

Mercado de seguros precisa se preparar para abertura do agronegócio

***Julia Guerra**

O seguro agrícola sempre foi visto com enorme desconfiança pelo setor. Em parte, isso ocorria devido à cultura de ser “empurrado” para o agricultor, na mesa do gerente bancário, quase como contrapartida nas operações de crédito. A verdade, porém, é que os produtos eram pouco efetivos. Com cláusulas padrão, acabavam por não cobrir os riscos – que são cada vez mais complexos – que afetam, de fato, o agricultor. Não havia nem mesmo uma adequação ao tipo de cultura que do cliente – o seguro para um produtor de feijão era o mesmo que atendia alguém que lidasse com soja – nem uma observação das cadeias de negócios, que envolvem riscos muito diversos, como o do crédito entre produtores, cooperativas, tradings etc.

A profissionalização do agronegócio nos últimos anos começou a alterar esse cenário, mas é a chegada dos estrangeiros, seja como donos da operação ou como parte dessas cadeias de negócios, que está provocando as mudanças mais significativas – e expondo os gargalos.

Esses estrangeiros chegam ao país com uma cultura de seguro na área rural muito mais consolidada. Países como Japão, Estados Unidos ou mesmo os vizinhos Colômbia e Chile, enxergam o seguro não como uma obrigação, mas como uma garantia de que mesmo cenários de calamidade, como furacões e terremotos, não significarão retrocessos econômicos e sociais.

O que tem ficado claro é que o mercado brasileiro de seguro rural não terá condições de atender esses novos agentes se não conseguir se transformar.

Grandes tradings e fundos de investimentos estrangeiros que já estão entrando nas operações por meio de participações em sociedades de propósitos específicos aumentaram tanto a demanda por seguro de crédito rural no último ano que absorveram toda a capacidade existente na única seguradora que atua nesse segmento.

A capacidade ofertada por essa companhia não é pequena. Mesmo assim, médios e grandes clientes do setor que começam a perceber a importância desse tipo de proteção ficaram sem alternativa.

Existe a possibilidade de buscar capacidade no exterior. Apesar da crise econômica e de episódios recentes, como a operação Carne Fraca, a confiança externa no agronegócio brasileiro é grande, capaz de atrair o interesse de agentes em todos os seus elos, inclusive no seguro.

Uma mudança profunda no perfil dos clientes está ocorrendo na esteira da abertura aos estrangeiros no agronegócio. Caso o Congresso Nacional altere definitivamente a legislação que restringe a posse de terras por investidores internacionais, isso deve se intensificar.

O desafio de modelar soluções que atendam às regras do mercado brasileiro de seguros e resseguros é para poucos, apenas os grandes podem buscar alternativas construídas especificamente para eles com capacidade externa. Os setores de seguros e agronegócios precisam abrir canais mais amplos de diálogo para encontrar soluções que atendam os

interesses dos produtores sem ferir as regras do mercado local de seguros. Há caminhos, mas é preciso agilidade. Essa talvez seja o maior desafio.

*** Julia Guerra é diretora de agronegócio da JLT Brasil.**