

R. 9.033

MIR-25

PROBLEMATICA DE LOS
INCENDIOS EN EL MUNDO
MODERNO.

ASPECTOS ASEGURADORES

INDICE

- I. El Seguro de Incendios. Antecedentes y tendencias actuales.

- II. Problemática del Seguro de Incendios. Los riesgos industriales.

- III. Riesgos multinacionales. El seguro de las grandes industrias internacionales.

- IV. El seguro de lucro cesante o pérdida de beneficios por incendio.

- V. Tratamientos de los riesgos sencillos. Pólizas multirriesgo.

I. EL SEGURO DE INCENDIOS. ANTECEDENTES Y TENDENCIAS ACTUALES.

El seguro de incendios "convencional" se creó con el fin de dar amparo a determinados bienes detallados en póliza contra daños causados por unos riesgos específicos, fundamentalmente, incendio, robo y explosión.

En una primera etapa, allá por los años treinta, el seguro de incendios llevaba aparejado la contratación de coberturas adicionales, por ejemplo, rotura de tuberías de agua, granizo, vientos huracanados, etc., que empezaron a denominarse de diferentes maneras: cobertura extendida, peligros adicionales, garantías complementarias, etc., y cuya lista de coberturas fue haciéndose progresivamente más extensa hasta llegar a la relación que conocemos hoy en la mayoría de mercados.

No obstante, la evolución en este aspecto, del seguro de incendio no se ha detenido ahí, habiéndose dado un cambio brusco en los últimos años cuando han empezado a aparecer las pólizas a "Todo Riesgo".

La característica principal de estas pólizas es la falta de definición de los peligros cubiertos. Hasta ese momento la línea mantenida por el seguro de incendios era la de especificar los riesgos contra los que el asegurado estaba cubierto, línea de "named perils policy", otorgando cobertura sólo para dichos riesgos y con el alcance en que se definían. Con las pólizas Todo Riesgo, el alcance de la cobertura ya no queda determinado positivamente (mencionando los peligros amparados), sino sólo de forma negativa, (por los peligros, daños, y objetos excluidos), es decir, se otorga cobertura para todos los peligros y objetos que no están excluidos expresamente. Por regla general se ampara toda pérdida o daño físico accidental que ocurra de forma imprevista, en la propiedad asegurada, por cualquier causa que sea, a no ser que se trate de un peligro excluido.

Un seguro constituido sobre esta base, frecuentemente suele incorporar coberturas de otros ramos, como pueden ser Pérdida de beneficios o Lucro cesante, Avería de Maquinaria, Equipos Electrónicos, Robo, Transportes, etc., en la misma línea de citar sólo los peligros y objetos excluidos.

La utilización más frecuente de estas pólizas se inició en los Estados Unidos donde ya hace algún tiempo, se vienen contratando con asiduidad, tratando de cubrir toda la demanda de seguro de una empresa industrial, con una sola póliza combinada para varios ramos.

En otros mercados como Australia y Sudafrica la aceptación es grande, si bien los resultados no son satisfactorios. En Europa la venta de este seguro se hace con cautela, incluso con especial precaución recomendada por los Organismos rectores del seguro en cada país.

¿Cuáles son las razones de la aceptación de este tipo de pólizas?
En la mayoría de los casos sucede que:

- a) El asegurado recibe cobertura global para todos los eventuales peligros y objetos, en tanto que no sean especificados como excluidos en la póliza.
- b) De igual forma recibe cobertura contra aquellos peligros en los que si bien no ha pensado en ellos a la hora de hacer la póliza, no quiere decir que no existan y no puedan presentarse, y si el subcriptor tampoco ha reparado en ello al hacer la póliza, no habrá estipulado las correspondientes exclusiones y, por lo tanto, cuando se presente el peligro estará cubierto (al no estar excluido).

- c) En el momento del siniestro, el contratante del seguro puede contar con una cobertura general, a no ser que el asegurador pueda probar que el siniestro se produjo por un peligro excluido (inversión de la carga de la prueba).
- d) Las primas, en su conjunto, suelen ser más baratas, que si sumamos el coste individual de cada cobertura, y es que por motivos de competencia, el asegurador concede ventajas especiales de primas, dado que no dispone de estadísticas suficientes y por otro lado espera economizar costes.

