



XVII Congreso Internacional ALASA 2022

 **alasa**
Asociación Latinoamericana para
el desarrollo del Seguro Agropecuario



Laura Lukasik

Directora de Innovación y
Transformación Digital en **UPL**
Emprendedora dentro de la
Compañía, **Bloom ai**

**“PROCESOS DE DIGITALIZACIÓN, TECNIFICACIÓN
Y ACCESO A LA INFORMACIÓN CLIMÁTICA DE LA
EMPRESA AGROPECUARIA. IMPACTOS EN EL
CONSUMO DE SEGURO AGRÍCOLA”**

Salir de la hoja en blanco...

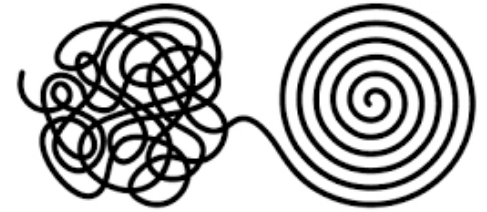
Marzo 2022

Un nano segundo de disciplina: Llamado natural al orden

¿En qué plazos el sector agropecuario incorporará masivamente herramientas de predicción climática?

¿Qué certezas tienen las herramientas a las que accede?

¿Es la misma información de la industria aseguradora?



¿Podrá capitalizar la sustentabilidad de su empresa con instrumentos como bonos de carbono?



¿Cómo afecta esto en su decisión de contratación del seguro?

¿Se puede pensar en tarificaciones y/o productos diferenciales o todo el mercado hará un cambio dejando fuera a los de incorporación más tardía?

¿En qué plazos el sector agropecuario incorporará masivamente herramientas de predicción climática?



¿Qué certezas tienen las herramientas a las que accede?

Decisiones de 2 Sem → 1 Mes

Creo que el **masivan** herramienta adopción, s
 Gringo que no lea, por lo menos, si va a ser año...

tenemos tanta relación con eso... a largo plazo nos cuestan mucho las herramientas de **stante pobres**

Todas las ca que planteo **decisione** directamen

Decisiones de Campaña...

que planteo **decisione** directamen

do que se ejemplo después de una HELADA ... eso le interesa magino que más que a

CUANDO SOPLA EL VIENTO



Lunes no puedo ir, porque va a **corto** está muy preciso para a nosotros, como puede ser cuando hablás de menos de 1

emisferio sur, creo que la **certeza** de s de predicción climática es **buena e baja en escala territorial y muy edial.** → Por lo tanto, no deberían se sino para provisionar



EXPECTATIVA



REALIDAD

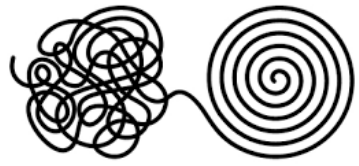
En el Corto Plazo **todo el mundo mira un pronóstico** por ejemplo, antes de fertilizar mirás cómo viene, si incorporar o no ese fertilizante en el corto plazo

Certezas: precisamente este es el punto. Las herramientas de hoy son MUCHO mejores que las del pasado, **pero hay mucho por hacer**

Certezas: **ESTÁN MEJOR QUE LA PREDICCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO!!!**

Decisiones de 2 Sem → 1 Mes

Decisiones de Campaña...

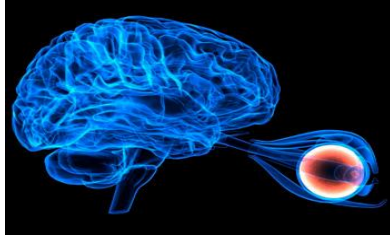


¿Es la misma información de la industria aseguradora?

