

LOS SEGUROS DE INGENIERIA

JOSÉ ANTONIO BENITO RIVERO*

Los Ramos del Seguro de Ingeniería, también llamados Ramos Técnicos, son todavía los grandes desconocidos para una buena parte del sector asegurador y, como consecuencia, para la gran mayoría de las empresas presuntamente interesadas en la suscripción de este tipo de seguros.

En este artículo, el autor trata de presentar una perspectiva muy generalizada de la actual situación de los Ramos de Ingeniería y de sus características principales.

En ese sentido, hay que hacer notar que son formas de Seguro que corren paralelas al desarrollo tecnológico y que, por tanto, son «ramos vivos» que permanecen en constante adaptación a las nuevas técnicas que vienen apareciendo en nuestra civilización.

A lo largo de este artículo se analizan las causas por las que, en nuestra opinión, los Ramos Técnicos de Ingeniería no han alcanzado todavía el desarrollo y dimensión que merecen. Pero antes de entrar en el fondo del problema, parece conveniente mostrar qué son los Ramos de Ingeniería y cuál es el «bouquet» de formas de seguro que lo componen.

Para ello, se ha confeccionado el cuadro I en el que se representa esquemáticamente el conjunto de posibilidades que ofrecen estos Ramos.

Cuadro I

El esquema referido en dicho cuadro I requiere las siguientes aclaraciones:

- Las modalidades unidas mediante línea continua indican que ambas pólizas o coberturas deben ser suscritas simultáneamente, es decir, que no puede contratarse, por ejemplo, un seguro de Deterioro de Bienes Refrigerados sin establecer al mismo tiempo o tener ya contratada una póliza básica de Maquinaria; igualmente sucede con las otras modalidades unidas mediante flecha tales como Pérdida de Beneficio, Derrame de Depósitos, etc.
- Las formas de seguro unidas mediante línea de puntos indican que existe algún tipo de interrelación entre ellas. Estas interrelaciones son las siguientes:
 - El Seguro de Maquinaria forma parte, auto-

* Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente es Director de Münchener Madrid Servicios Técnicos y Comerciales.

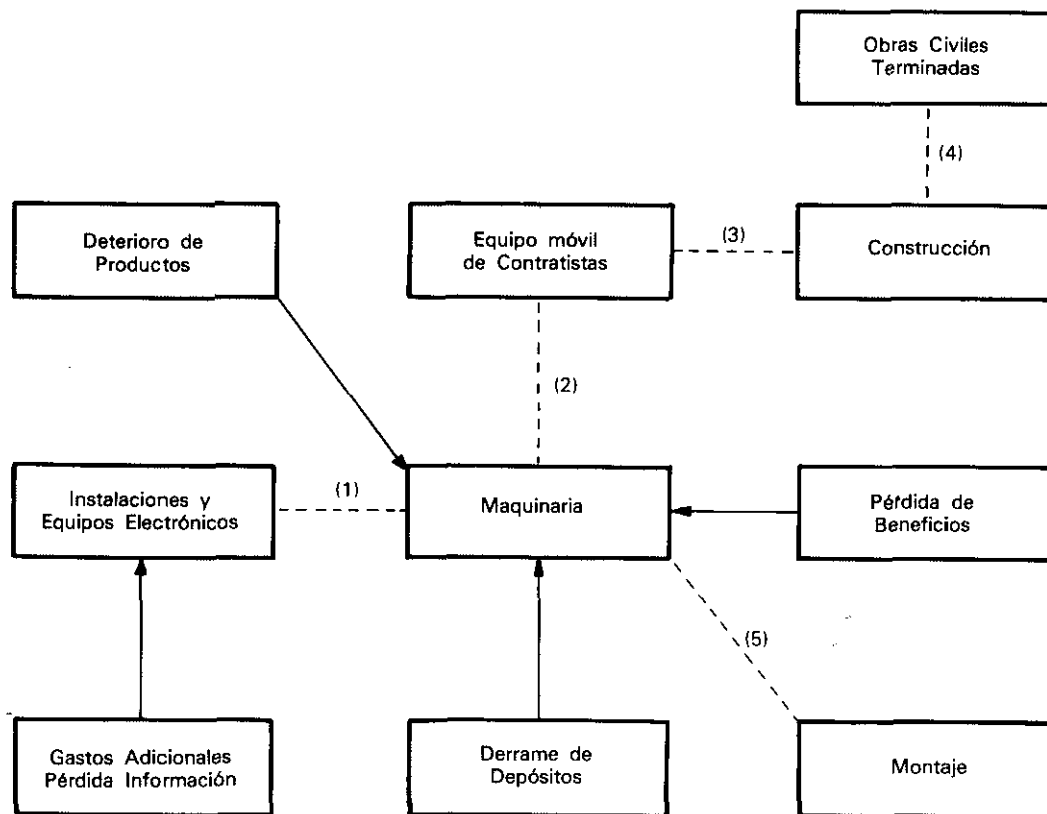
máticamente, del Seguro de Instalaciones y Equipos Electrónicos.

