

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”
UNIDAD LAGUNA
DIVISION DE CARRERAS AGRONÓMICAS



**“El Seguro Agropecuario: alternativa de empleo
para el Ingeniero Agrónomo”**

Por

José León Gamboa Hernández

**Memoria de Experiencia
Profesional**

**Presentada como requisito parcial para obtener el
Título de Ingeniero Agrónomo.**

Torreón, Coah. Noviembre del 2000

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”
UNIDAD LAGUNA
DIVISION DE CARRERAS AGRONÓMICAS

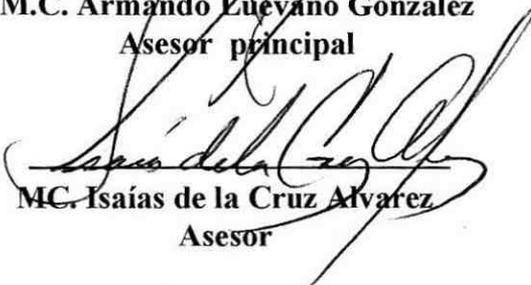


**El Seguro Agropecuario: alternativa de empleo
para el Ingeniero Agrónomo**

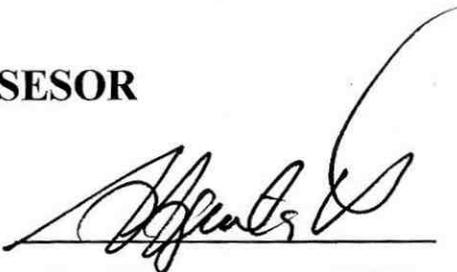
COMITÉ ASESOR



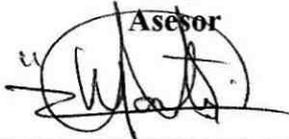
M.C. Armando Luevano González
Asesor principal



MC. Isaías de la Cruz Álvarez
Asesor



Dr. Alfredo Aguilar Valdés
Asesor



Ing. Victor Martínez Cueto
Asesor



**MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL QUE
SE SOMETE A CONSIDERACION DEL H. JURADO
EXAMINADOR, COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO AGRÓNOMO**

Aprobada por el Comité de Tesis

M.C. Armando Luévano González

Presidente del Jurado



Ing. Victor Martínez Cueto
Coordinador de la División de Carreras Agronómicas

**COORDINACION DE LA DIVISION
DE CARRERAS AGRONOMICAS
UAAAN - UL**

Torreón, Coah. Noviembre del 2000

UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”
UNIDAD LAGUNA
DIVISION DE CARRERAS AGRONÓMICAS

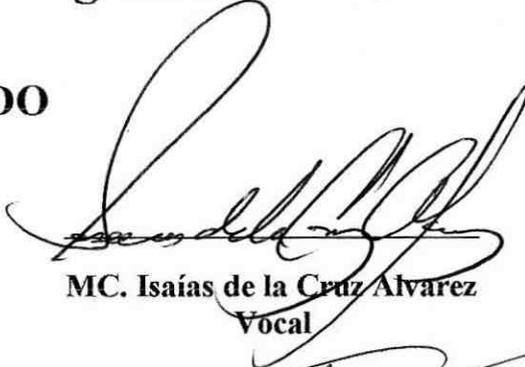


**El Seguro Agropecuario: alternativa de empleo
para el Ingeniero Agrónomo**

JURADO



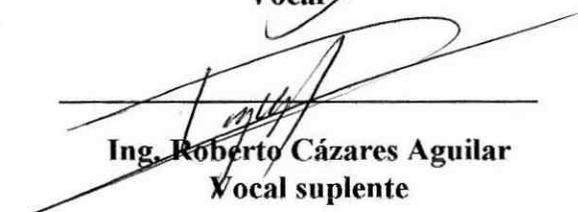
MC. Armando Luévano González
Presidente



MC. Isaías de la Cruz Álvarez
Vocal



MC. Luis Felipe Alvarado Martínez
Vocal



Ing. Roberto Cázares Aguilar
Vocal suplente

Torreón, Coah. Noviembre del 2000

Dedicatoria

Con profundo respeto dedico este trabajo a todos mis entrañables compañeros de la generación XLVI, que se nos han adelantado en el inevitable camino sin retorno, en recuerdo a su memoria y a su inolvidable amistad con la que por siempre me distinguieron.

Agradecimiento

A mis queridos padres: que desde donde estén, sin lugar a dudas también compartirán conmigo este momento trascendental.

A mi amada esposa: por su fe inquebrantable, confianza y apoyo incondicional.

A mis adorados hijos: Eva Marcela, Luz Elena y José León, porque nunca dudaron de mí, porque siempre han seguido el camino de la rectitud que se les ha inculcado y porque siempre me han dirigido su palabra y mirada, limpias, transparentes y francas.

INDICE

	Página
Dedicatoria	Iv
Agradecimientos	v
I.- INTRODUCCION.	1
II.- ANTECEDENTES	3
2.1. Causas que motivaron la desaparición de ANAGSA	5
2.2.- Diferencias entre Agroasemex y ANAGSA	7
2.3.- Objetivos	9
2.4.- Misión de Agroasemex	13
2.5.- Estructura de Agroasemex.	15
III.- RAMOS DE SEGURO EXISTENTES EN AGROASEMEX, S.A.	16
3.1. Seguro Agrícola.	16
3.2. Seguro Ganadero.	17
3.3. Seguro de Vida.	18
3.4. Seguro de Daños.	18
IV.- PROMOCION VENTA Y MERCADOTECNIA.	20
V.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	33

I.- INTRODUCCION.

El presente trabajo esta elaborado con toda la pasión, conocimiento y experiencia que pude haber acumulado a lo largo de mis 9 años de fecunda labor en esa gran empresa de seguros que es Agroasemex, S.A., ya que me correspondió vivir con toda su crudeza los momentos más dramáticos, como solían serlo aquellos en los que a fines de enero y principios de febrero de 1991 llegaba el usuario anterior del seguro; me refiero al asegurado de ANAGSA, hasta el vehículo que teníamos asignado, para reclamar por lo general en tono airado y pronunciando todo género de improperios, debido a su desesperación a causa de que por cada día que transcurría sin que se le pagara la indemnización por los siniestros de sus cultivos en el Ciclo Agrícola O-I 89/90, los intereses del crédito que habían recibido, crecían grandemente, repudiando sin el menor recato la actuación de la anterior aseguradora, y al mismo tiempo negándose a tener todo trato futuro con la empresa nueva. Fueron momentos que influyeron poderosamente en el ánimo de todos cuantos participamos por esos días, en que se llevara a cabo el período de transición entre las 2 aseguradoras, para hacer de Agroasemex, S.A., una institución que de verdad le proporcionara a los productores seguridad, certeza y eficiencia en la contratación de los seguros, tal y como ha sido hasta la fecha.

De igual manera con el presente trabajo, se pretende facilitar algunos elementos para que sean considerados por los Ingenieros Agrónomos y Médicos Veterinarios Zootecnistas que egresan cada año de las Escuelas de Agronomía en el País y particularmente los de la UAA"AN" Unidad Laguna, como uno mas de los posibles centros a donde acudan en demanda de empleo, ya que Agroasemex, S.A., como la institución oficial responsable del aseguramiento agropecuario mexicano, tiene dentro de sus planes de desarrollo, la tarea de incrementar permanentemente su "Fuerza de Ventas", para lograr en base a ello una mayor y mas efectiva penetración del seguro a

segmentos de mercado mas específicos, así como contribuir a los esfuerzos desplegados por el gobierno en materia de creación de fuentes de empleo dignas y bien remuneradas. Cabe señalar que para los Ingenieros Agrónomos y Médicos Veterinarios, es mucho más sencillo y práctico asimilar la capacitación que en Agroasemex, S.A. se les otorga a los interesados en formar parte de su plantilla de agentes, para la promoción y venta del seguro agropecuario, ya que en su preparación académica y a lo largo de su plan de estudios abundan los temas y materias relacionadas con lo agrícola y lo ganadero, en razón de lo anterior puede afirmarse sin que sea propiamente la regla, que el perfil idóneo para agente de seguros en Agroasemex, S.A., sean precisamente este tipo de profesionales.

El campo de acción en el que se podrán desempeñar quienes se decidan por esta actividad es toda la república mexicana, ya que esta empresa cuenta con oficinas en todas las entidades federativas del País, así como en las ciudades más importantes desde el punto de vista agropecuario en cada una de ellas. Como dato meramente informativo mencionaré, que dentro de esta institución hay agentes cuyos ingresos mensuales son del orden de los \$ 90,000.00 libres de impuestos y que aquí en el área de influencia de la Gerencia Regional Norte de Agroasemex, S.A., hay 4 agentes cuyas percepciones mensuales oscilan entre los \$ 15,000.00 y los \$ 20,000.00 también libres de impuestos. Como se podrá observar se trata de una oportunidad que vale la pena considerar, obviamente estos agentes le dedican el 100 % de su tiempo a esta actividad, por lo cual es regla general que en esta materia a menor tiempo destinado, menor será el ingreso que se tenga.

