

**Seguros: "Pérdida de beneficios y gastos permanentes especificados; ¿Por qué las empresas no lo contratan?"**



Trabajo de investigación monográfico para la obtención del título de Contador Público

**Autores:**

**Paola Ligerini**

**Laura Resbani**

**Laura Ripoll**

**Tutor:**

**Cr. Andrés Caresani**

**Coordinadora:**

**Cra. M<sup>a</sup> Cristina Dotta**

## **Abstract**

En el presente trabajo de investigación monográfico, se pretende conocer las causas por las cuales la cobertura adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados de la póliza de seguro de Incendio no es contratado. Por lo tanto, la hipótesis de trabajo planteada es que las empresas no lo contratan porque no tienen la información adecuada con respecto al mismo.

Se realiza en primera instancia un estudio teórico exhaustivo sobre los temas directamente relacionados con este adicional. Es así que se analizan temas como el concepto de seguros, las características particulares del contrato del seguro, como también la situación actual del mercado asegurador y su Organismo Coordinador.

Para la realización de este trabajo se consultaron diversos materiales bibliográficos referentes a la temática de seguros, artículos de prensa, datos brindados por las compañías aseguradoras y entrevistas a diferentes agentes intervinientes como las propias compañías aseguradoras, corredores, liquidadores y empresas del mercado que tuvieran contratado o no el adicional.

Las reflexiones finales confirman la hipótesis planteada, el bajo nivel de contratación del adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados en Uruguay, se debe principalmente a que las empresas no lo conocen por ser muy poco divulgado tanto por los corredores de seguros como por las compañías aseguradoras.

La limitación en la oferta que hace el corredor con respecto al adicional está relacionada con el conocimiento que tiene de la misma. Generalmente no la ofrece por tratarse de una póliza muy técnica, con aspecto económicos-contable que puede escapar a su formación como corredor de seguros. Asimismo, las compañías aseguradoras no cuentan con una adecuada campaña publicitaria que de a conocer este producto y que muestre al usuario del seguro de incendio los beneficios que le pueden significar este adicional en la eventualidad de sufrir un siniestro.

## **AGRADECIMIENTOS**

*Quisiéramos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que de una manera u otra hicieron posible la realización del presente trabajo.*

*A nuestro tutor, el Cr. Andrés Caresani por guiarnos en la elaboración de nuestra investigación y a nuestra coordinadora, la Cra. Mariam Cristina Dotta quién nos dio el puntapié inicial.*

*A nuestros entrevistados, que nos dedicaron su valioso tiempo y conocimiento.*

*Y sin dudas, a nuestras familias, que siempre nos han brindado su apoyo incondicional, alentándonos en todo momento a lo largo de nuestra carrera. A ellos dedicamos este trabajo.*

## INDICE

<b>CAPITULO 1: INTRODUCCION.....</b>	<b>6</b>
<b>CAPITULO 2: MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 CONTRATO DE SEGURO .....</b>	<b>11</b>
2.1.1 Origen .....	11
2.1.2 Concepto.....	12
2.1.3 Elementos .....	13
2.1.4 Categorías del Seguro .....	16
2.1.5 Caracteres de los contratos .....	17
2.1.6 La Póliza .....	19
2.1.7 Otros conceptos .....	22
<b>2.2 SEGURO DE INCENDIO .....</b>	<b>25</b>
2.2.1 Origen .....	25
2.2.2 Póliza de Incendio .....	27
2.2.3 Riesgos cubiertos.....	28
2.2.4 Riesgos excluidos .....	29
2.2.5 Nulidad y Cese del Contrato .....	32
2.2.6 Bienes no asegurados.....	33
2.2.7 Obligaciones de las partes .....	34
<b>2.3 LOS ADICIONALES .....</b>	<b>36</b>
2.3.1 Introducción.....	36
2.3.2 Precipitación de aviones y embestida de vehículos .....	37
2.3.3 Humo.....	38

2.3.4	Huracanes, Tornados y Tempestades .....	38
2.3.5	Inundaciones y Temporales .....	41
2.3.6	Cese de frío.....	42
2.3.7	Daños a equipos electrónicos .....	43
2.3.8	Explosión.....	44
2.3.9	Combustión espontánea .....	46
2.3.10	Remoción de escombros.....	47
2.3.11	Incendio en ocasión de tumulto o alborotos populares .....	48
2.3.12	Riesgo de daños materiales en ocasión de tumulto o alborotos populares .....	49
2.3.13	Alteración de corriente .....	50

## **2.4 PERDIDA DE BENEFICIOS Y GASTOS PERMANENTES ..... 51**

### **ESPECIFICADOS**

2.4.1	Introducción.....	51
2.4.2	Póliza .....	52
2.4.3	Riesgo asegurados .....	53
2.4.4	Gastos que se aseguran .....	54
2.4.5	Exclusiones .....	55
2.4.6	Gastos excluidos.....	56
2.4.7	Causas que cesan los efectos del seguro.....	57
2.4.8	Notificación del siniestro .....	58
2.4.9	Rescisión del contrato .....	58
2.4.10	Incumplimiento del asegurado .....	59
2.4.11	Coaseguro.....	59
2.4.12	Competencia .....	60
2.4.13	Empresas con Seguro de Incendio pero sin respaldo de Perdida de Beneficios.....	60
2.4.14	Modalidades de Contratación.....	61
2.4.15	Período de Indemnización y Tarifas.....	65
2.4.16	Liquidación .....	67

2.4.17 Contador Público como Asesor de Riesgo de la Empresa.....70

**CAPITULO 3: SITUACION DEL MERCADO ASEGURADOR NACIONAL..73**

**3.1 ORGANISMO SUPERVISOR Y FISCALIZADOR .....74**

**3.2 SEGMENTO DEL MERCADO .....80**

3.2.1 Situación actual.....90

**CAPITULO 4: TRABAJO DE CAMPO .....97**

**4.1 OBJETO DE ESTUDIO .....98**

**4.2 ANALISIS .....100**

4.2.1 Análisis Empresas-Cliente .....100

4.2.2 Análisis de Empresas Aseguradoras .....105

4.2.3 Análisis de la información brindada por los Corredores.....108

4.2.4 Análisis de la información brindada por los Liquidadores .....110

**CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....114**

**ANEXO 1:** Encuesta

**ANEXO 2:** Entrevistas

**ANEXO 3:** Pólizas de Pérdida de Beneficios

**REFERENCIA BIBLIOGRAFICA**

# **CAPITULO 1**

## **Introducción**

El objetivo de un negocio o una organización comercial es llegar a obtener un beneficio económico y, aún en el caso de entidades benéficas, ganar un margen que permita pagar los gastos que han de atenderse para mantener el esfuerzo. Por ello, una interrupción imprevista de la actividad, originada a causa de un incendio, puede tener como efecto una sustancial reducción del rendimiento e incluso poner en serio peligro la solvencia de la empresa.

Los efectos del siniestro no terminan con la percepción de la indemnización por los bienes físicos del negocio que fueran afectados a pesar de que estén asegurados por una holgada suma. Al contrario, las consecuencias del incendio siguen haciéndose sentir en mayor grado cada día ya que hay muchos compromisos financieros ineludibles como por ejemplo los costos de personal, las cargas sociales, los impuestos, intereses financieros, alquileres, publicidad contratada, etc.

Dada esta situación es que las empresas aseguradoras ofrecen dentro de sus productos una cobertura que proteja a los negocios de una paralización o empobrecimiento económico a raíz de un siniestro.

Esta cobertura adicional al seguro de incendio el Banco de Seguros del Estado la denomina Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados pero también la podemos encontrar como Seguro de Interrupción de la Explotación, o simplemente Pérdida de Beneficios.

El centro de la investigación que desarrollaremos en este trabajo monográfico refiere entonces a la siguiente situación: Sabiendo que la finalidad de la contratación de la cobertura del adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados es evitar la pérdida por la

paralización del negocio a consecuencia de un siniestro, ¿por qué el mismo no es contratado por las empresas? ¿Es posible que éstas no tengan conocimiento de la existencia de una cobertura de esta naturaleza?

Por lo tanto, la hipótesis planteada en nuestro trabajo es la siguiente: Los asegurados desconocen los beneficios de este adicional; los corredores no lo ofrecen y no tienen suficiente información respecto al mismo como para asesorar a sus clientes debidamente al respecto.

Para demostrar esta hipótesis, intentaremos conocer la realidad actual en materia de contratación del adicional de Pérdida de Beneficio y Gastos Permanentes Especificados de la póliza de seguros de incendio tanto a nivel público como a nivel privado, así como también las causas por las cuales el mismo se contrata o no.

El trabajo se estructura entonces de la siguiente manera: El capítulo 2 refleja la construcción de un marco conceptual que supuso la revisión bibliográfica de diversos materiales académicos que abordan la temática de seguros. Incluye una recopilación de información sobre concepto de seguro, las características particulares del contrato del seguro y una profundización teórica de la póliza de riesgo de incendio y del adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados.

El capítulo 3 consiste en realizar un análisis de la situación actual del mercado asegurador nacional de forma tal de conocer la participación de las empresas aseguradoras en el mismo, como también conocer al Organismo Coordinador.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

En el capítulo 4 se desarrolla el trabajo de campo con la finalidad de poder crear una fuente de información, de forma tal de poner en conocimiento del lector, la situación actual del producto que se encuentra disponible en cartera de distintas empresas aseguradoras.

Se llevaron a cabo entrevistas con diferentes profesionales y especialistas dedicados a distintas actividades dentro del área de seguros como empresas aseguradoras, corredores, liquidadores, así como también a empresas del mercado que cuenten o no con esta cobertura.

Finalmente, en el capítulo 5 se desarrollan las conclusiones de la investigación y verificación de la hipótesis planteada.

A partir de allí, señalamos las recomendaciones que debería tomarse en cuenta para superar las carencias detectadas con respecto a la comercialización de este adicional.

# **CAPITULO 2**

## **Marco Conceptual**

## **2.1 Contrato de seguro**

### **2.1.1 Origen**

Se puede determinar distintas etapas en el desarrollo de los seguros<sup>1</sup>.

En la primera etapa, que va desde la Antigüedad y la Edad Media hasta el siglo XIV, aparecen los primeros sistemas de ayuda mutua. No existían aún los seguros como los conocemos hoy en día, con bases técnicas y jurídicas bien definidas, pero si existía un sentimiento de solidaridad por el cual se compartían las pérdidas causadas como por ejemplo el transporte de mercancías entre otras.

La segunda etapa se da entre los siglos XIV al XVII, el seguro se va desarrollando y aparecen las primeras Instituciones de Seguros en distintos ramos. Es una etapa en la que la se desarrollaba mayoritariamente el transporte marítimo. Por lo que se procuró dar legislación sobre tal fenómeno promoviendo la protección necesaria para comerciantes y transportistas.

Aparecen así también, los Seguros de Vida, que se dan en el siglo XIV, y se les daba a mujeres embarazadas. Las primeras Pólizas de Seguro de Vida se extendieron en Londres en The Royal Exchange por comisionistas que se reunían, siendo emitida la primera Póliza de este ramo en 1583.

---

<sup>1</sup> Datos extraídos del sitio Web Historia del seguro en el Mundo  
<http://www.ases.com.sv/conferencias/.../IncendioLineasAliadas.ppt>

Las primeras manifestaciones del Seguro de Incendio se dan en 1666, en Inglaterra, a raíz del famoso incendio de Londres.

La tercera etapa comienza a fines del Siglo XVII en la que se afianzan ahora sí los fundamentos técnicos y jurídicos aproximándonos a los seguros como los conocemos hoy en día. Aparecen las primeras Empresas de Seguros sobre bases más científicas, y se debió principalmente al gran florecimiento de la industria en esa época, y por la regulación jurídica a través del control administrativo.

La última etapa que va desde el siglo XIX a la actualidad, se debe a las modificaciones en las condiciones de vida. En esta etapa surgen fenómenos sociales como la urbanización y la industrialización que debilitaron la solidaridad existente en la primera etapa, lo cual llevo a favorecer el individualismo, generando así el desarrollo de la institución aseguradora.

Surgen nuevos riesgos y se cubren otros que anteriormente no se cubrían. Hay un fuerte intervencionismo estatal, debido principalmente al gran número de aseguradoras y el hecho de que muchas de ellas se creaban sin tener las suficientes garantías.

### **2.1.2 Concepto**

El Código de Comercio del Uruguay define al contrato de seguro como: “Contrato por el cual una de las partes se obliga mediante cierta prima a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño, o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto”

En el Art. 645 se detalla lo que todo contrato debe contener: “Toda póliza o contrato de seguro, exceptuando los que se hacen sobre la vida, debe contener:

- La fecha del día en que se celebra el contrato.
- El nombre de la persona que hace asegurar, sea por su cuenta o por la ajena.
- Una designación suficientemente clara de la cosa asegurada, y del valor fijo que tenga o se le atribuya.
- La suma por la cual se asegura.
- Los riesgos que toma sobre sí el asegurador.
- La época en que los riesgos hayan de empezar y acabar para el asegurador.
- La prima del seguro, etc.
- En general, todas las circunstancias cuyo conocimiento pudiese ser de interés real para el asegurador, así como todas las demás estipulaciones hechas por las partes”.

### **2.1.3 Elementos**

A partir de la definición dada en el punto anterior, ya se puede determinar cuales son los elementos de un contrato de seguros tipo.

Por un lado se tiene las distintas partes actuantes. Las mismas son:

El asegurado que es quien a través del pago de un precio determinado adquiere el derecho de cobrar la indemnización suficiente para cubrir la pérdida originada a causa de un siniestro.

Por otro lado encontramos la figura del asegurador que es quien se obliga a pagar la indemnización por las pérdidas originadas en el siniestro y tiene el derecho de cobrar el precio determinado en el contrato de seguro. Sobre este actor el Decreto 354/94 en el Art. 2 establece que: “La actividad aseguradora o reaseguradora sólo puede ser desarrollada por sociedades anónimas o por el Banco de Seguros del Estado. En el caso de las sociedades anónimas, éstas deberán consagrar en sus estatutos que sus acciones serán obligatoriamente nominativas.”

Además de las partes actuantes se pueden reconocer otros elementos en los contratos que a continuación detallaremos:

- **Interés Asegurable**

El contrato de seguro nace por la necesidad de cubrir la eventualidad de un acontecimiento incierto y futuro. Esa necesidad es lo que se define como interés asegurable.

Los requisitos de este elemento son: debe existir una propiedad que pueda ser asegurable, y que surja de una relación legal con el asegurado que provoque que el mismo, se pueda beneficiar por la seguridad del objeto. A su vez, el riesgo debe ser posible (no puede ser imaginario), incierto (no sabe si ocurrirá), fortuito (no depende de la voluntad de las partes), y debe ser futuro a la firma del contrato por las partes.

- **Prima**

Es la contraprestación económica que debe pagar el asegurado para que el contrato comience a tener efecto y que obligue a la otra parte a pagar la indemnización cuando corresponda. La misma es determinada en el

contrato y puede depender de la política que el asegurador tiene para dicho seguro.

La prima recibe diferentes denominaciones según sus componentes. Pueden ser:

- Prima pura: Es la medida exacta del riesgo asumido. Permitirá que el asegurador haga frente exclusivamente a los siniestros previstos para ese riesgo.
- Prima comercial: Se le adiciona a la prima pura un porcentaje que corresponde a los gastos necesarios para la gestión de la compañía aseguradora, márgenes para reservas y utilidad.
- Premio: Es el precio final que paga el asegurado y se compone de la prima comercial mas los impuestos y gravámenes vigentes.

- **Indemnización**

Es el monto que el asegurador debe pagar al asegurado en caso de ocurrencia de un siniestro según lo determinado en la póliza.

La indemnización nunca puede superar el daño efectivamente sufrido, aunque el monto asegurado sea mayor. El seguro es para reparar un perjuicio, no para dar lugar al lucro indebido. Esto es muy importante recalcar porque puede llegar a dar lugar a confusión con el monto que el asegurado pretende cobrar por este concepto.

La empresa aseguradora debe pagar esta suma una vez finalizadas las investigaciones y los peritajes que hubieran sido necesarios para confirmar la existencia del siniestro, así como el importe de los daños

surgidos a través del mismo. En las Condiciones Generales de los contratos de Seguros en Uruguay se dice que el asegurado tiene obligación de comunicar al asegurador el siniestro inmediatamente ocurrido el mismo. A su vez, dice que el asegurado también está obligado a suministrar al asegurador toda la información que éste requiera para verificar el siniestro. En caso de falsas declaraciones no solo no cobrará sino que queda nulo el seguro. Si no cumple con esto el asegurado pierde derecho al cobro de la indemnización, en caso de falsas declaraciones no sólo no cobrará, sino que a su vez queda nulo el seguro.

Existen 3 tipos de indemnizaciones, las cuales dependerán de cada situación particular. Las mismas podrán ser:

- En dinero, equivalente al daño sufrido.
- Reparación de lo dañado.
- Reemplazo del bien por otro de similares características.

#### **2.1.4 Categorías del seguro**

Como vimos anteriormente desde épocas lejanas la razón de los seguros es la protección de los daños económicos a los que se puede ver expuesto, que pueden provocar pérdidas o privación de un lucro esperado. Hoy en día, el objetivo del seguro es puramente económico.

Los daños pueden afectar a las personas en distintas maneras. Por eso es que se los clasifica en distintas categorías.

Una categoría es Seguros de Personas, en los cuales las pérdidas que pueden existir serán a causa de enfermedades, accidentes, muerte, etc.

Otra categoría es Seguros de Cosas, en estos los daños pueden afectar al asegurado en dos formas. La primera es en forma directa a causa de incendios, hurtos o averías. La segunda es en forma indirecta, que puede surgir a partir de pérdidas derivadas de daños indirectos a las cosas.

