

International Programs

URBASER, Insurance & RM department

Carlos Navarro

Director del Departamento de Seguros de Urbaser



Carlos Navarro
Director Departamento de Seguros de
Urbaser

ENTREVISTA

Urbaser es uno de los asociados más recientes de AGERS y uno de los líderes mundiales en gestión medioambiental, una compañía global orientada a la sostenibilidad, que da servicio a más de 50 millones de personas en 20 países a través de una enorme red de más de 30.000 empleados y más de 160 compañías subsidiarias. Su departamento de Seguros, dirigido por Carlos Navarro, nos contesta a una serie de preguntas sobre su visión de la figura del Gerente de Riesgos, las funciones que debe desempeñar y la globalización de la actividad de las empresas españolas.

1.- ¿Cuál es el papel que tiene el gerente de riesgos en este aspecto? ¿Qué riesgos son los que más le preocupan?

El rol y participación de un Gerente de Riesgos en un proceso de "internacionalización" de una compañía al igual que cualquier "departamento" inmerso en dicho proceso, es trascendental, no obstante, el cuidar a futuro de la cuenta de resultados o de su patrimonio tiene un valor añadido. Esta importancia radica en que el Gerente de Riesgos, debe conocer ante todo, la "estrategia" que la compañía tiene de cara a expandir su actividad a nivel internacional, así mismo, y en base a esa estrategia, el conocer "el tipo de actividad o actividades" que se desarrollará en los diferentes países, así como la estructura societaria de dicha

expansión internacional.

En base a estas tres consideraciones, el análisis y la evaluación de los riesgos deberán adecuarse a la realidad de cada uno de los países, lo que permitirá identificar los riesgos "más críticos" y "los menos críticos"; aunque, esta además decir que para una compañía en su internacionalización, todos los riesgos identificados son importantes.

Por ello se deberá prestar atención particular a aquellos riesgos "locales" y aquellos riesgos llamados "emergentes", cuya suma a los riesgos propios de la compañía, podría suponer un problema enorme para la empresa.

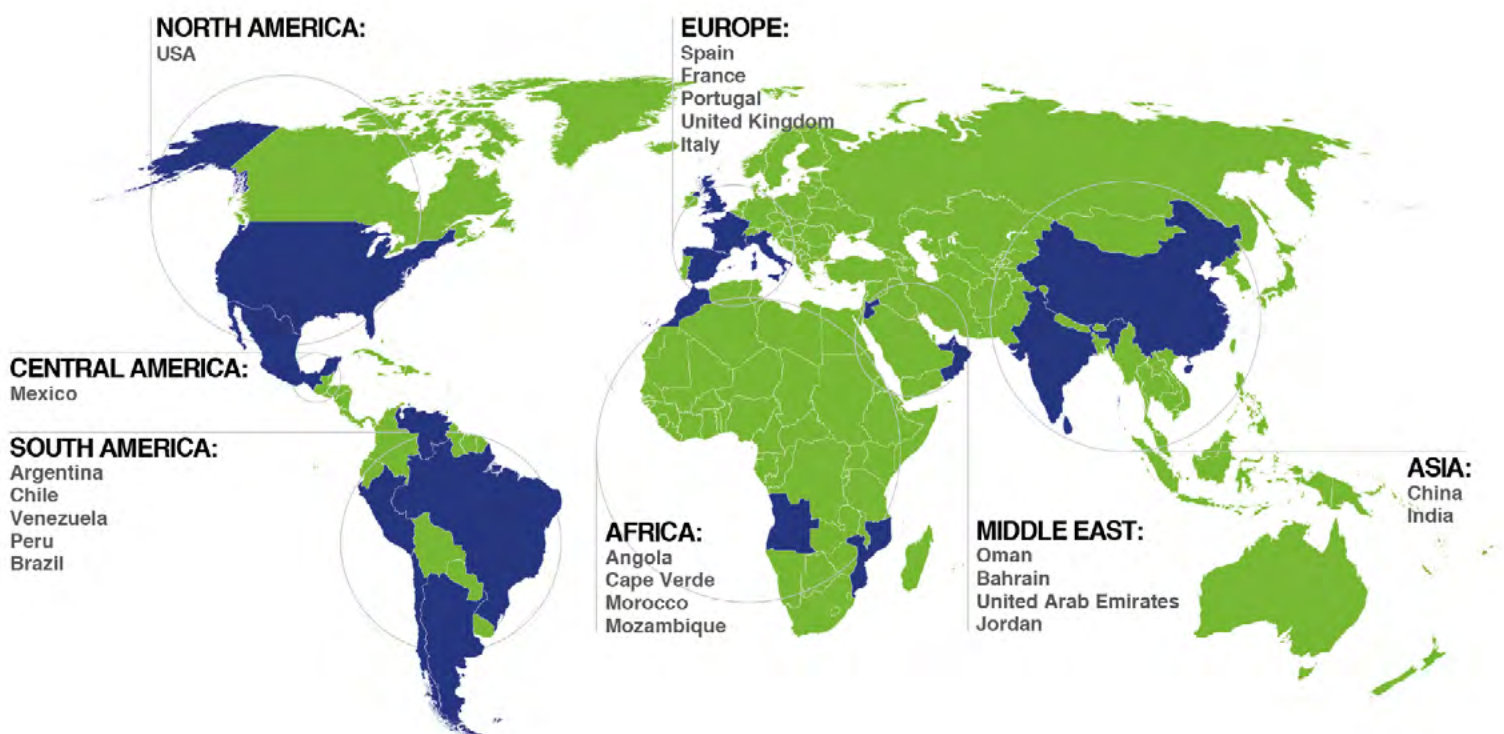
Cualquiera que sea el escenario que se presente, es determinante el cumplir con los requerimientos legales locales, para no incrementar el riesgo o los riesgos en los que de por si una compañía se ve inmersa.