II.- ANTECEDENTES

El Seguro puede afirmarse sin temor a ninguna equivocación que nace con el hombre mismo, sin embargo, de la actividad aseguradora en México se tiene conocimiento que desde tiempos del Imperio Azteca, ya se manejaba de forma incipiente, cierto tipo de Seguro en el que a los guerreros notables que fueran incapacitados en combates, se les proporcionaba casa y alimentos para que pudieran disfrutar de una vida apacible en calidad de jubilados hasta su muerte.

En la época Colonial, surgió un esquema de aseguramiento muy rudimentario al que se le llamó POSITOS y que estaba ligado al crédito, consistiendo en la aportación de una suma determinada de dinero por parte de sus integrantes a fin de asegurar la disponibilidad del crédito para el siguiente ciclo en caso de una contingencia, también en esta época las “Cajas de Comunidades” cubrían demandas de los indígenas por enfermedad o pérdida de la cosecha.

Al igual que en el resto del mundo, también en México se empezó a observar que en las actividades emprendidas por el hombre, sobre todo en aquéllas en las que buscaba obtener de si mismas algún provecho económico después de lograr el sustento familiar, aparecían en forma recurrente, calamidades climáticas que reducían sus ganancias, o de plano lo perdían todo.

El principal factor que despertó entre la comunidad el interés por el aseguramiento fue el de **prevención**, ya que con el transcurrir de los años el hombre se fue familiarizando en la adversión hacia los riesgos, desarrollando al mismo tiempo la capacidad de enfrentarlos, buscando reducir en alguna medida sus impactos, tanto físicos como económicos, pero pronto se dio

cuenta que de ninguna manera iba a poder evitar los daños que causara una granizada, una helada o una inundación, por lo cual buscó a todos aquéllos cuyas actividades estaban amenazadas por los mismos factores que las de él, siendo de esa forma como nació la idea de que al fundar sobre prudentes convenios y hábiles cálculos, podían someter a reglas casi ciertas las eventualidades, y que por medio de una contribución voluntaria y distribuida entre muchos evitarían la ruina de un individuo, salvando al mismo tiempo los intereses de otros ligados a los de aquél. Esto trajo como consecuencia que se comenzaran a organizar, y es así como en 1892 se dictó en México una Ley específica que regulaba la actividad aseguradora, y de que a principios del siglo XIX se fundara en Veracruz, la compañía de Seguros Marítimos de la Nueva España, de igual manera que en 1921 durante el régimen de Manuel Avila Camacho se promulgara la Ley del Seguro Social, y de que surgiera en 1942 la primera institución operadora del Seguro Agrícola en México, a la cual se denominó "Mutualidad de Seguros Agrícolas La Laguna" y precisamente promovida para su creación por el Banco Nacional de Crédito Ejidal.. Cabe señalar también que la Ley del Seguro Agropecuario y de Vida Campesino entró en vigor en el año de 1981.

Adolfo López Mateos fue quien promulgó la Ley del Seguro Agrícola Integral y Ganadero en 1962, el 6 de septiembre de 1963 se crea por Acuerdo del Ejecutivo Federal la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. como organismo encargado de prestar el servicio del Seguro Agrícola y Ganadero. En 1990 también el Ejecutivo de la Federación decide la desaparición de ANAGSA, para que finalmente el 7 de junio de 1990 se publicara en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo por el que se autoriza la constitución y organización de la compañía de Seguros denominada Agroasemex, S.A.

2.1. Causas que motivaron la desaparición de ANAGSA

Por la forma en que se vino otorgando el aseguramiento agropecuario en México, desde los inicios de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. se creó entre los usuarios un sentido proteccionista y de cierto grado político con respecto a esta institución. La Aseguradora en algunos casos tomaba la decisión de indemnizar a un número grande de productores de determinados lugares, sin que mediara fundamento técnico alguno mas que la orden cupular solo por la proximidad de algún período de elecciones ya fuera federales o municipales, con el único propósito sin lugar a dudas de conseguir el voto de los campesinos a favor de cierto partido político, con lo cual se le imprimió al Seguro el sentido proteccionista señalado al principio, sobre todo con los productores temporaleros y de las regiones marginadas.

Conforme fue transcurriendo el tiempo la institución fue perdiendo los objetivos por los que fue creada, de modo que en 1988, el Gobierno Federal decidió la liquidación de la Aseguradora. Cabe señalar que la misión que se le encomendó, fue la de evitar la descapitalización del sector agropecuario, incrementar los niveles de producción agropecuaria y el nivel de vida de los productores del sector social. ANAGSA opero básicamente en la industria del siniestro, lo que dicho de forma literal y precisa, era la canalización de enormes cantidades de dinero para indemnizaciones hacia los productores, sin que hubiera ciertamente necesidad para ello, pues producción si la había, solo que la ilegal distribución de tales recursos fue abriendo profundas heridas entre aquéllos productores que verdaderamente habían visto mermar sus cosechas a causa de la materialización de los riesgos, al comprobar que el seguro prácticamente nada les reconocía y en cambio a los que sus cosechas no habían sufrido ningún daño, todo les pagaban.

En esta forma de operar, adquirió tal importancia el triángulo organizacional en virtud del cual cobró gran auge la industria del siniestro, en cuyos vértices se encontraba en primer lugar el Inspector de Campo del Banco, el Socio Delegado de los sujetos de crédito y el Inspector del Seguro. La confianza y la credibilidad en la Aseguradora se fue perdiendo aún mas debido a que la contratación del Seguro era obligatoria para todos los sujetos de crédito del Banco de Crédito Rural, S.N.C. y además a que ésta se concertaba en exclusividad con ANAGSA, con lo que se estableció el seguro automático. Los beneficios que de ello se derivaron, se fueron canalizando hacia el mejor postor, el que obviamente era aquél que tenía ante su vista la cosecha y sin daño alguno, en tanto que los cultivos en verdad perjudicados no ofrecían ningún tipo de atractivo a los integrantes de la industria del siniestro. Si bien en un principio alcanzaban los recursos para todos, sin embargo casi al final de la década de los ochenta, fue tal la voracidad de los integrantes del triángulo de la industria del siniestro que, al observar que se agotaban las reservas técnicas en indemnizar a quienes a su criterio no lo merecían, juzgaron pertinente enviarles negativas de indemnización fundamentadas en razones inexistentes, contando para ello con la complicidad del Socio Delegado del grupo acreditado y con el Inspector del Banco: En un evento celebrado a fines de la década de los ochenta, en una ciudad importante del Norte del País, para premiar a los mejores productores agrícolas y también para indemnizar al mismo tiempo a todos aquéllos agricultores que habían sufrido daños en sus cosechas, y que estando este acto presidido por el Secretario de Agricultura y por el Director General de ANAGSA, entre otros funcionarios, se premió como campeón productor con 15 ton./ha en Maíz GMF y simultáneamente se indemnizó con pérdida total al mismo productor, a la misma parcela, al mismo cultivo y tipo y en el mismo Ciclo Agrícola, con lo que se comprobaba que se había generalizado dramáticamente pero de manera totalmente irracional la tendencia de los productores de la época, de corregir a base de Seguro el menor daño patrimonial que sufrieran por mínimo que fuera.

2.2.- Diferencias entre Agroasemex y ANAGSA

Pese a tener todos los pronósticos en contra, Agroasemex inició operaciones oficialmente el 6 de junio de 1990, con el compromiso en primer lugar de asegurar los remanentes de aseguramiento dejados por ANAGSA, en el Ciclo Agrícola P.V. 90 – 90 al mismo tiempo que cubrir las indemnizaciones a los productores siniestrados durante el Ciclo Agrícola O.-I.. 89 – 90, teniendo en todo instante la renuencia por parte de los productores al Seguro que en esos momentos ofrecía, debido al enorme daño moral y patrimonial que se les había causado, que dificultó recuperar la confianza perdida de los campesinos hacia el Seguro.

Agroasemex inicia sus operaciones, con oficinas diferentes, otra clase de personal y con una mística de servicio totalmente distinta ya que al contratar al trabajador se le apercibía de que primero que nada tenía que conducirse con absoluta honradez y probidad, manteniendo prudente distancia con las fuentes crediticias y con los representantes de los productores, ya que fue precisamente con éstos con quienes se fraguó la gran trastada a los campesinos así como el colosal quebranto a las finanzas públicas. Por cuanto a los marcos legales y normativos, Agroasemex, no podía ser distinto a ANAGSA, ya que si bien se liquidaba a una empresa de Seguros, quedaban vigentes otras en el Sector, a las cuales seguían regulando las mismas leyes y ordenamientos, por lo que se optó en Agroasemex por propiciar la transformación técnica del Seguro, comenzando por buscar:

- a).- El aseguramiento de conformidad con los requerimientos del cliente, dicho en otros términos, el traje a la medida.

- b).- Se buscó también la dispersión del riesgo, poniendo al alcance del productor el Seguro de Vida y el de Daños.

c).- También se buscó tener mayor penetración en el medio asegurador, promoviendo el Seguro en otras instituciones de crédito distintas de la oficial, por lo que se modificó el procedimiento a través del cual se venía concertando el Seguro, o sea que se eliminó el Seguro automático y se dispuso de conformidad con el Banco, que se dejara al cliente en la libertad de asegurarse con quien lo deseara, lo que aún prevalece, ya que hasta la fecha los productores se aseguran con quien mejor les conviene.