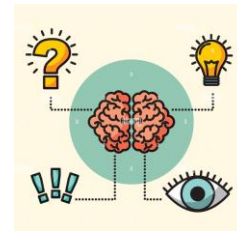
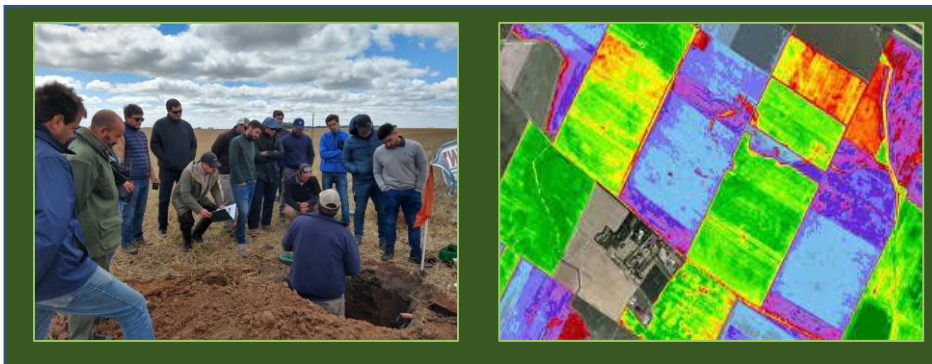
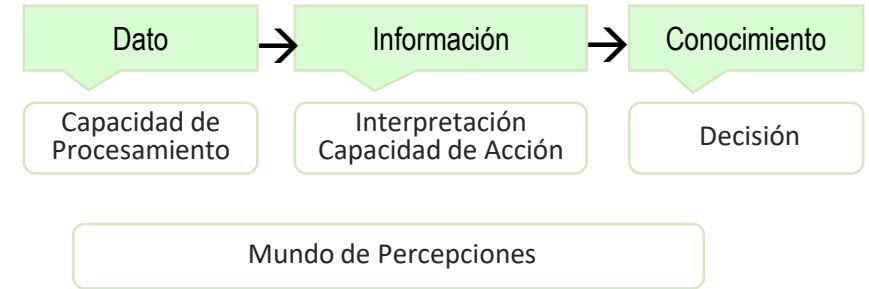
“Si acceden a la misma información (..)”

“ En apariencia acceden a la misma información “

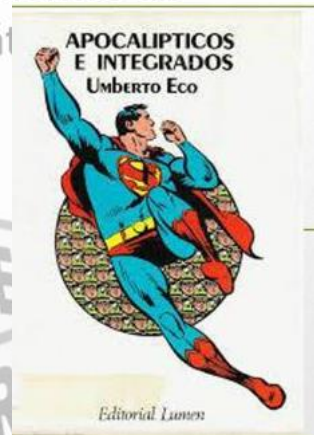
“Calculo que los sources son los mismos”



Pensando un poquito más alla del tema de selección adversa



¿Qué sucedería con la industria del seguro agrícola, si estas tres preguntas tuvieran una respuesta positiva e inmediata?

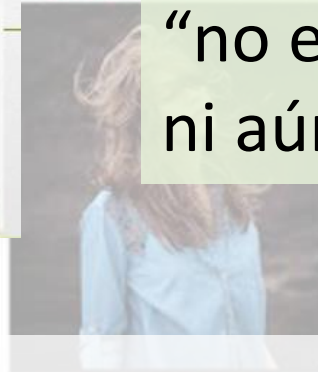


¿Que certezas tienen las herramientas a las que accede?

¿ Es la misma información de la industria aseguradora?

“El mundo ya cambió.... Estamos leyendo los indicadores adecuados?”

“no esperen una visión apocalíptica de mi parte, ni aún en los peores días...” LL



¿Cómo afecta esto en su decisión de contratación del seguro?

Dilema Natural.....

“Si le hubiera preguntado a la gente, me habrían pedido caballos más rápidos” (Henry Ford)

¿Nos animamos a desafiar incluso esto? → ¿Asumimos la disrupción?
Somos parte de la disrupción, ¿hacemos parte a otros?
En su caso... ¿a quiénes?
Y, ¿qué hacer en el mientras se gesta?
¿Cuál es el punto de partida? ¿Con qué nivel de conciencia?



¿Qué sucede en PARALELO ?

Desafiando lo que sabemos ... ¿con quién y cómo aprendemos?

