

# Víctor de la Cueva

Director de Asegasa

## «La especialización en el campo nos ha hecho fuertes dentro del sector asegurador»

► La correduría de seguros de Asaja cumple 30 años dando cobertura a los riesgos inherentes al desarrollo de la actividad agraria y ganadera

INMA LOPERA  
SEVILLA

**E**n noviembre de 1984, tres décadas atrás, nació Asegasa en el seno de Asaja Sevilla, con la intención y finalidad de dar respuesta a las necesidades de agricultores y ganaderos, siendo responsable de la eclosión de los seguros agrarios. El éxito cosechado en la gestión de los riesgos del campo llevó a la compañía a abrirse a otros productos, como los seguros generales, constituyendo hoy día una importante línea de negocio. Al frente de Asegasa se encuentra desde sus inicios Víctor de la Cueva, ingeniero agrónomo responsable de la consolidación de un modelo empresarial solvente, avalado por una facturación de más de 25 millones de euros y la tramitación de más de 60.000 pólizas. Estas cifras catapultan a la empresa hasta el cuarto lugar en el ranking andaluz de corredurías de seguros, situándola a su vez entre las 15 primeras a nivel nacional.

—Cumplir 30 años de vida empresarial es todo un hito. ¿Cuáles son las claves del éxito?

—Fundamentalmente son tres los factores que han permitido a Asegasa superar un cuarto de siglo. Por un lado, la dedicación y el esfuerzo continuado de todas las personas que han formado parte de la empresa. De otro lado, la especialización en aquello para lo que fue creada: la gestión de los seguros de los agricultores y ganaderos, y por último, la independencia frente al sector asegurador, principio básico para el buen funcionamiento de cualquier empresa y más en concreto en la nuestra.

—Lo que distingue a Asegasa es que es una correduría para agricultores gestionada por agricultores. ¿Qué lle-

vó a apostar por este modelo diferenciado?

—Los primeros pasos de nuestra correduría fueron encaminados a dar un servicio al socio de Asaja en materia de seguros agrarios. Hacía cuatro años que se había creado Agroseguro, como consecuencia de la ley 87/1978 de seguros agrarios combinados. Por aquél entonces, el seguro agrario era totalmente desconocido, al tocar ámbitos muy técnicos, y no tenía la competencia que tiene actualmente a la hora de la contratación. De hecho, en Sevilla las únicas empresas que nos dedicábamos a contratar estos seguros eran

### Nuevos cultivos

La crisis de precios de los cultivos tradicionales está llevando a muchos agricultores a apostar por nuevas plantaciones, como la colza, la quinoa o el almendro. En este sentido, el director de Asegasa afirma que «cuando un nuevo cultivo empieza a ser predominante se propone para que, en un plazo máximo de tres años, se contemple en el catálogo de productos». En este sentido explica que «existe un seguro para el cultivo de la colza, aunque no se contempla por ahora la quinoa». En el caso del almendro «tiene seguro pero está completamente desfasado y es necesario revisarlo y adecuarlo a las necesidades del sector, pues la producción antes se limitaba a zonas muy desfavorecidas y esa realidad hoy es muy distinta».

las antiguas cámaras agrarias, algo hacía la Caja Rural y nosotros. En Asegasa nos hemos especializado en el sector agrícola y ganadero y tenemos pólizas en exclusividad buscando la necesidad de nuestro cliente. Esta especialización en el mundo rural nos ha hecho fuertes en el sector asegurador. Para eso hemos tenido que tener un buen programa informático que sustente nuestro volumen de negocio y mantener el recurso del personal, que también es especialista en los seguros que venimos vendiendo.

—¿El seguro agrario nació en el seno de Asegasa?