¿Qué inconvenientes puede tener para el asegurador? La experiencia de los mercados donde se trabaja asiduamente ha demostrado la existencia de muchas desventajas por los Aseguradores, como son:

- a) Garantía de eventos que el asegurador no había previsto. El asegurador no está protegido contra las consecuencias dañosas de nuevas tecnologías o de distintos mecanismos jurídicos.
- b) Garantía de sucesos catastróficos ordinariamente excluidos.
- c) Incertidumbre respecto a las garantías cubiertas. Los contratos existentes son de un contexto vago y difuso, que no permite saber si aspectos tan importantes como las responsabilidades, los riesgos de la exportación o los riesgos de cambio son o no cubiertos.
De todos es conocido que en caso de ambigüedad los tribunales interpretan los contratos de manera favorable para el asegurado.
- d) Existe una aparente dificultad en la suscripción del riesgo.

- e) Pérdida de la base estadística de cada ramo, con lo que la posibilidad de elaborar tarifas a partir de los resultados estadísticos quedará seriamente comprometida.
- f) Inseguridad en la fijación de las tasas de primas, con peligro de presentar ofertas de seguro por debajo de las tasas de prima adecuadas.
- g) Pérdida de la tecnificación de cada ramo y eliminación de definiciones, exclusiones y anotaciones propias del ramo.
- h) Decrecimiento del interés por la prevención, ya que la globalización de la prima hace perder el carácter motivador que podría tener las medidas de prevención.
- i) Problemas de reaseguro, con dificultades para fijar la retención; imposibilidad de su inclusión en los contratos de reaseguro obligatorios, etc.
- j) Pérdida de la transparencia de la cartera y, con ello, de la posibilidad de controlar una situación indeseada.
- k) Deficiente cálculo de reservas para siniestros pendientes al desconocer como se van a desenvolver en algún caso.

II. PROBLEMATICA DEL SEGURO DE INCENDIOS. LOS RIESGOS INDUSTRIALES.

Durante los últimos años se han producido pérdidas de una magnitud antes desconocida, aun prescindiendo del incremento lógico-experimentado por los valores debido a la inflación.

Estas pérdidas sufridas por casi todos los Aseguradores en el mundo han llevado la inquietud y la preocupación a sus máximos responsables, quienes tienen que dedicar todo su esfuerzo para intentar encaminar el negocio del seguro a un nivel en donde las primas recaudadas sean suficientes para atender los siniestros, hacer frente a los gastos y dejar, si es posible, un margen razonable de beneficio.

Generalmente las grandes pérdidas provienen de los grandes riesgos industriales. Pero ¿cómo llegan a producirse? Veamos las razones principales:

- a) La fuerte competencia existente actualmente en todo el mundo y la lucha desahogada por un segmento del mercado, ha obligado a la industria a incrementar, hasta el mayor grado posible, su producción, de forma que la repercusión de los gastos generales, sobre cada unidad producida, sea cada vez menor.
- b) Para producir mucho hay que contar con extensos recintos industriales, con almacenes de una gran capacidad para materias primas y productos terminados.
- c) Por otro lado, para frenar el crecimiento continuo de los costes relacionados con la mano de obra, se hace necesario una mayor automatización de la industria con la adquisición de nueva maquinaria, que será más sofisticada, y con una más alta tecnología, buscando una mayor eficiencia. De esta forma se intentará reducir el coste total de unidad producida al nivel más bajo posible.

Se ha hablado de sofisticación y eficiencia en la maquinaria, y esto es lógico, puesto que si lo que se trata es de invertir lo justo en maquinaria y equipos, unos y otros deberán tener el mayor grado posible de eficiencia con objeto de adquirir el mínimo número de maquinas necesarias para cada fase de la cadena de producción.

Sin embargo, los fabricante de maquinas y equipos también está inmersos en el mundo de la competitividad y por lo tanto se ven forzados a construir sus maquinas aprovechando el material al máximo, rozando, a veces, el margen de seguridad. En definitiva, deben moderar su tolerancias si quieren sacar la mayor potencia posible y hacer el producto lo más económicamente atractivo posible para el comprador.