“En puntos, sería:

- 1) multirriesgo productivo a precios competitivos
- 2) scoring para bajar primas (por siniestralidad o por sustentabilidad?)
- 3) paquetes de **seguros integrales** (agrícola, vehículos, responsabilidad civil, ART, etc...) que por paquete sea más barato”

Así como a vos te pido que me bajés el costo de financiamiento del Tripzin, les pediría que nos bajen las **tasas!!!**



“lo ví esta semana ... aún están con metodologías muy a la vieja usanza, me parece que faltan otros tipos de herramientas, por ahí las están mirando, pero no se lo hacen saber al productor o al asesor...

Pero la percepción es que les falta tecnología

Tengo justo un caso concreto... que fueron a evaluar ayer ...

Antes de ir, me bajé las imágenes satelitales, me fijé por dónde había pasado la franja ... no tengo la destreza del tasador, me llevé el DRON , etc ... me llevé más tecnología yo ... **parecía igual que hace 10 años !!**

Multirriesgo a cambio de dejar en **"garantía" el carbono** de la línea de base?? → en caso de eventos, la compañía de seguros paga y el productor le entrega carbono que estaba en garantía para cubrir. Ahí todos ganan (...)

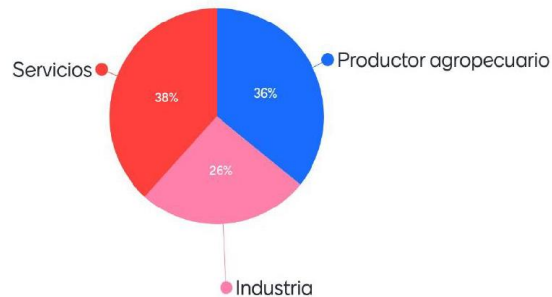


¿Podrá capitalizar la sustentabilidad de su empresa con instrumentos como bonos de carbono? **ÍNDICES DE SOSTENIBILIDAD → Varios Disclaimers técnicos ...**



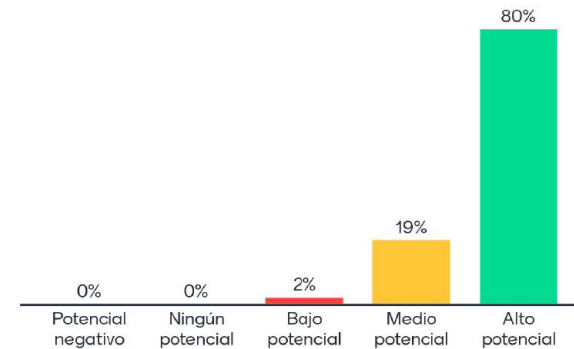
¿A qué eslabón de la cadena agroindustrial perteneces?

Mentimeter



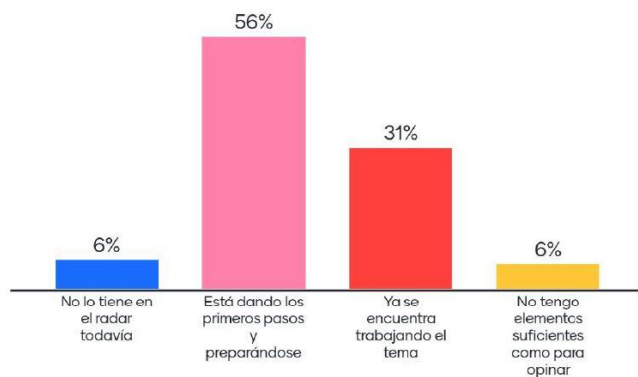
¿Qué potencial le ves al agro para combatir el cambio climático?

Mentimeter



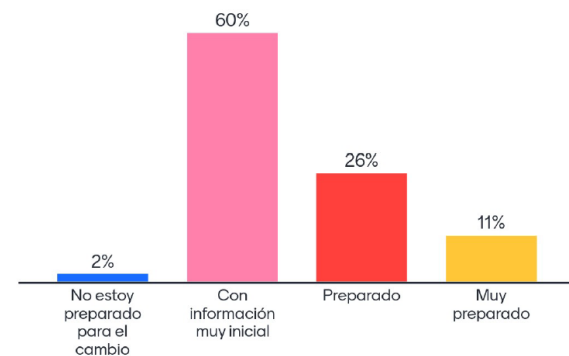
¿Cómo ves al sector agroindustrial frente al balance de carbono?