La tercera categoría es Seguros de Responsabilidad Civil, en estos casos las pérdidas surgen dado que el asegurado encuentra comprometida su situación económica por reclamaciones basadas en su comportamiento negligente o daños a terceras personas.

### **2.1.5 Caracteres de los contratos**

Una de las características de estos contratos es que son *Bilaterales*, lo que significa que “Las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra”, tal como es explicado en el Art. 1248 del Código Civil. Una parte debe abonar la prima, y la otra parte debe pagar la indemnización en caso de siniestro.

Otra característica es que son *Onerosos*. Sobre esto el Art. 1249 del mismo Código, establece que “Tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes gravándose cada uno a beneficio del otro”. O sea, mientras el asegurado obtiene la cobertura del riesgo por el pago de una prima, el asegurador recibe la prima aunque no se realice el siniestro.

Estos contratos son *Aleatorios*, dado que “las partes contratantes pactan expresamente, la posibilidad de una ganancia o se garantizan contra la

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

posibilidad de una pérdida, según sea el resultado de un acontecimiento de carácter fortuito”, tal como es definido en el Art. 1250. El hecho es futuro, y ninguna de las dos partes sabe si realmente ocurrirá.

La cuarta característica es que son de carácter *Consensual* ya que se realiza por aprobación de las dos Partes.

Son *De Adhesión* ya que sus cláusulas las fija una de las partes, y la otra las acepta. El asegurador determina una póliza de antemano para el tipo de riesgo que se quiera asegurar.

Otra de las características es que son contratos *Solemnes*, dado que se celebran en un documento escrito, llamado comúnmente como póliza, la cual debe cumplir con determinados requisitos legales.

Están basados en la *Buena Fe*, lo cual es un principio básico y característico de todos los contratos que obligan a las partes a actuar entre sí con la máxima confianza. El asegurador confía en la declaración y actos del asegurado desde la contratación del seguro, y el asegurado por su parte acepta la promesa del asegurador de pagarle la indemnización desde el mismo momento.

Y por último son de *Ejecución Continuada*, ya que el contrato tiene determinada duración, por lo que no se deja sin vigencia al suceder un siniestro.

### **2.1.6 La Póliza**

Póliza se le llama a la expresión formal del contrato de seguros, y su texto es la “ley de los contratantes”. Se toma como Declaración Jurada.

Dentro de la póliza se encuentra la Solicitud o propuesta. Las aseguradoras poseen formularios diseñados para cada tipo de seguro los cuales el asegurado firma expresando su voluntad de contratar. El asegurador podrá antes de firmar el contrato, recabar información sobre el solicitante, el riesgo así como también su antecedente siniestral, realizar inspecciones que entienda necesarias y en base a esto, tomar la decisión de aceptar o rechazar la propuesta.

También se encuentran las *Condiciones Generales* de las pólizas que contienen las cláusulas que son estándar para el producto contratado y por lo tanto, para un cierto tipo de seguro son iguales para todos los clientes. Estas regulan los derechos y obligaciones tanto del asegurado como del asegurador. Contienen una descripción general de:

- Definiciones de términos técnicos usados en la póliza, como por ejemplo, pérdida total, valor comercial, etc.
- Detalle de coberturas o riesgos cubiertos incluidos (por ejemplo, incendio o inundación en el seguro de casa)
- Detalle de exclusiones o situaciones no cubiertas por el seguro (por ejemplo, accidentes por practicar deportes peligrosos sin declararlos en un seguro de vida)
- Límites: son los montos máximos a cubrir por parte de la compañía
- Obligaciones del asegurado
- Obligaciones de asegurador

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Comprobación y liquidación de los daños
- Rescisión del contrato: que puede ser por cualquiera de las dos partes en cualquier momento
- Arbitraje: establece la forma de proceder cuando haya diferencias de interpretación de la póliza, entre el contratante o asegurado y la compañía de seguros

Pueden aparecer o no en este documento las *Condiciones Especiales* que consisten en tratamientos preferenciales, según el tipo de cliente o tipo de servicio adquirido.

A su vez, existen las *Condiciones Particulares*, dentro de las cuales se establecen los aspectos mas definidos del seguro y es la parte en la que se especifica más sobre las partes contratantes. Las mismas incluyen:

- Identificación del asegurador: indica nombre y dirección de la compañía aseguradora.
- Datos del contratante: indica nombre y Rut del contratante
- Tipo de seguro o plan: indica si es seguro de auto, casa, vida, etc.
- Ubicación y nombre del riesgo
- Designación clara y precisa del valor y naturaleza de los bienes asegurados
- Suma asegurada
- Riesgos cubiertos
- Primas del seguro
- Forma y modo de pago
- Fecha del contrato

Y por último, están los *Suplementos y Endosos*: Los suplementos tienen lugar cuando el asegurado solicita que se agreguen bienes a la cobertura, que se aumente el capital asegurado, etc. Y los endosos se realizan cuando el asegurado cede sus derechos de indemnización a favor de un tercero, en tanto que las obligaciones siguen siendo su responsabilidad.

Una vez recibida la póliza por parte del asegurado, se debe revisar que incluya todas las coberturas de la propuesta, es decir, que las condiciones corresponden a las acordadas, y la persona o bien asegurado esté correctamente identificado (si llegan a existir bienes que no han sido declarados y especificados en la póliza por el contratante no podrá solicitar la indemnización correspondiente). Además hay que prestar atención a la fecha designada en la misma para verificar la vigencia contratada.

Dada su importancia, creemos que en la póliza se deben revisar atentamente los siguientes puntos:

- La correcta identificación de persona o bien asegurado y beneficiarios.
- La vigencia del contrato.
- Las coberturas.
- Las exclusiones y riesgos no cubiertos.
- Qué otros beneficios se ofrecen.
- El monto máximo establecido para cada siniestro.
- Los deducibles.
- El monto y forma de pago de la prima.

### **2.1.7 Otros conceptos**

A continuación detallaremos algunos conceptos básicos a tener en cuenta a la hora de contratar un seguro, para tener una mejor cobertura sobre nuestros intereses.

#### ***Capital Asegurado***

Es definido como la suma que representa el tope máximo que limita la responsabilidad del asegurador por los siniestros amparados por la póliza. El mismo queda expresado en las condiciones particulares de la Póliza. El monto puede ser determinado en forma global o por Capítulos (Bienes de Uso, Mercadería, etc.).

Este capital puede ser expresado en las siguientes formas:

- A Valor Total: El asegurado asigna un valor a un bien o grupo de bienes que son los descriptos en las condiciones particulares, formando así el capital asegurado; ese valor deberá reflejar el valor de los bienes cubiertos. En el caso de que el capital existente en el riesgo sea superior a la suma que se aseguró, se aplica la Regla de la Proporción. Si el capital asegurado es inferior al valor de los objetos asegurados, la indemnización tendrá respecto a la pérdida la misma proporción existente entre el capital asegurado y el valor en riesgo.<sup>2</sup>
- A Primer Riesgo: Cobertura en la cual las distintas partes del contrato acuerdan un valor para el capital asegurado que puede ser inferior al valor real de los bienes asegurados. De

---

<sup>2</sup> Cr DOTTA, Cristina. ACTUACIONES PERICIALES, Contrato de Seguros Tomo VIII Apuntes del CCEEA 2009

producirse un siniestro este capital actuará como límite de la cobertura.

### ***Vigencia***

Es el período durante el cual rige una póliza. El mismo se determina en las condiciones particulares. El asegurado debe tener presente las fechas que determinan la vigencia, ya que fuera de éstas no se podrá amparar en el seguro.

La misma puede ser descripta en dos formas:

- Temporal: Se expresa en función del calendario. La mayoría de las pólizas son determinadas por un período anual con posibilidad de renovación.
- Operativa: Es cuando la vigencia depende del inicio de una actividad y de la finalización de la misma, siendo obligación del asegurado informar dichas fechas. (Ej.: traslado de mercadería).

En caso de finalización de la vigencia, puede extenderse el plazo de la cobertura o efectuarse la renovación, la que puede ser automática o de oficio por parte de la compañía, o voluntaria por parte del asegurado.

### ***Subrogación***

El mismo tiene lugar cuando el asegurador paga la indemnización al asegurado por las pérdidas del siniestro y a su vez, el asegurado le transmite al asegurador todos los derechos que tenía a causa del siniestro. Por lo tanto, el asegurador puede actuar en lugar del asegurado para resarcirse de la indemnización ante un tercero que haya causado el daño.

### ***Franquicia***

Es un método que algunas empresas aseguradoras utilizan para hacer participar al asegurado en la cobertura de los riesgos, siendo esta una forma de disminución del derecho de resarcimiento que el mismo tiene. La finalidad es atenuar el riesgo subjetivo y eliminar que se hagan reclamaciones por bajos valores.

Existen diferentes modalidades:

- **Franquicia Deducible:** Se pacta una cifra, por la cual debajo de ella no hay indemnización. Si el valor del daño supera esa cifra, se pagará sólo el monto que supera a la misma.
- **Franquicia No Deducible:** Se pacta también una cifra por la cual debajo de ella no se paga indemnización, pero si el valor del daño es mayor se pagará el total del mismo.
- **Deducible Agregado:** El mismo no se aplica para cada siniestro, sino que se aplica para la totalidad de las pérdidas indemnizables durante la vigencia de la póliza.
- **Autoseguro:** es cuando se fija en la póliza un porcentaje de participación obligatoria del asegurado en la indemnización de todo y de cada siniestro.

### ***Valoración de la Materia Asegurada***

Se puede definir como el valor que el asegurado le da a su Interés Asegurable.

Las formas de Valorización son las siguientes:

- **A valor real:** Es el valor que poseen los bienes “a nuevo” en plaza, menos la depreciación por uso, obsolescencia y estado de mantenimiento al momento del siniestro.

- A valor de reposición: Es el costo de reemplazar, reponer, reparar o reconstruir el bien al momento del siniestro.
- A valor convenido: Se determina un valor especial y se responde hasta el mismo.

## **2.2 Seguro de Incendio**

### **2.2.1 Origen**

El fuego ha estado en la vida del hombre desde tiempos inmemoriales. El hombre ha sufrido caídas de rayos y erupciones de volcanes a lo largo de toda su existencia poniendo en peligro tanto su vida como sus pertenencias. Pero también lo ha sabido aprovechar para aumentar su calidad de vida, utilizándolo como fuente de calor, luz, etc.

Grandes incendios ocurrieron a lo largo de la historia, de los que más se recuerda son los registrados en el año 1666 en Londres, donde se destruyeron cerca de 13.000 edificios y 89 iglesias, o el ocurrido en Hamburgo en 1842 donde la destrucción alcanzó los 4.200 edificios, de los cuales 2.000 eran viviendas, donde un centenar de personas perdieron la vida y otros tantos quedaron desamparados totalmente. Los Estados Unidos no fueron ajenos a estas catástrofes ya que por el año 1851 en las ciudades San Francisco y San Luis las llamas consumieron cerca de tres cuartas partes de la ciudad. Mientras que en la ciudad de Chicago en el año 1871 ocurrió la mayor catástrofe, donde el fuego derribó cerca de 17.000 edificios<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Manuales para corredores BSE. Seguro de Incendio. Montevideo 1994 Pág. 1

En el incendio de Hamburgo(...) un quinto de los 140.000 habitantes quedo desamparados y 100 personas perdieron la vida.

En la catástrofe ocurrida en Chicago(...) 250 personas perdieron la vida y unas 100.000 quedaron desamparadas.

Ante todos los peligros por los que se ha visto amenazado el hombre, es que aparece la idea de no dejar sola con la carga de las pérdidas de sus bienes a causa de un incendio a la persona afectada, sino de repartir el riesgo y consiguientemente la compensación de los daños sufridos entre una comunidad de propietarios de edificios amenazada de igual forma por el peligro de incendio. Es difícil de determinar el momento en que se paso del principio de la ayuda solidaria al verdadero seguro, pues la línea divisoria no es del todo clara.

En el Uruguay la venta del seguro de incendio se reservaba exclusivamente al BSE debido al monopolio existente hasta la promulgación de la Ley 16.426. El monopolio duró desde 1911 hasta 1993 cuando se creó la denominada “Ley de Desmonopolización”, la misma declaró la libertad de elección de las aseguradoras para la celebración de seguros sobre todos los riesgos, excepto aquellos que continuaron reservados al BSE<sup>4</sup>, como es el caso de los seguros por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales que al día de hoy siguen estando bajo el monopolio estatal.

El seguro de incendios, es aquel seguro contratado por los propietarios de bienes inmuebles para evitar los daños provocados por incendios fortuitos; a cambio, hay que pagar una prima, es decir, una cantidad de dinero, ya sea mensual o anual, para poder beneficiarse del mismo, entendiéndose por incendio aquel efecto del fuego que se sale de los límites que quiere proporcionarle el hombre. El asegurado se garantiza entonces de la entrega

---

<sup>4</sup> IFRAN, Geraldine. Curso de Derecho de Seguros. Capítulo II. El mercado asegurador uruguayo. Pág. 28

de una indemnización en caso de incendio de los bienes determinados en la póliza o la reparación o reposición de las piezas averiadas.

### **2.2.2 Póliza de Incendio**

Como mencionamos anteriormente, el contrato de seguro se estructura en un documento que se denomina póliza. La misma define el alcance de los derechos y obligaciones de la compañía de seguros, el asegurado y el beneficiario.

Como existen una gran gama de riesgos a asegurar, lo primero que se debe hacer antes de tomar un seguro, es informarse detalladamente de las características del producto, de modo de determinar con precisión los riesgos cubiertos y las exclusiones existentes. Una vez aceptada la propuesta, se emite la póliza propiamente dicha.

La póliza de Seguro contra Incendio se compone de tres partes o secciones, la propuesta o solicitud, condiciones particulares y condiciones generales. Pueden existir también condiciones especiales así como suplementos y endosos.

Además de lo que se establece en al Art 645, que explicamos en el punto 2.1.2, en el Art. 673 del Código de Comercio se establece que las pólizas de seguro contra incendio deben enunciar, además:

- El lugar donde están situados los edificios que se aseguran con expresión de sus linderos.
- El destino o uso de esos edificios.
- El destino y uso de los edificios linderos, en cuanto esas circunstancias pueden influir en el contrato.

- La situación con expresión de linderos, y de uso o destino de los edificios donde se encuentren colocados o almacenados los bienes muebles, que sean objeto del seguro.

### **2.2.3 Riesgos cubiertos**

El seguro contra incendio más simple cubre los gastos de los daños causados directamente por el fuego o por un rayo. Pero existen pólizas de seguros contra incendio ampliadas, que permiten cubrir los gastos de los daños causados por huracanes, granizadas, explosiones, conflictos sociales, accidentes aéreos, de tránsito y otros; estas coberturas son adicionales, sobre las que nos explayaremos en el punto 2.3.

Adicionar la cobertura de estos otros riesgos implica un suplemento en la prima básica del seguro contratado. No obstante ello, es recomendable que el asegurado pueda conocer todos los adicionales existentes al momento de tomar su decisión sobre el contrato. De esta manera podría ampliar la cobertura de la póliza de incendio básica a estos otros riesgos, por un bajo costo, haciendo un análisis racional de la extensión de la cobertura en base a la ecuación económica que pueda soportar la estructura de costos de su empresa.

Entendemos importante aclarar que los puntos que se detallan a lo largo del trabajo fueron recabados de las pólizas del Banco de Seguros del Estado debido a que no apreciamos diferencias muy importantes con las pólizas que ofrecen las aseguradoras privadas, que si bien existen, no son relevantes.

La compañía aseguradora se obliga a cubrir las pérdidas o daños de los bienes asegurados que se describen en las Condiciones Especiales de la póliza como consecuencia de:

- Incendio; existen varias definiciones de incendio pero la mas adecuada es la siguiente: “Ardimiento seguido de llama, producido en una cosa que no esta destinada a arder”<sup>5</sup>
- También se cubren los daños producidos por el agua arrojada para extinguirlo y/o la destrucción causada por la autoridad competente para combatir el incendio.
- Otro daño es el ocasionado por la caída de un rayo, produzca o no incendio, pero debe darse la condición de que el rayo caiga sobre el bien o los bienes asegurados. Por lo tanto debe ser directo.
- Y como último, se cubre el riesgo por explosión, que debe ser consecuencia directa del incendio, la explosión de los linderos o cualquier bien exterior, no esta cubierta.

#### **2.2.4 Riesgos excluidos**

En este punto creemos conveniente señalar que la prima que se aplica en los riesgos comunes no ha sido aplicada en forma arbitraria, sino que surge como consecuencia de razones técnicas y económicas. Estas razones o leyes del seguro son aplicables a riesgos normales, esto quiere decir, riesgos probables e inciertos para el asegurado y en menor grado para el asegurador. Es por esto que las primas así calculadas son aplicables a riesgos “tipo”. Si bien a continuación detallaremos riesgos que se encuentran excluidos de la póliza,

---

<sup>5</sup> Manual para corredores. Seguro de Incendio. Montevideo 1994. Pág. 11

algunos de los mismos podrán ser cubiertos mediante la contratación de adicionales.

Cuando hablamos de riesgos excluidos significa que la póliza no surte efecto alguno si el daño es causado o proviene directa o indirectamente por alguna de las siguientes situaciones:

- Guerra, invasión, acto de enemigo extranjero, o cualquier acto de hostilidad u operación guerrera, guerra civil, rebelión, sedición, poder militar, naval o aéreo, estallido, acto de revolución o asonada, motín, conmoción civil, tumulto o alboroto popular, lock-out , huelgas, entre otros;
- Actos de la naturaleza como ser terremoto, maremoto, inundación, temblor, erupción volcánica, tornado, ciclón u otra perturbación atmosférica;
- Vicio propio, que nos remite al Art. 639 del Código de Comercio que establece lo siguiente: “El asegurador no responde en ningún caso de los daños o de la avería causados directamente por vicio propio o por la naturaleza de las cosas aseguradas, a no mediar estipulación expresa en contrario.

