

N. 42368
R. 40950

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

- CEGERS 95 -

MADRID, 6 Y 7 DE MARZO DE 1995

**CASOS PRACTICOS DE SINIESTROS:
PERDIDAS CONSECUCIONALES**

Por: D. Jesús Bueres García-Junceda
División Internacional de
ALLIANZ-RAS

EL SINIESTRO DE PERDIDAS CONSECUENCIALES.

Elaborado por : Jesús Bueres

División Internacional ALLIANZ RAS

Una vez producido el siniestro de daños materiales, el reto que se le presenta a la empresa siniestrada es la puesta en marcha de la misma en el menor tiempo posible.

Si existe una póliza de Pérdida de Beneficios, la actuación del damnificado no debe variar en nada con respecto a lo que hubiese tenido que hacer, caso de no existir tal póliza de Pérdida de Beneficios y de disponer al mismo tiempo de una situación financiera que le permita financiar adecuadamente las inversiones necesarias.

La única variación apreciable con respecto a la no existencia de póliza de Pérdida de Beneficios, es que el damnificado tendrá que informar, y tomar las decisiones conjuntamente con el representante del "socio pasivo" que tiene en el siniestro, la compañía de seguros, en este caso el término "socio pasivo" tiene un carácter claramente positivo, pues es un socio que va a financiar las pérdidas si que tenga derecho a dividendos.

La primera aportación que la compañía aseguradora debe ofrecer en un siniestro de pérdida de beneficios, es hacerle llegar al asegurado la tranquilidad necesaria para que emprenda la reanudación del negocio, esto debe hacerlo a través de un buen profesional que atienda al asegurado y por medio del adelanto de las cantidades necesarias para hacer frente a los primeros pagos de las operaciones de salvamento.

La política de no adelantar indemnizaciones en siniestros de pérdida de beneficios está penada incluso por el condicionado de la póliza, ya que el incremento en los costes financieros provocado por la falta de efectivo, es un incremento de los costes de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias que está amparado por la póliza; cuestión muy distinta es la falta de disponible para hacer frente a las reparaciones definitivas de daños materiales que en el caso de ser imputable a un defecto de cobertura de la póliza de daños, está expresamente excluido de la póliza.

La labor del perito en los primeros momentos de un siniestro de pérdida de beneficios es fundamental, pues va a aportar una experiencia en el tratamiento de situaciones de crisis, que junto con el conocimiento que el asegurado tiene de su negocio, permitirá a hacer frente de la forma más razonable posible a las necesarias operaciones de salvamento de pérdida de beneficios, que si son llevadas de forma razonable pueden aminorar de forma sustancial las consecuencias del siniestro.

La experiencia de análisis de muchos siniestros de Perdida de Beneficios demuestra que la gran mayoría de los mismos quedan reducidos a siniestros en los que la indemnización principal son los extracostes, siendo las indemnizaciones por pérdida de ventas de menor cuantía.

Sin embargo, cuando estas operaciones de salvamento no son realizadas correctamente, las indemnizaciones por pérdida de ventas suelen ser mucho mayores.

La importancia de la actuación pericial en los primeros momentos, aconsejando adecuadamente al asegurado, es de especial trascendencia para la compañía aseguradora, ya que una mala actuación en estos primeros momentos puede ocasionar un incremento importante de las pérdidas del asegurado, a las que va a tener que hacer frente la compañía aseguradora y en las que nunca se hubiese incurrido, caso de haberse tomado las decisiones adecuadas en los primeros momentos.

Todas las actuaciones de salvamento de pérdida de beneficios deben centrarse en buscar alternativas para seguir produciendo y que el negocio se mantenga. Estas alternativas bien conocidas por los profesionales de las compañías y sus peritos pasan por emprender de forma urgente la recuperación de la capacidad de producción, los aseguradores conocen perfectamente la efectividad de las empresas de salvamento que afortunadamente tienen un cierto desarrollo en este momento en España, cuya eficacia ha quedado demostrada en los siniestros en los que han intervenido en los últimos años. Estas medidas, así como las medidas de emergencia que son necesarias tomar, y que han sido objeto de análisis en otras conferencias de este mismo foro, representan unos desembolsos fuertes de dinero en un primer momento, a los cuales tendrá que hacer frente el asegurado. De allí la importancia de los adelantos de dinero efectuado por la compañía de seguros.

