



Mención

Revista Especializada

**Santiago
Gutiérrez**
*Cómo
asegurarse bien*

Revista Dinero

Cómo asegurarse bien



Los seguros son una herramienta necesaria para mitigar los riesgos de cualquier operación empresarial. ¿Qué hay que asegurar? ¿Cuánto hay que pagar?

¿El tema de los seguros se clasifica al lado del de impuestos y los pagos de prestaciones, como uno de los más enredados, caros y molestos? Si la respuesta es afirmativa, es hora de hacer una revisión seria de la forma en la que los compra y, quizás, de la firma con la que los contrata.

Saber cuánto se debe pagar, qué bienes asegurar, qué pólizas tomar, es una tarea que requiere orden y buena información, pero con una buena asesoría no tiene por qué ser intrincada. De hecho, en muchos casos, las pyme manejan bien la administración básica de las pólizas, pero no las sutilezas.

En pólizas de daños, incendio y sustracción, casi siempre están bien aseguradas. Donde no lo están es en el cubrimiento de riesgos menos típicos. No tienen seguros para cubrirse de la infidelidad de empleados, riesgos en el transporte de valores o lucro cesante. Tampoco, han solicitado inspecciones técnicas de la empresa para evaluar y mitigar los riesgos.

Dinero consultó algunos corredores de seguros para encontrar cosas que se deben hacer para que una pyme aborde ese tema sin complejos y con la tranquilidad de estar haciendo un buen negocio.

1- Qué debo asegurar

¿Qué vale la pena asegurar y qué conviene dejar por fuera de las pólizas? Adriana García, Directora Comercial de la firma de corretaje AON, ofrece una respuesta clara: “hay que asegurar todo lo que cause un perjuicio patrimonial serio, cuando ocurra un

HOJA DE VIDA

Economista de la Universidad Javeriana con Doctorado en Economía de la Universidad de Minnesota, y estudió Administración de Proyectos en el Massachusetts Institute of Technology.

Hoy en día es Editor Económico de Revista Dinero.

- Vicepresidente Técnico de Asobancaria.
- Investigador Asociado Fedesarrollo.
- Editor Económico de El Espectador.
- Director de La Nota Económica.



siniestro. Hay que asegurar todo lo que es mío o lo que me genere una responsabilidad”.

Con esa visión, naturalmente no se asegurarían los bienes que no son de la empresa, como las bodegas arrendadas. ¿Demasiado obvio? No tanto. “Con frecuencia, las pyme y aun empresas grandes aseguran edificios arrendados”, añade. En este caso, cuando hay un siniestro, la compañía de seguros sólo le paga al dueño del inmueble.

En cambio, hay que asegurar cosas como la mercancía en consignación o activos que estén bajo custodia de la empresa. Por supuesto, las primas son mayores cuando se trata de materiales que pueden ser vendidos fácilmente, como telas o llantas.

A veces, para hacer un ahorro, las empresas solo aseguran las cosas que tienen una probabilidad alta de robo. Cuando se hace esto —lo que las compañías de seguros llaman antiselección—, se cobran primas más altas. “A veces es más barato asegurar todos los muebles, equipos y enseres, que unos pocos equipos que sean fáciles de robar”, afirma la ejecutiva.

2- Valor asegurado

Para calcular el valor para asegurar los activos, no se debe usar el valor histórico que aparece en la contabilidad ni el valor comercial de los bienes. La forma precisa de hacerlo, explica Adriana García, es usar el costo de reponerlos. Cuando se trata de edificios, no se justifica hacer un avalúo —que puede valer más que el seguro—, sino consultar con un ingeniero o un arquitecto sobre el costo por metro cuadrado de construirlo de nuevo en caso de una catástrofe.

Pero antes de comprar pólizas, Gonzalo Sanín, Presidente de la firma de corretaje de seguros DeLima Marsh, recomienda buscar formas para cubrir contractualmente algunos riesgos, o maneras para reducirlos o eliminarlos con medidas de seguridad elementales. Solo cuando no pueda hacer esto, debería comprar seguros.

Así mismo, en el proceso de reducir el valor pagado por primas de seguros, los profesionales consultados coinciden en que uno de los errores más frecuentes de las empresas es asegurar dos veces un bien. Las pólizas coexistentes se encuentran con frecuencia en mercancías que ya tienen el seguro del transportador, en inmuebles o maquinaria hipotecados o pignorados a los bancos.

3- Pólizas necesarias

- **Robo.** Este es uno de los seguros más demandados por las empresas. Cuando los compre, debe saber si cubren solamente los robos que se hacen con violencia o si incluyen también las sustracciones sin violencia.



- **Responsabilidad civil.** Son más baratas que las de robo y cubren daños a terceros, como cuando se incendia un almacén y el humo perjudica al almacén vecino.