Tampoco responde de los daños o averías ocasionados por hecho del asegurado, o de los que le representan. Así en este caso, como en el precedente, puede exigir o retener la prima, si los riesgos han empezado ya a correr.

El asegurador no quedará exonerado de su obligación, si los daños o averías han sido causados por sus comisionados o personas que le representen.”

- Combustión espontánea. Pero si se verificase el caso de Incendio el banco resarcirá la consiguiente pérdida si los bienes dañados estuvieran

amparados por el seguro, con deducción del daño ocasionado directamente por el riesgo excluido.

- Explosión e Implosión, fuera de los casos previstos en los riegos cubiertos;
- Cualquier daño que se ocasione después de producido el derrumbe de un edificio que no sea como consecuencia de un incendio, lo que determina automáticamente la cesación del seguro;
- Por culpa grave del asegurado o de quien legalmente lo represente;
- Las quemaduras en la ropa blanca, vestidos, alfombras, cortinados y tapices, originados por exceso de calor, o por deterioros debidos al contacto o a la aproximación de algún aparato de calefacción o de iluminación o quemaduras por fósforo o cigarro o la destrucción parcial o total de efectos asegurados que han caído o que fueren dejados por descuido en un hogar; pero la empresa aseguradora sí responde de los daños de incendio que sean la consecuencia de alguno de estos hechos;
- Quedan exceptuados del seguro los daños que se produzcan en los hornos y/o aparatos de vapor a consecuencia de las grietas y roturas debidas a desgaste y al fuego de sus hogares.
- Las pérdidas o daños a artículos contenidos en plantas refrigeradoras o aparatos de refrigeración, cuando provengan de cambio de temperatura producido por la destrucción o desperfecto.
- Los daños que sufran circuitos y/o accesorios de la instalación eléctrica, aparatos eléctricos o electrónicos, a consecuencia de corrientes anormales, cortocircuitos, descargas o tensión excesiva, incluso si se derivase de la caída de rayo.

- Por el uso de energía atómica, de materiales, artefactos o armas nucleares, por radiaciones ionizantes, o por radioactividad de cualquier origen.
- La destrucción por el fuego de cualquier objeto que haya sido ordenada por la autoridad, salvo que dicho acto se efectúa para minimizar los resultados de un incendio.

### **2.2.5 Nulidad y Cese del contrato**

La nulidad del seguro está contemplada en las condiciones generales de la póliza así como también en el Art. 640 del Código de Comercio que establece lo siguiente:

“Toda declaración falsa o toda reticencia de circunstancias conocidas del asegurado, aún hecha de buena fe, que a juicio de peritos hubiese impedido el contrato, o modificado sus condiciones, si el asegurador hubiese sido cerciorado del verdadero estado de las cosas, hace nulo el seguro”.

Y en los casos en que los peritos determinen que el incendio fuera debido a culpa grave del mismo asegurado, el asegurador no estará obligado a indemnizar todos los daños provenientes del incendio.

En referencia al cese del contrato, el Art. 681 del Código de Comercio establece que si a un edificio asegurado contra incendio se le comienza a dar otro destino distinto al detallado en la póliza que lo expone más al riesgo, cesa la obligación resultante del seguro.

A su vez se pierde el derecho de indemnización en un siniestro si se tratara de una construcción de madera, si existen artículos explosivos o inflamables, así como cualquier otro objeto que, por su índole o cantidad, no sean habituales en

el edificio asegurado, y que no hayan sido declarados expresamente en la solicitud del seguro.

Otra causal de cese se verifica si el asegurado fuera declarado en quiebra, liquidación o concursado civilmente, si las cosas aseguradas fuesen embargadas y constituidas en depósito judicial, aunque queden en el mismo local designado en la Póliza y bajo custodia del asegurado.

Para evitar esta situación las empresas aseguradoras exigen que se les notifique los cambios y el asegurado debe obtener la conformidad de éste.

En tanto en el Art 683 del mismo Código, se aclara que este tipo de seguro es puramente personal, lo que significa que si el bien asegurado pasa al dominio de otro, el asegurador tendrá derecho a dejar sin efecto el contrato. La excepción a este punto es la herencia.

### **2.2.6 Bienes no asegurados**

Los bienes que no se encuentran comprendidos en el seguro (salvo que se detallen en la póliza) son los siguientes:

- Las mercaderías que el asegurado tuviere en depósito, a consignación o a comisión, o en simple posesión, se encuentre o no bajo su responsabilidad; por lo que deberá ser tenido en cuenta por parte de los productores.
- Dinero, cheques, letras, pagarés, títulos, bonos, sellos y colecciones de sellos y monedas, papeles comerciales, documentos de cualquier clase, manuscritos, los programas y los datos de sistemas computarizados, moldes, planos, dibujos, modelos, lingotes de oro o plata, alhajas, perlas, piedras preciosas; todo lo detallado anteriormente corresponden

a objetos cuya existencia al momento del siniestro es muy difícil de comprobar.

- Los siguientes objetos por el valor que exceda U\$S 100,00 (Dólares USA cien); obras de arte de gusto y especialmente las pictóricas, esculturas, armas, encajes finos y cualquier otro objeto raro o de valor excepcional; salvo que las mismas formen parte del ramo del comercio asegurado.
- Los explosivos. Debe estar claramente identificado en la póliza.

### **2.2.7 Obligaciones de las partes**

Antes que nada debemos identificar claramente las partes del contrato de seguros, por un lado tenemos a las compañías de seguros y por el otro lado al asegurado. Este último actúa por cuenta propia o ajena y puede revestir o no la calidad de asegurado.

#### **Obligaciones del asegurado**

- Abonar la prima: Quien contrata el seguro debe pagar la prima establecida más los impuestos, tasas, sellados y demás recargos que establecen o autorizan las reglamentaciones de la actividad aseguradora.
- Comunicar al asegurador la ocurrencia del siniestro inmediatamente y deberá, además, brindar al asegurador toda clase de informaciones sobre las circunstancias y consecuencias del siniestro.
- Tratar de salvar las cosas aseguradas y a cuidar de su conservación, haciendo todo lo necesario para evitar o disminuir los daños ocasionados por el siniestro. En el caso de incendio, el asegurado deberá hacer lo posible no sólo para su extinción, sino también para

proteger y aminorar el daño en los bienes que no hayan quedado directamente afectados por el incendio o que estén parcialmente afectados y sean susceptibles de reparación.

- Declarar ante la autoridad local competente qué seguro tiene, a qué circunstancias atribuye el siniestro y a cuánto estima el monto de la pérdida sufrida
- Remitir ante la Compañía, una copia auténtica de su declaración, de todos los objetos que existían antes del incendio, con designación de todo lo quemado o averiado
- Exhibir y poner a disposición ante la aseguradora todos los libros de comercio y su contabilidad, comprobantes y facturas como también los documentos, pruebas e informes y demás elementos que se pudiera exigir a los fines de investigar y estimar la pérdida.

### **Obligaciones del asegurador**

- Reembolsar gastos: En los casos en que se hayan realizado gastos para lograr el salvamento de algunos objetos, siempre que los mismos no hayan sido desafortunados o innecesarios.
- Pagar la indemnización: Se determina de acuerdo con el tipo de seguro contratado, el daño efectivamente sufrido y el monto asegurado. Si la prima no es pagada en término, el asegurador no es responsable por el siniestro ocurrido antes de su pago. La misma se limitará al valor real que los objetos tenían al momento del siniestro.

## **2.3 Los Adicionales**

### **2.3.1 Introducción**

En el seguro de incendio existen una serie de riesgos excluidos, algunos de los cuales pueden ser cubiertos mediante la contratación del adicional correspondiente, siempre y cuando cuenten con la cobertura básica de incendio, la cual cubre los daños directos y personales del asegurado. El alcance de la cobertura se encuentra limitada por los bienes que se describen en las condiciones particulares de la póliza.

Por lo tanto los objetos no asegurables se pueden levantar por medio de los adicionales.

Mediante el pago de un premio adicional, que la mayoría de las veces es mínimo, se puede tener acceso a dichas coberturas complementarias a las del seguro de incendio o combinado Hurto-Incendio.

Todos los adicionales se rigen por condiciones especiales para cada uno de ellos, además de las condiciones generales del contrato de incendio, que rigen siempre que no sean contradictorias con las especiales del adicional.

La compañía aseguradora ofrece estos adicionales dentro de un paquete, o los deja a elección del cliente, quien decidirá cuáles contratar teniendo en cuenta las necesidades del giro de su negocio y la relación costo-beneficio.

### **2.3.2 Precipitación de aviones y embestida de vehículos**

Este seguro cubre los daños materiales y directos sobre los bienes del asegurado proveniente de la precipitación de aeronaves, vehículos terrestres, partes componentes de los mismos y/o carga transportada que no se trate de materiales explosivos<sup>6</sup>.

Cubre asimismo la embestida de vehículos que consiste en aquel daño producido por un automóvil que en un momento determinado puede por una causa fortuita embestir el objeto asegurado.

#### **Riesgos no cubiertos:**

- Daños producidos por aeronaves, vehículos terrestres o sus partes componentes, de propiedad del asegurado, conducidos por el mismo, dependientes o familiares, o por quienes hayan sido autorizados a maniobrar dentro del predio.
- Daños causados a objetos ubicados en las calzadas y aceras, muros, portones y cercos, toldos y carteles, incluso sus estructuras, las construcciones o contenidos ubicados en las aceras, árboles y todo tipo de vegetación levantados en la vía pública, a menos que se mencionen expresamente en la póliza.
- Los daños que se produzcan en las aeronaves a consecuencia del impacto.
- La carga transportada durante las operaciones de carga y descarga.

---

<sup>6</sup> Curso de Incendio – BSE dictado por Gregorio, Patricia; Ifrán, Luciano. Diciembre 2009.

### **2.3.3 Humo**

Este seguro cubre los daños o pérdidas directamente causadas por el humo del incendio que provenga de desperfectos en aparatos, como por ejemplo de calefacción ambiental o de cocina, siempre y cuando estén provistos de sus correspondientes ductos para la evacuación de gases y/o humo.

Esta póliza es válida aún cuando se trate de humo exterior, es decir se cubren los daños o pérdidas causados por humo proveniente de incendios que se produzcan fuera del bien objeto del seguro.

#### **Riesgos que se excluyen:**

- Humo u hollín de hogares proveniente de aparatos o chimeneas que normalmente trabajen a fuego directo.
- Humo u hollín proveniente de la incineración de residuos, aparatos o instalaciones industriales.
- Humo u hollín proveniente del mal funcionamiento de aparatos o quemadores, cuando el mal funcionamiento provenga de la falta de mantenimiento de los mismos o negligencia del asegurado.

### **2.3.4 Huracanes, Tornados y Tempestades**

Este adicional cubre los daños o pérdidas de los bienes del asegurado a consecuencia directa de huracanes, tornados, tempestades y/o granizo, incluyendo la caída de árboles.

Cuando los daños o pérdidas sean causados por lluvia, granizo, tierra o arena que hayan penetrado en el edificio o en los bienes asegurados

existentes en el mismo, a consecuencia de la fuerza del huracán, tornado, tempestad o granizo provocando aberturas en el techo o en paredes externas, puertas o ventanas dañadas, serán cubiertas por el asegurador.

Los bienes cubiertos son siempre los que se encuentran dentro del edificio. El asegurado tiene la obligación de tomar todas las precauciones que sean necesarias y exigibles para prevenir el daño o pérdida, así como las medidas que sean necesarias para mantener en condiciones el edificio u objetos asegurados. Por ejemplo, los edificios tienen que tener las paredes totalmente de los cimientos al techo enteras, no tienen que tener aberturas sin protección. Es decir que tienen que tener las garantías mínimas de seguridad a los efectos de que no sea un riesgo en potencia.<sup>7</sup>

Este tipo de seguro tiene dos alcances, un daño que se llama directo y otro indirecto.

El directo es el daño que puede producir por ejemplo el viento y el granizo, en caso de que rompa algunos cristales de ventanas y por esa abertura el daño que pueda producir el viento, la arena o el agua dentro del inmueble.

El indirecto, que es el caso más común en nuestros balnearios, el viento puede arrastrar objetos, ramas de árboles o derribar árboles, y ser transportados a distancia causando daños a edificios, los cuáles también están cubiertos por este seguro.

---

<sup>7</sup> Condiciones Generales Seguros de Incendios – Serie de Manuales y Instructivos para funcionarios del BSE 4ta Edición – Mayo 2004.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

*“En caso de reclamo por daño o pérdida, el asegurado deberá probar que dicho daño o pérdida ha sido causado única y exclusivamente por acción de un huracán, tornado o tempestad”<sup>8</sup>.*

En caso de presentarse solicitudes para amparar el riesgo de huracanes, tornados y/o tempestades sobre mercaderías, vehículos, y otros bienes muebles, depositados al aire libre, previo al otorgamiento de la cobertura, el asegurado deberá especificarlo expresamente en la póliza así como solicitar cotización para dichos riesgos.

**Quedan excluidos de esta cobertura:**

- Los edificios en construcción o reconstrucción que carezcan de todo o en parte de techos, paredes, puertas o ventanas exteriores.
- Muros y cercas divisorios, techados, torres o antenas emisoras o receptoras de radio y televisión, chimeneas o ductos exteriores de metal, toldos, cortinas, carteles, marquesinas, letreros o similares e instalaciones a la intemperie, a menos que se encuentren expresamente mencionados en la póliza.
- Los daños en tejas por caída de ramas o piñas, sean o no provocados por fenómenos de huracanes, tornados o tempestades.
- Derrumbes o desplome de edificios que no sean causados directamente por huracanes, tornados, tempestades o granizadas.
- Las heladas o fríos, ya sean anteriores, simultáneos o consecutivos a los fenómenos atmosféricos antes mencionados.

---

<sup>8</sup> Póliza de Incendio, Anexo Nro 3, Compañía de Seguros SANCOR SEGUROS URUGUAY.

### **2.3.5 Inundaciones y Temporales**

El objetivo de este adicional es cubrir las pérdidas o daños causados sobre el objeto asegurado, a consecuencia de la acción del agua, originada por crecientes o desbordes de ríos, arroyos, lagos o cursos de agua, o bien porque el agua se hubiera acumulado por exceso de lluvia, obstrucción de cañerías, desagües o similares, deshielo, rotura de diques o presas y avenida torrencial, que tengan su origen en precipitaciones pluviales de intensidad.

En los casos de producirse un siniestro por falta de mantenimiento del asegurador no se encontrará cubierto. Se realiza una inspección y en función de ello se determina si el riesgo se cumple y se fija la tarifa correspondiente<sup>9</sup>.

#### **Quedan excluidos los siguientes casos:**

- Daños a mercaderías depositadas al aire libre.
- Daños causados por falta o defectos en los desagües o instalaciones sanitarias de mal estado.
- Cuando los daños provengan de canillas, llaves, grifos o cañerías de instalación de agua potable.
- Los daños producidos que directa o indirectamente sean amparados por la póliza de huracanes, tornados y tempestades.

Sin embargo, algunas de las exclusiones podrían ser cubiertas mediante la contratación de seguros específicos sobre dichos riesgos.

---

<sup>9</sup> Curso Seguro de Incendio y Adicionales – BSE dictado por Gregorio, Patricia; Ifrán, Luciano. Montevideo 2009.

### **2.3.6 Cese de frío**

Cuando nos referimos a los daños por el cese de frío estamos haciendo referencia a los daños causados a los artículos o mercaderías contenidas en

equipos de refrigeración o cámaras frigoríficas por falta de funcionamiento causado por incendio, explosión de gas alumbrado, calderas de vapor o rayos, así como también los causados por otros riesgos contratados adicionalmente.

Un siniestro de incendio puede en un momento dado cortar la energía eléctrica, descomponer o alterar el sistema de funcionamiento de una cámara frigorífica y sin que el fuego directamente dañe esa mercadería que está siempre a una temperatura adecuada, ésta se daña por un riesgo indirecto que es justamente el cese de frío.

Los daños causados a dichos artículos por cese de frío se tienen que dar a consecuencia de los riesgos amparados en la póliza de incendio básica.

Será responsabilidad del asegurado tomar todas las precauciones que estén a su alcance para intentar minimizar el efecto del cese de frío y realizar un mantenimiento adecuado a fin de conservar en buen estado los aparatos de refrigeración.

#### **Riesgos no cubiertos:**

- La aseguradora no se hará cargo de los daños que provengan de cualquier paralización, aunque sólo sea momentánea, proveniente de desperfectos o cambios de temperaturas en la máquina refrigeradora.

- Tampoco se hará cargo de las pérdidas que se produzcan por causas accidentales o de vicio propio de la máquina refrigeradora, cuando éstas no se encuentren directamente relacionadas a los riesgos cubiertos por la póliza de incendio o combinado hurto-incendio.

### **2.3.7 Daños a equipos electrónicos**

Los objetos asegurables por este adicional son aquellos equipos o instalaciones eléctricas o electrónicas especialmente detallados en la póliza, que se encuentran instalados en el mismo lugar físico que el seguro. Todo cambio ocurrido con posterioridad al contratar este adicional debe de ser comunicado a los efectos de incorporarlo dentro de la póliza correspondiente, previa aceptación de la compañía aseguradora.

Para poder reconocer las causas que determinaron los daños se aplica el principio de la causalidad adecuada, es decir que se examinan los hechos objetivamente y en función de ello saber si está cubierto por la póliza particular o si está dentro de los riesgos no cubiertos por este adicional.