Una vez recuperada la capacidad productiva y el nivel de ventas, viene la ardua tarea de ajustar el siniestro y determinar la indemnización justa, a la vista del condicionado de la póliza y de las pérdidas realmente sufridas.

A continuación, vamos a analizar una serie de puntos que suelen ser conflictivos en la interpretación de las pólizas de seguros de Pérdida de Beneficios a la hora del ajuste del siniestro.

Como primera aproximación, vamos a distinguir dos grandes grupos de pólizas, las pólizas de GROSS PROFIT que son las utilizadas habitualmente en el mercado español, las cuales prevén un período de indemnización máximo pactado y en las que el siniestro finaliza cuando se recupera el nivel de ventas previsto antes del siniestro; es decir que cubren la pérdida de mercado que se le produce al asegurado con motivo del siniestro, con las limitaciones que a continuación veremos.

Las pólizas de GROSS EARNING utilizadas en el mercado americano, en las que sólo se fija una cantidad máxima a indemnizar, sin indicar un período de indemnización, pero en las que el siniestro termina con la recuperación de la capacidad productiva y no con la recuperación del nivel de ventas como en el caso anterior. En estas pólizas, los siniestros que ocurran en los almacenes no se cubren por esta vía el lucro cesante, sino que se cubren por cláusulas de cobertura a precio de venta en la póliza de daños.

Una de las contradicciones habituales de las pólizas del mercado europeo que serán sobre las que vamos a hablar a partir de ahora, es que con carácter general llevan la exclusión de las pérdidas de mercado, y sin embargo, el período de indemnización dura hasta la fecha en que se recupera el nivel de ventas. Esta aparente contradicción ha quedado resuelta con la nueva póliza de UNESPA en la cual se recoge claramente qué pérdidas de mercado son las que no cubre la póliza.

En dicha póliza se indica que:

"Cualquier tipo de pérdida de volumen de negocio que no se derive directamente de la falta de capacidad de suministro de productos y los servicios del asegurado a sus clientes, provocada por el siniestro de daños materiales, no quedan amparada por la póliza. De mismo modo, tampoco queda amparada la suspensión o cancelación de pedidos, licencias o contratos que se produzcan con posterioridad a la recuperación de la capacidad operativa tras un siniestro."

Todo el resto de pérdidas de mercado, queda amparado por la póliza.

Hemos analizado cuándo termina el siniestro de pérdida de beneficios, sería importante dejar claro cuándo comienza. El siniestro de pérdida de beneficios comienza el día que ocurre el siniestro de daños materiales y no cuando empieza a verse afectadas las ventas de la empresa como consecuencia de la parada. Esta es una definición que aparece claramente en la póliza; posteriormente analizaremos el problema de la recuperación de stocks, que son los que evitan la repercusión económica inmediata de la parada, sobre las ventas.

Es normal que las pólizas de pérdida de beneficios se contraten con una franquicia temporal deducible pactada en horas o en días, la justificación de esta práctica está en la necesidad de adaptar el deducible al tamaño de los distintos riesgos de la póliza y buscar una proporcionalidad entre la franquicia y el perjuicio en los casos de siniestros parciales

Sobre en qué fecha empieza a contar el periodo de tiempo indicado en la citada franquicia temporal deducible, se han producido diversas interpretaciones muchas de ellas erróneas. La nueva póliza de UNESPA indica claramente que para el cómputo del tiempo fijado en la misma, sólo se contarán los días efectivos de retribución y/o prestación de servicios programados. La franquicia tiene que tener un contenido económico y sin el requisito indicado anteriormente, éste pudiese quedar vacío en algunos casos, como pudiesen ser siniestros en fin de semana o épocas vacacionales.

