

N. 42281
R. 40861

CE ERS 91

Madrid, 4-5 de Marzo de 1991

Casos prácticos.
Elaboración de la póliza.
José Angel Yarritu La Fuente.
Ingeniero Industrial. GIL & CARVAJAL, Director
Técnico de Unidad de Energía.

**III CONGRESO DE GERENCIA DE RIESGOS
Y SEGUROS INDUSTRIALES**

**EL SEGURO DE LUCRO CESANTE
O PERDIDA DE BENEFICIOS Y LA
GERENCIA DE RIESGOS**

CASO PRACTICO: ELABORACION DE LA POLIZA

**J. A. Yarritu
GIL Y CARVAJAL, S. A.**

Si hubiera que elegir un punto de partida, una situación desde la cual plantearse el diseño de una póliza de seguros, el siniestro, o más exactamente; el comportamiento que de la póliza se espera en caso de siniestro, habría de ser la referencia básica a ser tomada en cuenta.

Por ello, analizando los conceptos que en mayor o menor medida suelen ser objeto de revisión cuando se plantea una reclamación ante los Aseguradores, se podrá realizar una póliza más ajustada a las específicas necesidades de cada uno.

Atendiendo al uso que de ellos se hace, ya aparentemente formal y generalizado, ya claramente específico para seguros de LUCRO CESANTE; los conceptos a definir con precisión serían:

Entre los de carácter GENERAL:

1.- ASEGURADO:

En la medida en que el interés asegurado por una póliza de seguros es el del Asegurado citado expresamente en ella, esta formalidad, simple en apariencia, cobra una especial relevancia en las pólizas de LUCRO CESANTE; particularmente cuando se está analizando y decidiendo sobre la cobertura (conjunta o separada) de organizaciones relativamente complejas.

De cara a la definición del Asegurado, cuando de grupos empresariales se trate, son características fundamentales a considerar la propiedad y el control, la interdependencia o no de los negocios, etc.

Así, en caso de organizaciones totalmente integradas, suele ser más aconsejable una contratación única, en la que, bajo el concepto ASEGURADO, se refleje tanto la identidad individual como total.

Frente a esta situación, para empresas de un mismo grupo que actúan con total independencia, la solución más adecuada sería dar un tratamiento individualizado (pólizas separadas) pero teniendo bien presente a efectos de cobertura, las posibles cláusulas especiales en lo que concierne a sus interrelaciones.

2.- ACTIVIDAD:

Siendo importante la correcta definición de este aspecto en todo tipo de pólizas de seguros, en las de LUCRO CESANTE cobra una relevancia decisiva ya que el concepto asegurado es el rendimiento económico, en la forma en que se defina, afecto a la **ACTIVIDAD EXPRESAMENTE CITADA**

Por ello, en especial cuando se realizan o pueden realizar diferentes actividades (recordemos el caso de los grupos empresariales asegurados bajo una misma póliza), ha de ponerse particular cuidado en la definición y alcance de este concepto.

De hecho, la indemnización de toda reclamación está sujeta a la verificación correspondiente de que la actividad afectada se recoge en póliza.

3.- SITUACION DE LOS BIENES ASEGURADOS:

En este caso la expresión BIENES ASEGURADOS se refiere, en general, a los afectos a la ACTIVIDAD asegurada.

Al igual que sucede con ésta, el alcance de la póliza se ciñe al rendimiento económico producido a través de los BIENES citados.

A la hora de definir los BIENES ASEGURADOS Y SU SITUACION GEOGRAFICA, suele ser práctica muy extendida el hacer referencia a la póliza de DAÑOS DIRECTOS (incendios, averías, extensivos, montaje, etc.) a la que se complementa.

En estos casos hay que prestar atención a la adecuada coordinación entre ambas, tanto durante su elaboración como su vida efectiva (p.ej.: altas y bajas, cláusulas especiales, etc.).

4.- RIESGOS ASEGURADOS:

La palabra riesgo, se usa en este caso bajo la acepción de hechos o situación capaces de ocasionar daños o pérdidas.

Siendo las pólizas de LUCRO CESANTE, en la inmensa mayoría de los casos, complementarias de las de DAÑOS (DIRECTOS) es práctica común en este caso el hacer referencia a la póliza base (DAÑOS DIRECTOS) a la hora de indicar los RIESGOS ASEGURADOS.