2.- ¿Cuál es el papel que demandan al seguro antes, durante y después de la internacionalización? ¿Qué coberturas son las 'favoritas'? ¿Qué falta por hacer desde el seguro en este aspecto?

Del mercado asegurador en general incluyendo a los corredores o brókeres, antes del proceso de internacionalización, lo que se les demanda básicamente es, la mayor información posible sobre los mercados locales, el alcance de las pólizas o seguros (Admitted, Non admitted o Non Admitted Permitted, etc.), la información de aquellos seguros obligatorios y su alcance (en particular aquellas referidas al aseguramiento de los futuros empleados) y las consideraciones fiscales, entre otros aspectos fundamentales.

Durante el proceso de internacionalización, lo que se requiere es el poder contar con el "partner perfecto", que permita la implantación del programa intentando en la medida de lo posible la eliminación de "gaps" o superposiciones de cobertura, el solventar de la mejor manera aquellos problemas propios de la opción de emisión de pólizas locales (coberturas), el alcanzar entre los implicados la mejor gestión del programa (prima, coste global del riesgo, emisión de documentación, etc).

Como consecuencia de lo mencionado anteriormente, después de la internacionalización



de la empresa, lo que se les requiere, es un control estricto de la emisión de la documentación, flexibilidad y agilidad en la atención de los siniestros, y coordinación con aquellos gabinetes periciales locales.

Sobre las coberturas, no es que debamos nombrarlas como favoritas, sino como coberturas que más se utilizan en la internacionalización de una compañía, hablamos por ejemplo de la Diferencia en Condiciones y Diferencia en límites (DIC/DIL), Libre Prestación de Servicios o Free of Services (LPS - FOS), la Cláusula de Interés Financiero (FIC), Drop Down, todas estas de mucha importancia y utilidad.

Al final, la internacionalización de una compañía se traduce en un trabajo conjunto con la aseguradora y el bróker (si lo hay), escenario donde entendemos debe prevalecer ese principio de buena fe y de confianza mutua, ya que al final, todos nos embarcamos en el mismo proyecto.

No obstante, pese al esfuerzo que de las partes involucradas, creemos que lo que sigue faltando es una mayor coordinación entre las aseguradoras y sus filiales o sus "partners". Es en este último caso, pensamos que falta mayor coherencia en el aseguramiento. Asimismo, al trabajar en diferentes idiomas, percibimos que el control debería tener más rigor, ya que muchas veces la documentación viene con algunas deficiencias en cuanto al alcance de cobertura y errores de emisión.

Por otro lado, y ya en el fondo, el mercado asegurador, debería buscar soluciones con cláusulas con mayor alcance que las actuales (Interés Financiero, Dic/Dil), para evitar algunos "gaps" que todavía existen. Entendemos que es difícil por las diferentes condiciones locales de un proceso de internacionalización, pero justamente no hay mercado más imaginativo que el asegurador, y esperemos a contar con dichas

soluciones en un futuro próximo.

3.- ¿Están las compañías españolas listas para explorar más allá de su zona de confort? ¿Se adaptan a los retos globales? ¿En qué contribuyen en este aspecto?

Las compañías españolas, en general y tras el esfuerzo realizado en la última década, demuestran estar suficientemente preparadas para la internacionalización, o como se menciona, listas para salir de esa "zona de confort". Algunas de ellas que son punteras en las actividades que desarrollan, han sabido adaptarse a los retos globales perfectamente, y sirven de modelo para buscar nuevos retos y horizontes a nivel mundial, hablamos de actividades tan distintas como la construcción, energía, gestión de servicios, IT, tratamiento de residuos y servicios urbanos, banca, etc.

El sólo hecho de que estén internacionalizando su actividad, sirven muchas veces de modelo a seguir, ya que es la experiencia que se puede seguir o aprender, las que permiten buscar nuevos mercados, encontrar un posicionamiento a nivel internacional, y disfrutar del incremento de los beneficios, de ser posible. seguir o aprender, las que permiten buscar nuevos mercados, encontrar un posicionamiento a nivel internacional, y disfrutar del incremento de los beneficios, de ser posible.