- d) En la actualidad las edificaciones industriales se proyectan, por regla general, como una gran nave, de forma más liviana, sencilla y menos costosa que se pueda concebir. Es prácticamente excepcional la utilización del hormigon armado, material resistente al fuego, en la construcción de estructuras, tejados y muros de la industria, ni siquiera en aquellos riesgos con al ta exposición o con gran presencia y utilización de sustancias inflamables.

En estos tiempos lo que predomina es el acero sin recubrir en estructuras, con cubiertas de fibrocemento, uralita, y, a veces, también materiales plásticos.

- e) El tiempo de mantenimiento de maquinas e instalaciones esta reducido al máximo o es inexistente ya que al primar la producción, todo el tiempo disponible esta subordinado a ella.

Todos estos factores determinan la creciente intensidad de los siniestros de incendios.

Ante esta circunstancia los aseguradores debemos analizar profundamente el problema de los riesgos industriales e intentar adecuar las soluciones.

Los problemas que aquejan al riesgo industrial podrían resumirse en:

- a) Concentración creciente de valores, determinados por:
 - almacenamientos en altura, al utilizar solares de mínima superficie, por el elevado coste de los terrenos.
 - maquinaria costosa, debido a su alta sofisticación.
 - grandes stocks, producidos por la crisis de ventas.
 - cargas elevadas de fuego, tanto por la densidad de los materiales como por la utilización indiscriminada de materiales plásticos.

- b) Instalaciones antiguas y obsoletas, fruto de un desarrollo industrial insuficiente y de una falta de previsión y planificación en la remodelación de las instalaciones.

- c) Mantenimiento insuficiente.

- d) Falta de suficientes medidas de prevención y protección, por infraestructura deficiente de polígonos industriales; problemas económicos e insuficiente mentalización del empresario.

- e) Infraseguro, motivado por una infravaloración inicial a la que se suman las altas tasas de inflación.

Si asumimos esta problemática, puesto que en ningún caso se nos va a permitir, por ejemplo, limitar el tamaño máximo de una fábrica, su concentración máxima de valores en almacenamiento, o la utilización masiva de materiales plásticos, la solución adecuada por parte de los aseguradores debe contemplar estos dos aspectos:

- a) Un servicio de Ingeniería, importante y experimentado, para la Prevención de los riesgos y su Protección adecuada cuando el peligro se ha presentado, que tenga el suficiente bagaje técnico para conocer el desarrollo habido, y que esté al día respecto a nuevos riesgos inherentes a la construcción de fábricas, métodos de producción, nuevos materiales, métodos modernos de protección contra el fuego y otros peligros adicionales.

Un equipo de estas características, que esté en la misma onda que la dirección técnica y financiera de una industria, tendría grandes posibilidades de influir en el cliente, intentando conseguir que su empresa sea, si no óptima si razonablemente segura.

- b) Un coste idóneo para el seguro en función de una tarifa flexible que tenga en cuenta todas las circunstancias en la industria en cuestión, de forma que la prima a pagar se acerque lo más posible al coste del peligro real que representa.

La mayoría de las tarifas que están siendo aplicadas en el ramo de incendios tienen en común un tipo de prima base para cada clase de actividad, sobre la que se concede una reducción cuando se trata de edificaciones por encima del promedio y un recargo cuando no lo son. Asimismo existen recargos por incrementos de riesgo, como pueden ser secciones de pintura, existencias de aceites minerales, etc., y bonificaciones por mejo-

ras como muros cortafuegos, existencias de medios de prevención de incendios. etc.

Con demasiada frecuencia las tarifas presentan una diferencia escasa entre los tipos de prima aplicables a los riesgos más peligrosos de los que serán de utilización a los menos peligrosos, lo que está significando que las industrias mejores están subvencionando a las peores. Por otro lado esta diferencia tan reducida no motiva a la industria en malas condiciones a mejorar su nivel.

III. RIESGOS MULTINACIONALES. EL SEGURO DE LAS GRANDES INDUSTRIAS INTERNACIONALES.

Una empresa o industria multinacional podría entenderse como un riesgo con una fábrica principal, en su país de origen, y con varias fábricas o instalaciones diseminadas por distintos países.-

Hace años, sobre todo hasta la definitiva introducción de la figura del Gerente de Riesgos cada empresa tenía contratado su seguro en su respectivo país de ubicación en función de las directrices imperantes en ese mercado asegurador y dependiendo de los gustos del director de fábrica o del director financiero de la empresa, quien habría elegido el tipo de seguro dependiendo de las ofertas que hubieran llegado a su poder.