Otro de los aspectos en que Agroasemex difiere de los de ANAGSA, es que se ha pugnado porque el solicitante del Seguro conozca a la perfección la clase de producto que está adquiriendo al contratar su póliza, ya que de lo que se trata es de que si sobreviene alguna controversia, él mismo pueda conocer sus alcances y organizar así como dirigir sus reclamos, todo en función a lo que hizo o dejó de hacer y que lo tenga perfectamente documentado, pues si bien es cierto que ANAGSA restringía al productor en forma sistemática, todo género de información que le permitiera emprender alguna acción proyectada hacia el hacer valer sus derechos como asegurado, lo cual entre otros aspectos también contribuyó a que se perdiera cada vez mas, la confianza que se tenía en la Institución, y peor aún cuando los productores comprobaban que entre el socio delegado, el Inspector del Banco y el Inspector del Seguro, elaboraban todo el papeleo y lo maquillaban, sin permitirle ninguna intervención, acontecimientos como estos se fueron dando en distintas partes del País, los cuales uno tras otro y por haber sido altamente evidenciables, sirvieron para que el Ejecutivo Federal decidiera al final de los ochenta, la liquidación de ANAGSA, porque el caos se había generalizado y estallaría de un momento a otro.

Diferencia muy notable entre Agroasemex y ANAGSA, lo fue su estructura operativa a nivel nacional, ya que en el momento de iniciar sus operaciones

en la primera había 2,840 trabajadores de base y de confianza, en ANAGSA había aproximadamente 7,100 respectivamente al concretarse su liquidación.

2.3.- Objetivos

a).- **Promover la transformación técnica del Seguro:** Para garantizar su eficiencia y hacer posible la eliminación paulatina del subsidio federal, fomentando la labor de investigación entre el personal técnico de campo tanto agrícola como ganadero, con el propósito de traer a la empresa todos y cada uno de los planteamientos hechos por los productores con relación a la forma en que desean que esté diseñado el Seguro ofrecido por la Institución, y de esa forma estar en posibilidades de elaborar un planteamiento mas completo y con apego a la realidad, hacia el interior de la empresa. Lo anterior adicional a la base de datos con que se contará internamente en la empresa, sobre rendimientos, frecuencia de riesgos, naturaleza e intensidad de los mismos, fechas de presentación, variedades de semillas utilizadas, paquetes tecnológicos empleados, precios de comercialización de las cosechas, distancia y capacidad de los diferentes centros de acopio así como disponibilidad de agua en las presas.

Para el logro de este objetivo tuvo gran importancia la difusión de la cultura del Seguro en el Sector Agropecuario, pues la mayoría de las veces deciden jugársela sin este importante factor de la producción, que es el Seguro.

b).- **Fomentar mayor productividad en las actividades agropecuarias para el cumplimiento de los grandes objetivos nacionales:** Al incrementarse entre el Sector Agropecuario la cultura del Seguro, se estaría en mejores condiciones para que por esta vía pudiera el productor hacer frente a sus compromisos crediticios, quedando al final de cada Ciclo Agrícola por lo menos igual que como estaba al principio del

mismo, ya que como comentario aparte cabe señalar que, en términos generales, el público que se asegura, se encuentra integrado por solicitantes de Pólizas de Seguros de automóviles, gastos médicos, de vida, casas, joyas, obras de arte, pero las actividades primarias como una explotación agrícola, pecuaria o industrial, que le dan al productor los recursos económicos necesarios para el nivel de vida que lleva, no busca asegurarlos, los deja sin la debida protección contra los riesgos a los que están expuestos, por lo que de sobrevenir el siniestro y al materializarse en toda su intensidad provoca que el productor pierda el patrimonio de toda su vida de trabajo, siendo en este momento en el que el Seguro se muestra de una manera tangible y que se puede medir, contar, clasificar y sobre todo comparar en igualdad de circunstancias con la situación tal si es que no se contara con él, o con otros Seguros de otras instituciones aseguradoras. Cabe señalar que sobre la base de lograr que se incremente el número de unidades aseguradas, el costo unitario de la protección, o sea la prima, se vería reducido pues uno de los fundamentos técnicos del Seguro, así lo manifiesta, ya que al cooperar muchos con una cuota para prevenirse de un riesgo al que están expuestos todos, al materializarse éste afectará solo a unos cuantos en su patrimonio y al ser muchos mas cada vez los que se protejan, se requerirá que individualmente sean menores las aportaciones para indemnizar a aquéllos pocos que sufrieron daño en su patrimonio.

c).- Dar seguridad económica a los productores del campo disminuyendo las pérdidas que le ocasionan los eventos fortuitos:

Los daños que ocasionan tales eventos a los bienes de los productores, por lo general dejan a éstos en precaria situación económica con respecto a como estaban antes de que se materializara el riesgo, por lo cual y sin duda alguna Agroasemex y los seguros que ofrece garantizan al agricultor que situaciones como esta no se le van a presentar mas,

ya que sería aquella quién asuma el costo financiero que se derive de la realización del siniestro. El Seguro en términos generales está diseñado técnica y científicamente para que con base a prudentes convenios y hábiles cálculos se reintegre al productor en forma de indemnización los pagos que por primas haya efectuado a lo largo de un período determinado de años. De tal manera que un productor sin Seguro puede absorber hasta 3 o 4 ciclos de años malos, porque entre cada año bueno se intercalan 3 o 4 años malos, y con el remanente acumulado en aquéllos, puede solventar la adversidad económica que le produzcan éstos, pero como esta científicamente comprobado que sobrevendrá un 5º y tal vez un 6º ciclo de años malos, después de los cuales el productor quedará sin lugar a dudas totalmente descapitalizado y sin alternativa para el repunte, nótese que hablamos de 16 a 20 años, lo cual es media vida, por lo que si se cuenta con actividades debidamente aseguradas, ningún contratiempo financiero ocurriría, cabe resaltar que se habla de años malos de los considerados normales en cuanto a la naturaleza e intensidad de los riesgos, ya que otra cosa será si sobrevienen eventos del tipo catastrófico.

d).- Disminuir la presión que los siniestros catastróficos del campo ejercen sobre las finanzas públicas: Es muy común observar que con frecuencia, de tal o cual entidad federativa del País, acuden ante el ejecutivo federal (a veces cada año), caravanas de hombres y mujeres del campo en demanda de apoyo, ya porque el huracán acabó con sus cosechas, o porque la intensa sequía no les permitió llevar a efecto sus siembras o mató a su ganado, ante los hechos consumados así como ante la perspectiva de obtener prebendas electorales, el Ejecutivo por lo general autoriza programas extraordinarios en apoyo a tales situaciones, cosa que no ocurriría si los bienes siniestrados objeto del reclamo, estuvieran debidamente asegurados, ya que todos los riesgos debido a los cuales cotidianamente se colapsan dichos bienes, los contempla

cualquier institución aseguradora dentro de sus programas de aseguramiento, y de acuerdo a este orden de ideas, sería con cargo al Sector asegurador el alivio a esos daños, en tanto que las finanzas públicas al permanecer sanas podrían destinarse a mejorar los servicios en otros rubros como por ejemplo; salud, educación, carreteras, seguridad social y creación de empleos entre otros. Merece comentario especial el hecho de que el Gobierno Federal debería elevar a carácter de obligatorio, el aseguramiento de todas las inversiones que autorice hacia sus programas oficiales de fomento social, ya que de otra forma el deterioro del erario se seguiría dando y por partida doble, porque hablando en términos de agricultura, se les otorga el recurso para que siembren, lo hacen pero sin seguro, quedando en esas condiciones sus bienes, totalmente inermes ante cualquier eventualidad, formándose el círculo vicioso del peregrinaje anual hacia el Gobierno en busca de apoyo.

e).- **Lograr una responsabilidad entre los productores y Agroasemex, al estimular una producción global bajo principios de seguridad económica y técnicas eficaces de seguro:** Con la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se crearon compromisos fuertemente articulados con estos 2 países en cuestiones de muy diversa índole, es por ello que la actividad agrícola hoy en día debe jugar un papel de gran importancia y a Agroasemex en este sentido le corresponde ofrecer a los productores un decidido apoyo a la producción que incida sobre 2 vertientes; estimular la producción global por una parte y por la otra ofrecer seguridad económica a los productores mediante formas y procesos eficaces de seguro.

f).- **Promover la autogestión de los productores mas eficientes a través de los Fondos de Aseguramiento:** Estos organismos son pequeñas aseguradoras cuya creación se consolidó bajo los auspicios de

Agroasemex, estando al frente como Director General el Lic. Oscar Terroba Garza, para despresurizar al aseguramiento agropecuario obedeciendo a ideales de muy profundo y grande sentido, pues lo que se persigue con esto es que la actividad en México sea controlada por los propios campesinos con la asesoría constante y permanente de Agroasemex (hasta en tanto éstos se hagan expertos en la materia), quien deberá proporcionar el servicio de reaseguro.

g).- **Fomentar mayor productividad en las actividades agropecuarias en el cumplimiento de los grandes objetivos nacionales:** Con el fin de reducir costos por concepto de aranceles que se pagan al fisco por la importación de granos utilizados en la alimentación del pueblo mexicano, es que Agroasemex se ha fijado entre sus objetivos, fomentar el incremento a los índices de productividad agropecuaria, así como también buscando con ello arraigar a la gente en sus lugares de origen y en sus parcelas, evitando así la emigración hacia el vecino país del norte, eso se logra solamente con programas agrícolas de siembra realistas y apegados a las necesidades específicas de alimentación y comercio de los productores.

