

LUCRO CESANTE

Dentro del propósito de contribuir en la medida de nuestras posibilidades a la difusión de temas relacionados con el mundo de los seguros, hemos dedicado el presente número a refrescar algunos conceptos básicos sobre el seguro de Lucro Cesante, tratando de exponer los principios fundamentales que permitan al lector no iniciado en el tema, una mejor comprensión del mismo, desde el punto de vista de la realización del riesgo; es decir de la ocurrencia de un siniestro.

COBERTURA

Bajo las diferentes modalidades del Seguro de Lucro Cesante, es posible cubrir las siguientes eventualidades:

1. La diferencia entre las ventas y sus costos directos;
2. El incremento en los costos de producción o ventas;
3. Los gastos necesarios en que se incurra para reducir la pérdida amparada bajo la Póliza.

Al tratarse de una pérdida por interrupción de negocios tendremos necesariamente que considerar situaciones futuras y deberemos basar nuestras conclusiones en hechos, en la

lógica o en otros factores razonables.

Al considerar un nuevo seguro o al analizar una pérdida sólo tendremos en cuenta hechos pasados, con el propósito de determinar las utilidades brutas en el período inmediatamente anterior a la fecha del análisis o de la ocurrencia del siniestro y el probable comportamiento de la empresa si tal siniestro no hubiese ocurrido.

Es necesario tener en cuenta que una pérdida real o hipotética a consecuencia de la interrupción del negocio, nunca podrá ser calculada con exactitud debido a que estamos manejando situaciones futuras, y nadie conoce lo que el futuro puede deparar. Ningún industrial o comerciante puede predecir qué tipo de giro pueden tomar sus negocios en los meses por venir. Basados en sus pasadas experiencias y en las condiciones existentes y proyectadas hacia adelante, se podrán predecir PROBABLES ventas y utilidades, pero hasta estas predicciones demostrarán ser muy inexactas, aún sin la ocurrencia de siniestros que afecten el normal desarrollo de los negocios.

La capacidad de análisis, el conocimiento y la preparación de

un ajustador, que disponga de niveles de fiabilidad elevados, no obstante, procurará resultados tan cercanos a la realidad, que deban confundirse con la misma. Existe variada literatura, ensayos, libros y demás, acerca del tema del manejo de estos riesgos, pero la mejor fuente de información es la empresa que se está analizando. Con el fin de captar la realidad que rodea un hecho real o supuesto, el analista deberá ser capaz de estudiar la situación que se presenta en un período de tiempo determinado, tratando de "penetrar" en la operación del asegurado. El medio más expedito para lograr una comprensión global del riesgo, es solicitando la colaboración del propietario o su contador, explicándole que ésta es la manera más rápida de lograr una unificación de criterios y facilitar así la determinación de la suma asegurada o de la suma a indemnizar en caso de siniestro.

En la gran mayoría de los casos, el Asegurado se mostrará ampliamente dispuesto a colaborar y a su vez, hará sus propias preguntas acerca de la aplicación de las condiciones de la Póliza que lo puedan llevar a un arreglo rápido, justo y equitativo. Existen algunos tipos de información relativa a este tipo de pérdida que nos pueden brindar una historia real de un negocio. Esta información puede ser hallada en los registros contables, especialmente en los reportes de ventas de períodos pasados.

Debe encararse uno de los más espinosos problemas con que se enfrenta el analista de riesgos o el

ajustador: El período de indemnización. Según la póliza se ampara "la reducción de utilidad bruta menos los costos y gastos que no continúen durante la interrupción del negocio, solamente por aquel lapso que se requiere, con el ejercicio de la debida diligencia, para reconstruir, reparar o reemplazar aquella parte de la propiedad asegurada que haya resultado destruida o dañada". Resulta entonces de suma importancia asumir todos los contornos.

Acto seguido deberemos obtener la información contable referente a registros de ventas.

Con esta información en nuestro poder y con la determinación del período de indemnización, iniciaremos el proceso en sí de determinación de la pérdida.

PRIMER PASO

Obtener la información de ingresos y los registros de ventas, por el año inmediatamente anterior a la fecha de ocurrencia del siniestro. Tratar, de ser posible, de disponer de la información contable de los últimos dos años fiscales.

Con esta información comparar los ingresos para determinar si las utilidades brutas y los costos de ventas presupuestados son relativamente estables.

Debe pretenderse que la información sea reducida a valores porcentuales, que darán una mejor visión de las cuentas,

que si se dejan expresadas en moneda.

SEGUNDO PASO

Los informes de Resultados manejan el dato de utilidad bruta en ventas, mientras la Póliza de Interrupción se refiere a GANANCIAS BRUTAS. En negocios de ventas al por menor ambos términos significan casi lo mismo. Para conciliar la diferencia, debe hacerse intervenir la contribución de los inventarios de productos terminados a la utilidad bruta, que así se convierte en ganancias.

TERCER PASO

En orden a determinar la situación de seguro suficiente, nos es preciso proyectar la utilidad bruta que se habría generado durante los doce meses inmediatamente siguientes al daño o destrucción de la propiedad asegurada. Una manera simple de hacerlo es revisando y comparando el historial de ventas de la empresa. Hay que recordar que casi nunca la información contable suministrada por la empresa corresponderá al período exacto de doce meses, a menos que el daño ocurra en día 31 de diciembre, fecha en la cual son realizados los cierres contables en Colombia y Ecuador. Los estados financieros deberán entonces ser reorganizados para que coincidan con los períodos de indemnización. Esto nos dará una imagen clara de que el comportamiento pasado de la Empresa es congruente con lo que

nosotros trataremos de proyectar hacia el futuro.

CUARTO PASO

Proyectar las ventas perdidas para el período de interrupción, utilizando la misma técnica que usamos en el paso anterior para obtener estados financieros por los doce meses anteriores a la ocurrencia del daño.

Para realizar dichas proyecciones debemos tener la precaución de comparar períodos de tiempo similares (mes a mes, semana a semana, día a día, etc.).

QUINTO PASO

A las ventas brutas determinadas para el lapso de doce meses y al correspondiente período de interrupción, podemos ahora aplicar los porcentajes obtenidos en los estados financieros que hicimos concordar con la fecha del siniestro.

Para las partidas que conforman la utilidad bruta se establece que mientras menor sea el tiempo de suspensión, mayor será la propensión de los gastos a continuar iguales. Puesto que los costos y gastos pueden ser tanto fijos como variables, deberán ser analizados por separado. Si son variables, una relación porcentual de las ventas deberá ser aplicada a los mismos. Igualmente, si estos varían con las ventas tenderán a reducirse o cesar. Los gastos fijos, deberán ser considerados dentro del cálculo de la pérdida, en adición a la utilidad neta y como sustracción de la pérdida neta, si la hubiere.

Con la comprensión de los anteriores cinco pasos se puede lograr una visión global de la situación de un determinado siniestro, ya sea real o proyectado.