En la actualidad la empresa matriz o cabeza de todo el grupo cuenta ya con un Departamento de seguros a cuya cabeza figura un Gerente de riesgos que, curiosamente, suele provenir, en su mayoría, de las empresas de seguros más importantes.

Este Gerente de riesgos, una vez analizados los peligros potenciales que gravitan sobre su empresa, decide cuales debe asumir

y cuales debe traspasar a una compañía de seguros. Para esta función puede contar o no con la colaboración de un corredor de seguros, o puede directamente establecer su contacto con la empresa aseguradora.

El programa de seguros que suele solicitar es un tipo de contrato donde se cubra, ya sea por inclusión expresa o por no exclusión específica, según la modalidad escogida y en función del tipo de póliza cuyas variantes ya se han comentado en otro momento de la conferencia, las siguientes garantías:

- a) Incendios y explosiones.
- b) Peligros adicionales o Extensión de garantías (Extended coverage).
- c) Pérdida de Beneficios.
- d) Pérdidas Consecuenciales.
- e) Calderas y Avería de Maquinaria.
- f) Equipo electrónico.
- g) Transportes.

Una vez decidido el programa de seguros, y la compañía aseguradora que lo va a llevar a cabo, es difundido e informado a cada una de las compañías filiales en cada país.

En este punto de la situación aparece el primer problema legal. Sucede que en casi todo los países sus leyes protegen el seguro de ese país y no permiten que una industria radicada en dicho país pueda contratar un seguro con una empresa aseguradora que no este afincada en el mismo. Por lo tanto la aseguradora que acordó, en el país de origen, el programa de seguros, debe contactar con compañías radicadas en cada país donde se va a hacer cada seguro, y que actúen como representantes suya.

Elegida o acordada de antemano esa representante, aparece el segundo problema legal, y tal vez el más importante, la necesidad

de que, primero, el programa de seguros no contravenga en algún punto las disposiciones legales dictaminadas por el Organismo rector del seguro en dicho país y, segundo, que la aludida compañía representante tenga débidamente legalizado y aprobado una modalidad de seguro donde pueda tener cabida el plan de seguros aludido.

Al final lo que suele suceder es que en cada país se confecciona, para la empresa filial radicada en él, un tipo de contrato que se acerque lo más posible, en sus coberturas y condiciones, al plan de seguros previsto por la casa matriz, dejando los aspectos que no han podido contemplarse, por imposibilidad legal dimanante del Organismo rector del seguro o por dificultades en el tipo de seguro que la Compañía representante tenga aprobado, para una póliza a parte confeccionada en el mercado internacional.

IV. EL SEGURO DE PERDIDA DE BENEFICIOS O LUCRO CESANTE.

Una sociedad al crearse tiene que satisfacer unas obligaciones para con los accionistas que la exigen que la empresa sea rentable, para lo cual, el negocio debe realizarse sin perturbaciones.

Los daños producidos por un incendio en una industria pueden causar una larga interrupción en la marcha del negocio y, consiguientemente, una pérdida económica considerable, que podría poner en peligro la expectativa que los accionistas tienen depositada en ella.

La empresa puede protegerse contra las pérdidas mediante un seguro de Pérdida de Beneficios o seguro de Lucro Cesante. Como Uds. saben el objeto de este seguro es cubrir las pérdidas que se le produzcan al asegurado por la interrupción parcial o total de

su negocio como consecuencia de daños en el inmovilizado.

Este seguro es independiente del de incendio, pudiendo contratarse con la misma o diferente compañía y tanto si existe o no el propio seguro de incendios.

En general este ramo es considerado como secundario o adicional del de incendios, aunque es sabido que el único elemento común en ambos ramos es el siniestro, y sólo en unos pocos países se llevan estadísticas separadas. La mayoría de los países incluyen las cifras del negocio de pérdida de beneficios dentro de la estadística de incendios, lo que impide la obtención de resultados reales que pudieran permitir un tratamiento individualizado como tal ramo.