Otro aspecto conflictivo, sobre todo en los pequeños siniestros, es el siguiente:

La póliza de pérdida de beneficios cubre los resultados negativos de la cuenta de pérdidas y ganancias como consecuencia de una disminución del volumen de negocio provocada por una paralización debida a un siniestro, es condición, "sine qua non" para que haya siniestro que se incurra en una pérdida de volumen de negocio y/o en un incremento en los costes de explotación. Esta condición aparece claramente definida en todas las pólizas en el apartado "Objeto de Seguro", no obstante, es una discusión muy frecuente en las peritaciones el tener que defender que el mero hecho de que se produzca una paralización en la producción, no representa un proceso indemnizatorio automático en función del número de hora de parada que es la fórmula más sencilla que a todo profano se le ocurre para calcular la indemnización. La póliza no cubre meras paralizaciones si no hay pérdida de ventas, no siempre éstas repercuten directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias. Allí están los efectos amortiguantes de los stocks y los huecos en los planes de producción para poder recuperar las pequeñas pérdidas de producción.

Existen en el mercado pólizas denominadas "Pérdidas de Producción" las que se pactan la indemnización en base a horas o toneladas de producción, etc. Estas cláusulas tienen difícil encaje con el principio general que aparece en todas las pólizas de seguros según el cual un siniestro no puede ser motivo de lucro para el asegurado. Es frecuente la discusión cuando las pólizas están pactadas estas condiciones, pues se pone en tela de juicio el automatismo de las citadas cláusulas si producen un lucro para el asegurado, y sin embargo, no pueden ser variadas por el asegurado, cuando le produzcan un perjuicio, por ser la indemnización menor a la pérdida.

La realidad de la empresa es tan cambiante que cualquier cantidad pactada a priori será diferente a la realidad en el momento del siniestro.

Tan sólo en muy contadas empresas entre las de producción sin stock, como pueden ser las plantas de cogeneración de energía y similares, estuviese justificado recurrir a este tipo de cobertura. La aplicación de esta póliza a empresa que no cumplan estos requisitos dejara falta de cobertura a la posible pérdida de mercado, ya que en esta póliza el siniestro termina con la recuperación de la capacidad productiva al igual que en las pólizas de Gross Earning

Otra cuestión espinosa en la liquidación de siniestros son los casos de empresas en pérdidas en el momento del siniestro que tiene contratada una modalidad de seguro en la que sólo se cubren los gastos permanentes, las pólizas convencionales del mercado no preveían nada al respecto y era motivo de discusión continua, pues había que negarle al asegurado el 100 % de la indemnización calculada conforme al método indicado en la póliza, ya que el asegurado no debe quedar, en caso de siniestro, en una mejor posición que la que hubiese tenido de no haber ocurrido el mismo.

La nueva póliza de UNESPA prevé que en el caso de que se haya contratado la modalidad de gastos permanentes y en el momento del siniestro exista una situación de pérdidas netas, la indemnización se calculará como si estuviese contratada la modalidad de Margen Bruto. De esta forma, se tratan de evitar discusiones a la hora del siniestro.

Hemos visto anteriormente y en otras conferencias de este mismo foro la importancia que tienen las operaciones de salvamento y los extracostes en todo siniestro de pérdida de beneficios. Estos deben agruparse en dos grandes grupos, el aumento de los costes de explotación motivado por las medidas de salvamento puesto en marcha, o por las dificultades en el proceso productivo derivadas del siniestro, estos gastos son claramente indemnizables por la póliza, debiendo hacer frente el asegurador al montante de los mismos que corresponda a los días del período de indemnización cubierto por el mismo, es decir, aquellos que están comprendidos entre la fecha en que deje tener efecto la franquicia temporal deducible y el final del período de indemnización.

Pero existe otro gran grupo de gastos, que son los incrementos en los costes de reparaciones y las reparaciones extraordinarias en que se incurra con el único fin de acortar el período en que el volumen de negocio se vea afectado por el siniestro. Estos costes se pueden producir en cualquier momento del período de indemnización y cuyo efecto beneficioso afectará a parte de dicho período, dado que estos gastos se producen normalmente en el período de franquicia temporal deducible, ha sido motivo de discusión frecuente, si los mismos tienen que ser indemnizados por la póliza o no.

Los costes son claramente costes de salvamento y el criterio sobre su indemnización debe seguir la siguiente directriz, han de ser pagados por aquél que se beneficia con su inversión. Normalmente el asegurador por las pérdidas salvadas durante el período de indemnización, y el asegurado por las pérdidas salvadas durante el período de franquicia temporal deducible y una vez finalizado el período de indemnización pactado en la póliza.

