

La PÓLIZA de Pérdida de Beneficios: «un traje a medida»

Si en general es importante que cualquier póliza se ajuste a las características del riesgo que se quiere asegurar, en el campo de las pérdidas consecuenciales que se producen después de un siniestro de daños materiales eso es fundamental. No hay dos empresas iguales y no debe haber dos pólizas de Pérdida de Beneficios iguales: la póliza debe ser «un traje a medida».

ROBERTO REVENGA
IGNACIO LORENZO
GRUPO ADDVALORA

Para ello es básico conseguir la máxima información posible sobre el riesgo que se quiere asegurar. Estos datos se pueden obtener en la página web de la empresa, en el Registro Mercantil, a través de empresas especializadas en proporcionar información económico-financiera... y, fundamentalmente, del propio asegurado, quien deberá contestar veraz y detalladamente al cuestionario que le presente la aseguradora o el bróker.

La póliza de Pérdida de Beneficios, o Pérdidas de Explotación o Lucro Cesante,

que de esas tres maneras se la puede llamar, garantiza que el siniestro no afecte a los resultados económicos previstos por la empresa. Es decir, este seguro trata de colocar a la empresa en la misma situación financiera que habría tenido si el siniestro no se hubiera producido.

Obviamente, una parada de una semana en el proceso productivo, que equivale aproximadamente a solo el 2% de la producción anual, no afectará por igual a todas las empresas. Dependerá, por ejemplo, de si la empresa trabaja bajo pedido o contra *stock*, de si su pro-





ILLUSTRATION STOCK

**LA PÓLIZA DE
PÉRDIDA DE
BENEFICIOS
TRATA DE
COLOCAR A LA
EMPRESA EN LA
MISMA
SITUACIÓN
FINANCIERA QUE
HABRÍA TENIDO
SI EL SINIESTRO
NO SE HUBIERA
PRODUCIDO**

ceso es continuo (fábricas de aluminio, refineras de petróleo...) o no, de si tiene un *stock* de existencias de días o de semanas, de si trabaja ocho horas diarias cinco días a la semana o trabaja 24 horas diarias siete días a la semana, de si la capacidad de producción es mayor que la capacidad de ventas o, al contrario, la capacidad de ventas mayor que la de producción...

La póliza cubre «la pérdida de volumen de negocio imputable al siniestro durante el periodo de indemnización, así como el incremento en los costes de explotación y los gastos extraordinarios en los que incurrió el asegurado y realizados para minimizar o evitar la pérdida de ventas», siempre con el límite de la pérdida de margen bruto que evitan, es decir, los extracostes y los gastos extraordinarios deben ser rentables.

Para que haya indemnización bajo esta póliza el siniestro tiene que haber afectado a los resultados económicos de la empresa:

$$\text{INGRESOS} - \text{GASTOS} = \text{RESULTADO ECONÓMICO}$$

Es decir, debe afectar a los ingresos (originar pérdida de ventas) o a los gastos (originar extracostes), o a ambos, que es lo que suele ocurrir en los siniestros graves.

También es habitual en muchas empresas que paradas de pocos días no afecten a sus resultados económicos por tener una capacidad de producción superior a la de ventas, lo que es frecuente en épocas de crisis como la actual, y por tener *stocks* de existencias equivalentes a 1-2 meses de producción.

Los tres parámetros fundamentales de una póliza de Pérdida de Beneficios –que

puede ser muy completa, pues se pueden garantizar las pérdidas de beneficios o explotación debidas a incendios, averías de maquinaria, por siniestros en proveedores o clientes, por falta de suministros públicos, por imposibilidad de acceso, etc. – son:

- La suma asegurada
- El periodo máximo de indemnización
- La franquicia

La suma asegurada es el margen bruto de la empresa y se puede calcular de dos maneras:

$$\text{Por adición: } MB = GF + BN$$

$$\text{Por sustracción: } MB = VN - GV + \text{Variación de Existencias}$$

siendo:

- GF: gastos fijos o gastos permanentes (no son proporcionales a la producción. Suelen permanecer tras un siniestro).
- GV: gastos variables (son proporcionales a la producción. Suelen ahorrarse tras un siniestro).
- VN: volumen de negocio (ingresos típicos anuales de la empresa).
- BN: beneficio neto generado por las actividades económicas aseguradas de la empresa sin deducir los impuestos sobre beneficios.
- Variación de existencias: existencias al final del año menos existencias al comienzo del año.