2.4.- Misión de Agroasemex

La **misión** de Agroasemex, S.A. es proteger a los productores agropecuarios, a sus familias, a su patrimonio, su trabajo e inversiones, con el fin de que realicen sus actividades productivas en un clima de **seguridad, confianza y certidumbre**:

Seguridad, porque protege la vida y patrimonio de los productores contra los riesgos a que están expuestos. **Confianza**, porque resarce al productor con eficacia y oportunidad, de la pérdida de sus bienes e inversiones aseguradas. **Certidumbre**, porque proporciona de manera honesta, responsable y eficiente

sus servicios de aseguramiento, en función de las exigencias reales de sus asegurados.

Para cumplir esa Misión se comprometió a realizar las siguientes acciones:

- a).- Convencer a los productores del campo para que se aseguren.
- b).- Promover la coparticipación del aseguramiento mediante la constitución de fondos.
- c).- Desarrollar en la institución una alta capacidad técnica en el diseño elaboración y comercialización de los seguros en materia agropecuaria, constituir a mediano plazo un sistema nacional de aseguramiento del campo en el cual participe también el sector privado y consolidar una nueva cultura de seguro agropecuario basada en los principios de responsabilidad compartida máxima eliminación del riesgo moral y coparticipación del sector privado en las actividades aseguradoras.

2.5.- Estructura de Agroasemex.

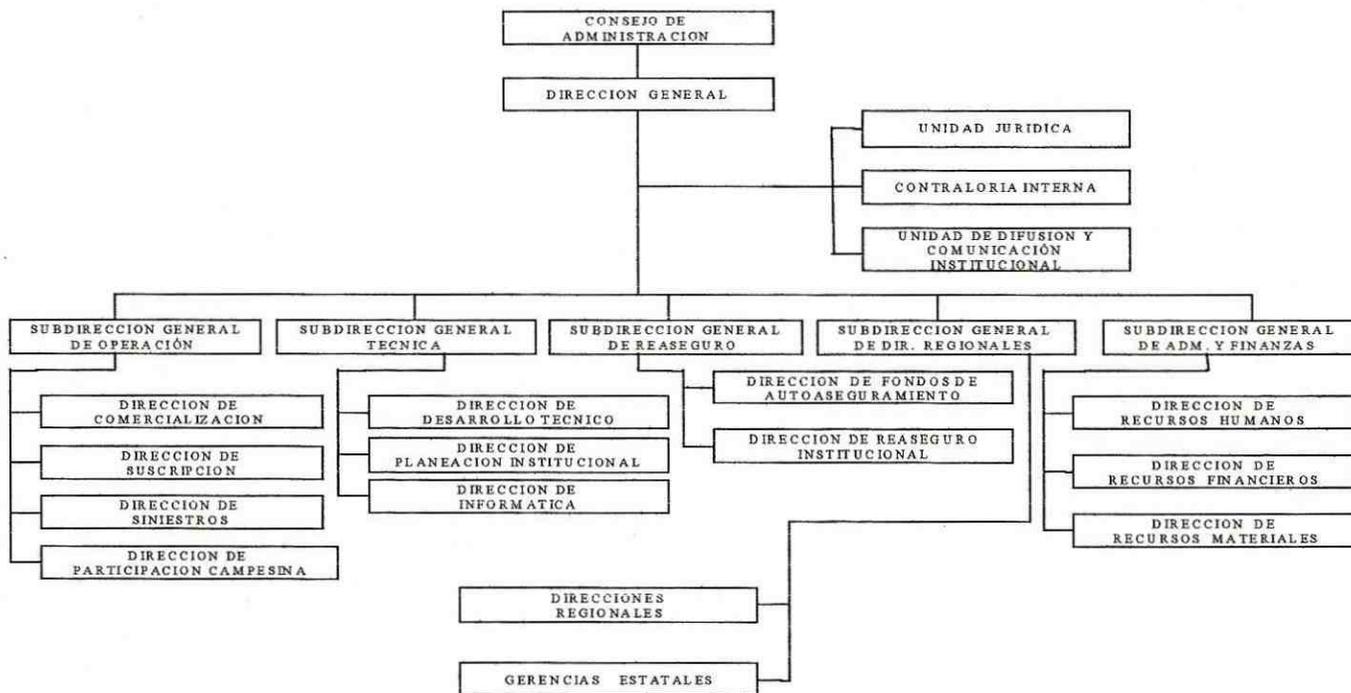


Figura 1. Estructura orgánica de Agroasemex.1990

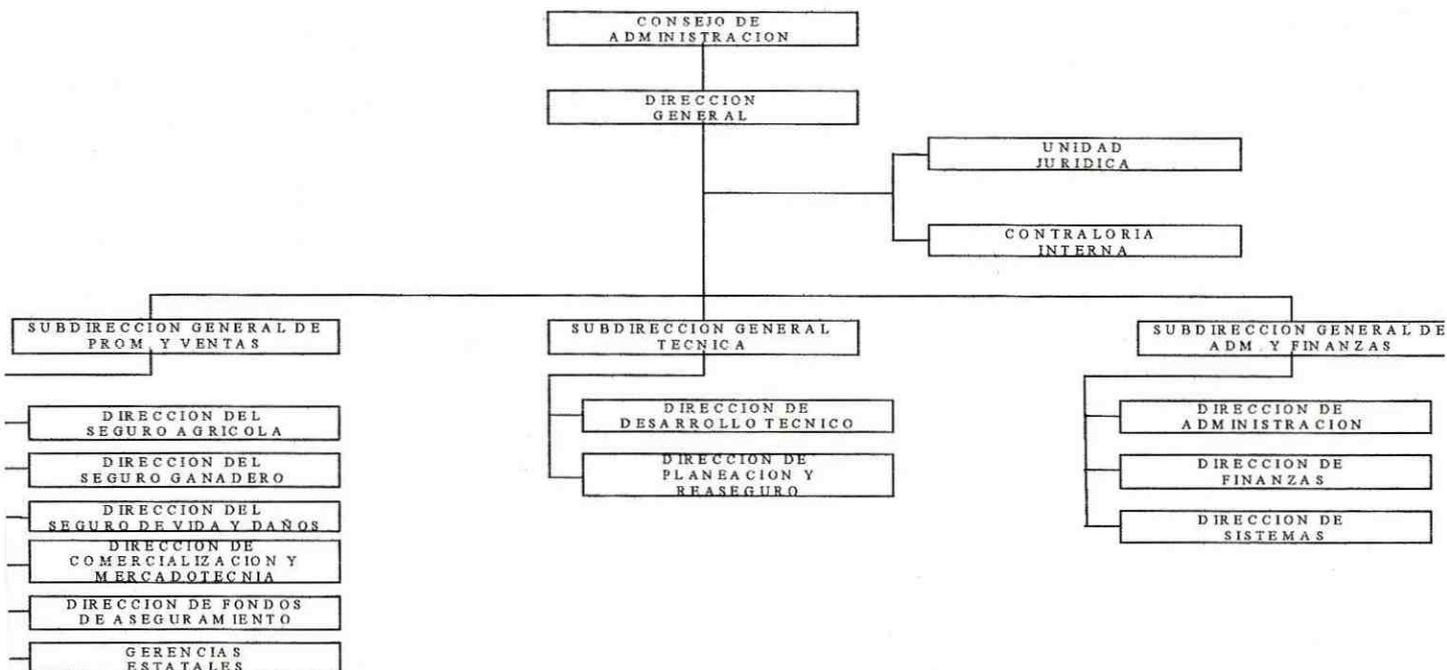


Figura 2. Estructura orgánica de Agroasemex.1998

III.- RAMOS DE SEGURO EXISTENTES EN AGROASEMEX, S.A.

Debido a que se tienen Normas de Operación muy extensas para cada uno de los subramos de seguros, solo se mencionaran generalidades y los aspectos que sean específicos de cada caso en particular.

3.1. Seguro Agrícola.

Dentro de este Ramo tenemos los siguientes subramos:

- a).- Seguro Agrícola a la Inversión.
- b).- Seguro Agrícola a la Cosecha Esperada en Cultivos de Grano
- c).- Seguro Agrícola a la Cosecha Esperada en Frutales
- d).- Seguro Agrícola por Planta.
- e).- Seguro Agrícola a Cultivos Bajo Condiciones de Invernadero.

Como ya se mencionó existen para cada uno de ellos Normas de Operación muy específicas y particulares, como por ejemplo en el caso del Seguro a la Cosecha Esperada el cual se otorga a cultivos de riego protegiéndose únicamente factores climatológicos, que a diferencia del Seguro a la Inversión en el que se incluyen cultivos tanto de temporal como de riego siendo los riesgos que se protegen los climatológicos, los biológicos y los riesgos antes de la nacimiento, aunque estos 2 últimos riesgos también solo en cultivos de riego. Una diferencia asimismo notable en estos 2 subramos del Seguro Agrícola, es que en el de la Cosecha Esperada se aplica la proporción indemnizable y en el de la Inversión no, de igual forma es sobresaliente el hecho de que en el Seguro a Cultivos bajo Condiciones de Invernadero solo se protegen factores climáticos. En todos los casos la empresa se reserva el derecho para la aceptación del riesgo, para lo cual siempre acude a la verificación de arraigo.