No obstante, suele ser frecuente ampliar el abanico de RIESGOS ASEGURADOS incluyendo:

- . Daños a mercancías o equipos transportados o sus medios de transporte.
- . Robo (p.ej.: el caso de plantas cuberteras respecto de sus materias primas)
- . Daños en suministradores de "energías": Agua, gas, electricidad, combustible, etc.
- . Catástrofes naturales que, sin afectar los BIENES ASEGURADOS, impidan el normal desarrollo del negocio.

5.- FRANQUICIAS:

Aunque no estén presentes en todas las pólizas, bien sea por razones de rentabilidad (como posibles descuentos derivados de su uso, dificultad de determinación de pérdidas en pequeñas incidencias, etc.), bien por imposición de las condiciones del Mercado (usual cuando se trata de póliza de LUCRO CESANTE complementarias de otras muy especializadas), a veces las pólizas de LUCRO CESANTE se ven afectadas de una FRANQUICIA, entendida ésta como la pérdida que, en todo siniestro, ha de soportar el asegurado.

Dependiendo del tipo de póliza de LUCRO CESANTE y de los mercados en que se contrate, existe tendencia a pactar FRANQUICIAS TEMPORALES (días, semanas, etc.,) interpretadas muchas veces como PERIODOS DE CARENCIA.

Si consideramos que en las pólizas de LUCRO CESANTE en base a FACTURACION, las ventas no se producen homogéneamente en la mayoría de las ACTIVIDADES, resulta evidente la falta de protección que otorgaría la póliza si la pérdida o disminución de facturación se produjera durante dicho período de carencia.

Este efecto se podría acentuar en aquellas actividades sujetas a ventas estacionales.

Por otra parte, en caso de siniestro, suele ser durante los primeros días cuando se incurre en extracostes (INCREMENTOS DE COSTES DE EXPLOTACION) para reducir el PERIODO DE INTERRUPCION; salvo que exista en póliza una definición del alcance de la CARENIA (franquicia temporal), su aplicación está abierta a interpretaciones de todo tipo que, en el mejor de los casos, llegan a provocar demoras en la obtención de la indemnización.

Otro de los factores a considerar, cuando de FRANQUICIAS TEMPORALES se trata, es la naturaleza de la unidad de tiempo utilizada; en otras palabras, es necesario definir si se refiere a (p. ej.): días naturales, laborables, etc.

Resumiendo, salvo que se estableciese en póliza un procedimiento que permitiera homogeneizar los efectos aleatorios (y, a mi juicio, arbitrarios) ya apuntados, recomendaría no acudir a este tipo de FRANQUICIAS TEMPORALES.

No obstante, solucionados los aspectos citados y especialmente cuando se cuenta con suficiente nivel de existencias de productos terminados, la adopción de FRANQUICIAS TEMPORALES puede resultar globalmente interesante.

Salvo en lo que concierne al "juego" de las existencias, al fijar la FRANQUICIA TEMPORAL, similares objeciones que las apuntadas para las pólizas en base a FACTURACION, podrían hacerse para las realizadas en base a PRODUCCION.

Relativo a franquicias, son también aspectos a tener presentes en la elaboración de la póliza, entre otros, los siguientes:

- **USO DE FRANQUICIAS MAXIMAS AGREGADAS con establecimiento de FRANQUICIAS MINIMAS DE MANTENIMIENTO.**
- **USO DE CARENCIAS (temporales) revirtiendo en franquicias monetarias.**

Por último, siendo frecuentes las constantes referencias de la póliza de LUCRO CESANTE a la de DAÑOS DIRECTOS, hay que cuidar que resulte meritorio que, en caso de siniestro de DAÑOS DIRECTOS, no indemnizable por ser inferior a la franquicia de esta última póliza, ello no impide la indemnización bajo la póliza de LUCRO CESANTE.

6.- EXCLUSIONES:

Todas las pólizas, en mayor o menor medida, tienen exclusiones o limitaciones del alcance de su cobertura; de ahí la aseveración de que si bien existen modalidades de seguro en BASE TODO RIESGO, por el contrario, no existe el seguro TODO RIESGO en el sentido de que "todo está cubierto".

No obstante la generalización del uso de EXCLUSIONES, las pólizas de LUCRO CESANTE, por su complementariedad respecto de pólizas de DAÑOS DIRECTOS, requieren una atención adicional en su redacción ya que, a sus propias exclusiones, se le suman las de su póliza de referencia.

Asimismo, es usual que estas pólizas de LUCRO CESANTE limiten e incluso supriman su cobertura cuando se produce el CESE DE LA ACTIVIDAD asegurada.