El asegurado debe cumplir con una serie de obligaciones para que este adicional cubra los aparatos eléctricos al momento de un siniestro, los mismos son:

- Las líneas de alimentación de potencia deberán tener las protecciones necesarias contra sobretensiones, descargas o cualquier alteración en la tensión de la corriente.
- Realizar un adecuado mantenimiento de las instalaciones eléctricas y líneas telefónicas internas y externas, de acuerdo a normas y reglamentos vigentes de UTE y con conexiones a tierra efectivas.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Cumplir con todos los requisitos de protección de manera de intentar evitar daños y asegurar el buen funcionamiento de los aparatos.

*“El incumplimiento de estas normas es motivo de exclusión automática de ésta cobertura”<sup>10</sup>*

No darán lugar a indemnización por este adicional las pérdidas o daños que sufran los aparatos electrónicos o eléctricos por razón de desgaste natural, daños mecánicos, fabricación defectuosa, uso inadecuado de los mismos como también aquellos daños generados por corto circuito, sobrecarga, sobretensiones a menos que sean como consecuencia de un incendio.

### **2.3.8 Explosión**

Las causas de una explosión pueden ocurrir por distintos motivos, por lo tanto hay que saber diferenciar con nitidez la causa u origen de la explosión, si ésta ha ocurrido durante un incendio ya iniciado o si fue debido a cualquier motivo independiente de un incendio. En el primero de los casos sería una consecuencia de éste y estaría comprendido dentro de la cobertura. Pero si la explosión se produjo por un motivo independiente al de un incendio, entonces los daños serán cubiertos solamente en los casos en que el asegurado haya contratado un adicional de explosión.

Este adicional cubre los daños ocasionados por una explosión aunque no se produzca incendio. Las condiciones generales de incendio se consideran como formando parte de este contrato, salvo que hayan especificaciones particulares, las cuales deberán quedar detalladas dentro de las condiciones

---

<sup>10</sup> Condiciones Generales aplicables a todas las coberturas – Póliza de Comercios. MAPFRE URUGUAY Compañía de Seguros S.A.

específicas de este adicional. Es de resaltar que para contratar este seguro de explosión hay que tener contratado la cobertura del riesgo de incendio por los mismos bienes que se van a asegurar con el adicional.

Según las condiciones generales del Banco de Seguros del Estado esta póliza cubre la explosión de máquinas utilizadas en la actividad de la empresa, procesos de elaboración, depósitos de mercaderías así como explosiones ocurridas fuera del riesgo asegurado. Por ejemplo, en el caso del Banco de Seguros del Estado la indemnización sobre cristales, vidrios, espejos, acrílicos o similares, quedará limitada al 3% del capital asegurado.

La presencia de aparatos, gases o materiales inflamables, así como cualquier tipo de explosivos aumentan los riesgos de incendios u explosión, esto justifica que para cubrir estos riesgos el potencial asegurado tiene la obligación de declararlos en una póliza particular con el pago de un recargo.

**Quedan excluidos de esta cobertura los daños o pérdidas ocurridas por alguna de las siguientes condiciones:**

- Guerra, invasión, acto de enemigo extranjero o cualquier acto de hostilidad u operación guerrera.
- Actos de personas que tomen parte en tumultos populares o en el caso de huelguistas u obreros afectados por cierre patronal, así como personas que forme parte de cualquier tipo de disturbio.
- Cualquier pérdida o daño que resulte de un acto de sabotaje o terrorismo. Entendiéndose por terrorismo el uso de la violencia con fines políticos, sociales o religiosos, que incluye el uso de la violencia y/o fuerza con el propósito de crear pánico en un sector o en la totalidad de la población.

- Actos de la autoridad pública para reprimir o defenderse de cualquiera de los hechos antes mencionados.

### **2.3.9 Combustión Espontánea**

Se entiende por combustión espontánea “el proceso de aumento gradual de temperatura de mercaderías (materia orgánica) dado sin necesidad de un aporte externo de calor hasta la temperatura de combustión de dicha mercadería”<sup>11</sup>

Este adicional cubre los daños o pérdidas por ardimiento de materiales, por su composición fisicoquímica, sin producción de llamas. La combustión espontánea puede ocurrir cuando se almacenan grandes pilas de materiales inflamables, como por ejemplo trapos o estopas saturados de aceite, solventes o pinturas, en un área en la que no circula el aire.

Las reacciones químicas producidas por el apilamiento liberan calor que queda atrapado dentro de los materiales inflamables. Todo esto puede llevar a que el material inflamable se caliente demasiado como para producir llamas.

A su vez se deberá de cumplir con las exigencias establecidas por la compañía aseguradora para el almacenamiento de los productos o sub-productos. Se debe tener en cuenta por parte del asegurado aspectos tales como porcentaje de humedad, medición de temperatura, registro de la misma, sistemas de aireación y/o enfriamiento.

---

<sup>11</sup> Definición de la Póliza de Incendio – Condiciones Generales. Compañía aseguradora SANCOR URUGUAY.

### **2.3.10 Remoción de escombros**

Luego de la ocurrencia de un siniestro queda el arduo trabajo de remover el escombros y limpiar el lugar donde se produjo el siniestro. Con el fin de tener cubiertos estos gastos es que existe la posibilidad de contratar este adicional que, dependiendo de la situación económica del asegurado, puede llegar a ser vital ya que sin él quizás no pueda ser capaz de poner el negocio en marcha lo antes posible.

Este adicional cubre todos los gastos que deben realizarse para demoler un edificio siniestrado, retiro de escombros, gastos de limpieza, retiro de mercaderías y máquinas dañadas y todo resto de bienes o sustancias residuales de un siniestro que esté amparado por la póliza de incendio.

Asimismo cubre la pérdida del precio de alquileres que sufran los propietarios de las unidades dañadas y arrendadas a terceros con destino a casa habitación, así como los gastos en que incurran los propietarios que habitan el edificio dañado al tener que alquilar otro inmueble como consecuencia del siniestro, durante el período que dure la reconstrucción o reparación del inmueble siniestrado.

#### **Riesgos no cubiertos:**

- Remoción y traslado de materiales o sustancias contaminantes ya sea que se encuentren éstos en los escombros, tierra, aire o agua.
- Remoción o reemplazo de tierra, aire o agua contaminados o con elementos de contaminación.

- Remoción o transporte de cualquier propiedad o escombros a una ubicación para su almacenamiento o descontaminación, aunque esta haya sido ordenada por cualquier autoridad competente.

### **2.3.11 Incendio en ocasión de tumulto o alborotos populares**

El riesgo de tumulto también es complementario puesto que para contratarlo se debe tener el riesgo básico de incendios. Tiene vigencia hasta la fecha de vencimiento del seguro principal y se contrata mediante el pago de un premio adicional.

Este adicional cubre todos aquellos daños causados por atentados que produzcan incendio originados por personas que tomen parte en disturbios obreros, tumulto o alboroto popular, huelguistas u obreros afectados por el cierre patronal (“Lock Out”), por cualquier autoridad legalmente constituida que accione para reprimir o defenderse de cualquiera de estos hechos.

En caso de siniestro el asegurado tiene la obligación de probar que los daños cuya indemnización reclama, fueron ocasionados exclusivamente por causa de incendio provocado por alguno de los hechos previstos en este adicional.

El asegurador podrá liberarse de responsabilidad mediante la prueba de que el siniestro fue causado por un riesgo no asumido en la póliza. A su vez el asegurado tiene la posibilidad de rescindir este contrato de seguro complementario, independientemente del seguro principal de incendio.

**Riesgos no cubiertos:**

- Quedan excluidos de esta cobertura aquellos bienes que no estén cubiertos contra incendio.
- Pérdidas o daños originados directa o indirectamente en una guerra, invasión, acto de enemigo extranjero o cualquier otro acto de hostilidad guerrera con o sin declaración de guerra, guerra civil, rebelión o sedición a mano armada, actos de terrorismo, entendiéndose por este el uso de violencia con fines políticos, sociales o religiosos con el propósito de crear pánico en un sector o en la totalidad de la población.

**2.3.12 Riesgo de daños materiales causados en ocasión de tumulto o alborotos populares**

Este adicional es complementario al seguro de incendio por lo tanto para poder contratarlo se debe de tener la póliza de incendio principal.

Este seguro cubre exactamente los mismos daños que citamos para el caso de tumulto e incendio pero cuando no se produce fuego. Es decir, daños materiales aunque no se produzca fuego, como por ejemplo podría ser el caso de un atentado tipo bomba que puede destruir un edificio pero no se produce combustión.

**Se excluyen de este seguro los siguientes puntos:**

- Las pérdidas o daños causados por incendio.
- Edificios desocupados, o que se encontraren en refacción o construcción.
- Escrituras en muros exteriores.

- Exige en ocasiones un estudio de la situación política, social y económica. Se consideran como sectores de especial atención los clubes políticos, medios de prensa y embajadas.

### **2.3.13 Alteración de corriente**

Este adicional cubre los daños a los objetos asegurados ocasionados por la alteración de la tensión de la corriente eléctrica por rayo.

Esta cobertura adicional es posible para industrias y comercios, quedando excluidas del mismo en el caso de oficinas. El asegurado tiene la obligación de declarar el capital que se encuentra en riesgo al momento de contratar este seguro, el cuál debe quedar especificado en la póliza.

Asimismo se aplica un deducible en cada caso particular dependiendo de los riesgos existentes.

El asegurador determina una serie de exigencias que deben de cumplirse para que este seguro cubra los daños en caso de siniestro<sup>12</sup>:

- Las líneas de alimentación de potencia deberán estar dotadas de las protecciones necesarias contra sobretensiones, descargas o cualquier alteración en la tensión de la corriente.
- Las líneas telefónicas internas y externas deberán contar con elementos de protección contra sobretensiones externas.
- Deberán existir instalación a tierra independiente y adecuada, de acuerdo a las normas de UTE.

---

<sup>12</sup> Curso Seguro de Incendio y Adicionales – BSE dictado por Gregorio, Patricia; Ifrán, Luciano. Montevideo 2009.

## **2.4 Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados**

### **2.4.1 Introducción**

Cuando una empresa sufre un incendio, no siempre los daños del mismo se terminan con el cobro de la indemnización por las pérdidas materiales cubiertas por el seguro contra incendio, sino que puede existir una paralización total o parcial en la actividad comercial y/o industrial que afecte la continuidad de la empresa. Por lo tanto el empresario debería preguntarse: ¿Cómo puedo proteger mi negocio si tengo que paralizar mi producción? Para responder esta interrogante es que surge el Seguro de Pérdida de Beneficio y Gastos Permanentes Especificados. Esta cobertura es de características sumamente especiales, y muy diferente, destacándose del resto de los contratos por dichas particularidades

Una paralización, cualquiera sea el grado de interrupción, provocará una reducción o eliminación de algunos gastos tales como combustible, energía, etc.; sin embargo hay otros gastos que no pueden discontinuarse tan fácilmente como es el caso de los alquileres, salarios, gasto fijos en su totalidad o aquellos que fueron pactados anteriormente, así como también aquellos gastos de carácter extraordinario que son necesarios para reanudar la actividad del negocio.

Por otra parte, la paralización afecta directamente a los beneficios esperados del negocio como consecuencia de los pocos o nulos ingresos que existen por no poder llevar a cabo la actividad principal o normal.

Nos parece interesante destacar el ejemplo de una fábrica de calzado, que tiene perfectamente cubierto su activo fijo y su activo realizable, tienen contratos, pólizas que le amparan los edificios, maquinaria, mercadería, materia prima, y tiene un siniestro. Es probable que cuando se inició esa industria se habrían solicitado préstamos bancarios, arrendado locales, entre otros. Los mismos figuran en la cuenta de pérdidas y ganancias y si en determinado momento sufre un siniestro en la fábrica de calzado y la póliza indemniza con una cantidad adecuada por la pérdida de los daños físicos, se está en descubierto lo que se refiere a esos gastos. Cabe la posibilidad que el edificio quede con daños que imposibilitan su utilización en forma inmediata, en cuanto a maquinaria hay un período de tiempo hasta que se pueda arreglar o importar nuevas unidades, por lo tanto la industria quedaría parada. Es decir se detiene el giro de la industria y hasta que no se reinicien sus actividades se tiene que hacer frente a una serie de gastos permanentes ya contratados con anterioridad al siniestro, los cuales van a seguir produciéndose aunque la empresa no esté en funcionamiento.<sup>13</sup>

El objetivo de este seguro consiste entonces en situar a la empresa asegurada al mismo nivel financiero que se tendría si el incendio nunca hubiese ocurrido.

#### **2.4.2 Póliza**

En caso de ocurrencia de un siniestro el único documento válido para un reclamo es la Póliza y a su vez deberá haberse abonado el premio correspondiente en su totalidad y en el caso de que se hayan pagado cuotas, se deberá estar al día en el pago de las mismas. Es frecuente que el

---

<sup>13</sup> Curso de Incendio y Riesgos Adicionales dictado por el BSE. Riveiro, Alfredo

asegurado realice reclamaciones olvidándose que la póliza únicamente asegura aquello que ha sido establecido, hasta el límite estipulado y como consecuencia del daño.

### **2.4.3 Riesgos asegurados**

Es condición imprescindible que para contratar esta cobertura y pueda operar, debe previamente contarse con una póliza cubriendo el riesgo de incendio, se rige por lo tanto con las mismas condiciones de éste.

Se cubre la Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados producidos por la paralización o entorpecimiento de las actividades del negocio como consecuencia de:

- Incendios;
- Del agua arrojada para extinguirlo y/o por la destrucción causada para cortarlo, efectuada por orden de la autoridad competente;
- Rayo aunque no se produzca Incendio;
- Explosión de gas de carbón de piedra para el alumbrado o cualquier uso doméstico, siempre que no se trate de fábricas o dependencias donde se genere dicho gas; de motores de combustión interna o a explosión, y de aparatos de uso doméstico o a vapor, siempre que la existencia de dichos motores o aparatos se halle expresamente descrita en la póliza y amparados por la misma.

#### **2.4.4 Gastos que se aseguran**

Hay gastos que en caso de ocurrencia de un siniestro dejan de generarse de forma inmediata, claros ejemplos son la Materia Prima, Mercaderías, Impuestos pagados en función del beneficio neto, etc.

No se pretende con este seguro cubrir todos los rubros sino aquellos que estarían integrando las cuentas de pérdidas y ganancias, y eventualmente también el beneficio no generado o esperado, el cual no se concretó a causa del incendio.

A continuación enumeramos algunos de los gastos que pueden ser amparados por la póliza<sup>14</sup>:

- Intereses por Capital Ajeno: Obligaciones, Bonos, Hipotecas, y Préstamos en general.
- Alquileres y Arrendamientos: de Edificios ocupados por la explotación, por la Materia Primas, etc.
- Impuestos y Tasas Fijas: nacionales, provisionales, municipales, patentes de vehículos, concesiones, etc.
- Prima de Seguro
- Amortizaciones
- Gastos de Manutención: edificios, instalaciones, herramientas, máquinas, muebles y útiles.
- Luz, Aire Acondicionado
- Publicaciones
- Servicios de Vigilancia

---

<sup>14</sup> KIESER, Hans. El Seguro de Interrupción de explotación a consecuencia de Incendio

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Gastos de Automóviles: en la medida en que se justifiquen teniendo en cuenta la menor actividad de la explotación
- Gastos de Viaje
- Contribuciones: cuotas anuales fijas y estatutarias (gremios profesionales, comunidades de interés, entidades de beneficencia)
- Gasto de Oficina, papelería, útiles, etc.
- Franqueo, teléfono, telegramas
- Honorarios Anuales
- Jubilaciones, pensiones, despidos: ya sea las sumas efectivamente pagadas o bien los aportados a los fondos creados al efecto.
- Gastos de Personal: sueldo, jornales, y gratificaciones.

#### **2.4.5 Exclusiones**

El asegurado debe tener claro que no todas las circunstancias que provocan una interrupción en el negocio son cubiertas por el asegurador. Tal es el caso de los daños que son causados directa o indirectamente por:

- Guerra, invasión, acto de enemigo extranjero o cualquier acto de hostilidad u operación guerrera, (haya habido o no declaración de guerra) guerra civil, rebelión, sedición, poder militar, naval o aéreo, usurpado o usurpante, estallido, acto de revolución, asonada, motín, conmoción civil, tumulto o alboroto popular, lock out o huelga; de actos de personas que tomen parte en tumultos populares o de huelguistas u obreros afectados al cierre patronal o de personas que tomen parte en disturbios obreros; así como también del ejercicio de algún acto de autoridad pública para reprimir o defenderse de cualquiera de los hechos enumerados.

- Actos de la naturaleza como ser terremoto, maremoto, temblor, erupción volcánica, huracán, tornado, ciclón y otra perturbación atmosférica; inundación y/o agentes naturales.
- Vicio propio (Art. 639 Código de Comercio)
- Combustión espontánea.
- Explosión (fuera de los casos previstos en el artículo 3º de riesgos asegurados)
- Los que además provengan de riesgos excluidos en la Póliza de Seguro de Incendio contratada con el BSE sobre los bienes constitutivos del negocio a que se refiere esta póliza.
- Por culpa grave del asegurado.

Si bien estos riesgos están excluidos, los mismos se pueden levantar siempre que se contraten seguros adicionales, los cuales fueron detallados en el punto 2.3

#### **2.4.6 Gastos excluidos**

Algunas de las pérdidas no cubiertas por este seguro son<sup>15</sup>:

- Infraseguro en daños materiales
- Diferencia valor reposición a valor depreciación
- Depreciación mercadería no dañada después del siniestro
- Incapacidad para recuperar deudas comerciales por destrucción de antecedentes
- Multas por incumplimiento de contratos a consecuencia del siniestro
- Reclamación de Responsabilidad Civil

---

<sup>15</sup> Datos extraídos del libro: CURSOS DE SEGUROS DEL CHARTERED INSURANCE INSTITUTE.  
Seguro de Perdida de Beneficios. Editorial Mapfre S.A, Pág.18 Madrid 1973

- Viajes extraordinarios
- Vigilancia adicional
- Pérdida de clientela
- Disminución de sobrestock para mitigar las consecuencias del siniestro

Sin embargo por pedido expreso del asegurado algunas de estas pérdidas se podrían llegar a incluir en la póliza.