La póliza debe prever un criterio de reparto en función del salvamento obtenido por cada uno de las dos partes.

Quiero destacar aquí la importancia que tiene el calculo del periodo de indemnización adecuado a las necesidades del asegurado, esto ha de hacerse sin tener en cuenta las posibles medidas de salvamento, pues en caso contrario, el asegurado participara en el reparto de estos extracostese en una cuantía importante, en el caso de un gran siniestro.

Un pequeño comentario sobre la practica de asegurar extracostes por la vía de daños cuando se contrata cobertura de perdida de beneficios, es una forma de construir la cobertura que rompe la coherencia de la póliza, pues los extracostes están directamente ligados a las operaciones de salvamento y cuando el siniestro afecta a la linea de producción, cuya parada produce perdida de ventas ,el nivel de los mismos puede alcanzar importantes cuantias y en consecuencia, en caso de grandes siniestros, se puede ver el asegurado al descubierto en la cobertura de estas partidas.

Por otra parte cuando se asegura de Pérdida de Beneficios de forma global todas las actividades de la empresa y no solo una actividad de producción determinada, existe la posibilidad de que se den siniestros que afecten a actividades no productivas que pueden disminuir las ventas o simplemente incrementar los costes de explotación, como pueden ser los siniestros en oficinas, centros de procesos de datos etc., para estos casos, en los que el ahorro de los incrementos en los costes de explotación, no justifica la inversión de extracostes necesaria para normalizar la situación, es para los que esta pensada la cobertura de extracoste adicional a la cobertura básica de pérdida de Beneficio, si estos se cubren vía daños volvería a dejar al descubierto, en estos casos, la cobertura del incremento en los costes de explotación.

Otro de los métodos tradicionales de salvamento de pérdida de ventas es utilizar los stocks disponibles para hacer frente a los pedidos en los primeros momentos del siniestro. En el cálculo de la indemnización, según está previsto en póliza, esto no tiene influencia alguna, siempre y cuando se efectúe el cálculo de pérdida de ventas y una vez recuperado el nivel de ventas y recuperado el nivel de existencias, sin que se sigan incurriendo en extracostes, pero si se llega al final del período de indemnización sin que se haya recuperado el nivel de stock, la indemnización calculada conforme se indica en la póliza será menor de la pérdida realmente sufrida por el asegurado.

Vayamos a un caso práctico:

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS ESPERADA DE LA EMPRESA CASO DE NO HABER OCURRIDO EL SINIESTRO:

	<u>DEBE</u>		<u>HABER</u>
Existencias Iniciales (Ei)	10.000	Existencias Finales (Ef)	10.000
Compras de M. Prima	100.000	Ventas	175.000
Gastos Permanentes	30.000		
Beneficio Neto	45.000		
	-----		-----
	185.000		185.000

CALCULO DE SUMA ASEGURADA:

a) MÉTODO DE LA DIFERENCIA:

Margen Bruto = Ef + Ventas - Ei - Gastos Variables

Margen Bruto = 10.000 + 175.000 - 10.000 - 100.000 = 75.000,-Ptas.

Porcentaje de Indemnización = (75.000 / 175.000) x 100

b) MÉTODO DE ADICIÓN:

Margen Bruto = Gastos Permanentes + Beneficio Neto

Margen Bruto = 30.000 + 45.000 = 75.000,-Ptas.

Porcentaje de Indemnización = (75.000 / 175.000) x 100

SINIESTRO:

Disminuyen las ventas como consecuencia del siniestro de daños y las existencias finales se reducen a cero, siendo las existencias iniciales todas de producto terminado.

CUENTA DE EXPLOTACIÓN REAL AL FINAL DEL SINIESTRO:

	<u>DEBE</u>		<u>HABER</u>
Ei Productos Terminados	10.000	Ef Productos Terminados	
Compras de M. Prima	30.000	Ventas	65.961
Gastos Permanentes	30.000	Pérdidas	4.039
	-----		-----
--	70.000		70.000

LIQUIDACIÓN DEL SINIESTRO

Pérdidas de volumen de ventas = $175.000 - 65.961 = 109.039,-\text{Ptas.}$

Pérdida de Margen Bruto = $109.039 \times 75.000 / 175.000 = 46.731,-\text{Ptas.}$

COMPROBACIÓN

Beneficio Neto Esperado = $45.000,-\text{Ptas.}$

Beneficio Neto Obtenido = $-(4.039,-)\text{Ptas.}$

Pérdida de Margen Bruto = $45.000 + 4.039 = 49.039,-\text{Ptas.}$, cantidad superior a la obtenida en la liquidación.