3.2. Seguro Ganadero.

Dentro de este Ramo se cuenta con los siguientes subramos:

- a).- Seguro de Radicación.
- b).- Seguro de Adaptación.
- c).- Seguro de Transporte.
- d).- Seguro de Transporte-Exposición.
- e).- Seguro de Transporte-Evento.
- f).- Seguro de Equinos de Alto Valor.
- g).- Fiebre Porcina Clásica.
- h).- Seguro de Avestruces.
- i).- Seguro en Venado Cola Roja.
- j).- Seguro a Bovinos Productores de Semen.
- k).- Seguro Avícola.
- l).- Seguro Apícola.
- m).- Seguro Acuícola.

Las especies que se protegen dentro de cada uno de los subramos son: bovinos, equinos, porcinos, caprinos, ovinos y aves. También dentro de este Ramo la empresa se reserva el derecho para la aceptación del riesgo, por lo que en todos los casos, excepción hecha del Seguro de Transporte, se acude a efectuar la verificación-reseña del ganado que se desea asegurar.

En todos los subramos el riesgo que se protege es Muerte, causada por accidente, enfermedad (respiratorias o digestivas), desahucio, obstrucción esofágica, retículo-pericarditis traumática, dislocación coxofemoral, desbarrancamiento y mordedura de serpiente.

Para todos los subramos, es necesario que el solicitante presente Certificados de Vacunación contra las principales enfermedades desde el punto de vista regional. En todo tipo de siniestro el asegurado tiene la obligación de

conservar el cadáver por 24 horas, para dar oportunidad a que acuda la aseguradora a constatar el daño, y si ésta no acude dentro de ese plazo, el asegurado puede destruir los despojos conservando por 30 días, solo las 2 orejas unidas por la piel del cráneo, o bien el pedazo de cuero en donde esté el número de identificación del animal.

3.3. Seguro de Vida.

Se incluyen dentro de éste los subramos Agrovida Individual y el Agrovida Grupo, otorgándose para todas aquéllas personas cuyas edades fluctúen entre los 12 y los 90 años, que se dediquen a actividades agropecuarias o forestales y que se conserven activos al momento de solicitar el seguro. Se cuenta también con los beneficios de Doble Indemnización por Muerte Accidental, y de Triple Indemnización por Muerte Accidental Colectiva y Pérdidas Orgánicas, así como el Pago Anticipado de la Indemnización por Incapacidad Total y Permanente, el único requisito que se pide al solicitar este Seguro, es que cada año acuda por su propio pié el asegurado ante las oficinas de la empresa o ante el agente. No es requisito el examen médico, mientras la edad y la suma asegurada del solicitante se mantenga en 40 años y \$ 75,000.00 respectivamente. La empresa se reserva el derecho a investigar por su cuenta las causas de la defunción, cuando existiese duda a ese respecto. Este seguro puede otorgarse tanto al jefe de familia como a su esposa e hijos y demás familiares, pudiéndosele clasificar dentro del Seguro de Grupo con una sola póliza cuando los integrantes sean mas de 10 miembros.

3.4. Seguro de Daños.

Comprendidos en este Ramo de Seguros tenemos los siguientes subramos:

- a).- Equipo de Contratista y Maquinaria Pesada Móvil.
- b).- Robo de Dinero y Valores.
- c).- Robo con Violencia en Domicilio.
- d).- Responsabilidad Civil Familiar.

- e).- Responsabilidad Civil Industrial.
- f).- Rotura de Cristales.
- g).- Calderas y Recipientes Sujetos a Presión.
- h).- Responsabilidad Civil en Hotelería entre otros.
- i).- Transporte de mercancía.
- j).- Incendio.
- k).- Rotura de maquinaria.
- l).- Responsabilidad Civil para el Comercio.
- m).- Responsabilidad Civil Privada y Familiar.
- n).- Responsabilidad Civil para Constructores.

Cabe hacer la aclaración a que los subramos aquí mencionados dentro de cada ramo del seguro, son los que estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre de 1998.

IV.- PROMOCION VENTA Y MERCADOTECNIA.

En Agroasemex actualmente la colocación de los diferentes seguros que maneja, se lleva a cabo por cuatro canales de comercialización: Ventas directas institucionales, ventas por medio de agentes de seguros, ventas corporativas a instituciones, bajo convenios de reciprocidad financiera o de prestación de servicios y ventas a través de los fondos de aseguramiento. Para los efectos de este trabajo solo se mencionarán las ventas correspondientes al canal de comercialización "Agentes de Seguros" por la importancia que significa para la obtención de empleo y de altos ingresos, para los profesionales de la Agronomía y Veterinaria que cada año están egresando de las escuelas y facultades, demandantes de ocupación.

La labor de intermediación en Agroasemex ha sido hasta la fecha de lo mas variada, ya que en los inicios de la empresa las ventas se hicieron en forma directa es decir a través de su mismo personal técnico de campo, hablamos del Ciclo Agrícola O-I 90/91, posteriormente en el Ciclo Agrícola P-V 91/91 ya se empezó a contar con la participación de agentes en la colocación de las Pólizas, siendo la plantilla de éstos al principio bastante heterogénea, ya que se reclutó a Ingenieros, Veterinarios, Licenciados, Doctores así como a personas sin preparación académica. Se pensó en un principio que por el tipo de Institución que era Agroasemex y por la clase de productos que se manejaban, el perfil idóneo del agente sería él los Ingenieros Agrónomos y/o los Médicos Veterinarios Zootecnistas, sin embargo la experiencia fue señalando que la preparación académica no iba a ser muy relevante, ya que tanto vendían seguros los Ingenieros como los Veterinarios y las personas sin profesión, el secreto en casi todos los casos fue:

- | | | |
|----------------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| a).- el grado de tenacidad. | d).- conocimiento del entorno. | g).- presentación. |
| b).- organización. | e).- conocimiento del producto. | h).- educación. |
| c).- agresividad hacia la venta. | f).- puntualidad. | i).- una gran paciencia. |

En atención a toda esta gama de habilidades se comenzó a observar que de 100 agentes que llegaban, solo 20 se quedaban los que a la vuelta de año solamente continuaban el 10 % de tal manera que fue necesario tener permanentemente un programa de selección, reclutamiento y capacitación de agentes, y no obstante esto el problema de la deserción seguía presentándose. Cabe mencionar que los prospectos se integran a la fuerza de ventas atraídos tal vez por que una vez dentro, podrían quedarse como empleados de Agroasemex, pero muy pocos casos de estos se dieron en la práctica, mas bien era y sigue siendo común que esto funcione pero exactamente a la inversa, sin embargo y a manera de ilustrar la nobleza de la actividad de intermediación de seguros en Agroasemex, en los siguientes cuadros se dan a conocer datos en el sentido de la producción en primas y comisiones devengadas desde 1995 a 1997 en la Gerencia Estatal Coahuila por agente, por profesión, así como el comparativo correspondiente a la contraparte, o sea las ventas directas, así como las logradas a través de prestadores de servicios, los cuales son también un canal de comercialización de seguros.

Cuadro 1. Estadística de producción y comisiones por agente año 1995 Gerencia Regional Norte

Agentes	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio	
	Produc	Comisión												
AN0001			234		379		354		12.287		177.391		107.522	
AN0223	14.549	3.165	17.921	2.909	18.821	3.703	4.269	780	8.880	2.080			4.123	825
AN5251	61.271	6.273	44.653	4.502	116.437	11.392	65.376	7.290	141.382	15.979	309.270	29.846	77.184	8.653
AN5309	3.078	376	16.085	1.777	27.747	2.912	11.346	1.420	12.780	1.500	34.938	4.340	80.559	7.326
AN5356	6.020	581					2.321	298	13.856	1.411	4.819	619		
AN5432	2.247	280			3.312	402	17.510	2.235	55.471	7.057	10.262	1.299	-336	-43
AN5481					24.707	2.224	10.930	983	21.855	1.975	128.390	11.519	21.318	1.912
AN5523			8.380	768	5.178	466	7.603	721	10.260	1.093	359	46	47	6
AN5559	16.375	1.866	23.278	2.151	14.182	1.321	21.793	2.156	45.550	4.878	72.217	7.811	70.877	8.069
AN5704							29.573	2.664	5.724	804	54.844	10.972	4.708	855
AN5719									22.122	1.991				
AN5729	2.785	321	95	9	39.992	4.471	58.423	6.624	14.961	1.872	2.331	299	439	56
AN5731							2.332	293	2.763	355	425	55		
AN5739			684	62										
AN5751			7.108	670	12.314	2.101	13.841	1.703	5.202	468				
AN5770	25.040	2.361	30.028	3.433	9.216	939	213	27						
AN5780	177.595	15.985	91.400	8.263	85.757	7.908								
AN5784	8.681	781	22.890	2.060	91.074	8.196	39.128	3.522	29.938	2.694	10.094	1.145		
AN5815														
AN5833														
AN5844														
AN5845														
AN5850														
AN9000											6.246	562	152.429	13.715
AN9004									534	48				
Totales	317.641	31.989	262.756	26.604	449.116	46.035	285.012	30.716	403.565	44.205	811.586	68.513	518.870	41.374