#### **2.4.7 Causas que dejan sin efecto el seguro**

Una de las causas por las que se deja el seguro sin efecto es que el daño se hubiese producido por un agravamiento del riesgo que no se haya comunicado al asegurador. Por ejemplo si un local que se dedica a la venta de ropa deportiva, almacena fuegos artificiales en su depósito para su posterior comercialización, y dicho hecho no lo comunica previamente al asegurador, en el caso de un siniestro quedaría sin efecto el seguro.

Otra de las causas es que el negocio cese definitivamente, entre en liquidación o quiebra, concordato o concurso civil; si los bienes integrantes del negocio fueren embargados y constituidos en depósito judicial o si el interés del asegurado se transfiere por cualquier causa a terceros, salvo transmisión hereditaria.

Una última causa es la ocasionada por cualquier pérdida o aumento de pérdida de ganancias derivadas de terminación o cancelación de arrendamiento, permiso, contrato u orden, o por exigencias de cualquier ordenanza, decreto o ley que regule la construcción o reparación de edificios.

#### **2.4.8 Notificación del siniestro**

Es muy conveniente que cuando haya sido notificado un siniestro se adopten inmediatamente las medidas necesarias para mitigar los efectos del daño, bien sea por el propio asegurado de acuerdo con lo establecido en la póliza o como consecuencia de habérselo solicitado el asegurador o bien por el perito liquidador que normalmente se nombra en estos casos.

Las medidas que se adopten en este sentido beneficiarían tanto al asegurado como al asegurador, en aspectos tales como la reducción del efecto del posible infraseguro, la resolución de reajustes laborales en base a la cobertura existente, la reducción de la pérdida fuera del período de indemnización, o en la disminución del malestar de los clientes por faltas de ventas.

El asegurado tiene la obligación de presentar al asegurador sus libros de comercio y su contabilidad, comprobantes y facturas como también los documentos, pruebas e informes y demás elementos que se pudiera exigir a los fines de investigar o verificar la reclamación. A pesar de esta disposición a menudo puede resultar difícil obtener la información solicitada, llegando a hacerse necesario recordar al asegurado este punto. En caso contrario no se abonará reclamación alguna si los términos de la presente condición no son cumplidos.

#### **2.4.9 Rescisión del contrato**

El contrato puede ser rescindido por cualquiera de las dos partes por carta recomendada o telegrama colacionado dirigido a la contraparte.

Si el que rescindiera el contrato fuera el asegurador entonces se devolverá al asegurado la parte proporcional de primas que corresponda al lapso que faltare para el vencimiento del plazo contractual.

Por otro lado, si la rescisión fuera por parte del asegurado, para la devolución de la prima que corresponda se aplicará la tarifa denominada “a términos cortos”. No habrá lugar a devolución de prima si existe alguna reclamación pendiente o se ha pagado alguna indemnización por un siniestro cubierto por el seguro.

#### **2.4.10 Incumplimiento del asegurado**

Si el asegurado no llegara a desempeñar fielmente los deberes que se encuentran incluidos en la póliza, que negara las pruebas solicitadas o en caso de que cometiese fraude o dolo, pierde todo derecho a la indemnización.

#### **2.4.11 Coaseguro**

El asegurado tiene prohibido celebrar otro contrato de seguros de esta especie sobre los riesgos cubiertos por la póliza siempre que no se realice con la misma compañía.

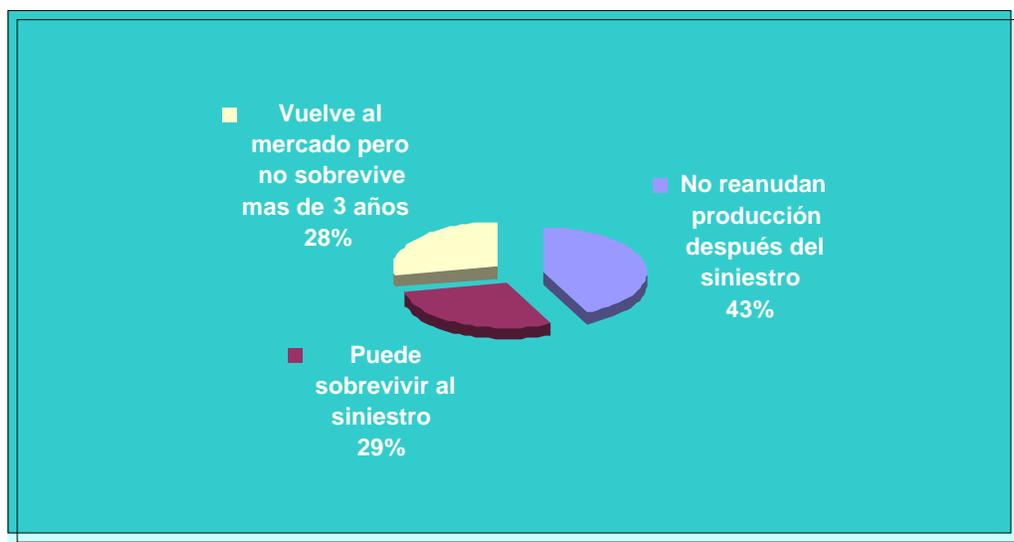
La infracción a esta prohibición resolverá el contrato de pleno derecho quedando el premio a beneficio de la misma.

### **2.4.12 Competencia**

Toda diferencia que se presente entre el asegurado y el asegurador que no pueda ser solucionada amigablemente, será resuelta mediante juicio arbitral donde se aplicaran las disposiciones del Código de Procedimiento Civil aplicables a arbitrajes forzosos, salvo en cuanto al nombramiento de los árbitros.

Cada parte nombrará un árbitro dentro del tercer día de notificado el auto de nombramiento. El tercero será nombrado por el Juez Letrado de Comercio.

### **2.4.13 Empresas con Seguro de Incendio pero sin respaldo de Pérdida de Beneficio**



Revista “L’ Argus” Edición 1988- Investigación de la Asociación Nacional de Protección Contra Incendio (USA)

#### **2.4.14 Modalidades de contratación**

Existen distintas modalidades de contratación<sup>16</sup>

- 1 - Standard o sistema por adición
- 2 – Sistema por diferencia
- 3 – Sistema de PYMES

##### **Sistema Standard:**

Es un sistema de cálculo complejo, de cobertura a valor total por lo tanto habilita al asegurador la aplicación de la regla de proporción, quedando el descubierto a cargo del asegurado.

La póliza contratada por este sistema funciona como una póliza articulada, esto significa que se diferencian los rubros asegurados por distintos artículos.

Los rubros a incluir son seleccionados por la firma asegurada por lo cual es un seguro que debe ser estudiado exhaustivamente por los Contadores. Los datos que están obligados a definir son los capitales a cubrir, período de indemnización, entre otros datos. Para esto se deben poseer los elementos contables del ejercicio próximo pasado y mediante estudios y aplicación de diversos índices económicos del mercado a fijar para el ejercicio por cumplir las cantidades por rubro.

Cubre los gastos permanentes y beneficio neto que se desee asegurar. Como gasto permanente se refiere a aquellos gastos que se van a mantener

---

<sup>16</sup> CURSO SEGURO DE INCENDIO Y ADICIONALES - BSE. Dictado por GREGORIO, Patricia;  
IFRAN, Luciano. Montevideo 2009

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

aunque la firma asegurada se vea detenida o disminuida en su giro comercial, como consecuencia de un siniestro.

Por beneficio neto, se entiende el beneficio que se habría obtenido -de no haberse producido el siniestro- durante el periodo de indemnización, exclusivamente de la comercialización de los bienes de cambio o de la prestación de servicios que configuren la actividad habitual desarrollada en el “local” motivo de la cobertura.

GASTOS PERMANENTES EN FORMA DETALLADA  
+ BENEFICIO NETO QUE SE DESEA ASEGURAR

---

TOTAL DE LA SUMA A ASEGURAR (BBA)<sup>17</sup>

### **Sistema Por Diferencia:**

Este tipo de modalidad cubre los mismos gastos que la modalidad anterior, pero su cálculo es más flexible.

Se parte del volumen de ventas de la explotación asegurada, es decir del denominado beneficio bruto.

---

<sup>17</sup> CURSO SEGURO DE INCENDIO Y ADICIONALES - BSE. Dictado por GREGORIO, Patricia; IFRAN, Luciano. Montevideo 2009. BBA significa Beneficio Bruto a Asegurar

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**GIRO COMERCIAL ANUAL**

(Ventas menos Descuentos concedidos y deudas Incobrables)

**+ EXISTENCIAS FINALES**

(Stock al fin del ejercicio)

**-EXISTENCIAS INICIALES**

(Stock al comienzo del ejercicio)

**-COMPRAS**

(Menos descuentos recibidos)

**-GASTOS VARIABLES DE LA EXPLOTACIÓN**

(Transporte, embalaje, fletes, agua, luz, y todo gasto que varíe directamente  
con el giro comercial)

---

**BENEFICIO BRUTO ANUAL**

**+ MARGEN DE EXPANSIÓN**

(Previsión de crecimiento %)

---

**SUMA TOTAL A ASEGURAR<sup>18</sup>**

**Sistema de PYMES:**

Dado que las empresas uruguayas en su mayoría son empresas pequeñas se intentó poner a disposición del mercado otro modelo de seguro de pérdida de beneficio alternativa, con una mecanización mas simple y menos exigente en su contratación.

El mismo cubre pérdida de beneficio neto, pérdida debida a gastos fijos y el aumento en el costo de producción para disminuir los daños.

---

<sup>18</sup> CURSO SEGURO DE INCENDIO Y ADICIONALES - BSE. Dictado por GREGORIO, Patricia; IFRAN, Luciano. Montevideo 2009

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

El capital asegurado por el que se realiza esta póliza, coincide con el que se toma en la póliza de incendio contenido. A la fecha el valor del mismo asciende a trescientos mil dólares americanos.

El período de indemnización que cubre esta póliza es máximo doce meses. Y a diferencia de las otras modalidades, no se aplica el deducible temporal, esto significa que se cubre todo el período de paralización.

Es una cobertura a primer riesgo de no existir descubierto en la cobertura de daños materiales.

### **Ventajas del método de diferencia frente al método por adición<sup>19</sup>**

- Es más fácil aclarar y comprender el método de diferencia
- Sirve de base para una suma asegurada suficiente, tomando en consideración las variaciones dentro del sector de los diversos costos fijos de operación o del beneficio neto
- Nuevos costos fijos de operación quedan incluidos automáticamente
- Se evitan innecesarias discusiones de si los diversos costos deberán calificarse como costos fijos de operación y en qué medida
- Se definen claramente qué costos no son asegurables (o sea los costos variables), descartándose de esta manera eventuales controversias en caso de ocurrir un siniestro
- No se requieren informaciones confidenciales, como por ejemplo remuneraciones de directores y similares

---

<sup>19</sup> COLOQUIO ORGANIZADO POR EL BSE. El Seguro de Perdida de Beneficios a Consecuencia de Incendios. Montevideo 1989

### **2.4.15 Período de indemnización y Tarifas**

Para el caso de la modalidad de Pérdida de Beneficio para PYMES, el costo es el mismo que tiene la cobertura de daños materiales, se toma la misma prima de incendio más adicionales.

En cambio, para las otras dos formas de contratación, estándar y por diferencia, no hay primas preestablecidas, se analiza cada caso en particular.

Recabamos del Banco de Seguros del Estado los siguientes datos:

Las tarifas de incendio están diferenciadas por edificio y contenido, se toman en cuenta las de contenido para el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados.

Por ejemplo, en el caso de una industria que realiza actividades de asfaltos, la tasa de contenido ronda entre 7.5 p/mil y 12.5 p/mil.<sup>20</sup>

Los porcentajes mínimos y máximos son de aplicación según el período de indemnización.<sup>21</sup>

Se entiende por *período de indemnización* el período comprendido entre la fecha de ocurrencia de un siniestro que determine la interrupción de las actividades productivas y el momento de normalización de las mismas. Dicho período dependerá de las características particulares de cada empresa.

Cabe aclarar que la vigencia de la póliza es independiente del período de indemnización, y la misma no puede ser inferior a dicho período.

---

<sup>20</sup> Datos recabados de Intranet del BSE

<sup>21</sup> Serie de manuales e instructivos para funcionarios y corredores. 5° Edición. Montevideo, 2004

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

---

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Periodo de Indemnización (en meses)	% de la Prima Básica mas los adicionales (si los hubiere) en la póliza contra incendio de contenido	
	Mínimo	Máximo
1	35	50
2	40	60
3	50	75
4	60	90
5	70	100
6	80	110
9	90	130
12	100	150

Asimismo, de la empresa Sancor Seguros Uruguay pudimos recabar que en virtud del período de indemnización de la cobertura se determina el porcentaje a aplicar sobre la tasa de prima anual calculada para la cobertura de Daños Materiales Contenido General.<sup>22</sup>

Periodo de indemnización (en meses)	Porcentaje a aplicar sobre la tasa de contenido
1	35
2	40
3	50
4	60
5	70
6	80
9	90
12	100

---

<sup>22</sup> Datos proporcionados por Sancor Seguros Uruguay

#### **2.4.16 Liquidación**

La liquidación de siniestros es siempre compleja, y el tratamiento de un siniestro del adicional de Pérdida de Beneficio es un proceso dinámico donde el factor tiempo es decisivo. Una intervención rápida y correcta por parte del profesional liquidador es de esencial importancia para reiniciar lo antes posible las actividades de la empresa.

Puesto que este seguro cubre los daños patrimoniales que pueden producirse en la empresa durante la paralización, la contabilidad es la base para la determinación del daño. El liquidador deberá solicitar al asegurado información de sus ventas, movimientos de caja, la utilidad obtenida, etc.

Una vez que se ha calculado cuánto es el valor de los daños, se deberá determinar si la suma asegurada cubre el valor de la existencia presiniestro. Si no lo hiciera habría un infraseguro y se debería por lo tanto aplicar la regla de proporción. Este cálculo no corresponde realizarse cuando la modalidad contratada es la del Sistema PYMES, ya que como se aclaró en el punto 2.4.14, es una cobertura a primer riesgo.

Si seguimos la liquidación del adicional paso a paso podemos observar que del análisis de las condiciones particulares de la póliza debemos extraer el monto del capital asegurado y el período máximo de cobertura por interrupción de la actividad de la empresa, para la liquidación de la pérdida de beneficio.

Asimismo, debemos anotar los gastos permanentes que el asegurado desea cubrir en el período de cese de actividades a causa del siniestro. Con estos

datos y con otros que el liquidador extrae de los documentos de la empresa se liquida la pérdida indemnizable de la siguiente manera:

A) **Pérdida de Beneficios**

- a) Se debe calcular el Tipo de Beneficio Neto que tuvo la empresa en el ejercicio anterior. Este será expresado como un porcentaje de utilidad sobre ventas.
- b) Se debe realizar el cálculo del monto que configura el Giro Comercial Normal del asegurado, o sea los ingresos operativos. Estos se estudian en los doce meses anteriores al siniestro.
- c) Otro dato que debe obtener el liquidador es el Giro Comercial Actual, es decir a cuánto ascienden los ingresos operativos que se pudieron obtener en el período de paralización que se analiza. Estos pueden ser nulos, si la empresa no ha podido reiniciar ninguna de sus actividades, ni vender los stocks que podría haber tenido como recupero.
- d) Con estos parámetros el liquidador estará en condiciones de calcular la Pérdida de Beneficio Neto de la siguiente manera:

$$\text{(Giro Comercial Normal - Giro Comercial Actual) x Tipo de Beneficio Neto}$$

- e) Para determinar la pérdida indemnizable, el liquidador deberá considerar si existe descubierto, ya que se trata de un seguro a Valor Total. Por lo tanto debe comparar el capital asegurado para este rubro con el capital que debió ser asegurado mediante las siguientes comparaciones:

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**Tipo de beneficio neto x Giro comercial anual = Utilidad de los últimos doce meses anteriores al siniestro**

- f) Se compara el capital asegurado para Pérdida de Beneficios con el monto de la Utilidad de los últimos doce meses. Si el primero es menor que la segunda tendríamos un infraseguro por lo que habría que aplicar la regla de la proporción:

**Capital Asegurado/ Utilidad del ejercicio anterior = % de cobertura**

**% de cobertura X Pérdida de Beneficio Neto = Pérdida Indemnizable**

### **B) Gastos Permanentes Especificados**

Se compara el total de gastos que fueron especificados en la póliza con el total de los mismos gastos (ambas cifras anualizadas) en el período de paralización de la actividad de la empresa. Si el total de estos últimos fuera mayor que la cifra de los gastos anuales que fueron especificados en la póliza, estaríamos frente a un infraseguro y el liquidador deberá aplicar la regla de la proporción según el porcentaje de cobertura en este caso.

También se debe tener en cuenta que si el período de paralización fuera superior al período máximo cubierto, se deben prorratear los gastos del período total al período cubierto.

En síntesis, el liquidador debe realizar por un lado el cálculo de cuánto es el beneficio que se deja de obtener durante el período de paralización, y por otro lado debe calcular el valor de los gastos fijos asegurados en la póliza.

Si la póliza hiciera referencia a alguna franquicia deducible, la misma será deducida luego de aplicada la regla de proporción. Asimismo, si existiera coaseguro, la cuantificación de cuánto debe pagar cada compañía en concepto de indemnización también se hará luego de aplicada esta regla.