No tan frecuente, aunque sí sea conveniente, es que exista en póliza una matización de dicha supresión o limitación. Aunque puedan parecer lógicas e incluso necesarias este tipo de cláusulas, no lo es menos el establecer distintos alcances según que el CESE DE LA ACTIVIDAD fuera o no conocido antes del siniestro, o dependiera o no de la voluntad del Asegurado, puestos a citar algunos ejemplos.

Siguiendo con esta exclusión, tras la modulación de su alcance, la siguiente cuestión a delimitar sería el concepto a indemnizar y la extensión temporal de la indemnización, lo que, a la postre, determinará la cantidad total a percibir.

Hasta aquí los conceptos, más o menos comunes con otro tipo de seguros, que son necesarios "adaptar" cuando de la elaboración de una póliza de LUCRO CESANTE se trate.

Referiéndonos a los ESPECIFICOS, serían:

7.- TIPO DE COBERTURA:

Tratando de la Franquicia, acabo de citar las dos modalidades de cobertura más representativas. Me refiero por una parte, a las que hacen que se produzca la indemnización cuando se da una **DISMINUCION DE VENTAS (COBERTURA EN BASE A FACTURACION)** y, por otra, a las que lo hacen cuando se produce una **DISMINUCION DE PRODUCCION (COBERTURA EN BASE A PRODUCCION)**.

Tal como ya se ha expuesto, ambas tienen sus ventajas e inconvenientes, que por lo general son complementarios.

Así, con la cobertura en base a **FACTURACION**, si la Empresa estuviera dotada de un nivel suficiente de **EXISTENCIAS de PRODUCTOS TERMINADOS**, la póliza no indemnizaría cantidad alguna por no producirse disminución en las ventas.

Recíprocamente, con la cobertura en base a **PRODUCCION**, una pérdida de las existencias, no provocaría la indemnización.

Por lo dicho, parece simple la solución: **COMPLEMENTAR AMBOS TIPOS DE COBERTURA**, posibilitando la opción de elegir entre ellos cuando ocurra el siniestro.

Esta es una posibilidad que, sin considerar otros factores, entendemos ha de ser analizada cuando se está diseñando la póliza. Por lo general, se suelen redactar las condiciones en base a una de las modalidades, presentando la otra como cobertura opcional y alternativa.

8.- CONCEPTO ASEGURADO:

Aunque en estas pólizas de **LUCRO CESANTE** se hace constante referencia al **BENEFICIO BRUTO** afecto a la **ACTIVIDAD**, en realidad, el concepto asegurado es lo que, en términos de gestión, llamaríamos el **MARGEN BRUTO** afecto a la misma.

Considerando que los métodos de cálculo utilizables (**SUMA Y DIFERENCIA**) arrojan el mismo resultado final, es aconsejable elegir, y así hacerlo constar en póliza, el que mayor simplicidad ofrezca en su determinación, reduciendo la posibilidad de errores.

Supongo que en la mayoría de los casos se estará de acuerdo en utilizar el **PROCEDIMIENTO DE CALCULO POR LA DIFERENCIA**.

Entre sus ventajas podríamos citar:

- Obliga a hacer mención expresa de los gastos fijos que no se desea asegurar, con lo que se elimina el error por olvido, posible en el **PROCEDIMIENTO DE LA SUMA**.
- No se plantean dudas acerca del **BENEFICIO** a asegurar, ya que en ningún momento hay que tomarlo en cuenta expresamente.
- Si se incurriera en nuevos gastos fijos o se modificaran los procedimientos contables, difícilmente se vería afectada la suma asegurada.
- La propia definición del **PROCEDIMIENTO DE LA DIFERENCIA** tiene capacidad para dar cabida a posibles imprevistos que, de utilizar el otro método, haría necesaria su provisión.

A pesar de todo, no menos cierto es que, cuando se está acostumbrado a utilizar el **PROCEDIMIENTO DE LA SUMA**, siendo consciente de su adecuada aplicación, y se utiliza un sistema de cálculo que posibilita la determinación correcta del **MARGEN BRUTO**, apenas se obtendrán ventajas por el cambio de método de cálculo.

Por otra parte, existen casos en que es más práctico el uso del **PROCEDIMIENTO DE LA SUMA**, entre ellos cabría mencionar las Empresas de **BIENES DE EQUIPO**, **BODEGAS**, etc., en las que el período de producción y suministro de los bienes se extiende más allá del ejercicio anual.