Cuadro 1.... (continuación)

Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Totales	
Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión
-9.019				40.742		68.484		144.691		543.055	
3.021	604	1.123	223	18.999	3.741	1.389	278	11.567	2.313	104.653	20.620
128.162	12.888	-3.103	996	44.723	5.251	61.480	6.788	44.805	5.308	1'091.639	115.165
1.646	211	557	72			3.908	352			192.644	20.287
60	8							163	15	27.240	2.932
221	28	46.983	4.253							135.671	15.511
										207.200	18.613
										31.827	3.100
8.145	890	94	12	67.896	6.111	40.757	3.691	59.389	8.214	440.552	47.170
8.785	1.757	30.828	3.966	34.281	1.292	5.511	1.175	761	80	175.014	23.564
										22.122	1.991
10.448	973	-62	-8			-105	-13			129.307	14.605
								1.171	150	6.691	853
										684	62
		6.191	557	2.737	246	9.517	857	6.150	850	63.060	7.452
				1.545	139					66.041	6.900
										354.752	32.157
						1.080	98	5.570	501	208.455	18.997
7.272	671	3.731	336	75.113	6.760	22.057	1.985	45.470	4.111	153.643	13.862
				405	36	1.700	153	23.313	2.098	25.418	2.288
				936	84					936	84
						2.480	223			2.480	223
								2.743	247	2.743	247
72.959	6.566	3.468	312	91.528	8.234	8.631	776	22.010	1.979	357.271	32.144
										534	48
231.700	24.596	89.810	10.719	378.905	31.894	226.889	16.363	367.803	25.866	4'343.632	398.875

Cuadro 2. Estadística de producción y comisiones por agente año 1996 Gerencia Regional Norte

Agentes	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio	
	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión
AN0001	13.646		121.536		144.592		230.000		359.188		364.238		478.431	
AN0223	10.586	2.117	6.070	1.214	1.127	225			-17.784	-3.556			7.420	890
AN5251	74.878	8.013	91.523	10.005	76.385	8.073	46.587	5.583	73.739	8.006	202.676	20.037	86.022	8.250
AN5432	1.767	175			34.057	3.246	2.483	223	18.343	2.022	29.274	2.634		
AN5523	3.932	354	11.343	1.021	19.568	1.963	13.485	1.214	9.766	890	948	85		
AN5559	42.966	6.373			117.344	5.151	42.138	3.931	41.679	3.935	58.927	5.269	43.164	4.091
AN5704	4.713	847	-87	-17	72.919	5.276	76.277	8.809	23.645	4.169	56.670	5.761	20.388	4.515
AN5751	3.888	462					254	51	587	117			460	92
AN0017					3.835	345	6.520	587	18.792	1.691	12.273	1.104		
AN5309			5.064	580	8.670	1.115	10.388	1.284	19.524	2.242	11.421	1.303	10.388	1.108
AN5356			192	25					13.186	1.222				
AN5481									10.152	915	48.730	4.393		
AN5729			18.923	1.704			14.099	1.269	5.656	542				
AN5758					24.487	2.970	796	102						
AN5770					23.287	2.502								
AN5780					19.974	1.796	1.382	124	3.710	334				
AN5784	14.194	1.277	320	29					724	65			1.800	162
AN5815	24.183	2.213	4.404	396	51.455	4.665	91.946	9.540	43.451	3.898	174.152	16.738	53.098	4.902
AN5833	38.121	3.431			58.450	5.309			20.035	1.762	-138.043	-12.431		
AN5845			2.262	291	2.365	301								
AN5849					5.027	534			7.451	704	46.199	4.181	11.509	1.441
AN5850	1.793	161					1.340	121	4.716	424	8.197	738		
AN9000					808	73			2.295	206			64.465	5.801
AN0311									36.547	3.294				
AN0324									16.243	1.464	36.250	3.267	47.898	4.320
AN5703									7.168	645	184.014	16.561	35.272	3.174
AN5893									511.933	47.227	305.658	27.747	16.562	1.743
AN0349													26.576	3.951
PS9045													2.298	276
AN0352														
AN0357														
AN5912														
Totales	234.667	25.423	261.550	15.248	664.350	43.544	537.695	32.838	1'230.746	82.218	1'401.584	97.387	905.751	44.716

Cuadro 2.... (continuación)

Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Totales	
Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión	Produce.	Comisión
294.671		349.382		262.382		232.526		533.381		3'383.974	
		-7.420	-890								
55.349	5.511	91.748	8.457	147.852	13.729	91.460	8.432	88.970	8.206	1'127.190	112.302
										85.924	8.300
										59.042	5.227
46.551	4.522	4.187	443	6.206	566	57.579	5.453	34.312	3.088	495.053	42.821
5.852	640	45.796	11.326	29.624	6.189	19.560	2.617	72.660	13.462	428.017	63.594
								6.650	788	11.840	1.510
										41.420	3.727
3.250	293	2.823	345	36.264	3.304	1.193	107	41.116	3.755	150.101	15.435
490	44					1.729	156	3.226	292	18.823	1.739
5.027	452							2.999	270	66.907	6.030
										38.678	3.514
										25.283	3.072
										23.287	2.502
										25.066	2.254
1.000	90	2.855	257	18.066	1.626	12.820	1.154	19.220	1.730	70.999	6.389
36.511	3.406	-18.706	-1.999	65.243	5.872	354	32	66.150	5.954	592.241	55.617
										-21.437	-1.929
										4.627	592
26.756	2.940	8.666	837	2.257	290	302	30	6.928	662	115.093	11.620
						5.879	488			21.925	1.932
192.619	17.333	8.613	775	93.995	8.458	8.832	795	111.133	9.993	482.760	43.434
										36.547	3.294
134.919	12.200	-6.142	-553	3.937	354	-1.969	-177			231.137	20.875
64.726	5.825	6.662	600	49.596	4.464	53.384	4.804	464	42	401.287	36.116
										834.153	76.717
50.951	12.579	27.077	4.689	20.860	5.630	33.331	8.349	1.491	373	160.286	35.571
1.598	192	1.409	169	1.226	147					6.532	784
39.186	3.915	-869	-91	-650	-77					37.666	3.747
		59.439	13.657	51.479	8.789	116.694	28.372	6.223	1.556	233.835	52.373
		39.740	4.127							39.739	4.127
959.456	69.942	615.260	42.149	788.337	59.341	633.674	60.612	994.923	50.171	9'227.995	623.286

Cuadro 3. Estadística de producción y comisiones por agente 1997 Gerencia Regional Norte

Agentes	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio	
	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Prodec.	Comisión	Produc.	Comisión
AN0001	34.542		145.411		472.718		106.712		58.200		538.993		65.527	
AN0311					13.230	1.191	238	48	59.316	5.335	173.515	15.593	145.816	13.222
AN0349	58.803	14.198	49.245	11.230	4.642	891	19.290	3.401	10.664	2.143	21.315	5.413	26.061	6.575
AN0352											529	95		
AN0375														
AN0376					11.692	1.108	88.584	8.594	170.139	18.462	31.040	3.442	51.188	5.411
AN0377							7.054	829	103.264	10.289	65.019	6.327	13.581	1.297
AN0378							74.820	7.569	1.590	143	1.969	177	79.462	7.917
AN0386							1.218	219	4.675	841	4.640	835	1.264	228
AN5251	90.940	8.382	130.569	11.981	123.618	11.324	103.931	9.568	252.112	26.262	191.761	17.470	239.376	24.362
AN5309	31.234	3.079	7.587	683	75.000	7.267	34.824	3.746	70.568	7.291	92.917	9.092	3.219	375
AN5356	68	7	72	7			892	89	3.533	318	85.317	8.413	17.683	2.181
AN5481	442	40			38.540	3.476	13.750	1.237					99.412	8.936
AN5559	1.675	151	63.268	6.316	41.200	4.002	3.906	351	74.003	7.278	44.555	4.010	28.232	2.841
AN5703	71.938	6.762	142.287	13.340	48.604	4.625	150.044	14.029	91.328	9.037	74.118	7.172	75.451	7.103
AN5704	23.116	3.243	52.461	3.047	33.707	4.399	29.937	3.888	21.860	2.557	38.415	4.175	37.055	4.025
AN5751			747	149	1.588	191	3.274	789						
AN5784	5.400	486			2.851	289	57	5	2.720	274				
AN5815	25.279	2.275	21.800	1.962	53.185	4.786	149.225	16.815	21.200	2.355	9.900	1.038	51.875	4.681
AN5834											20.238	1.820		
AN5849	2.045	409	13.483	1.283	4.108	475	2.348	301			194	19	1.201	144
AN5850	1.806	163	10.537	948										
AN5893			38.657	4.665	33.409	3.982	2.574	331	312.616	30.909	74.250	7.948	157.069	16.316
AN9000	10.188	917	33.995	3.057	25.131	2.260	89.783	8.078	56.482	5.083	100.303	9.025	72.222	6.499
AN9020	299.495	30.062	327.741	32.754	266.608	26.492	388.783	39.052	459.652	46.117	464.249	46.690	199.848	20.102
AN0836 Dlls.											5.751	1.035	8.586	1.548
Totales	656.971	70.174	1'037,86	91.422	1'249,83	76.758	1'271,24	118.939	1'714,60	174.694	2'038,34	149.674	1'374,128	133.591