#### **2.4.17 Contador Público como Asesor de Riesgos en la Empresa**

En la realidad uruguaya es frecuente percibir falencias en la gestión del riesgo empresarial, por ejemplo: la inexistencia de áreas de responsabilidad definida; la inconveniente atribución al corredor de seguros de tareas que escapen a su exclusivo rol de intermediario; o errores en la determinación de capitales de riesgo y/o en las coberturas contratadas con las aseguradoras, frecuentemente inadecuadas a la realidad de la empresa.

El corredor de seguro tiene como principal función realizar una intermediación entre la oferta y la demanda del mercado asegurador. Pero al ser generalmente externo a las empresas que contratan los seguros, no cuentan con la información -necesaria y oportuna- para realizar el seguimiento de la razonabilidad de las coberturas contratadas.

En tanto, las funciones de asesoramiento de riesgos han ido siendo asumidas por el Contador asesor, en su condición de profesional capacitado para conciliar la realidad económica de la empresa con la mejor cobertura al mejor costo posible.

El contador comienza entonces, a incluir el tratamiento de los riesgos asegurables dentro de su ámbito de asesoramiento, ya que es conocedor de los niveles de stock de bienes de cambio, de las inversiones de bienes de

uso, de la estacionalidad de las ventas, de la planificación estratégica de la empresa, etc.; se encuentra en la mejor posición para definir niveles de cobertura adecuados.

Es así que las funciones de Asesoramiento de Riesgos han ido siendo asumidas por el Contador de la empresa, en su condición de profesional capacitado para conciliar la realidad económica de la organización que asesora con la mejor cobertura al mejor costo posible

Es sin duda en las empresas pequeñas y medianas, en las cuales, dado que su estructura posee el mínimo desarrollo compatible con sus fines empresariales que estas cuestiones son atendidas por el Contador que puede ser un profesional externo a la misma.

Quizás, la instalación a ritmo creciente en nuestro país, de empresas multinacionales haga desarrollar a las compañías nacionales un mejor perfil frente al riesgo; frente a sus propias responsabilidades y frente a las opciones provistas por las aseguradoras.

En empresas de mayor envergadura, donde la estructura organizacional ha tomado otro desarrollo, estas funciones pueden ser ejercidas por una unidad interna –integradora- que puede denominarse Gerencia de Riesgos<sup>23</sup>.

Pero en la realidad nacional, más del 99 % son empresas de pequeño y mediano porte, por lo que es el Contador Público quien dentro de su

---

<sup>23</sup> Ponencia 2º Jornadas Rioplatenses de Profesores de Práctica Profesional. “El Contador Público como Asesor de Riesgos en la Empresa”, Cra. Ma. Cristina Dotta

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

estructura se convierte en el mejor capacitado para asesorar en este aspecto.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Datos extraídos del Instituto Nacional de Estadísticas. “Uruguay en cifras 2008”

---

# **CAPITULO 3**

## **Situación del mercado asegurador nacional**

### **3.1 Organismo supervisor y Fiscalizador**

A comienzos de la década del 90 se comenzó a gestar una tendencia a nivel mundial hacia la globalización e integración de la industria del seguro. Debido a esto, los mercados aseguradores permitieron la entrada a distintas empresas aseguradoras tanto nacionales como extranjeras, dejando de funcionar así los monopolios que existían hasta ese entonces.

Nuestro país siguió esa tendencia aprobando el Parlamento en el año 1993 la Ley 16.426 consagrando la Desmonopolización del sector asegurador que a la fecha estaba reservado para el Banco de Seguros del Estado. La Ley declaraba la libertad de elección de las empresas aseguradoras sobre todos los riesgos excepto los que continuaron reservados al Banco de Seguros del Estado. Hasta ese entonces el Banco de Seguros del Estado era completamente autónomo y su actividad no era supervisada en términos de gestión, solvencia, reservas técnicas o inversiones realizadas.

Simultáneamente con la derogación del monopolio del sector asegurador, se creó en el Art. 6 de la misma ley, La Superintendencia de Seguros y Reaseguros (desde ahora SSR) actuando en la órbita del Banco Central del Uruguay (BCU), como órgano al que se le atribuyen las funciones de contralor, supervisión y fiscalización de las empresas tanto públicas como privadas de seguros y reaseguros, así como a las personas que ejerzan actividad de intermediación en la materia indicada.

En el Art. 7 de la Ley se enumeran los cometidos que se le asignan a la SSR, los mismos son:

- Habilitar la instalación de las empresas de seguros y reaseguros, una vez autorizadas por el Poder Ejecutivo.
- Autorizar la apertura de dependencias de empresas privadas ya instaladas.
- Dictar normas genéricas de prudencia, así como instrucciones particulares, tendientes a preservar y mantener su estabilidad y su solvencia.
- Fijar y modificar la cuantía de los capitales mínimos, establecer márgenes de solvencia, reservas técnicas y aprobar los planes de recomposición patrimonial o adecuación. A tales efectos podrá no tomar en cuenta los activos y reservas no radicados en el país.
- Emitir opinión sobre los proyectos de fusiones, absorciones y toda otra transformación.
- Autorizar la transferencia de acciones de las empresas organizadas como sociedades anónimas.
- Requerirles información con la periodicidad y bajo la forma que juzgue necesaria, así como la exhibición de registros y documentos.
- Establecer el régimen informativo contable al que deberán ceñirse.
- Reglamentar la publicación periódica de sus estados contables y otras informaciones.
- Realizar un seguimiento permanente a efectos de verificar su situación económica financiera y su cumplimiento de las normas vigentes.
- Efectuar observaciones y advertencias, y aplicar multas de hasta el 10% (diez por ciento) del capital mínimo a aquellas empresas

privadas que infrinjan las leyes y los decretos que rijan sus actividades, las normas generales o particulares dictadas conforme a la presente ley.

- Proponer al Directorio la aplicación, a los mencionados infractores, de sanciones pecuniarias más graves o de otras medidas, tales como la intervención, la suspensión de actividades o la revocación de la autorización para funcionar.
- Resolver la instrucción de sumarios conducentes a comprobar la responsabilidad de las personas que puedan ser pasibles de las multas o inhabilitaciones previstas en el artículo 23 del decreto-ley N° 15.322, de 17 de setiembre de 1982, con las modificaciones introducidas por la Ley N° 16.327, de 11 de noviembre de 1992.

Otro de los contenidos de la Ley 16.426 es la creación de una Comisión Honoraria, fijando su forma de integración y cometidos, entre estos:

- Asesorar al Poder Ejecutivo y a la SSR
- Proponer al Poder Ejecutivo textos legales y reglamentarios en materia de régimen jurídico para controlar por parte del Estado al Banco de Seguros del Estado, empresas privadas y a otras personas que actúan en la intermediación; y el régimen jurídico del contrato de seguros y reaseguros.

Por otro lado los decretos reglamentarios N° 530/93 y 354/94 de la Ley 16.426 complementan las normas a seguir para la instalación y funcionamiento de las empresas de seguros y reaseguros, y también se fijan nuevos cometidos para la SSR.

A continuación detallamos los puntos más importantes que a nuestro entender se encuentran dentro del contenido de los Decretos:

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- La actividad aseguradora o reaseguradora sólo puede ser desarrollada por sociedades anónimas o por el Banco de Seguros del Estado.
- En el caso de las sociedades anónimas, éstas deberán consagrar en sus estatutos que sus acciones serán obligatoriamente nominativas.
- Toda entidad que desee desarrollar actividad aseguradora dentro del territorio nacional deberá instalarse en el país y presentar su solicitud de autorización ante la SSR.
- Toda entidad que desarrolle actividad aseguradora, reaseguradora o ambas, no podrá realizar negocios extraños a su giro.
- Para poder comenzar a funcionar las entidades autorizadas deberán previamente integrar la totalidad del capital básico fijado por la SSR, dentro del plazo de treinta días corridos y siguientes al de la notificación de la resolución del Poder Ejecutivo.
- La SSR podrá: Dictar normas para la registración de sus operaciones, así como para la confección de los estados contables; Requerir que le brinden información con la periodicidad y bajo la forma que juzgue necesaria; Establecer una fecha única para el cierre de sus ejercicios económicos y Reglamentar la publicación periódica de sus estados contables y otras informaciones.
- Las entidades deberán remitir a la SSR para su conocimiento, los modelos de los textos de pólizas, sus modificaciones, cláusulas adicionales y anexos que se contraten en el mercado.
- Las entidades aseguradoras instaladas en el país debidamente autorizadas, podrán contratar reaseguros con empresas instaladas o no en el país. Cuando la contratación de reaseguros se efectúe con empresas reaseguradoras no instaladas en el país, la SSR sólo

aceptará los mismos cuando la empresa reaseguradora cumpla con los requisitos que determine la reglamentación.

La forma que tiene de comunicación la SSR con el mercado asegurador es a través de Circulares y Comunicaciones, donde establecerá los tópicos de actuación. A la fecha se llevan dictadas 92 Circulares.

A continuación detallamos los últimos circulares emitidos por la SSR<sup>25</sup>:

- Circular 89: Modifica el tipo de cambio a utilizar para valorar las partidas en moneda extranjera del balance. Se dispone la utilización del tipo de cambio promedio diario para valorar dichas partidas, a efectos de evitar posibles distorsiones en la valuación de las mismas.
- Circular 90: Se incluyen las inversiones en instrumentos de regulación monetaria emitidos por el BCU, conjuntamente con los valores emitidos por el BHU (literal B artículo 26 de la RNSR), a efectos de homogeneizar el elenco de inversiones admitidos para la cobertura no previsional y de capital mínimo con el previsto para la cobertura previsional.
- Circular 91: Actualiza la normativa relativa a la prevención y control del lavado de activos, incorporando disposiciones sobre:
  - Definición de persona políticamente expuesta y la debida diligencia que se debe aplicar en la aprobación y seguimiento de sus operaciones.
  - Incorporación de la definición de beneficiario final de una cuenta o transacción.

---

<sup>25</sup> Extraído de la pagina Web: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Incorporación de la definición de la lista de países o territorios donde no se aplican las recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) o no se aplican suficientemente.
  - Establecer la obligación de instrumentar medidas especiales de debida diligencia cuando se realicen transacciones con personas que se vinculen con la entidad a través de nuevas tecnologías, en las que no es habitual en contacto directo y personal.
  - Incorporación de una definición de operación sospechosa o inusual, alineada con aquellas utilizadas en la normativa de otras instituciones financieras.
- Circular 92: Valuación de Bonos del Tesoro - Utilización de criterio de flujos de fondos descontados a la tasa relevante en los casos en que no se dispone de precio de mercado, eliminando el criterio anterior basado en el cómputo de índices.
  - Circular 1999: Establece modificaciones en la regulación de la actividad de los auditores externos de las entidades supervisadas por el Banco Central del Uruguay, siguiendo las tendencias internacionales en la materia, de acuerdo a lo siguiente.
  - Circular 2004: Aprueba la creación de un registro de profesionales independientes y firmas de profesionales independientes habilitados para emitir los informes en materia de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (LA/FT) requeridos a las entidades controladas por el Banco Central del Uruguay. A efectos de la inscripción, deberán acreditar que poseen: competencia profesional en materia de prevención de LA/FT; independencia; entrenamiento profesional, para lo que se exigirá, entre otros conceptos, experiencia

de participación en trabajos de revisión o consultorías en materia de LA/FT y organización adecuada que incluya un sistema de control de calidad sobre los trabajos efectuados. Asimismo, deberán presentar la DJ exigida por la Circular 1999 referida al Registro de Auditores Externos mencionada anteriormente. La Circular también establece obligaciones para los integrantes del Registro, así como limitaciones e incompatibilidades en cuanto a su desempeño profesional.

- Circular 2054: Modificación de la Recopilación de Normas de Seguros y Reaseguros. Se sustituye los artículos 44 y 45 del libro II- Sustitución del libro III- Normas de Contratación de Reaseguros- Incorporación del libro V- Régimen Sancionatorio y Procesal.

### **3.2 Segmento del mercado**

Existen distintos tipos de seguros, aquellos que son más comunes y tradicionales y otros especializados y específicos a determinadas actividades.

Como mencionamos anteriormente con la Ley de Desmonopolización se permitió la libre elección de las aseguradoras para la cobertura de los distintos riesgos. Aunque en principio la desmonopolización no fue para todas las ramas ya que el Banco de Seguros del Estado mantuvo el monopolio de:

- Los seguros contratados por las empresas estatales, por lo que ninguna aseguradora privada podía contratar con las empresas públicas ningún tipo de seguro.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- El seguro de fianza o caución para garantizar el mantenimiento de la oferta y el cumplimiento de contrato de los procedimientos licitatorios.
- Los seguros relativos a los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Con la aprobación del Art. 614 de la Ley Presupuesta<sup>26</sup> N° 17.296 del 2001 el Banco de Seguros del Estado perdió el monopolio de los 2 primeros. Debido a esto, el Banco de Seguros del Estado solo mantiene el monopolio de los Seguros de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales quedando a libre elección el resto de los riesgos.

Actualmente operan en el mercado la empresa estatal Banco de Seguros del Estado y 16 aseguradoras privadas.

---

<sup>26</sup> El Art. 614 de la Ley N° 17.296 estableció: “Deróganse todas las disposiciones que establecen monopolios de contratos de seguros en favor del Estado y ejercidos por el BSE que se mantienen vigentes hasta la fecha, con excepción de las relativas a los contratos de seguros por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales a que refiere la Ley N° 16.074 de 10 de Octubre de 1989

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

A continuación detallamos las empresas que se encuentran autorizadas y habilitadas por el BCU al 5/03/2010<sup>27</sup>.

<b>AIG URUGUAY COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.</b>
Incendio
Vehículos automotores y remolcados
Robo y riesgos similares
Responsabilidad civil
Transporte
Otros

<b>ALICO COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.</b>
Vida
Vida Previsional

---

<sup>27</sup> Datos extraídos de la pagina Web del BCU, [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO</b>
Incendio
Robo y riesgos similares
Vehículos automotores y remolcados
Transporte
Responsabilidad Civil
Caución
Otros
Vida
Vida Previsional
Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales

<b>BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS S.A. (URUGUAY) Nueva</b>
Incendio
Transporte
Robo y riesgos similares
Responsabilidad Civil
Vehículos automotores y remolcados
Caución
Otros

Finalmente, durante 2008 ingresó al mercado Berkley Internacional Seguros S.A.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>COMPAÑIA COOPERATIVA DE SEGUROS SURCO</b>
Vida
Incendio
Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)(Contrato Seguro Renta Vitalicia)
Robo y Riesgos Similares
Otros
Responsabilidad Civil
Vehículos automotores y remolcados

<b>COMPAÑIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA URUGUAY S.A.</b>
Transporte

<b>COMPAÑIA URUGUAYA DE SEGUROS S.A.</b>
Vehículos automotores y remolcados
Responsabilidad Civil
Caución

<b>CUTCSA SEGUROS S.A.</b>
Vehículos automotores y remolcados

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

---

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>FAR CIA. DE SEGUROS S.A.</b>
Vehículos automotores y remolcados
Responsabilidad Civil

<b>L'UNION DE PARIS COMPAÑÍA URUGUAYA DE SEGUROS S.A.</b>
Incendio
Vehículos automotores y remolcados
Robo y riesgos similares
Transporte
Responsabilidad civil
Vida

(Ex AXA SEGUROS URUGUAY S.A.)

(Ex UAP SEGUROS URUGUAY S.A.)

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>MAPFRE LA URUGUAYA S.A.</b>
Vida
Incendio(Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
Robo y riesgos similares (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
Vehículos automotores y remolcados(Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
Transporte (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 08/11)
Responsabilidad civil (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
Otros (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)(Contrato Seguro Renta Vitalicia)

(Ex REAL URUGUAYA DE SEGUROS S.A.)

<b>MAPFRE URUGUAY COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.</b>
Incendio
Robo y riesgos similares
Vehículos automotores y remolcados
Transporte
Responsabilidad civil
Otros
Caución
Vida (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/014)

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>METROPOLITAN LIFE SEGUROS DE VIDA S.A.</b>
Vida
Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)

<b>PORTO SEGURO – SEGUROS DEL URUGUAY S.A.</b>
Vehículos automotores y remolcados
Incendio
Robo y riesgos similares
Transporte
Responsabilidad Civil
Otros
Caución

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>ROYAL &amp; SUNALLIANCE SEGUROS (URUGUAY) S.A.</b>
Incendio
Robo y riesgos similares
Vehículos automotores y remolcados
Responsabilidad civil
Transporte
Otros
Vida
Caución

(Ex SUN ALLIANCE INSURANCE URUGUAY S.A.)

<b>SANCOR SEGUROS S.A.</b>
Incendio
Robo y riesgos similares
Vehículos automotores y remolcados
Responsabilidad civil
Transporte
Otros
Vida
Caución

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>SANTANDER SEGUROS S.A.</b>
Vida
Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)

**EMPRESAS QUE DEJARON DE OPERAR EN EL MERCADO:**

<b>AMERICAN LIFE COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.</b>
Ramas en las que operó: Vida, Vida previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento) (Contrato Seguro Renta Vitalicia)
Comunicaciones relacionadas: Cambio de denominación Fusión con ALICO Cía. de Seguros de Vida S.A.

(Ex ITT HARTFORD Seguros de Vida S.A.)

<b>GUARDIAN INSURANCE S.A.</b>
Ramas en las que operó: Incendio, Robo y riesgos similares, Vehículos automotores y remolcados, Responsabilidad Civil, Transporte
Comunicaciones relacionadas: Fusión con AXA Seguros Uruguay S.A.

<b>JEFFERSON PILOT OMEGA SEGUROS DE VIDA S.A.</b>
Ramas en las que operó: Vida
Comunicaciones relacionadas: en trámite de fusión por incorporación con Metropolitan Life Seguros de Vida S.A.)