Mentimeter



¿Cómo te sentís frente al tema de balance de carbono?

Mentimeter



4 DE NOVIEMBRE
Puro Pilar • Bs. As.

Source: Encuentro SEMA / Carbono Bs. As. 2021

¿Podrá capitalizar la sustentabilidad de su empresa con instrumentos como bonos de carbono? **ÍNDICES O UNIDADES DE APOORTE A LA SOSTENIBILIDAD**

Insisto Varios ... Disclaimers -



Hoy: MEMORIA
Mañana : BALANCE
Estado de RESULTADOS???

	ACTIVO	PAT. NETO + PASIVO	
De menor a mayor liquidez ↓	ACTIVO NO CORRIENTE (activos permanentes, a más de un año)	PATRIMONIO NETO Fondos propios	De menor a mayor exigibilidad ↓
	ACTIVO CORRIENTE (activos de funcionamiento, a menos de un año)	PASIVO NO CORRIENTE Deudas a pagar a más de un año	
		PASIVO CORRIENTE Deudas a pagar a menos de un año	
	ESTRUCTURA ECONÓMICA	ESTRUCTURA FINANCIERA	

Fuente: www.econosublime.com

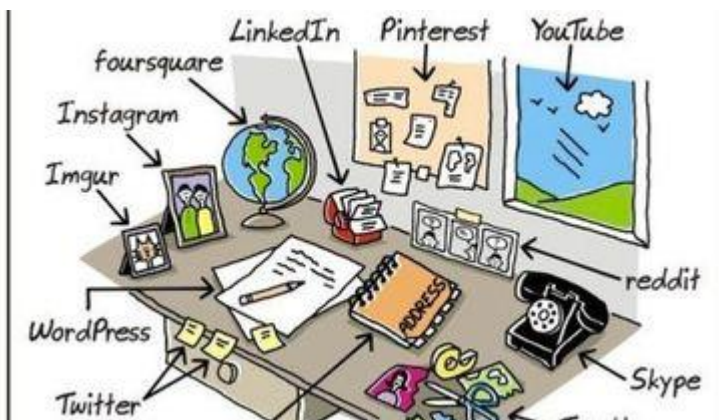


¿Se puede pensar en tarificaciones y/o productos diferenciales?

Tecnología Disponible vs. Regulación
Personas tomando decisiones → **CONCIENCIA**

Definitivamente y desde la perspectiva de los
productores no es un NICE TO HAVE
...es un MUST TO DO...

Un plano....



Otro plano....



Otro plano...