Cuadro 3.... (continuación)

Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Totales	
Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión	Produc.	Comisión
57.364		307.111		53.133		82.119		1'472.984		3'394.813	
46.076	4.145	3.439	309	15.006	1.390	6.498	621	210	21	463.345	41.875
12.182	3.128	85.827	14.949	133.726	28.018	55.600	6.863	58.499	12.903	535.854	109.713
										529	95
				16.078	1.447	9.135	822	10.963	1.033	36.175	3.303
13.338	1.289	8.499	808							374.481	39.114
				18.138	1.632					207.056	20.375
45.261	4.374	24.287	2.186	85.499	8.576	39.865	3.931	920	83	353.673	34.957
10.836	1.950	13.248	2.385	13.548	2.439	19.588	3.526	14.591	2.626	83.608	15.049
1.322	170	16.821	1.522	97.662	8.951	123.487	11.703	111.749	10.662	1'483.348	142.357
28.469	2.824	1.072	103	27.399	2.731	1.446	130	4.318	402	378.053	37.722
13.699	1.277	12.687	1.220	3.086	408	242	27			137.279	13.946
		275	25	3.720	335					156.140	14.049
121.338	11.444	228.171	22.807	106.865	10.432	33.087	2.978	48.385	4.668	794.686	77.277
170.475	16.124	48.692	4.614	144.347	13.251	103.021	10.070	95.552	9.655	1'215.856	115.782
25.365	3.025	35.325	5.027	24.781	2.979	12.069	1.575	68.471	7.463	402.562	45.402
										5.610	1.129
		2.709	273	2.303	207	3.767	369			19.807	1.903
12.758	1.290	99.360	8.964	275	25	328	30	95.532	8.693	540.718	52.875
5.865	527									26.103	2.348
40.779	3.670			195	39	68.561	6.170	89.413	8.739	222.327	21.250
										12.343	1.111
13.983	1.476	33.434	3.577							665.992	69.204
168.829	15.192	180.635	16.253	58.440	5.222	8.830	691	6.732	527	811.571	72.804
465.861	46.880	436.065	43.856	432.608	42.239	403.391	40.541	512.853	48.436	4'657.155	463.222
17.244	3.105	17.154	3.087	17.532	3.159	12.843	2.313	12.348	2.223	91.476	16.461
1'269.128	121.505	1'554.811	131.965	1'254.341	133.480	983.877	92.360	2'603.520	118.134	17'070.560	1'413.323

Cuadro 4. Comparativo de producción en primas y comisiones por tipo de profesión y el resto de canales de comercialización Gerencia Regional Norte.

Año fiscal	1995				1996				1997			
	Producción	%	Comisión	%	Producción	%	Comisión	%	Producción	%	Comisión	%
Sin profesión	1,440,501	33.2	162,988	40.9	1,471,910	16.0	166,256	26.7	2,384,418	14.0	288,395	20.4
Ingenieros	1,423,305	32.8	140,767	35.3	2,542,107	27.5	260,324	41.7	3,270,432	19.1	328,170	23.2
Veterinarios	578,966	13.3	62,928	15.8	1,069,211	11.6	96,368	15.4	2,376,558	13.9	229,127	16.2
Licenciados					271,501	2.9	56,120	9.1	175,613	1.0	31,605	2.3
Directa	543,055	12.5			3,383,974	36.7			3,394,813	20.0		
Prest. de serv.	357,804	8.2	32,192	8.0	489,292	5.3	44,218	7.1	5,468,726	32.0	536,026	37.9
Totales	4,343,631	100.0	398,875	100.0	9,227,995	100.0	623,286	100.0	17,070,560	100.0	1,413,323	100.0

Es bueno señalar también que los prospectos no se vinculan laboralmente a la empresa, lo hacen mercantilmente y a través de un contrato que se suscribe por ambas partes, de tal manera que los agentes no dependen de Agroasemex, sino que su funcionamiento y organización de ellos mismos depende, por lo cual se cree que esta ha sido y será la principal causa de la deserción tan notable que desde siempre se ha observado.

Los agentes intermediarios en la contratación de seguros, pueden ser de 3 tipos, dependiendo de su naturaleza y posición frente a una empresa de seguros:

- a).- Agentes persona física, vinculados a las empresas de seguros por una relación de trabajo.
- b).- Agentes persona física independiente, que operan sobre la base de contratos mercantiles.
- c).- Personas morales.

Para los efectos del presente trabajo solo nos referiremos a los Agentes persona física independientes que operan sobre la base de contratos mercantiles.

Para ingresar a la fuerza de ventas el prospecto tiene que presentar una serie de requisitos, además una fianza de fidelidad a favor de Agroasemex, que responda por su actuación y adicional tendrá que aprobar un examen sobre la naturaleza del seguro agropecuario y pagar por los derechos de su Cédula una suma de dinero a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, toda esta tramitación es por cuenta del prospecto y a cargo de Agroasemex quedan solo los gastos de hospedaje y alimentación durante 4 días que dura su capacitación en alguna ciudad de la república, en virtud de lo anterior, el prospecto no puede iniciar su labor, sino hasta en tanto se hayan cumplido todos estos requisitos con toda puntualidad. El prospecto una vez convertido en agente puede intermediar seguros en todo el País, basta solo para ello que sea dado de alta en el sistema de agentes correspondiente de cada Gerencia Estatal.

La actividad del agente de seguros esta reglamentada y sujeta a la obtención de varios Tipos de Cédulas de Autorización, las cuales son: Cédula Tipo A, B, C, D y E, las que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas le puede ir autorizando precisamente en ese orden, con excepción de la Tipo "D" misma que puede otorgarle sin que tenga una sola de las otras. La razón por la que tiene que ser así es por que cada una empezando con la Cédula Tipo "A" implica que el agente adquiera mayores y mas profundos conocimientos, específicos de cada Tipo de Autorización, los cuales van estrechamente vinculados, y precisamente de menor a mayor importancia y responsabilidad. El Tipo de autorización que se requiere para intermediar seguros para Agroasemex, es la Tipo "D" la cual como ya se mencionó se puede otorgar independiente de las demás, ya que posibilita al agente para trabajar en el Ramo Agrícola y Animales por un período de 3 años a cuyo término el

agente la debe refrendar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para otros 3 años y así sucesivamente cada que transcurran períodos de igual duración, 30 días antes del vencimiento de la vigencia de su Cédula, tal refrendo se puede hacer de 2 formas: presentando comprobantes de que han reunido 150 horas de capacitación en seguros agropecuarios, (diplomas, constancias o reconocimientos) hasta antes del vencimiento de su Cédula, o bien que apruebe el examen que la citada Comisión le aplicará con el fin de saber el grado de actualización de los conocimientos que el agente tiene sobre el tema, lo anterior es con el único fin de asegurarse de que el agente ofrezca siempre a su clientela un servicio de calidad, moderno y que no se haya quedado obsoleto, y que sea acorde con las necesidades reales y con las modificaciones que estén vigentes al momento de la intermediación. En este renglón la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas aplica en forma por demás rigurosa la reglamentación que se tiene sobre la materia.

Las comisiones que reciben los agentes por la venta de los seguros agropecuarios son del orden del 9 % del importe de la prima, en el seguro de vida es del 20 % en la contratación inicial y del 10 % en la renovación, en el seguro de daños la comisión fluctúa entre el 12 y el 25 % sobre la prima. Adicional a lo anterior la empresa pone a disposición de los agentes atractivos Planes de Bonos e Incentivos anuales, los cuales varían según la política que este prevaleciendo, premiando sobre la base de porcentaje a los agentes por los incrementos que logren en su producción, por la baja siniestralidad y por el volumen de la misma, con lo cual los agentes de elite mejoran sustancialmente sus ingresos. Como dato ilustrativo se da a conocer que en el ámbito nacional se tienen agentes que perciben por comisiones, ingresos mensuales libres de impuestos del orden de los \$ 90,000.00 y que a nivel Gerencia Estatal Coahuila hay un agente que por estos mismos conceptos percibe \$ 15,000.00 al mes, como dato relevante este agente no cuenta con ninguna preparación académica, lleva 9 años intermediando y exclusivamente con Agroasemex, es bueno señalar además que también hay

agentes que se ubican en el otro extremo, o sea aquellos que perciben ingresos del orden de los \$ 1,000,00 mensuales o menor. También es digno de mención que durante 1995 la totalidad de la fuerza de ventas estuvo integrada por 24 miembros (7 Personas sin preparación académica, 12 Ingenieros Agrónomos, 3 Médicos Veterinarios Zootecnistas y 2 Prestadores de Servicios), durante 1996 intermediaron 30 agentes (6 Personas sin preparación académica, 14 Ingenieros Agrónomos, 6 Médicos Veterinarios Zootecnistas, 2 Licenciados y 2 Prestadores de Servicios), en el Ejercicio Fiscal 1997 la fuerza de ventas estuvo integrada por 24 agentes (5 Personas sin preparación académica, 11 Ingenieros Agrónomos, 4 Médicos Veterinarios Zootecnistas, 2 Licenciados y 2 Prestadores de Servicios), en los tres períodos se contó también con la clave directa de la empresa.