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>ROYAL INSURANCE (URUGUAY) S.A.</b>
---------------------------------------

Ramas en las que operó: Incendio, Robo y riesgos similares, Vehículos automotores y remolcados, Responsabilidad Civil, Transporte, Otros
--

Comunicaciones relacionadas: Fusión con SUN Alliance Insurance Uruguay S.A.
---

<b>SUL AMERICA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. en liquidación</b>
--

Ramas en las que operó: Vehículos Automotores y remolcados, Incendio, Robo y riesgos similares, Responsabilidad civil, Otros
--

Comunicaciones relacionadas: Cambio de denominación, Inhabilitación, Cambio de domicilio (en proceso de retiro voluntario)
--

(Ex SUL AMERICA SURINVEST COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.)

### **3.2.1 Situación actual**

El gasto de los uruguayos en seguros en 2008 aumentó frente al año anterior alrededor de un 5%. Sin embargo, el mercado registró pérdidas por primera vez desde 2002<sup>28</sup>, producto de la caída del valor que tuvieron sus colocaciones. La producción total de seguros durante el año alcanzó un nivel de \$ 10.784.228.114 (pesos uruguayos diez mil setecientos ochenta y cuatro millones doscientos veintiocho mil, ciento catorce) que al tipo de cambio de cierre del ejercicio 2008 (1 U\$S = \$24,35) equivale a U\$S 442.884.111,47.

---

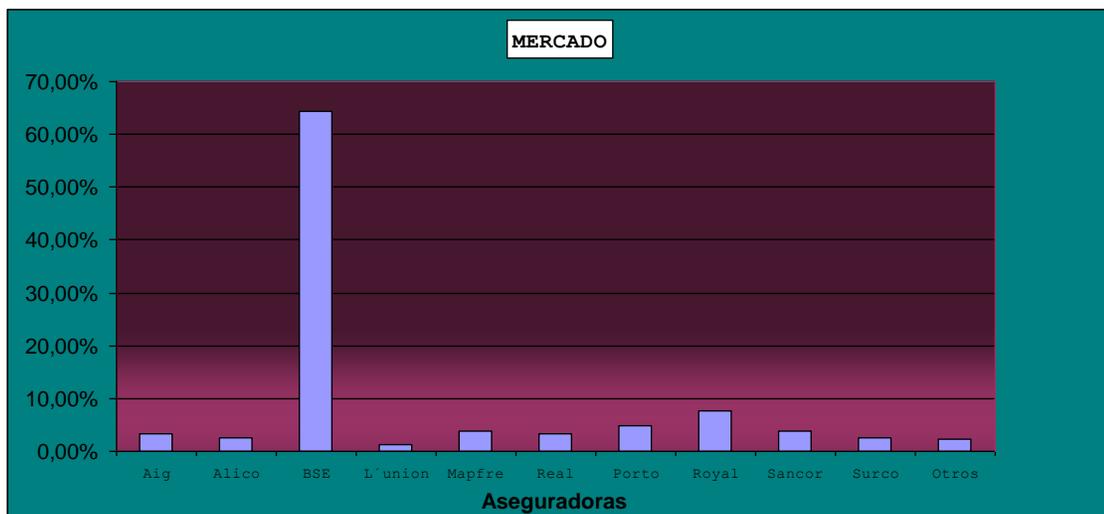
<sup>28</sup> Datos extraídos de artículo del Diario El País. BALDOMIR, Lucia. Montevideo, Marzo 2009

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Una particularidad del mercado de seguros del año pasado fue el fuerte dinamismo que mostraron las empresas privadas, donde el negocio de las mismas alcanzó los US\$ 157,3 millones. Dentro de éstas la que tuvo el mayor volumen de negocios fue Royal & Sun Alliance Seguros (Uruguay) con US\$ 33,4 millones, seguida de Porto Seguro - Seguros del

Uruguay con US\$ 21,1 millones, Mapfre Uruguay Compañía de Seguros con US\$ 16,7 millones, Sancor Seguros con US\$ 16,5 millones y Real Uruguaya de Seguros con US\$ 15,2 millones. En paralelo, las ventas del Banco de Seguros del Estado alcanzaron los US\$ 285.5 millones. Hay que tener en cuenta que dentro del negocio del BSE se incluyen las ventas de pólizas por accidentes de trabajo que son de monopolio estatal, por lo que la expansión de los privados es aún más significativa.

La venta de pólizas de incendio continuó manteniendo la misma participación en la cartera de productos total del mercado acumulando el 5.12% en el 2008 y 5.6% en el 2007 de los negocios.



Fuente: Pagina Web: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

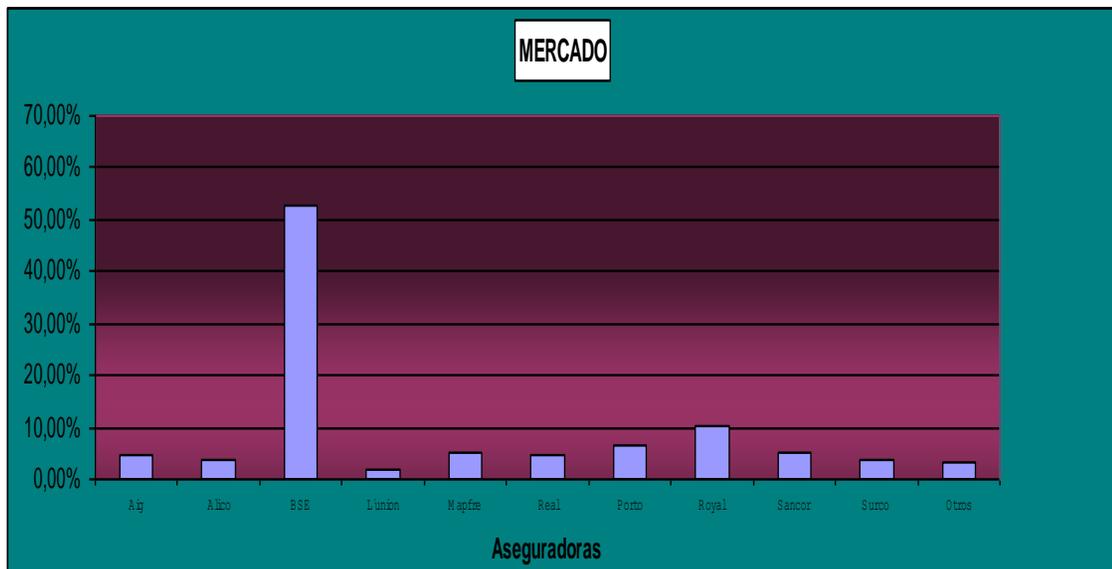
Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Mercado</b>	<b>Cuota de mercado</b>
BSE	64.48%
ROYAL & SUN	7.56%
PORTO	4.77%
L'UNION	1.32%
SANCOR	3.73%
SURCO	2.64%
AIG	3.35%
MAPFRE GRALES	3.79%
ALICO	2.63%
REAL	3.43%
OTROS	2.63%

A los efectos de establecer la participación de este ramo en el total del mercado de seguros del país, se tomo en cuenta el volumen de primas emitidas de todos los ramos con excepción de Accidentes de Trabajo por ser monopolio del BSE y Reaseguros Activos porque tampoco se encuentra en los Resultados Técnicos de ninguna empresa aseguradora, salvo el BSE.

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

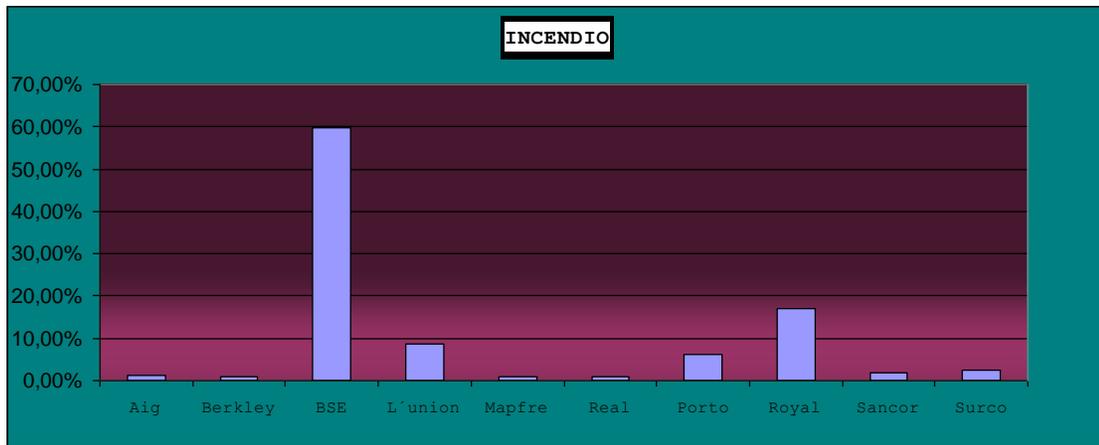


Fuente: Pagina Web: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

Mercado	Cuota de mercado
BSE	52.59%
ROYAL & SUN	10.09%
PORTO	6.36%
L'UNION	1.77%
SANCOR	4.97%
SURCO	3.52%
AIG	4.48%
MAPFRE GRALES	5.06%
ALICO	3.51%
REAL	4.58%
OTROS	3.07%

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

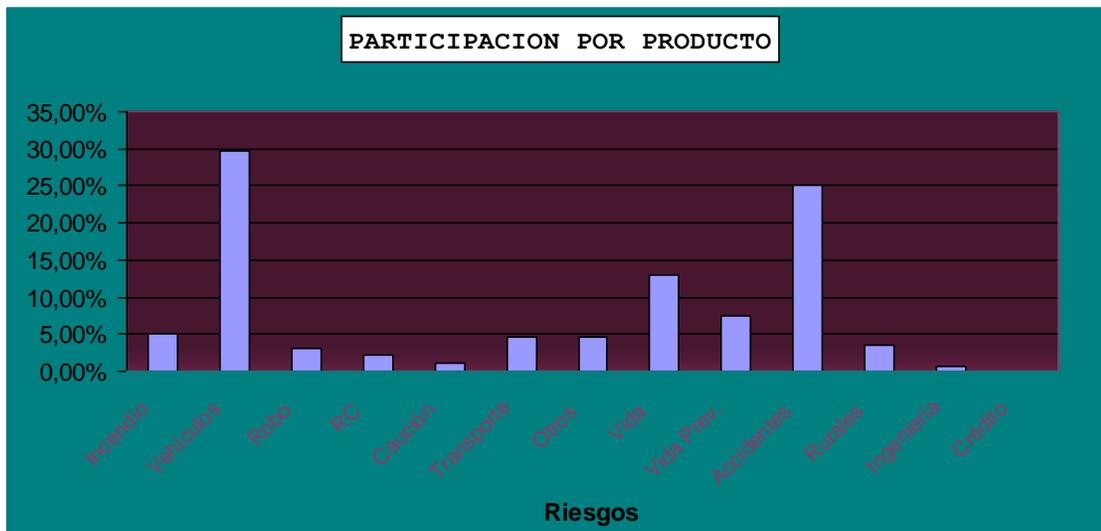


Fuente: Pagina Web: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

Incendio	Primas	Cuota mercado
BSE	330.578.003	60%
ROYAL & SUN	93.320.454	17%
PORTO	33.605.924	6%
L'UNION	48.124.778	9%
SANCOR	11.054.616	2%
SURCO	12.881.230	2%
AIG	6.073.328	1%
MAPFRE		
GRALES	5.698.507	1%
BERKLEY	5.764.430	1%
REAL	4.622.763	1%

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll



Fuente: Pagina Web: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)

<b>Composición por ramas y crecimiento</b>		
<b>Ramas</b>	<b>Porcentaje del total</b>	<b>Crecimiento</b>
Incendio	5%	0%
Vehículos	30%	3%
Robo	3%	-11%
RC	2%	10%
Caución	1%	4%
Transporte	5%	15%
Otros	5%	-10%
Vida	13%	19%
Vida Previsional	7%	19%
Accidentes	25%	12%
Rurales	3%	99%
Ingeniería	1%	224%
Crédito	0%	-67%

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

---

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Reaseguros Activos	0%	-76%
Total	100%	10%

De acuerdo a las Normas de Seguros y Reaseguros establecidas por la SSR, los seguros se clasifican por grupos y gamas. Existen 2 grandes grupos de seguros, los Generales y de Vida. Los seguros de Vida se dividen en Previsionales y No Previsionales y los Generales en: Incendio, Vehículos, Robo, Responsabilidad Civil, Caución, Transporte y Otros.

El 54.5% del total de la producción de seguros directos correspondió a seguros generales, en tanto que el 45.5% restante se dividió entre seguros de: vida no previsional 13.0%, vida previsional 7.4% y accidentes de trabajo 25.1%. Dentro de los seguros generales, la rama vehículos automotores y remolcados continúa siendo la más importante, representando un 55% del total. En cuanto a los seguros previsionales, destaca el aumento de las rentas vitalicias previsionales que constituyeron el 19,8% de las primas previsionales totales.

# **CAPITULO 4**

## **Trabajo de campo**

## 4.1 Objeto de Estudio

La finalidad de este trabajo de campo es conocer la realidad actual en materia de contratación del adicional de Pérdida de Beneficio y Gastos Permanentes Especificados de la póliza de seguros de incendio tanto a nivel público como a nivel privado, así como también las causas por las cuales el mismo se contrata o no.

Para realizar las entrevistas personales nos comunicamos con los distintos agentes intervinientes como ser empresas de seguros, corredores, liquidadores y empresas que poseen el adicional y que hayan tenido que utilizarlo a consecuencias de un siniestro.

Las empresas aseguradoras en las que nos enfocamos son aquellas que se encuentran ofreciendo en este momento la cobertura de Seguro de Incendio y su adicional de Pérdida de Beneficio y Gastos Permanentes Especificados, entre ellas se encuentran el Banco de Seguros del Estado, Chartis, Mapfre, RSA, Sancor y Surco.

Los objetivos de estas entrevistas eran conocer el producto ofrecido por cada una de ellas, tales como condiciones necesarias para contratarlo, requisitos a cumplir por parte de las empresas cliente, costo y forma de promocionarlo. A su vez, se buscó conocer la opinión sobre los beneficios que reporta y las razones por las cuáles en general no es contratado.

En referencia a los corredores, nos concentramos en consultarles si lo conocen, lo dominan y si lo ofrecen a sus clientes.

A su vez, los objetivos de las entrevistas a los liquidadores eran conocer con que frecuencia este adicional es liquidado a causa de un siniestro y sus opiniones.

Por otro lado, nos contactamos con varias empresas de distintos rubros para conocer si tenían contratado el adicional que estamos analizando, o de lo contrario las razones por las cuales no contaban con el mismo.

El cuestionario realizado fue estructurado con una duración estimada de 5 minutos. Se definieron los siguientes objetivos (no están ordenados por su prioridad):

- Saber si poseen seguros contratados, en especial el Seguro de Incendio
- Saber si cuenta con el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados
- En caso negativo determinar las razones por las cuales no lo tienen contratado
- Determinar la disposición a contratarlo luego de obtener un breve conocimiento del mismo

Y por último, nos reunimos con empresas que tienen contratado el adicional y que a causa de un siniestro tuvieron que hacer uso del mismo, con la finalidad de conocer el alcance de esta cobertura en la realidad y sus verdaderos beneficios así como también las causas por las cuales lo contrataron.

## 4.2 Análisis

### 4.2.1 Análisis de empresas-cliente

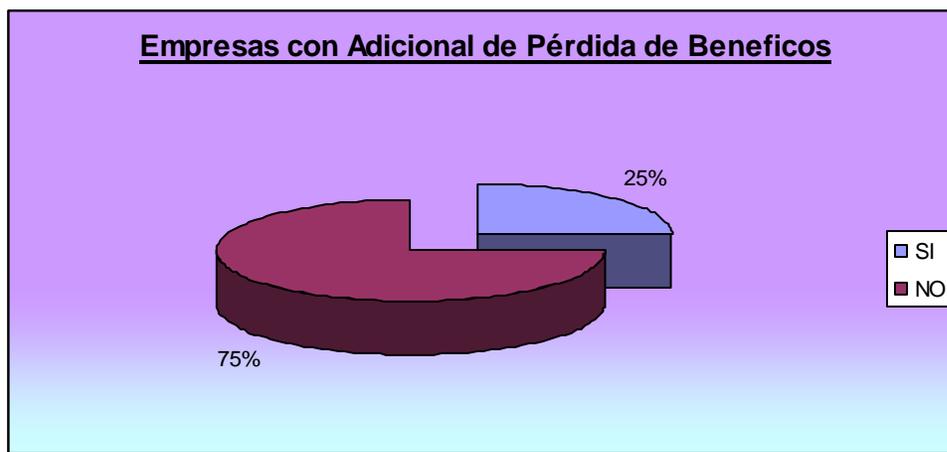
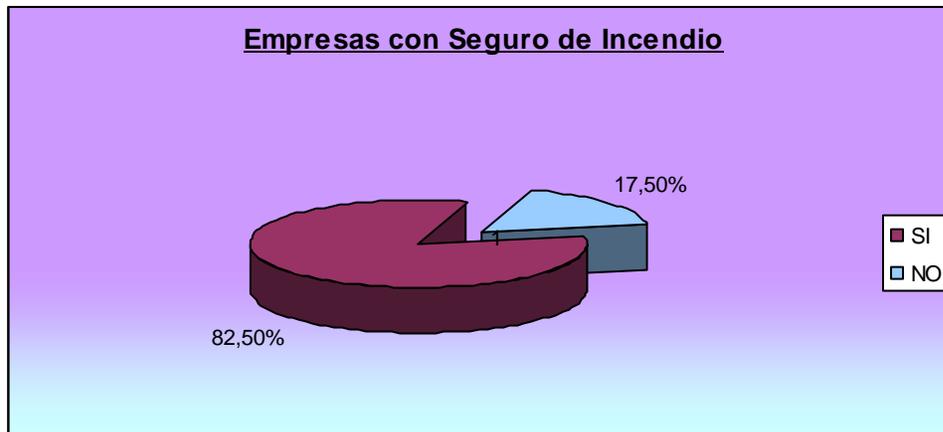
Se diseñó un formulario de encuesta el cual se envió vía e-mail a quinientas empresas aproximadamente. Esta muestra inicial estuvo formada por entidades de distintos tamaños, de diferentes rubros, etc. La finalidad de la misma fue identificar la cantidad de empresas que poseen o no esta cobertura, las razones por las cuales no contaban con el mismo y cuántas estarían interesadas en contratarla. (Ver anexo 1).