Anteriormente, la magnitud de la pérdida de beneficios por incendios guardaba cierta relación con la cuantía del siniestro por incendio, puesto que frecuentemente la producción solía desarrollarse en parte manual y en parte mecánicamente, pudiendo sustituirse esta última también por trabajos manuales; sólo en casos aislados se presentaban eventuales prolongaciones de las interrupciones a consecuencia de extensos plazos de suministros. En cambio, en la actualidad un pequeño siniestro de incendio puede tener por consecuencia un daño relativamente cuantioso en la pérdida de beneficios, y todo ello derivado de la evolución tecnológica sufrida en las industrias y al alto grado de sofisticación de sus instalaciones. Por este motivo puede decirse que los cambios en los condicionantes del riesgo de incendios han supuesto una plena independencia del seguro de pérdida de beneficios por incendios, con lo que esto debe suponer y tener presente a la hora de calcular primas y en el ajuste de los siniestros. Una estadística común forzosamente falsea los resultados, desconociéndose si un resultado positivo o negativo lo ha ocasionado el seguro de incendios o el de pérdida de beneficios.

Otro aspecto, a mi juicio equivocado es la determinación del coste del seguro de pérdida de beneficios, ya que en casi todos los países la prima suele obtenerse como un determinado porcentaje de la prima del seguro de incendios, en función del período de indemnización lo que en un principio puede ser correcto, puesto que es el siniestro de incendios el que motiva la responsabilidad del asegurador de pérdida de beneficios, pero ese cálculo inicial debería corregirse y tamizarse, considerando la serie de factores específicos que sólo inciden en el seguro de pérdida de beneficios y no en el de incendios, como son la presencia de los denominados "cuellos de botella", la existencia de maquinaria de repuesto, la facilidad de reposición de la maquinaria (si es importación o no); de la suma asegurada y la franquicia aplicable, si se es inquilino o propietario de las naves; la reserva de stocks; la posibilidad de recurrir a empresas similares, etc.

Es evidente que dos empresas similares, de la misma rama industrial, con el mismo grado de peligrosidad de cara a incendios, deben pagar la misma tasa de prima de incendio. Pero si una empresa posee, de cada máquina que influye notablemente en el proceso de producción, una máquina de reserva, mientras que la otra no, parece lógico pensar que la primera de las industrias estará en condiciones más favorables de superar y poner término a la interrupción de las operaciones, a consecuencia de un siniestro de incendio que haya destruido la maquinaria utilizada en el proceso de producción, mucho más rápidamente que la otra. Por lo tanto, el coste del seguro de pérdida de beneficios para una de las empresas debería ser totalmente distinto que para la otra, ya que sus riesgos son muy dispares.

Respecto a las coberturas, y como Uds. muy bien saben, existen, básicamente, dos formas diferentes de cobertura que son la inglesa y la americana, con divergencias notables entre sí. Tanto en Inglaterra como en Estados Unidos se introdujo el seguro de pérdida de Beneficios, en la forma en que lo conocemos actualmente, a finales de siglo pasado, pero su evolución ha sido tan distinta que ha dado lugar a dos sistemas totalmente diferentes.

La mayoría de los países están ofreciendo la modalidad inglesa, si bien hay otros mercados que trabajan la forma americana o incluso las dos.

Las características esenciales de la modalidad americana están basadas en la cobertura del beneficio bruto (gross earnings). Se indemniza la pérdida de beneficio neto y de los gastos fijos, así como los gastos extraordinarios empleados en conseguir la disminución de los daños, durante el tiempo necesario en la reparación de los daños, es decir, el tiempo en que la industria tarde en volverse a poner en funcionamiento.

El seguro puede ser a Valor Total, considerando el Beneficio Bruto que se habría obtenido durante un año a partir de la fecha del siniestro, sin la interrupción de la explotación, o a Valor Parcial, con un mínimo normalmente del 50 por 100, participando el Asegurado con el porcentaje restante hasta completar el 100 por 100.

La tasa de prima depende inicialmente de la tasa de incendios para la edificación, por lo que, normalmente, la prima del seguro de Pérdida de Beneficios, modalidad americana, será más baja que la del seguro de incendios.