- El Equipo Móvil de Contratistas puede ser suscrito:
 - Mediante póliza anual independiente.
 - Incluyendo sus coberturas en un Seguro de Maquinaria.
- El Seguro de Construcción puede asumir

temporalmente los riesgos del Seguro de Equipo Móvil de Contratistas.

- El Seguro de Obras Civiles Terminadas es una continuación del Seguro de Construcción y cubre los riesgos en su fase de explotación.
- El Seguro de Montaje comprende parte de las coberturas del Seguro de Maquinaria.

Cuadro I



LAS COBERTURAS

No es objeto de este trabajo desarrollar las distintas y variadas coberturas que pueden ofrecer la totalidad de los Ramos de Ingeniería. Parece conveniente, sin embargo, presentar una panorá-

mica de los riesgos más habituales que se manejan dentro de este conjunto de Ramos, aclarando qué coberturas son «standard» y cuáles optativas y diferenciando según el factor tiempo, aquellas que son de vencimiento anual y las que tienen solamente carácter temporal y de prima única. A este respecto el cuadro II es lo bastante explicativo por sí mismo como para que precise mayores aclaraciones.

Cuadro II

RAMO \ COBERTURA	A Maquina- ria	A Equipo móvil de contratis- tas	T Construc- ción	T Montaje	A Equipos electró- nicos	A Deterioro bienes refrigera- dos	A Obras civiles termina- das
Impericia, negligencia, malquerencia
Daños eléctricos (cortocircuito, sobretensión)	
Rotura de piezas, fallos de funcionamiento	.				.	.	
Fuerza centrífuga	.				.	.	
Tormenta, helada, granizo
Caida de cuerpos extraños
Colisión, vuelco (maquinaria móvil)
Robo, intento de robo			
Transporte (en lugar asegurado)			.	.			
Fuerza mayor (terremoto, inundación)	C	.	.	.	C	C	.
Incendio, rayo, explosión, implosión	
Riesgo fabricante (a consecuencia de)	.			X	.	.	
Pruebas de funcionamiento			X	X			
Hundimiento terrenos, caída de rocas	
Fallos de aparatos de climatización	.				X	.	
Responsabilidad Civil			X	X			
Horas extras y transporte expreso (no aéreo)	X	X	X	X	X	X	
Gastos desescombro	X		X	X			X
Periodo de mantenimiento			X	X			
Huelga, motín, conmoción civil	C	X	X	X	C	C	X
Derrame. Medios refrigerantes	.					.	
Daños por fallo de la energía eléctrica	.					X	
Pérdida de beneficios. Gastos adicionales	X				X		
Derrame de depósitos	X						

•: Cobertura automática.
X: Cobertura optativa.
C: Consorcio Compensación de Seguros.

A: Póliza de vencimiento anual.
T: Póliza temporal, a prima única.