El motivo de esta disparidad es que no se ha tenido en cuenta la diferencia de stock de producto terminado, que habrá que tener presente en la liquidación.

Según la cuenta de explotación de cada 130,-Ptas. de producto terminado, 30,-Ptas. corresponden a gastos fijos y 100,-Ptas. a gastos variables.

El cálculo sería:

Gastos fijos diferencia existencias = $(10.000 / 1,3) - 10.000 = 2.308,-Ptas.$

Pérdida de Margen Bruto = $46.731 + 2.308 = 49.039,-Ptas.$

En consecuencia, para poder efectuar correctamente el cálculo de la indemnización por el método de la póliza, habrá que esperar a que se recupere el nivel de stock.

Evidentemente estamos hablando de recuperar el nivel de stock a las cantidades mínimas necesarias para la Empresa, en caso de que se parta de niveles de stock altos la no recuperación del 100% representará un ahorro de Gastos financieros que compensarán la posible diferencia de pérdidas calculadas según prevé la póliza.

Como vemos, la póliza debe prever un apartado para la indemnización de stock cuando se haya agotado el período de indemnización sin que se haya recuperado el nivel de los mismos. Con este fin, se han incluido en las pólizas de Unespa los siguientes apartados:

"Si transcurrido el período de indemnización pactado sin que se hubiese logrado la recuperación de existencias de productos terminados al nivel mínimo operativo o al existente antes del siniestro, caso de ser inferior, y siempre que estos hayan sido utilizadas en el salvamento de pérdidas de ventas, el asegurador indemnizará los costes extraordinarios en que el asegurado tenga que hacer frente para recuperar las citadas existencias. El límite por este concepto estará en los costes fijos incorporados en el coste industrial de las existencias realizado en el salvamento.

También se dice a continuación que si las existencias de producto terminado hubiesen sido utilizadas para evitar pérdidas de ventas durante el período de franquicia temporal deducible, la indemnización antes señalada se reducirá en la proporción existente entre el margen bruto salvado en dicho período y el total del margen bruto salvado.

Idéntico criterio se aplicará en el caso que los productos terminados hayan sido utilizados para salvaguardar la fidelidad de los clientes que, caso de haberse perdido, hubiesen provocados pérdidas más allá del período de indemnización contratado.

Es decir que se acota claramente como se debe indemnizar la recuperación de los stocks en función de a quién han beneficiado su utilización en el salvamento.

Otra cláusula que deben contemplar todas las pólizas de pérdida de beneficios es la de liquidación por departamentos, si queremos que la indemnización se adapte lo más posible a las pérdidas reales. Un ejemplo muy claro es en el comercio en el que el margen sobre los costes variables varía de un producto a otro. No se vende con el mismo margen los juguetes que la carne.

Otro aspecto importante a considerar es la consolidación de pérdidas. La complejidad de la trama empresarial ya sea por trabajar con varias factorías interrelacionadas o varias empresas de empresas con dependencias internas entre unas y otras, hacen necesario que los aseguradores hagan frente en sus condicionados a las necesidades del asegurado.

Las producciones en serie entre distintas sociedades o factorías de un grupo pueden ocasionar graves pérdidas en cadena en empresas distintas a la que sufre el daño. Una cláusula de indemnización de las pérdidas consolidadas debe ser incluida en las pólizas.

Esto tiene un inconveniente para el asegurador pues se incrementa el valor la pérdida máxima probable y en consecuencia disminuyen su capacidades de participación en el riesgo, pero las necesidades del cliente exigen hacer frente a estas pérdidas en cadena. Por otra parte, en los casos de producciones en paralelo, se puede hacer salvamento con otras empresas o factorías del grupo, sin incurrir nada más que en extracostes, no siendo necesario recurrir a facturaciones externas en las cuales hayan beneficios para empresas del grupo con motivo del siniestro.