Si analizamos la modalidad inglesa vemos que está basada en la cobertura del beneficio bruto (gross profit). Aquí se indemniza la pérdida del beneficio neto y gastos fijos, así como los gastos extraordinarios empleados para conseguir la disminución de los daños durante el tiempo, con máximo del período fijado en el contrato, que puede ser desde unos meses hasta varios años, que la empresa tarde en recuperar el nivel de negocio que habría tenido sin la ocurrencia del siniestro.

El capital a asegurar de Beneficios Bruto suele ser el anual, para un período de indemnización de 12 meses o el correspondiente al período escogido, cuando este sea mayor del año.

La tasa de prima, en esta modalidad suele ser superior a la tasa del seguro de incendios, partiendo, para su obtención, inicialmente, de la tasa del seguro de incendios para maquinaria, instalaciones y mercancías.

V. TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS SENCILLOS. POLIZAS MULTIRRIESGO.

En un principio convendría matizar que es lo que consideramos como riesgo sencillo.

Podría pensarse que en un riesgo sencillo se presentan una o más de estas circunstancias:

- a) No se realiza ninguna actividad fabril de elaboración, manipulación o transformación de mercancías o sustancias.
- b) No existe prácticamente fuerza motriz.
- c) No emplean sustancias inflamables.
- d) No existen peligros especiales.
- e) No hay elevadas cargas de fuego.
- f) Las sumas aseguradas son bajas.

Estos aspectos configuran un tipo de riesgo con unas características homogéneas; de una actividad bastante habitual o normal; con una presencia masiva en el mercado, y con una responsabilidad reducida y perfectamente delimitada para la compañía aseguradora.

Ante este tipo de riesgo era necesaria la creación de un contrato de seguro muy simple, sin necesidad de demasiadas preguntas, ni requisitos, con unas pocas coberturas determinadas a garantizar y cuyo abanico de posibilidades fuera perfectamente baremizable.

Si a esto le añadimos la ventaja de poder hacer un solo contrato, lo cual facilita la comercialización, y es más agradecido por el cliente, obtendremos la radiografía de un típico producto multirriesgo.

Los seguros multirriesgo aparecen en el mercado americano, a comienzos de los años 50 con las primeras pólizas para el Hogar a las que siguieron otras modalidades hasta completar el abanico de posibilidades con que se cuenta en la actualidad.

En la mayoría de los mercados se venden pólizas multirriesgo o combinada del HOGAR, de COMUNIDADES o CONDOMINIOS, de COMERCIOS o ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES, de OFICINAS, de TALLERES, de HOTELES, de GASOLINERAS, de HOSPITALES, y un largo etcétera.

Las características técnicas de cualquiera de estos productos son un paquete de coberturas compuesto por:

- a) Daños materiales al Edificio o Continente.
- b) Daños materiales al Contenido.
- c) Garantías o peligros adicionales (Agua, Tempestades, Granizos, Actos vandálicos o malintencionados, etc).
- d) Robo y Expoliación o Atraco.
- e) Rotura de cristales.
- f) Avería de maquinaria.
- g) Pérdida de Beneficios o Lucro Cesante.
- h) Responsabilidad Civil.

Suele ser obligatoria la contratación de una de las dos primeras coberturas junto con otra de las siguientes.

Para las Compañías aseguradoras la promoción y venta de este tipo de productos supone una serie de ventajas como son:

a) Ahorro en los gastos de gestión por:

- Emisión de un sólo contrato englobando varios ramos o coberturas en uno sólo.
- Una sola gestión de cobro.
- Standarificación del contrato. Mayor facilidad de cumplimentación y emisión.
- Posibilidad de emisión mecanizadamente.
- Mayor encaje de primas por revalorización anual de capitales.

b) Mejores posibilidades de venta por:

- Producto muy simplificado.
- Tarifa simple y sin complicaciones.
- Amplitud de coberturas.
- Precio muy ajustado.
- Seguros de fácil y masiva difusión por los medios de comunicación.
- Campañas comerciales.
- Información clara y concreta, lo que supone una mayor facilidad de aprendizaje, por el vendedor.
- Mayor mentalización en el consumidor.

c) Otras ventajas adicionales:

- Mayor estabilidad de la cartera.
- Posibilidad de corrección rápida de resultados.
- Gran dispersión de riesgos.
- Posibilidades de unas retenciones altas de negocio.