La profesión de agente de seguros puede ser de verdad fascinante, si se toma con un verdadero sentido de motivación y entrega, ya que para ser un vendedor de seguros de éxito se requiere tener los siguientes atributos: una gran responsabilidad, honestidad a toda prueba, vastos conocimientos prácticamente de todo, mucha agresividad financiera, empatía, buenos modales, tenacidad, oportunidad, cautela, prudencia, organización, educación así como una gran puntualidad. La práctica nos demuestra que es necesario que transcurran por lo menos 5 años para que el agente poseedor de todos los atributos señalados pueda aspirar al éxito, salvo casos excepcionales o verdaderos monstruos de la intermediación, los cuales al 2º. o 3er. año se ubican en planos de gran competitividad. Dentro de esta actividad se puede aspirar al logro de los mas altos objetivos y propósitos, individuales y familiares, que el ser humano haya podido imaginar, pero desde luego, no todas las persona pueden ser agentes, quienes aspiren a serlo deben no estar en ciertos supuestos (o renunciar a ellos), que desde los cuales pueda obligar o ejercer influencia para que a su favor se den los aseguramientos. La actividad de intermediación está regulada por la Comisión Nacional de

Seguros y Fianzas, y por ello sujeta a reglamentación, sobre esta base enseguida se mencionarán solo los conceptos y cláusulas más importantes:

Para satisfacer las exigencias de la capacidad técnica el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas establece los siguientes requisitos para ser agente de seguros persona física:

- a).- Ser mayor de edad.
- b).- Acreditar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas que cuenta con la capacidad técnica para ejercer las actividades de intermediación.
- c).- No haber sido vetado, removido, suspendido o revocada su autorización por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en otras actividades financieras.

Para garantizar la calidad moral de los agentes de seguros, el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, previene que no se concederá la autorización en los siguientes casos:

- a) Personas que no reúnan los requisitos señalados en los incisos a, b, y c anteriores.
- b) Personas que hayan sido condenados por un delito patrimonial intencional (robo, fraude, abuso de confianza, entre otros) o aquellas declaradas legalmente en insolvencia económica.
- c) Personas que por su posición o por alguna circunstancia, a juicio de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, puedan ejercer presión para la contratación de seguros.

Por incompatibilidad de funciones o conflicto de intereses, tampoco pueden ser agentes de seguros las siguientes personas:

- a). Los servidores públicos, a excepción de aquellos que solo realicen actividades académicas.
- b). Los funcionarios y empleados de instituciones de crédito, seguros y fianzas y otras del sistema financiero.

V.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Debido a las grandes dificultades que a la fecha existen a causa del desempleo para los Ingenieros Agrónomos, Médicos Veterinarios Zootecnistas y profesionistas en general, que cada año egresan de todas las facultades del País, con el entusiasmo reflejado en sus rostros porque imaginan que a la brevedad serán aceptados por las empresas o instituciones a las que acuden a ofrecer sus servicios profesionales, pero su ilusión pronto se desvanece, al ser informados que no existen vacantes ni planes de contratación o de expansión a futuro inmediato, que les permita abrigar aunque sea una leve esperanza de poder obtener alguna plaza dentro del Sector. Se estima que en la actualidad existen cerca de 100,000 Ingenieros Agrónomos desempleados o subempleados, nos encontramos compañeros a bordo de taxis, en compañías maquiladoras trabajando de almacenistas o de estibadores sin contar a aquellos que se han decidido a cruzar la frontera norte afrontando todos los peligros que ello implica.

Por todo lo antes descrito, la actividad de vendedor de seguros representa una gran alternativa para todos los profesionistas que no encuentran plaza en los centros a los que acuden, y si a eso agregamos que las instituciones aseguradoras desean incrementar sus plantillas de agentes, tienen en forma permanente planes de reclutamiento, selección y capacitación, debido principalmente al alto índice de deserción que existe en la materia, los programas de capacitación diseñados para después de integrarse como agentes a las empresas son de una calidad excepcional, impartidos por personal altamente capacitados, con lo que el aprendizaje está garantizado, a las compañías aseguradoras les conviene que sus agentes accedan cada vez, a mejores niveles de preparación, eso trae consigo la colocación de más pólizas y al suceder esto, el beneficio económico también lo comparte el agente, las instituciones de seguros se mantienen atentas al desempeño de

éstos y de igual forma a los cursos, seminarios y congresos de capacitación que se llevan a cabo en las diversas instituciones educativas existentes en el País en este renglón, para promover a que se sigan capacitando aquellos agentes que demuestren mejor desempeño y entusiasmo, y lo que es mejor, los cursos no le cuestan al agente los cubre la compañía.

Es de sobra conocido que al principio de cualquier actividad menudean las dificultades, la del intermediador de seguros no escapa a esta circunstancia, de tal manera que la función del agente de seguros en sus inicios es muy complicada, hay que decirlo también y con toda franqueza, ya que de entrada le tienen que invertir dinero aunque no mucho para conjuntar la serie de requisitos que deberán de presentar así como la obtención de una fianza de fidelidad, para obtener su cédula, para gastos de traslado, gasolina, hospedaje y comidas en viajes promocionales del seguro, todo ello para comenzar y sin recibir nada en retribución, porque se trata solamente de dar a conocer los productos a los posibles compradores del seguro, los que al final tal vez lo hagan o no, pero que ya le significaron al agente una inversión, misma que de no recuperarse, le causará un gran deterioro en sus finanzas, lo cual de seguir sucediendo terminaría por arruinar su capital, y al paso de los días o meses ese agente estaría ante la disyuntiva de tener que abandonar la actividad a causa de que está quebrado. Para evitar en lo posible esa situación, es muy importante sacar de sí mismo, toda la astucia, agresividad, organización, experiencia y capacidad con que se pueda contar, así como una buena dosis de paciencia, ello con el fin de poder dar el primero de los pasos en la actividad, lo mas en firme que se pueda, porque de no ser así, se vendrán en cascada todos los demás errores que acabarían por destruir la capacidad económica del agente.

También es muy importante y recomendable que se tenga un excelente conocimiento y completo dominio de las características más relevantes de los productos a promover, con el propósito de evitar que el cliente decida no

comprar debido a que no se le informó a satisfacción sobre el producto mismo.

Otra de las recomendaciones es que la mecánica que deberá abordarse para la presentación del producto, se practique antes, varias veces hasta su total dominio para evitar titubeos ante el cliente, y estar muy atento a todas las señales que éste mande durante la entrevista. No quiere decir lo anterior que exista un formato predeterminado en función de la cual deban hacerse las entrevistas, cada caso es diferente y solo la práctica y mucha observación, darán la pauta a seguir sobre la logística a utilizar para cada entrevistado. Es muy común que a menudo suceda que el cliente a último momento cambie el escenario en donde debería llevarse a cabo la presentación y entrevista, ya que a veces se nos informa que ésta se hará en su oficina, y preparamos las cosas de tal forma para que así sea, rotafolios, láminas ilustrativas, gráficas, transparencias, películas en fin, pero al llegar a su despacho se nos comunica que nuestro cliente dejó dicho que nos espera en ese momento al pié de sus parcelas, y que será a bordo de su camioneta en donde se le deberá explicar de todo cuanto proceda, mientras él hace un recorrido por sus propiedades, en tal situación se tiene que ser sumamente versátil y objetivo para que en esas condiciones, se le pueda proporcionar la información y que ésta sea completa y clara, para que no haya necesidad de una nueva entrevista.

Como podrá observarse es únicamente en base a la práctica el camino a través del cual, ha de llegarse al cabal dominio de la actividad, pero tendrá que ser una práctica evidentemente apoyada de un gran sentido de responsabilidad, organización, prudencia, cautela, oportunidad y mucha astucia, habida cuenta de que no resulte en balde todo ese esfuerzo. Un agente vendedor de seguros al contar con su Cédula de Autorización definitiva puede intermediar seguros para varias compañías, y con esto buscar y acceder a la profesionalización de su actividad. Se sabe de agentes profesionales de

seguros, que se dan el lujo de llegar a sus oficinas a las 10 de la mañana todos los días, y para esa hora ya tienen 4 o 5 clientes que acuden a visitarlo para renovar su póliza, o a modificarla, o bien a pagar algunas de sus primas, son agentes cuyo prestigio ha trascendido a grado tal que ya no necesitan estar fuera de sus oficinas para lograr incrementar su cartera de clientes, hasta ahí llegan quienes han conocido de la calidad y efectividad de sus servicios.

Para terminar el presente trabajo mencionaré que la cartera de clientes de los agentes es patrimonio de él y de sus descendientes, por lo tanto es hereditaria, así lo establece la legislación mexicana sobre la materia, por ello se debe tener la certeza de que el trabajo que se despliegue a lo largo de toda una vida intermediando seguros, al llegar ésta a su fin, las cosas no quedan a la deriva ya que los deudos tienen derecho en primer término y lugar, al patrimonio dejado en ese sentido, como también en otros, al pasar a mejor vida el cónyuge o progenitor según sea el caso.