Al margen bruto (MB) también se le llama beneficio bruto (BB). Nosotros preferimos llamarlo MB, pues BB lo confunden los contables con el beneficio antes de impuestos.

No suele haber problemas para calcular el margen bruto y recomendamos hacerlo por el método de la adición, pues así quedarían especificados cuáles son los gastos fijos que se han asegurado y en qué porcentaje (gastos semifijos o semivariantes y de mantenimiento, como la electricidad, el teléfono...).

Si bien es difícil predecir cuáles van a ser los beneficios netos para la próxima anualidad, para evitar infraseguros existe la cláusula de cobertura automática, cuyo porcentaje suele estar entre el 20% y el 40% y que nos permitirá regularizar la suma asegurada con posterioridad al cierre del ejercicio, una vez hayan sido auditadas las cuentas anuales.

La póliza debe estar pensada para que nos cubra en un siniestro importante, y por ello es conveniente analizar el peor siniestro posible y cuál sería el tiempo necesario para normalizar la situación de la empresa.

Dado que la póliza inglesa (*loss of profits*), que es la habitual en Europa, extiende el periodo de indemnización desde el día del siniestro hasta que se normalicen las ventas (la *gross earnings* sólo hasta que se normalice la producción), habrá que pensar siempre en el plazo de reconstrucción de los edificios y de la maquinaria fundamental más los 4-6 meses necesarios para el desescombro de lo destruido, permisos, proyectos, recuperación de la producción al 100%, recuperación del *stock* de seguridad...

Si el periodo de indemnización que ponemos es igual o inferior a 12 meses, la suma asegurada debe ser la equivalente a 12 meses, y si el periodo máximo de indemnización está entre los 12 y 24 meses, la suma asegurada debe ser la correspondiente a 24 meses. En siniestros graves es frecuente encontrar perio-



dos máximos de indemnización claramente insuficientes.

Por último, otro elemento que hay que fijar es la franquicia. Lo normal es que sea temporal y venga indefinida, lo que crea problemas en el ajuste de los siniestros.

Por ejemplo, franquicia cinco días. ¿Qué cinco días son: los primeros cinco días naturales o los primeros cinco días productivos? ¿Son cinco días proporcionales al periodo de indemnización? Nuestra sugerencia es que se especifique. Por ejemplo: X días productivos con un mínimo de Y € (esto último para eliminar los siniestros pequeños que no suelen afectar a los resultados económicos de la empresa).

En resumen, si con la información suficiente somos capaces de determinar una suma asegurada adecuada con su correspondiente cobertura automática, un periodo de indemnización máximo que nos resulte suficiente aún en el peor siniestro posible (destrucción total de la empresa) y una franquicia que, además de abaratar la póliza, nos permita eliminar las paradas que no van a afectar a los resultados económicos anuales de la empresa, lo normal es que la póliza garantice que el siniestro no va a afectar a la situación financiera de la misma, es decir, que con o sin siniestro, los resultados económicos de la misma van a ser los mismos. ■

SI EL PERIODO MÁXIMO DE INDEMNIZACIÓN ES IGUAL O INFERIOR A 12 MESES, LA SUMA ASEGURADA DEBE EQUIVALER A 12 MESES; SI EL PERIODO DE INDEMNIZACIÓN OSCILA ENTRE 12 Y 24 MESES, LA SUMA ASEGURADA DEBE SER DE 24 MESES