadas de una correcta explicación en el momento de la contratación conllevan en caso de siniestro conflictos en las tasaciones y malentendidos difíciles de subsanar en esos momentos.

Debe quedar claro, que la función del tomador del seguro no finaliza en el momento de la contratación, sino que es precisamente en ese momento cuando empieza su labor, asesorando sobre el mejor producto que más se adapta a las necesidades del agricultor o ganadero, informándolo de las obligaciones que tiene respecto al mismo, así como de las posibilidades de modificación o las formas de actuación en caso de siniestro, incluso de si resulta conveniente o no su tramitación y facilitando toda la información referente a la forma y condiciones de peritación.

A pesar de ello, el tomador debe solucionar de la mejor forma posible su principal problema: el tiempo. No el tiempo climático, aunque algunas veces este también influye en la contratación, sino el escaso tiempo de que dispone desde la publicación de las normas de contratación hasta el momento en que finalizan. Asimilar las numerosas normas de contratación, dar un buen servicio al agricultor, al tiempo que se realiza el envío de las pólizas a Agroseguro hacen que el tiempo sea el principal caballo de batalla de los tomadores.

Probablemente, la asimilación del seguro agrario al resto de tipologías de seguro solucionaría gran parte de los problemas con que se encuentra el tomador, el agricultor y Agroseguro. La posibilidad de que los seguros sean renovados automáticamente a su vencimiento y se mantengan las condiciones de los mismos durante diversos años es una de las soluciones más prácticas para todos y una mejora substancial para el sector que debería plantearse muy seriamente como mínimo en aquellos cultivos en los que el riesgo no desaparece una vez finalizada la campaña agraria.

#### Departamento de Seguros Agrarios AVA-ASAJA

No cabe duda que lo que primero llama la atención respecto de la figura del Tomador del segu-

ro agrario son las subvenciones y descuentos que se aplican a la hora de formalizar la póliza, siempre que esta sea colectiva. Este papel, importantísimo sin lugar a dudas, no es el único tal y como recoge la Ley 50/80 del Contrato del Seguro o la Ley 87/78 de los Seguros Agrarios Combinados.

El tomador del seguro debe representar, orientar, aconsejar al asegurado en todos los aspectos que estén relacionados con su póliza de seguro agrario. Desde mi punto de vista el tomador no debe limitarse a ser una entidad, gracias a la cual el asegurado tiene derecho a unas subvenciones o descuentos.

El asegurado debe confiar y dejarse asesorar por el tomador en aspectos tan importantes como los periodos de garantías, coberturas, fechas de suscripción, mínimos indemnizables, franquicias, etc, aunque siempre la última palabra en la confección de la póliza la tenga el asegurado. Además de todos estos aspectos, el tomador debe hacer una gestión transparente en la formalización de las subvenciones que van a aplicarse en la póliza y además debe colaborar con el sistema para que su funcionamiento sea lo más objetivo posible. De esta forma vamos a conseguir que el asegurado se encuentre más respaldado por entidades que conocen perfectamente la dinámica de trabajo del seguro agrario.

Por otra parte, quisiera resaltar que con fecha 28 de noviembre de 1997 el Consejo de Ministros además de aprobar el Plan Nacional de Seguros Agrarios para el ejercicio siguiente, aprobó también la creación de un Registro de Tomadores para la contratación de pólizas colectivas en el cual se regulan los requisitos necesarios para ser tomador. En ese momento no hubiera sido excesivo establecer una condición por la cual se les diera preferencia o un papel más destacado a los tomadores de carácter exclusivamente agrario.

Hoy en día nos encontramos con multitud de tomadores en el mercado que solo tienen por misión aplicar los mencionados descuentos o subvenciones sin más. No se preocupan ni por la gestión, ni por su representación. Es decir, trasladan estos aspectos a las compañías y por tanto, no es de extrañar que en algún momento surjan problemas por el desconocimiento de las normativas vigentes relacionadas con el seguro agrario.



## Agenda *de seguros*

### Líneas que tienen abierta la contratación del seguro principal

**A partir del 1 de enero de 2003**

Seguro Combinado de Patata

**A partir del 15 de enero de 2003**

Seguro Combinado de Berenjena  
 Seguro Combinado de Cebolla  
 Seguro Combinado de Judía verde  
 Seguro Combinado de Zanahoria  
 Seguro de Explotación de Ganado Vacuno Reproductor y de Recría  
 Seguro de Explotación de Ganado Vacuno de Cebo  
 Seguro de Explotación de Ganado Vacuno de Lidia  
 Seguro de Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB)  
 Seguro de Cobertura de Gastos derivados de la destrucción de animales bovinos muertos en la explotación (MER)  
 Seguro de Explotación de Ganado Ovino y Caprino