En la determinación del **CONCEPTO ASEGURADO** interviene el propio interés del Contratante, quien puede seleccionar los componentes a asegurar del total del **MARGEN BRUTO** y la forma de hacerlo.

Así, en lo que se refiere a los **GASTOS DE PERSONAL**, es relativamente frecuente tenerlos asegurados por tramos; asumiendo tanto la posibilidad de poder acogerse a expedientes de regulación temporal de empleo, como la improbabilidad de que se produzca un siniestro que paralice la actividad total.

En principio el procedimiento puede resultar útil siempre que el cálculo de los distintos tramos se haya realizado correctamente. Por lo general, la inclusión de la denominada **GARANTIA DE SALARIOS EN BASE DOBLE** (que posibilita la concentración de la cobertura del 100% de los mismos en un período inicial) ofrece una seguridad añadida.

Sobre este particular de los **GASTOS DE PERSONAL**, aunque se salga algo del contenido estricto de esta ponencia, quisiera citar algo que ha venido siendo usual. Me refiero a la práctica de considerar como salvamento o menos pérdida en caso de siniestro, los ahorros en gastos fijos derivados de la aceptación de expedientes de regulación temporal de empleo.

Este hecho que, sin más circunstancias, podría no tener mayor relevancia, en los casos en que no se relanzara la actividad tras el siniestro, con la consiguiente rescisión definitiva de los contratos de trabajo, el período con derecho a subsidio de desempleo del personal afectado podrá verse sensiblemente recortado, pudiendo dar lugar a conflictos entre las partes involucradas.

Dándose generalmente esta especie de "salvamentos" en pólizas que aseguraban el 100% de los **GASTOS DE PERSONAL**, en previsión de los posibles conflictos apuntados, sería aconsejable, por más justo, el arbitrar formas de que el Asegurador, de materializarse el cierre, revirtiera los ahorros producidos por dicho concepto.

Por último, en lo que refiere a las existencias y su "juego" en la determinación del concepto asegurado, existen actividades en que aquéllas se hallan sujetas a fuertes oscilaciones en su valoración. Tal sería el caso de lo recientemente ocurrido con el petróleo y sus derivados y que, en muchas circunstancias, se produce con ciertos metales, lana, cereales, semillas, etc.

Por dichas razones el **MARGEN BRUTO** podría verse afectado por cuestiones ajenas al objeto del seguro.

Un procedimiento a utilizar, con vistas a paliar en parte estos efectos, causados por las fluctuaciones de precio, sería acordar que, para uso exclusivo de la determinación del **MARGEN BRUTO ASEGURADO**, se calculase la variación del **INVENTARIO FISICO** de existencias al inicio y final del ejercicio, valorándose al final de cada período en base a su cotización media.

Por supuesto que el establecimiento y utilización de este procedimiento obligará a ser consistente en su aplicación.

9. PERIODO DE INDEMNIZACION:

Aunque las pólizas de **LUCRO CESANTE** suelen ser contratos anuales, sus efectos se pueden extender más allá de dicho tiempo, según sea su **PERIODO DE INDEMNIZACION**.

La determinación de dicho período ha de basarse en la experiencia y en un excelente conocimiento de la **ACTIVIDAD** que se asegura, ya que se trata de precisar el tiempo máximo en que se vería afectada dicha actividad por el hipotético siniestro.

Para esta estimación habría que tener en cuenta no sólo el tiempo de reconstrucción física de los bienes dañados, sino también el necesario para restablecer la actividad en todos sus aspectos (producción, ventas, etc.).

Considerando que, en teoría, no suelen darse limitaciones de mercado a la hora de contratar pólizas con **PERIODOS DE INDEMNIZACION** hiperanual (en la práctica la limitación se suele imponer vía precio), es preferible determinar dicho período con cierto margen de seguridad.

En caso contrario, de ser escaso, nos conduciría a una forma de infraseguro, al no estar cubierta toda la pérdida sufrida.

Por lo general, es aconsejable no adoptar **PERIODOS DE INDEMNIZACION** inferiores a los 12 meses salvo que, con total seguridad se pueda precisar que el máximo necesario es inferior al año.

Como peculiaridades y a modo de ejemplo, existen casos en que puede interesar pactar períodos de indemnización diferentes para distintas secciones de la ACTIVIDAD. Tal sucede con las BODEGAS Y DESTILERIAS en que existen secciones de ENVEJECIMIENTO Y CRIANZA; en dichas secciones es recomendable asignar PERIODOS DE INDEMNIZACION DIFERENTES en función del grado de envejecimiento y del año previsto para la venta del producto.