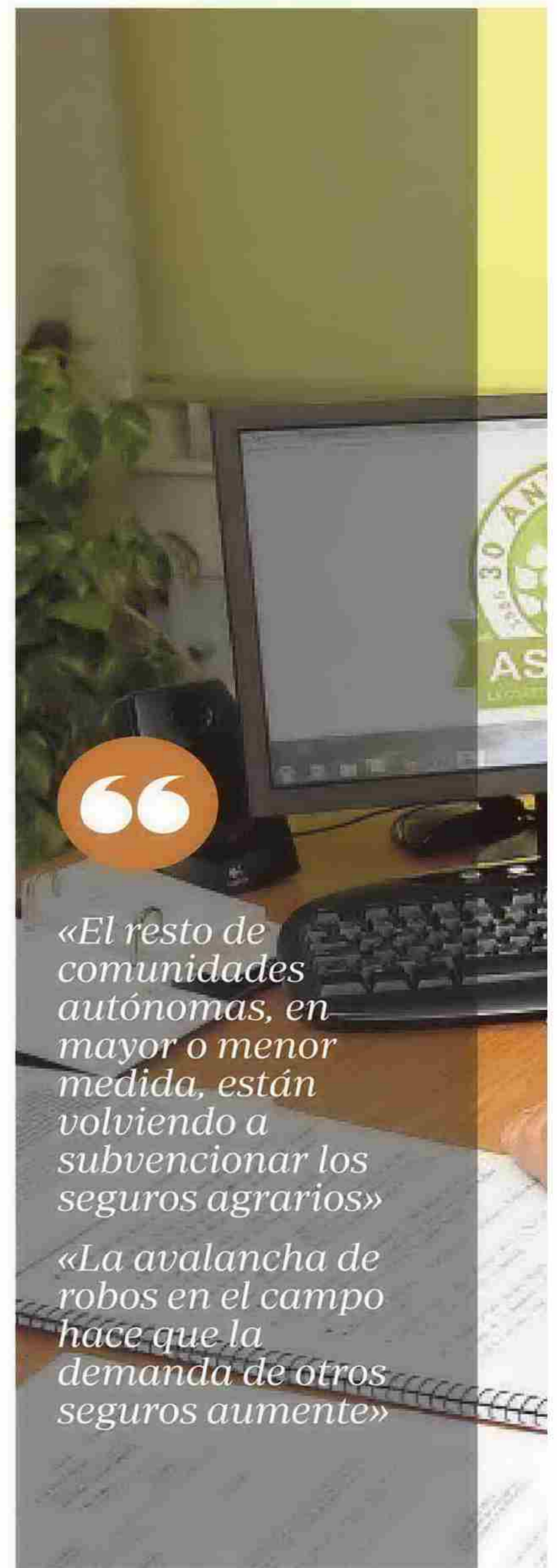
—No, existía previamente aunque de forma muy residual. De hecho, en los inicios, sólo se contrataban cinco líneas, entre las que destacaban los seguros de pedrisco en cítricos, frutales y cereales. Pero cuando la correduría se crea es cuando realmente empieza el boom y se contrata el seguro agrario de forma nacional. No obstante, Asegasa sí fue pionera en muchos aspectos, como en desarrollar el primer programa informático de España para la contratación de seguros agrarios en 1987 y en habilitar seguros más dedicados a la actividad, como los seguro multiriesgo de explotaciones agrícolas. De hecho, a raíz de los buenos resultados que estábamos obteniendo en materia de seguros agrarios en nuestros inicios, nuestros clientes nos demandan otro tipo de seguros (automóviles, tractores, fincas, hogar...), por lo que en 1989 Asegasa se abre a los seguros generales y en la actualidad colaboramos con las 15 primeras compañías del sector asegurador.

—El campo está siempre sujeto a las inclemencias del tiempo pero, ¿el sector está concienciado de la importancia de asegurar?

—Aún queda mucho camino que hacer en este sentido. El ámbito de aplicación de Asegasa es nacional pero donde estamos más implantados es en Andalucía, Extremadura y Castilla y León, y la sensación de riesgo difiere mucho de una comunidad a otra. El pedrisco, las heladas o la sequía varían de una región agraria a otra.

—¿Cuáles son las cifras que afectan al campo andaluz?

—Andalucía cuenta con unas 70.000



«El resto de comunidades autónomas, en mayor o menor medida, están volviendo a subvencionar los seguros agrarios»

«La avalancha de robos en el campo hace que la demanda de otros seguros aumente»

pólizas. Por cultivos, destaca el de los cereales, donde la contratación llega hasta el 70%. La falta de apoyos públicos se ha notado especialmente en el sector de cítricos, donde en el último año ha bajado la contratación del seguro entre un 25 y un 30%. En el caso del olivar sólo cubre el 10%. Y es que el sector no es ajeno a los vaivenes del campo.

### Sin subvención

—Por tercer año consecutivo, la Consejería de Agricultura no apoya a los seguros agrarios. ¿Qué le parece?

—Un agravio comparativo con el resto de comunidades autónomas que, en mayor o menor medida, están volviendo a subvencionar los seguros. No obstante, en las últimas reuniones que





RAÚL DOBLADO

Asaja ha mantenido con la Consejería se ha manifestado la intención de Agricultura de que en 2016 hubiese una partida presupuestaria destinada a apoyar a los seguros agrarios.

—¿Cómo ha afectado la crisis al sector de los seguros?

—Nos ha afectado, pero hemos sido capaces de aguantarla mejor que otros sectores. De hecho, en cuanto a anulaciones de pólizas de seguros generales estamos por debajo de la media, ya que el sector contempla más de un 20% de anulaciones y Asegasa se mueve en torno al 14%. En cuanto a los seguros agrarios la contratación está bajando en muchos cultivos, como los cítricos, consecuencia de la escasa rentabilidad que reciben los agricultores. Sin embargo, la avalancha de robos que se está produciendo en el campo hace que la demanda de otros seguros aumente, para poder responder ante el robo de maquinaria agrícola o de daños provocados en las naves agrícolas o viviendas. Otro seguro que se está demandando mucho últimamente es el de responsabilidad civil en explotaciones agrícolas.

—¿El futuro de la empresa pasa entonces por potenciar los seguros agrarios o los seguros generales?

—Si nos fijamos en las cifras de contratación de seguros agrarios en el anuario de Agroseguro veremos que está bajando. Por tanto, el futuro de esta empresa pasa por potenciar los seguros generales, que es lo que nos da una estabilidad económica. Pero, evidentemente, no podemos olvidar nuestras raíces. El problema es que el seguro al cultivo son pólizas que no se renuevan, al comprender por lo general una única campaña, por lo que partimos todos los años de cero.

—¿Cómo van a potenciar esa línea de negocio?

—El cliente cada vez es más exigente y está más informado. Eso nos obliga a ser día a día más profesionales, y a asesorar mejor a la hora de gestionar los riesgos de nuestros asegurados. Nuestra profesionalidad es la mejor manera de luchar frente al intrusismo profesional de entidades financieras que, aprovechando la crisis, se han puesto a vender seguros.