- **Póliza de manejo global y comercial.** Cubre la infidelidad de los empleados directos o temporales, ésto es, robo de mercancías o mal manejo de dinero, entre otras.

- **Lucro cesante.** Es especialmente útil para empresas industriales. Incluso si una máquina deja de funcionar, la empresa asegurada recibiría un dinero para conservar su utilidad bruta anual sin cambios.

- **Valores.** Asegura el manejo de valores y dinero en las calles. Tiene algunas condiciones. Por montos de hasta cinco millones de pesos, se necesita que el mensajero que los maneja sea empleado de la empresa tomadora del seguro y que sea mayor de edad. Para montos mayores, aumentan los requisitos, como que el mensajero vaya acompañado, o que su acompañante esté armado.

- **Terrorismo.** Cubre contra actos malintencionados de terceros.

- **Terremoto.** Cubre a las empresas contra los daños que produzcan los sismos.

- **Hombre clave.** Protege a la empresa de los perjuicios que se generan cuando desaparece el gerente, que en las pyme en muchos casos es a la vez el socio principal y el único estratega. “Es un producto no muy costoso que garantiza la sostenibilidad de las empresas”, señala Gonzalo Sanín. Firmas pequeñas y bien estructuradas se pueden acabar por enfermedades o la muerte de sus dueños.

4- Hora de negociar

El precio es el factor más importante en la negociación de seguros para pyme. Las tarifas dependen mucho del tipo de bienes asegurados, de su valor y de la ubicación geográfica del asegurado. Por eso, la capacidad de regateo del empresario determina el precio, dentro de ciertos parámetros relativamente rígidos.

Sin embargo, hay otros elementos que se deben negociar y que las empresas muchas veces olvidan.

Uno de ellos es el deducible, el dinero que no cubren las aseguradoras cuando pagan los siniestros. Se puede negociar su valor y se debe solicitar que el deducible se pacte sobre el valor de las pérdidas y no sobre el valor asegurado.

Otro elemento que se puede negociar es la financiación de la póliza. Hay esquemas de financiación que van desde tarjeta de crédito, hasta préstamos a un año, sin cuota inicial y que cubren el IVA.

5- La letra menuda

No hay poder humano para lograr que las compañías de seguros paguen un siniestro cuando no se hayan cumplido lo que llaman 'las garantías', que son condiciones que debe cumplir el asegurado en todo momento para mantener el amparo. Por ejemplo, en una póliza de incendio, tener extintores cargados, o que los computadores tengan polo a tierra y supresores de picos para evitar cortos, o que los cables eléctricos vayan por tubos; o en una póliza de terremoto, que el edificio cumpla las normas de sismorresistencia; en daños, que la mercancía se almacene sobre estibas para que una pequeña inundación no la dañe; o en robo, que haya vigilancia 24 horas.

Muchas veces, las garantías están preescritas en los contratos. Se pueden negociar y eliminar cuando se necesite, o bajar las primas cuando se cumplan.

Por otra parte, están las exclusiones, que establecen comportamientos o hechos que eximen a la aseguradora del pago del seguro. Para evitar problemas, Javier Ruiz, de DeLima Marsh, recomienda comprar las pólizas todo riesgo, que incluyen todo lo que no esté excluido por escrito en la póliza. Hay otra, la póliza de riesgos nombrados, que incluye solo lo que se menciona expresamente y ésta, naturalmente, es más difícil de trabajar para legos.

De todas maneras, siempre están excluidos los actos en los que hay dolo o culpa del empresario pyme, por ejemplo, cuando incendia su propia fábrica para cobrar el seguro o, en general, cuando induce los siniestros.

6- Bien hecho

Finalmente, hay cosas que un empresario pyme debe saber para estar bien cubierto, mantener las primas en su nivel adecuado y cobrar los siniestros sin dificultad.

• Para conseguir una buena prima, una empresa debe guardar un registro de su siniestralidad de los dos últimos años.

• Hay que llevar una contabilidad clara siempre. Para que se pague un siniestro, el empresario debe probar que el hecho ocurrió y su cuantía. La contabilidad, dice Adriana García, debe servir para demostrar el valor de la pérdida.

• Los gerentes pyme no deben delegar la decisión de aseguramiento en los contadores o personas que solo se fijan en precios. Se deben evaluar bien los riesgos, incluso solicitando una inspección de riesgo que pueden hacer la aseguradora o los corredores.

En todo esto, la calidad de la asesoría es fundamental. Un mal consejero se puede convertir en otro riesgo. Como afirma Gonzalo Sanín, "la selección de intermediarios no muy calificados, por amistad o parentesco, puede destruir una empresa en caso de una dificultad".