10.- SUMA ASEGURADA/LIMITE DE INDEMNIZACION:

Su determinación va estrechamente ligada al CONCEPTO ASEGURADO y al PERIODO DE INDEMNIZACION ELEGIDO.

Una vez definido el alcance del CONCEPTO ASEGURADO y su MONTANTE ANUAL, éste será como mínimo la SUMA ASEGURADA.

Cuando los PERIODOS DE INDEMNIZACION sean superiores al año, dicha SUMA ASEGURADA se ha de incrementar proporcionalmente al correspondiente período asegurado.

Al margen de la SUMA ASEGURADA, pueden establecerse en póliza LIMITES DE INDEMNIZACION inferiores. Es frecuente que esto ocurra en caso de que el Asegurado esté constituido por Empresas diferentes o en ciertas garantías especiales (suministradores, energía eléctrica, etc.) o riesgos especiales (terrorismo, terremoto, etc.), etc.

11. REGULARIZACION DE PRIMA/REGLA PROPORCIONAL

En previsión de oscilaciones en la suma asegurada, es práctica usual pactar una cierta "tolerancia", o margen de variación admisible en la misma, con un doble efecto:

- En caso de siniestro, si las cifras anuales reales son inferiores o iguales a la SUMA ASEGURADA, tenida en cuenta la TOLERANCIA, se indemniza en base a la pérdida real.

En caso contrario, la indemnización se reduciría proporcionalmente.

- Al final de cada período de seguro, se ajustaría la prima de acuerdo con las cifras reales (limitada la variación a la TOLERANCIA pactada) procediendo al abono o devolución de la diferencia de la prima, según corresponda.

Otra práctica suele ser derogar la regla proporcional, SIN LIMITACIONES, manteniendo la cláusula de reajuste de la prima.

12.- CLAUSULAS ESPECIALES

Tratando de optimizar la protección otorgada por la póliza frente a posibles siniestros, además de lo hasta aquí citado, suelen incorporarse determinadas condiciones adicionales entre las que, sin ser exhaustivo, se pueden citar las siguientes:

- **GASTOS ADICIONALES PARA REPOSICION DEL LOTE MINIMO DE EXISTENCIAS.**
- **HONORARIOS DE CENSORES DE CUENTAS** si fueran necesarios para el ajuste de siniestros.
- **GASTOS DE PERITOS PROPIOS** en ajuste de siniestros.
- **LUCRO CESANTE POR FALTA DE PROVEEDORES** (es necesario definir, aunque sea de modo general, la ubicación física de los proveedores).
- **LUCRO CESANTE POR DAÑOS EN BIENES DE TERCEROS.**
- **AJUSTE POR DEPARTAMENTOS (CLAUSULA DEPARTAMENTAL).** Al especificarse en muchos condicionados al uso en nuestro mercado que, los ajustes a realizar en la determinación de la indemnización, tienen por finalidad determinar, lo más exactamente posible, los resultados que habría obtenido la Empresa durante el período del siniestro si éste no se hubiera producido, podría considerarse no estrictamente necesaria la inclusión de esta cláusula.

No obstante, dada la práctica, y en evitación de desagradables desacuerdos, es preferible pactar su inclusión.

Concluyendo, aunque en el mercado existen productos standard (tanto dentro como fuera de **POLIZAS COMBINADAS**), siempre que la **ACTIVIDAD** de la Empresa a asegurar lo requiera, es aconsejable diseñar una póliza ajustada a las necesidades específicas de cada caso.

Hay que tener muy presente que nos encontramos ante una modalidad de seguro altamente especializado y a la vez multidisciplinar; no sólo por sus propias características, sino también por las que adquiere cuando se aplica a determinados tipos de actividades. En este sentido cabría citar las pólizas de **LUCRO CESANTE ESPERADO** aplicable a seguros de **CONSTRUCCION Y MONTAJE**, o las pólizas de **RENDIMIENTO DE SISTEMAS**, o las de **FALTA DE AGUA, ETC.**

Asimismo, cada sector de actividad tiene necesidades concretas, siendo imprescindible adaptar lo que aquí se ha dicho a sus peculiaridades.

Por todo ello es necesario evitar ambigüedades e indefiniciones que, en el momento del siniestro suelen ser motivo de demoras en el cobro de indemnizaciones y que, en casos, llegan a producir la pérdida del derecho a la indemnización.