LA RELACION CALIDAD-PRECIO

Como en otros Ramos del Seguro, también en Ingeniería se manifiesta claramente la obsesión por el precio del seguro, es decir, por la prima, siendo éste el factor preponderante de toda suscripción. Sin embargo, y también como en las modalidades convencionales, el concepto de calidad se orilla con excesiva frecuencia; posiblemente, este aspecto negativo reviste una mayor gravedad en los Ramos que nos ocupan, debido a los insuficientes conocimientos sobre sus características fundamentales que tienen los encargados de comercializarlos.

Al mencionar la calidad debemos diferenciarla desde dos puntos de vista: la *calidad intrínseca* del riesgo, que es aquélla que primeramente contempla cualquier asegurador profesional, y la *calidad derivada* del condicionado de la póliza.

En relación a la primera y para Ingeniería, a causa de la carencia de experiencias acumuladas, la calificación de un riesgo plantea serias dificultades y no es infrecuente escuchar opiniones tales como que una autopista reviste una menor posibilidad de siniestralidad que un edificio en sus fases de construcción, porque «la autopista no puede caerse», o que el Seguro de Maquinaria de una caldera debería ser mucho más costoso que el de una pala excavadora, porque aquélla «puede hacer explosión» y la excavadora no.

Este tipo de comentarios son lamentablemente frecuentes y no demuestran otra cosa que la inexperiencia de quienes los hacen y que, por desgracia, son a veces los responsables de la suscripción o de la venta.

Al presentar este estado actual de las cosas, no se pretende tomar, de ningún modo, actitudes críticas ni dar una impresión pesimista. Simplemente constatamos el hecho de que en el sector español de seguros, solamente un número muy reducido de personas han adquirido hasta ahora los conocimientos necesarios para estar en situación de distinguir la mayor o menor gravedad de un riesgo y de manejar estos Ramos de Ingeniería.

Como decíamos, el precio del seguro no debe

estar solamente en relación directa con la calidad intrínseca del riesgo, sino que también debe estar influenciado por la *calidad derivada de las condiciones de la póliza* de seguro. Es verdad que este factor de calidad también se produce en todos los demás Ramos del seguro, pero en el caso concreto de Ingeniería la elaboración del condicionado de la póliza alcanza mayor importancia por el hecho de que, según puede observarse en el Cuadro II, los Ramos de Ingeniería reúnen todas y cada una de las coberturas de las modalidades de seguro convencionales y adicionalmente poseen su propia problemática.

Una primera diferenciación está en el hecho de que en los Ramos Técnicos se trabaja en todos los casos con franquicia, de manera que es inconcebible la extensión de una póliza de este género sin su correspondiente franquicia o franquicias. Este ya es un factor a contemplar en cuanto a la posible calidad del riesgo, teniendo en cuenta que cuantificar la franquicia precisa una técnica particular, dada la imposibilidad de normalizarla, porque, si bien es cierto que determinadas estadísticas de prima están basadas en unas franquicias normalizadas, en la mayoría de los riesgos a asegurar es necesario modificarlas en más o menos según sus características individuales. No debe olvidarse que en los Ramos de Ingeniería, la franquicia, además de la función habitual en la técnica aseguradora de interesar directamente en el siniestro al Asegurado, debe absorber una frecuencia de siniestralidad de tipo menor, que es muy variable según los casos y sobre la que las estadísticas sólo pueden dar una visión excesivamente generalizada.

Pero, no es la franquicia solamente un factor vinculante en el precio del seguro. La *calidad derivada de la póliza* está también en función de las cláusulas particulares, aspecto éste al que, lamentablemente, no se concede la importancia que realmente reviste, cuando es el factor fundamental para que un riesgo pase de una calificación de normal a la de inaceptable. Pongamos un ejemplo: si en el seguro de Construcción de una «pipeline» no se establece una cláusula por la que se determine que sólo pueden permanecer X metros de zanja abierta y se deja el arbitrio del Asegurado la longitud de excavación sin cubrir, según su planificación en vista al costo de la obra, el riesgo pierde su calidad de siniestro por azar imprevisto, para convertirse en hecho casi cierto, en siniestro con la más alta probabilidad de acae-

cimiento a consecuencia de inundación de la zanja por lluvias. Naturalmente, la longitud de zanja abierta exigible por el Asegurador estará en función de la zona de construcción y de la época en que ésta se realice.