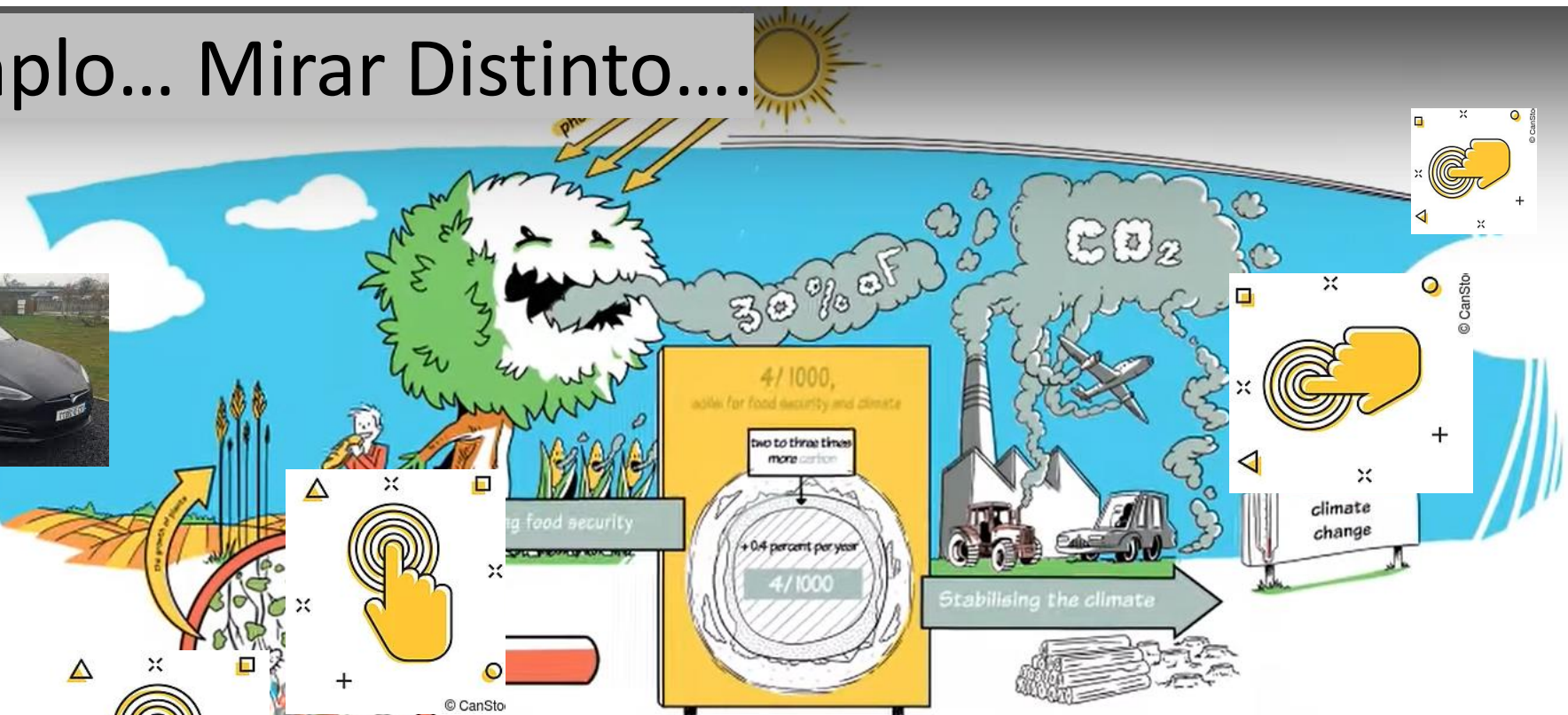


¿Cómo?

Un Ejemplo... Mirar Distinto....



Un Ejemplo... Mirar Distinto....



¿Se podrá transferir punta a punta el proceso??? ¿Cómo? De qué depende?

How can it be carried out? Who is targeted? At what cost? And for how long?

Reduce deforestation

Encourage ecological farming practices

570 million farms 3 billion people living in rural areas

Restore agricultural soils

Agroforestry and the renewal of forests

Twenty to thirty years



¿O todo el mercado hará un cambio dejando fuera a los de incorporación más tardía?

Tiempo vs. Momento
en una red compleja



Nuevo valor
a ser creado

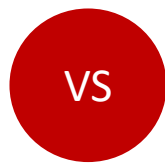
Problema
mayor a ser
resuelto

Oportunidad de
realmente hacer diferente

¿Cómo se configuran los nuevos negocios? ¿Cuál es la Creación que hay que hacer? Perspectiva

Algo en que creer y conciencia para ser parte.

“Cambio climático y nuevas tecnologías: Una adaptación necesaria en el **enfoque** de las **COberturas**”.



**CHANGE
THE GAME**

- ∞ Cambio en los Niveles de **CONCIENCIA**
: **COEXISTIR + COLABORAR**
- ∞ Cambio **Generacional** vs.
Regeneración: **CULTURA** en
COEVOLUCION

“LIDERAR SIN MUERTE, COMO FORMA DE HACER NEGOCIOS RENTABLES EN UN NUEVO EQUILIBRIO AMBIENTAL y SOCIAL”

Muchas Gracias!



¡Gracias!



- https://archive.ipcc.ch/publications_and_data/ar4/wg1/es/faq-8-1.html
- <https://www.elpais.com.uy/vida-actual/bill-gates-revelo-tecnologia-reemplazara-celulares-futuro.html>
- <https://www.pwc.com.ar/es/prensa/cambio-tecnologico-principal-riesgo-para-industria-de-seguros.html>
- <https://www.elcampohoy.com/noticia.asp?categoria=actualidad&titulo=la-sustentabilidad-anida-en-el-mensaje-y-la-propuesta-de-upl&id=319278>