El seguro de Pérdida de Beneficios está definido como un seguro a valor total en que el asegurado se compromete a asegurar el 100 % del capital en riesgo, es decir el total del margen bruto.

En función de esta premisa, el asegurador se compromete a pagar las pérdidas de margen bruto derivadas de pérdidas de ventas y los extractores en que se incurra durante el período de indemnización en las reparaciones extraordinarias y obras extras que se efectúen para acelerar el proceso de recuperación de la producción.

Cuando el margen bruto no está cubierto en su totalidad, bien porque se haya contratado tan sólo gastos permanentes, o porque algunas partidas componentes de estos gastos permanentes no sean aseguradas, el asegurador indemniza la pérdida de ventas en función del factor de indemnización calculado por división entre el margen bruto asegurado y las ventas totales, y los extracostes se repartirán proporcionalmente en función de la parte asegurada por la aseguradora y la parte retenida por el asegurado como propio asegurador.

Esto tiene especial importancia en los casos en los que se asegura tan solo el 100% de los salarios durante un periodo de tiempo inferior al periodo de indemnización máximo contratado. Estos casos que en los que en el momento de la contratación se logra un ahorro de prima para el asegurado son un arma de dos filos, pues dado que la mayoría de los siniestros se resuelvan por la vía de extractes en una cuantía muy importante, estos no son indemnizados nunca al 100 %, pues el asegurador no lo es por el 100 % del margen bruto.

Es muy frecuente que en el mercado se incluyan cláusulas de cobertura parcial de salarios sin especificar cómo se calcula la pérdida de ventas, ni para quién son los posibles recobros vía regulación de empleo. Si no se dice nada, las pólizas prevén que los ahorros en los costes de explotación o los incrementos de margen bruto sean deducibles de la indemnización y los abonos de la Seguridad Social por regularización de empleo son claramente un incremento en el margen bruto. Cuando se recurra a estas prácticas de aseguramiento, debe quedar bien claro en las cláusulas de contratación, que los abonos de la regulación de empleo no serán deducibles de la indemnización como incremento de margen bruto, a no ser que los abonos sobrepasen la parte no asegurada de salarios.

El problema de la citada cobertura es que la Seguridad Social no cubre extracostes y en consecuencia, sí bien se puede recuperar los gastos de salarios no asegurados de la Seguridad Social, el asegurado está sujeto a un reparto proporcional de los extracostes de producción incurridos durante el período de tiempo en el que la cobertura no es del 100 % y a un reparto en función de lo salvado por cada una de las partes, en los extracostes de las reparaciones extraordinarias y aceleración de reparaciones.

En las pólizas de Gross Earning y de Perdida de Producción los siniestros en los almacenes se liquidan exclusivamente por la vía de daños, pagando los productos dañados a precio de venta, con la problemática de determinar cuales de ellos serian vendibles y cuales no. Estas pólizas no cubren las perdidas de mercado que se produzcan en la Empresa asegurada.

En las pólizas de Gross Profit si se cubre la pérdida de beneficios por siniestros de daños en almacenes, pero en la liquidación de los mismos los Costes Fijos indemnizados vía daños en el precio de coste (Costes Fijos + Costes Variables) son un incremento en el Margen Bruto del asegurado que habrá de ser deducido en la liquidación de Pérdida de Beneficios, por estar indemnizados en esta (Gastos Fijos + Beneficio Neto), y en consecuencia si no son detraídos, estaríamos ante un caso de doble indemnización.

Otro aspecto a considerar son los gastos ahorrados en la cuenta de pérdidas y ganancias con motivo de un siniestro de pérdida de beneficios, estos son deducibles en el cálculo de la indemnización de pérdida de beneficios.

Una de las partidas más polémicas es el ahorro de los gastos de amortización cuando el daño ha sido total y se indemniza a valor de reposición, el importe de la amortización de las partidas que estén en esta circunstancia, durante el periodo de tiempo en que no se repongan las mismas, es un ahorro de la cuenta de pérdidas y ganancias, esto está íntimamente ligado con la problemática fiscal de las liquidaciones de siniestros que el Sr. Díaz Cordobés, desarrollara específicamente en otra conferencia de este mismo foro.