**A partir del 1 de febrero de 2003**

Seguro Combinado de Algodón  
 Seguro Combinado de Girasol  
 Seguro de Acuicultura Marina (Dorada, Lubina y Rodaballo)  
 Seguro de Piscifactorías de Truchas

**A partir del 1 de marzo de 2003**

Seguro Combinado de Cereales de Primavera  
 Seguro Combinado de Coliflor  
 Seguro Combinado de Brócoli  
 Seguro Combinado de Lechuga  
 Tarifa General Combinada

**A partir del 1 de abril de 2003**

Seguro Combinado de Acuicultura Marina (Mejillón)  
 Seguro Combinado de Tomate de Invierno  
 Seguro Combinado de Cítricos  
 Póliza Multicultivo de Cítricos

**A partir del 1 de mayo de 2003**

Seguro Combinado de Aceituna de Almazara  
 Seguro Combinado de Aceituna de Mesa  
 Seguro Combinado de Arroz  
 Seguro Combinado de Fabes en Asturias

**A partir del 1 de junio de 2003**

Seguro Combinado de Aguacate  
 Seguro Combinado de Cultivos Protegidos  
 Póliza Colectiva de Plátano

**A partir del 1 de julio de 2003**

Seguro Combinado de Alcachofa  
 Seguro Combinado de Guisante verde  
 Seguro Combinado de Haba verde  
 Seguro Colectivo de Tomate en Canarias  
 Seguro de Cobertura de daños en Sequía en Pastos  
 Seguro de Explotación de Ganado Equino  
 Seguro de Ganado Vacuno de Alta Valoración Genética

**Recuerde: La finalización del periodo de contratación de las anteriores líneas de seguro varía según provincias, modalidades u opciones, por lo que es necesario que recabe información a este respecto, a través de su tomador o mediador del seguro.**



## Revista *de prensa*

**PLAN TRIANUAL 2004-2006**

**D**e acuerdo con lo establecido en el artículo tercero del Plan de Seguros Agrarios para el ejercicio 2003, el Ministerio de Agricultura, las CC.LL. y los representantes del sector productor están elaborando el nuevo Plan de Seguros Agrarios Combinados para el trienio 2004-2006. A lo largo del primer semestre de 2003, la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) elaborará un Proyecto de Bases en las cuales se definirán las actuaciones a llevar a cabo durante ese trienio, manteniendo como filosofía la continuidad y la introducción de mejoras en función de las disponibilidades presupuestarias. Con el nuevo Plan se pretende universalizar la protección que ofrecen los seguros agrarios y mejorar en lo posible la calidad del Sistema de Seguros Español.

*" (...) A lo largo del primer semestre de 2003, la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) elaborará un Proyecto de Bases en las cuales se definirán las actuaciones a llevar a cabo durante ese trienio, manteniendo como filosofía la continuidad y la introducción de mejoras en función de las disponibilidades presupuestarias. Con el nuevo Plan se pretende universalizar la protección que ofrecen los seguros agrarios y mejorar en lo posible la calidad del Sistema de Seguros Español (...)"*

Vida Rural, 1 de junio de 2003

*" (...) Nuestra meta es conseguir que todos los agricultores tengan aseguradas sus cosechas y de esta manera tengan la seguridad de que, en caso de una adversa climatología, van a tener su renta asegurada. Nuestra mejor satisfacción es poder comprobar cómo los agricultores disponen de un mecanismo que les da todas las garantías para no perder dinero (...)"*

Citrus, mayo-junio de 2003

Declaración de **María Carmen Menéndez**, Ingeniera Técnica Agrícola y Representante del Departamento de Seguro Agrario de MURCIA

**"ASAJA Murcia apuesta por desarrollar los seguros agrarios en el campo murciano"**

Exposición sobre los esfuerzos que realiza la organización regional ASAJA Murcia para extender el seguro agrario en el sector agrícola de la Región de Murcia

**La Asociación analizó el actual sistema de seguros agrarios**

Entidad Nacional de Seguros Agrarios (Enesa) ascendieron a 26 millones de euros y de la Conselleria, a 14 millones de euros, aunque la Unión Europea aporta el resto.

**Ramón-Llín: "Solo en la Comunidad Valenciana se contrata el 17% de todas las pólizas españolas"**

*" (...) El director general de Producción Agraria de la Conselleria de Agricultura, Enrique Bellés, explicó que, en los últimos años, ha habido un incremento en contratación, subvenciones y producción asegurada, «muestra de que el sistema funciona y que los seguros son útiles y asequibles». En este último punto, afirmó que «la Administración pretende, con la subvención, que el coste deje de ser el elemento disuasorio para el agricultor y lo contrate. Además, sólo en el año 2002, las aportaciones de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA) ascendieron a 26 millones de euros y de la Conselleria, a 14 millones de euros, aunque la Unión Europea (UE) ha puesto topes en las subvenciones públicas destinadas al seguro agrario» (...)"*

AVA- Valencia, mayo de 2003