Lo mismo sucederá en el caso de la construcción de un puerto en relación al número de metros construidos de elemento resistente frente al riesgo de temporales; de igual forma ocurre en el Seguro de Deterioro, con la cláusula que establece la obligación de alarmas óptimas y acústicas ante bajadas de la temperatura; así podríamos continuar con una largo etcétera.

Todo ello lleva a la necesidad de que los Aseguradores dispongan de una información exhaustiva de cada riesgo en particular, para poder cons-

truir las cláusulas necesarias que acomoden las Condiciones Generales de la Póliza a ese riesgo concreto.

En el cuadro III se presentan algunos de los factores fundamentales que deben conocerse y contemplarse para evaluar justamente la calidad del riesgo. Evidentemente, se trata sólo de una muestra de los muchos otros aspectos que deben estudiarse de caso en caso.

En definitiva, con esta disgresión pretendemos poner claramente en evidencia que los seguros de Ingeniería deben ser muy ricos en cláusulas particulares, que no tiene ningún sentido utilizar un Condicionado General para todos los casos sin insertar cláusulas especiales que adecúen la póliza a las características del riesgo en particular.

Cuadro III

RIESGOS	Construcción Montaje Obras civiles terminadas	Maquinaria Pérdida de beneficios Derrame	Instalaciones y equipos electrónicos	Deterioro bienes refrigerados
INCENDIOS	Acceso bomberos Suministro agua extinción Cúmulos almacenaje Soldaduras, impermeabilizantes Separación inflamables Limpieza de restos Adiestramiento personal Pruebas operacionales		Separación constructiva Instalaciones CO ₂ /halón Extintores manuales Prohibición fumar Detectores Vigilancia 24 horas Mobiliario metálico Contenido mínimo papel Doble información separada	
DAÑOS POR AGUA INUNDACION	Río/mar próximos Climatología Método constructivo	Circuitos de refrigeración Depósitos Agua de procesos	Tuberías contiguas Proximidad sanitarios Estanqueidad suelo-techo	
PERSONALES	Calificación técnica Control de accesos	Situación socio-política Calificación del personal Calidad moral-económica	Clase de empresa Control de accesos	Calidad moral/económica Situación mercado
AVERIAS MECANICAS/ ELECTRICAS	Suministradores Pruebas en frío y operacionales Prototipos	Clase de mantenimiento Stock repuestos Talleres propios-ajenos Maquinaria importada-prototipos Maquinaria en reserva Proceso de fabricación Antigüedad	Contrato mantenimiento Equipo de continuidad Reserva instalación clima Instalación protección eléctrica Control temperatura/humedad/pólvo	Relación compresores/cámaras Clase de Mt. Antigüedad/Asilam. Repuestos/Talleres Suministro energía Avisador temp ^t .
ROBO	Vigilancia 24 horas Cerramiento obras		Vigilancia 24 horas Control de accesos	
RIESGOS EXTERNOS	Climatología Características terreno Terremoto	Climatología Colindantes Transporte en el recinto	Colindantes Vibraciones tráfico Terremoto	Clase de edificación Proximidad industrias similares

Si, como decíamos, agregamos a estas consideraciones la circunstancia de que en los seguros de Ingeniería se aglutinan prácticamente todas las coberturas habituales en el resto de los Ramos Patrimoniales, es fácil deducir la necesidad de estudiar detenidamente cada riesgo y construir «trajes a medida» mediante un manejo adecuado de

las franquicias y las cláusulas a establecer. Volviendo, por tanto, al título de este apartado y a riesgo de ser reiterativos, debemos insistir en que va contra toda lógica el hablar de «cuánto cuesta» un seguro, por ejemplo, de Pérdida de Beneficios, cuando según las características del riesgo y la forma de establecer la póliza, la prima

puede oscilar entre factores de 1 a 10, y que solamente se puede mencionar el *precio* si se conoce muy bien la *calidad*, tanto en sus aspectos intrínsecos como en los condicionados por el seguro.

