

"Los gerentes de riesgos y los profesionales del seguro deben mejorar sus conocimientos sobre la pérdida de beneficios ya que es el riesgo que más preocupa a la empresa"

Jesús Bueres, Global Head of Forensics Accounting de ABACO INTERNATIONAL LOSS ADJUSTERS



Jesús Bueres informó de que “la cobertura de la pérdida de beneficios sin daño material es una de las nuevas soluciones de la industria aseguradora”.

El pasado 10 de julio se celebró una nueva sesión de los Diálogos 2020, organizada por la Cátedra Fundación INADE-UDC, en la que se debatió sobre la continuidad del negocio después de un siniestro con Jesús Bueres García-Junceda, Global Head of Forensics Accounting de ABACO INTERNATIONAL LOSS ADJUSTERS, considerado el mayor experto en esta materia de todo el país. Igualmente, se contó con la participación de Bueres en un curso-taller del AULA INADE sobre esta materia en el que participaron 50 profesionales del seguro (agentes, corredores, peritos, compañías, etc) y gerentes de riesgos de empresas gallegas.

Durante la sesión de Diálogos 2020, Jesús Bueres afirmó que *“el riesgo que más preocupa a la empresa española es la interrupción del negocio”*. De hecho, según el estudio que anualmente publica ALLIANZ RISK, la continuidad del negocio ocupa el primer puesto del ranking, con un 37%, por delante de los riesgos de incendios, ciberataques y otros. Por ello, el ponente añadió que *“teniendo en cuenta esta preocupación real, es preciso conocer y entender los principales aspectos que rodean a la póliza de lucro cesante”*.

La póliza de lucro cesante se utiliza para hacer frente a un siniestro que tiene como resultado la paralización del negocio. Existen numerosas causas por las que se puede producir un lucro cesante: daño material, rotura de maquinaria, daño contingente, ALOP/EAR, ALOP/CAR, ALOP contingente, DSU/Cargo, NDBI, retirada de producto, ciberincidentes, marinos, Hull BI, daño medioambiental, o Aviación, Hull BI.

A pesar de estas numerosas causas, la póliza de lucro cesante tiene siempre como finalidad, tal y como señaló Jesús Bueres, *“asegurar la pérdida de beneficio neto y los gastos generales permanentes a consecuencia de la disminución del volumen de negocio y el aumento de los costes de explotación causados por un siniestro cuyos daños materiales y directos resulten garantizados por la cobertura base de daños, en los locales descritos en el contrato y salvo las excepciones que se indiquen”*. Como se observa en esta definición, los gastos variables que están directa y proporcionalmente relacionados con la producción de la empresa quedan al margen de la póliza. Además, el seguro no cubriría la pérdida de cuota de mercado que pueda sufrir la empresa a causa del siniestro.

Existen dos aspectos muy relevantes respecto de esta cobertura que el ponente destacó durante su intervención: los dos modelos de pólizas de lucro cesante existentes en lo que se refiere a la determinación del periodo de indemnización y cómo calcular la suma asegurada.

En primer lugar, en relación con los modelos de pólizas, Jesús Bueres apuntó la diferencia existente entre el modelo norteamericano y el modelo europeo respecto al periodo de indemnización. *“En Estados Unidos se cubre el periodo que va desde el día en el que se produce el siniestro y se paraliza la producción hasta que se recupera la capacidad de producción. En cambio, en Europa, el modelo Loss of Profits no finaliza cuando se recupera la capacidad de producción, sino cuando se recupera la cuenta de resultados. Cada modelo cubre cosas distintas”*.

A partir de aquí, el invitado centró su intervención en el cómputo de los periodos de indemnización en Europa. Por lo que se refiere a la fecha de inicio, esta coincide con la fecha en la que se produce el daño material; si bien la fecha de inicio no es controvertida, la fecha de finalización del periodo de indemnización es más compleja. En Europa la póliza ha de fijar el límite temporal durante el cual el asegurado recibirá la suma cubierta por el seguro, por lo que Jesús Bueres insistió en la importancia de *“fijar límites temporales reales y amplios”*. *“Los tomadores de seguro han de ser conscientes de las limitaciones y problemas que pueden surgir tras un siniestro e intentar ajustar el periodo de vigencia de la indemnización a las necesidades futuras”*, añadió.

Un segundo aspecto crucial en cualquier póliza de pérdida de beneficios es el cálculo de la suma asegurada, que debe corresponderse al margen bruto. Para determinar cuál es el margen bruto existen dos métodos: el método de la adición y el método de la diferencia. El de adición calcula el margen bruto por la suma de los gastos permanentes y el beneficio neto; por su parte, el de diferencia lo determina mediante la suma de las existencias de saldo final y las ventas netas de la actividad asegurada, y resta los gastos variables y las existencias del saldo inicial. En relación con la elección de un método u otro, Jesús Bueres indicó que *“ambos tienen ventajas e inconvenientes pero, con carácter general, se recomienda utilizar el método de adición”*.

TURNO DE DEBATE

Una vez finalizada la intervención del experto, se abrió el turno de preguntas donde los presentes plantearon sus dudas e inquietudes en relación con las pólizas de lucro cesante. Los asistentes expusieron supuestos relacionados con empresas de distintos sectores. Así, se suscitó, por ejemplo, el problema de las empresas vinícolas de cómo asegurar los vinos de reserva. Los asistentes y el invitado concluyeron que la mejor opción para esta situación que afecta a Galicia es realizar un futuro y asegurar el vino por su precio de venta en un futuro. *“No obstante, se ha de ser cuidadoso en la fijación de dicho precio futuro”*, sentenció Jesús Bueres.

El turno de debate concluyó con una reflexión de Jesús Bueres sobre el periodo de indemnización que suelen fijar las empresas españolas: *“los periodos fijados en las pólizas son demasiado bajos y no atienden a la realidad de un siniestro y, por consiguiente, recomienda revisar dichos periodos para aumentarlos”*.

Entre los asistentes destacaron el Presidente de la AJE Galicia, Marcos Balboa, junto con representantes de empresas como ABACO, GADISA, GRUPO LOSAN, GRUPO PUENTES,

INVERTARESA y PÍXELING; además de representantes del sector asegurador como la correduría AON; asociaciones profesionales como APECCO; o representantes del sector de la abogacía como ARMENTEROS ABOGADOS y LUSTRUM ABOGADOS.

Economía de Hoy. Todos los derechos reservados. ©2017 | www.economiadehoy.es