REFERENCIA A LOS SEGUROS EN EXPANSION

En cualquier mercado que se encuentre en un estado inicial de desarrollo de los seguros de Ingeniería, y éste es el caso del mercado español hay una constante típica: las redes comerciales de los Aseguradores se resisten a promoverlos, sin duda por su desconocimiento de la materia y por el lógico recelo de presentar productos sobre los que no sienten la necesaria confianza y seguridad en sí mismos.

¿Cómo puede obviarse esta situación? Sin duda, mediante la formación y la información. Dentro de los distintos productos que ofrecen los Ramos Técnicos, hay algunos, que por sus características y dentro de determinados límites, están consiguiendo una progresiva implantación.

A este respecto, por ejemplo, destaca el seguro de Pérdida de Beneficios. El interés de este seguro es lógico. Muchas de las averías, salvo casos extremos, pueden ser cubiertas en plazo más o menos largo, recurriendo a créditos, etc., pero la pérdida de ventas que dichas averías llevan implícitas puede lesionar grave e irrevocablemente a una empresa. Debemos salir, sin embargo, al paso de posibles falsos optimismos, ya que la conclusión de póliza suele ser reducida, porque se trata de un seguro necesariamente costoso (no caro) y la misma gravedad que reviste el riesgo para el Asegurado se revierte a la Aseguradora a través de la póliza. De todas formas, tenemos conciencia de que este tipo de seguro, a pesar de su profusión, no ha alcanzado una difusión óptima hasta ahora, debido a que requiere una mayor especialización, no solamente desde el punto de vista puramente técnico sino que esta especialización lleva a ofrecer a la empresa modelos ajustados a sus necesidades.

Por otra parte, una modalidad de seguro que presenta grandes posibilidades de futuro es la de Instalaciones y Equipos Electrónicos. Nos extende-

ríamos largamente si tratáramos de relacionar el sinnúmero de aparatos e instalaciones que caben dentro de este tipo de seguro; pero, es indudable que representa un gran potencial puesto que no hay lugar industrial o de otra índole, público o privado, en la sociedad actual, en el que no se encuentre un equipo electrónico de una u otra clase, de mayor o menor dimensión y valor, con posibilidad de un seguro de este tipo.

Las instalaciones de equipos electrónicos, en general, reúnen una premisa constante y favorable a la contratación del seguro: los altos valores que alcanza, generalmente muy concentrados y que suelen constituir centro nervioso de procesos de producción, servicios, etc. Ello implica una preocupación constante por parte del usuario y propietario. Así, vemos cómo las instalaciones de rayos X de médicos privados han sido adquiridas con grandes esfuerzos y constituyen la base de cada especialidad médica; en una empresa de servicios, el centro de cálculo es el corazón de la empresa; en un estudio de sonido la instalación es en sí misma la industria, etc.

Quizás la mejor característica de esta modalidad de seguro sea la amplitud de sus coberturas. En efecto, constituye un auténtico «todo riesgo»; es una modalidad muy especializada y tiene la ventaja de que no son necesarios conocimientos técnicos especiales, puesto que reúne en sí misma el conjunto de los ramos convencionales, evitando la contratación de diversas pólizas. Por otro lado, compite ventajosamente con los tipos de prima que se vienen aplicando en las distintas modalidades de seguro que reúne.

Otro tipo de posibilidad para este seguro, es que sus coberturas se adaptan perfectamente a las exigencias de la venta «leasing», de forma que las empresas dedicadas a este tipo de alquiler-venta pueden encontrar un servicio de seguro excelente.

Para terminar, debemos resaltar el hecho de que, lamentablemente, en el mercado español estos Ramos han adquirido un desarrollo insuficiente frente a las posibilidades que ofrece el país y que un gran porcentaje de los escasos volúmenes de prima actuales provienen de seguros «no vendidos», sino «comprados» como consecuencia de exigencias crediticias (Cajas de Ahorros, Bancos, etc.) o por cláusulas de obligación de seguro en contratos de obra, casi siempre emanados de inversores extranjeros.