De estas quinientas empresas, pudimos obtener respuesta solamente de ochenta de ellas. No obstante, pudimos comprobar en esta muestra que se mantuvo la conformación que buscamos en un principio acerca de la diversidad de tamaños y rubros principalmente.

De las 80 respuestas que se obtuvieron del mercado se puede resumir lo siguiente:

- El 82.5% de las empresas tiene contratado el seguro de incendio. El porcentaje mayor dentro de éste correspondió a seguros contratados con el Banco de Seguros del Estado.
- De las empresas consultadas el 25% poseen el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll



A partir de estos datos, el análisis consistió en conocer las causas por las cuales el 75% de las empresas de la muestra no contrataban el adicional.

Se les presento distintas causales tales como:

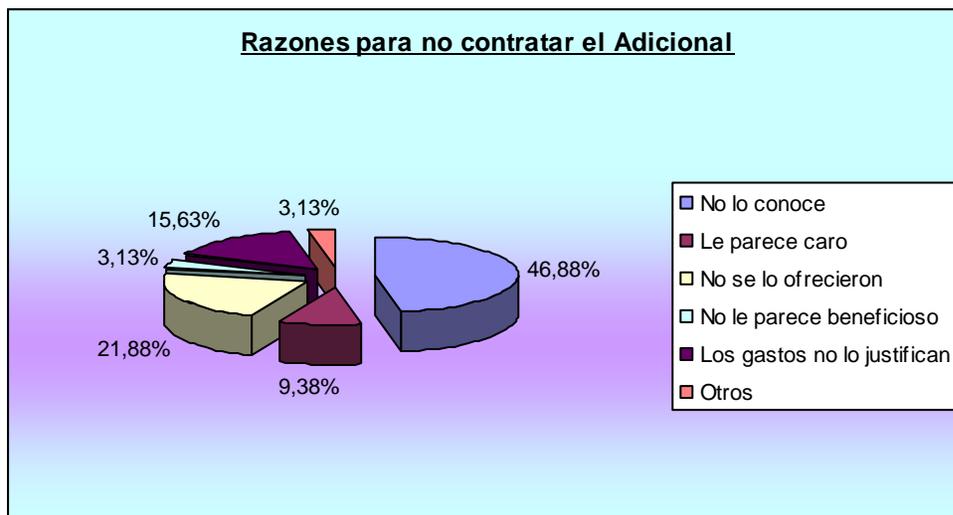
- No lo conoce
- Le parece caro
- No se lo ofrecieron
- No le parece beneficioso

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Los gastos no lo justifican
- Otros

Los resultados que se han podido identificar son los siguientes:

<b>No lo conoce</b>	46,88%
<b>Le parece caro</b>	9,38%
<b>No se lo ofrecieron</b>	21,88%
<b>No le parece beneficioso</b>	3,13%
<b>Los gastos no lo justifican</b>	15,63%
<b>Otros</b>	3,13%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>



Por último, para conocer si el encuestado contrataría el adicional, en los casos en que aún no lo tiene, se le detalló sucintamente la finalidad del mismo mencionando las coberturas que ofrece sobre los beneficios que dejaría de obtener en un período de paralización y sobre los gastos que debería atender en el mismo, aunque la empresa no estuviera en funcionamiento, como consecuencia de un siniestro. Una vez hecho esto, se le consultó si estaría interesado en contratarlo. Sobre este punto el 48.72%

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

respondió que SI estaría interesado mientras que el 51.28% restante NO lo está.

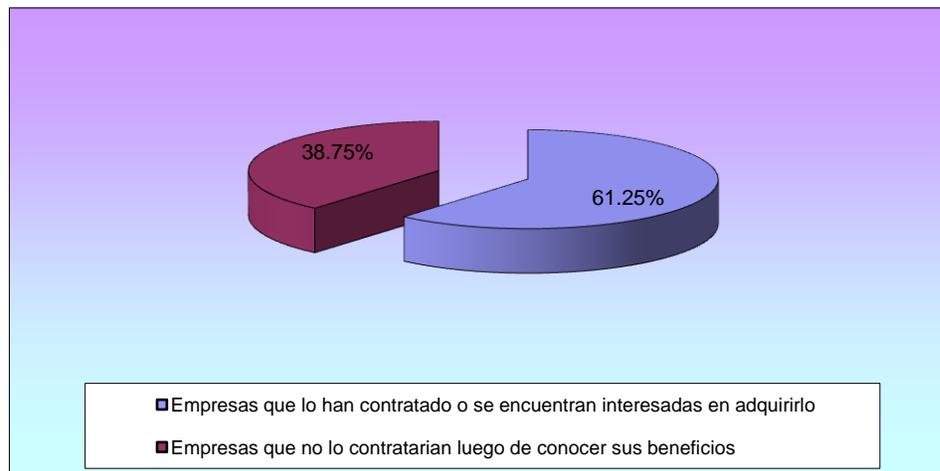
De lo anterior, se desprende que en general el Adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados no es contratado y las principales causas que explican este comportamiento son que la mayoría de las empresas No lo conocen o No se lo ofrecieron.

Realizamos una comparación entre aquellas empresas que tienen contratado el adicional y aquellas interesadas en contratarlo en contraposición a aquellas que no se encuentran interesadas en contratar el mismo luego de saber de que se trata.

Dentro de los resultados obtenidos encontramos que el 25% de ellas poseen contratado el seguro adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados, el 36,25% estaría interesado en contratarlo luego de saber en que consiste la cobertura mientras que el 38,75% restante no lo estaría.

Por lo tanto, concluimos que dentro del total de las empresas consultadas el 61,25% tienen contratado o se encuentran interesados en poseer el seguro adicional mientras que el 38,75% no manifiesta interés en el mismo.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll



Por otro lado, nos contactamos con empresas que utilizaron el Adicional de Pérdida de Beneficio y Gastos Permanentes Especificados luego de haber sufrido un siniestro de incendio para conocer sus experiencias y opiniones sobre el mismo.

Según la experiencia de una empresa que gira en el rubro de imprenta, si bien el siniestro fue en pequeñas proporciones y no afectó el funcionamiento de la empresa les resultó de utilidad, reconociendo que si se hubiera tratado de un incendio importante, el seguro hubiera sido fundamental para la supervivencia de la misma.

A su vez, una importante industria uruguaya reconocida en el mercado, nos informó que haber contado con él fue de gran utilidad, y consideran que en el caso de que surja un incendio, el mismo actúa como un plan de contingencia para evitar grandes pérdidas, minimizando los daños sufridos.

En el rubro farmacéutico obtuvimos la respuesta de dos empresas que sufrieron siniestro de incendio. Las mismas reconocieron tener contratado el adicional calificándolo como un buen producto que les fue de gran ayuda.

Finalmente todas las empresas consultadas que cuentan con esta cobertura coincidieron que es un producto altamente recomendable.

#### **4.2.2 Análisis empresas aseguradoras**

En esta sección intentaremos aproximarnos a la realidad del porcentaje de contratación de este adicional a partir del análisis en las empresas que comercializan esta cobertura.

Para lograr este objetivo, como mencionamos en la introducción de este capítulo, nos contactamos con aquellas empresas aseguradoras que ofrecían en su cartera el Seguro de Incendio, debido a que son los actores que tienen la mayor influencia en la contratación de este adicional que estamos estudiando.

A efectos de comprender y formarnos una opinión se procedió a llevar a cabo entrevistas personales de profundidad semiestructuradas a personas especializadas en el tema teniendo las mismas una duración aproximada de una hora. En el Anexo 3, se adjuntan las entrevistas realizadas.

Se pudo identificar a través de estas actuaciones, que todas concuerdan en que es un excelente producto llamándole el “seguro de vida de las empresas” y le atribuyen la poca contratación (no más del 5%) básicamente a tres razones.

Una de las razones es la falta de asesoramiento por parte de los corredores debido a que no cuentan con los conocimientos adecuados sobre este tema. A su vez, hemos observado que la mayoría de ellas en los últimos tiempos no han proporcionado capacitación en profundidad sobre este adicional ni a

los corredores ni tampoco a su cuerpo de venta. Es así que nos hemos encontrado con muy pocas personas entendidas en el mismo.

Por otro lado, todos concuerdan que es un seguro que exige información sensible sobre la contabilidad de las empresas, como los sueldos, impuestos y las ganancias percibidas, y que el asegurado es siempre renuente a confiar las cuentas de su giro a personas ajenas a la empresa o de compartirla con terceros ya que tal vez piense que la misma puede llegar a ser divulgada.

Y por último, reconocen que el mercado uruguayo no tiene cultura de asegurarse contra incendio, manifestando tener una mayor inclinación hacia el seguro contra hurto y/o asalto e inclusive el seguro de daños en automotores. Asimismo se ha observado en los últimos tiempos que el seguro de responsabilidad civil ha empezado a tener mayor recepción, comenzando a despertar mayor interés en los asegurados.

En lo que refiere al costo del adicional que estamos analizando, la gran mayoría coincidió en que no es un producto oneroso, por lo que esta apreciación nos hace estimar que el factor costo no es causal de su no contratación.

Asimismo según lo informado, pudimos observar que ninguna de las empresas cuenta con una adecuada campaña publicitaria ofreciendo el producto de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados ya que solamente se mencionan en la folletería y las páginas Web de estas empresas.

De la entrevista realizada al Director de la División Comercial del Banco de Seguros del Estado<sup>29</sup> surge que existen en este momento otras prioridades y que falta personal capacitado para una adecuada comercialización de este producto.

Para complementar este análisis entrevistamos también a la Sub-gerente de Reclamaciones del Banco de Seguros del Estado, Sra. Cecilia Gotta y a la Supervisora del mismo sector Sra. Anabella Beltrán, entre cuyas funciones existe la gestión de la liquidación de este adicional, pudiendo observar que las mismas aprecian que los corredores se resisten a este producto dado que no lo perciben en su real dimensión e importancia para el asegurado y que dicho adicional cuenta con muy poca difusión.

También se consultó por la cantidad de reclamaciones presentadas al Banco de Seguros del Estado en los últimos tiempos. Con respecto a ello fuimos informados que son muy pocas las reclamaciones existentes y que en general este adicional es contratado por empresas grandes que poseen una exposición al riesgo muy alto.

De la entrevista con la Sra. Heydi Cabrera<sup>30</sup>, Suscriptor Senior de la compañía RSA surge que las empresas de gran porte o las internacionales suelen contratar este adicional por requerimiento de la casa matriz, pero que las microempresas o pequeñas empresas no lo adquieren.

---

<sup>29</sup> Director de División Comercial del BSE: Sr. Nelson Montaldo. Entrevista realizada el 29/12/2009

<sup>30</sup> Suscriptor Senior RSA. Sra. Heidy Cabrera. Entrevista realizada el 11/03/2010

#### **4.2.3 Análisis de la información brindada por los corredores**

Una de las principales figuras que intervienen en el mercado asegurador son los Corredores de Seguros. Éstos no son sólo simples vendedores o intermediarios sino que también son quienes difunden y asesoran al cliente para que contraten la cobertura que realmente necesitan.

Son personas o empresas que realizan actividad de mediación sin mantener vínculos contractuales que supongan dependencia con las entidades aseguradoras.

La legislación uruguaya de seguros tiene serias carencias. No existe un estatuto legal que establezca requisitos, derechos y obligaciones del corredor de seguros (como tienen las legislaciones extranjeras).<sup>31</sup>

Para conocer la opinión de los corredores de seguros nos contactamos con ellos y luego de las entrevistas encontramos que los mismos tienen distintas posturas de acuerdo a la experiencia que poseen.

En referencia al producto, todos coincidieron en que es un excelente seguro.

En la entrevista con el corredor Sr. Franklin Rosenfeld, él nos informó que ha tenido clientes que han quedado gratamente sorprendidos con el adicional por la forma en que pudieron solucionar sus problemas. Por otro lado, como punto negativo, nos comentó que considera que es difícil de cuantificar el capital que debe asegurarse para cubrir la Pérdida de Beneficios.

---

<sup>31</sup>Datos extraídos de publicación de Ferrere Abogados “urge regular la función del corredor de seguros”  
Ifrán, Geraldine. Montevideo 2007

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Algunos de los corredores coinciden que dentro de las principales causas de la no contratación de este adicional se encuentra su costo, ya que los clientes no consideran el seguro como una inversión sino que les representa un gasto.

La corredora de seguros Ing. Agr. Rosina Garmendia reconoce que si bien el adicional no es un producto caro, como éste tiene que ser contratado con el seguro de incendio, se incrementan los costos, que quizás los clientes no están dispuestos a asumir.

Es importante resaltar en este punto que existe una diferencia de percepción en cuanto a las opiniones que recogimos de las compañías aseguradoras, ya que para las mismas el costo del adicional no es un factor relevante.

Otra causa que describen los corredores es la falta de cultura aseguradora que existe en el Uruguay, ya que los clientes primero piensan en asegurar el automóvil o asegurarse contra hurto, y no toman conciencia de las pérdidas que pueden llegar a sufrir en caso de ocurrir un incendio.

El corredor Sr. Carlos Teysera, de larga trayectoria en la plaza, opina que el asegurado “toma los seguros que él cree que son indispensables, y aunque se le demuestre las virtudes del adicional de pérdida de beneficios y él las acepte, prefiere ahorrar bajo la creencia utópica de que a él no le ocurrirá. El colmo del optimismo”.

En este aspecto, notamos una coincidencia con la percepción de los funcionarios de las compañías aseguradoras.

A su vez, la mayoría de los corredores reconocen que no se encuentran lo suficientemente aptos para asesorar al cliente acerca de las particularidades técnicas de este adicional. Esto se debe a la falta de capacitación ofrecida por parte de las compañías, así como también la falta de formación de los mismos por no existir una normativa legal específica que regule la actuación de éstos. La Sra. Patricia Fernández, reconocida corredora de seguros, declaró que si bien conoce el adicional le gustaría saber más y de hecho siempre trata de que la acompañe y respalde un Contador si tiene que asesorar al respecto.

Por último, otro aspecto importante que influye a la hora de ofrecer este adicional es el rubro de las empresas. En general, se considera que resulta de mayor utilidad para industrias o fábricas, ya que en caso de un siniestro de incendio, las pérdidas de las mismas resultan ser mucho mayores en comparación que a nivel comercial. La corredora Sra. Patricia Fernández nos comentó el caso de una planta de silo, donde se realiza el acopio y el secado, en caso de tener un incendio, cualquier daño que tengan sobre la planta no pueden secar ni acopiar que es su actividad principal. Aquí hay una Pérdida de Beneficio muy clara. Es diferente cuando es a nivel comercial. Por ejemplo un supermercado, si se le incendia un pedazo de local de repente se aprietan en otro lado y siguen vendiendo, pero en el caso de la planta se te complica muchísimo porque no puedes cumplir con los contratos.

#### **4.2.4 Análisis de la información brindada por los liquidadores**

Como ya hemos visto, la industria del seguro constituye un mercado en constante evolución y renovación, obligando a sus actores, entre ellos a los liquidadores de seguros, a una permanente actualización y perfeccionamiento de sus conocimientos.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Los liquidadores son profesionales universitarios independientes que son contratados por las Compañías Aseguradoras a fin de llevar a cabo el ajuste de las pérdidas cuando sucede un siniestro.

Actúan en representación de las mismas pero no son empleados sino que integran una nomina de profesionales que serán llamados tomando en cuenta las características del siniestro y el perfil del profesional.

Tienen por objeto el relevamiento de la información y la emisión de un dictamen técnico sobre la cobertura incluyendo la cuantificación del daño.

Las tareas del liquidador se conforman por varios puntos.

- a. Constatación del siniestro denunciado.
- b. Dictaminar sobre la valuación de los daños.
- c. Dictaminar sobre la cobertura técnica de la póliza al siniestrado analizado.

De las entrevistas llevadas a cabo de carácter personal a distintos liquidadores de seguros, surge que no han tenido la oportunidad de realizar muchas liquidaciones de este adicional dado su bajo nivel de contratación.

En lo que refiere a las particularidades que presenta este adicional el Cr. Arturo Silveira<sup>32</sup> reconoce que “es un seguro en el que (como ningún otro) es necesaria la participación de un Contador ya que implica ver en detalle la información con un grado de apertura de la empresa que por la propia formación que tiene un Contador es la figura más idónea.”

---

<sup>32</sup> Contador Público, Liquidador de Compañías Privadas. Entrevista realizada el 11/03/2010

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Sobre este punto, la Cra. María Laura Paullier<sup>33</sup> agrega que es muy distinta la liquidación en una empresa comercial que en una empresa productiva ya que ésta, tiene una cadena de producción y son muchos más los costos que se están generando en cada proceso. Se debe observar si el siniestro paralizó toda la empresa o un sector productivo y cual es la consecuencia. Para el asegurado puede llegar a ser crítico dependiendo el sector que se paralice.

En cuanto a las razones por las cuales el adicional no es contratado todos los liquidadores consultados coinciden que el corredor, en la mayoría de los casos, no tiene el conocimiento suficiente para ofrecerlo a sus clientes. Es una póliza muy técnica, que habitualmente no es manejada por ellos, por lo cual se requiere una mayor capacitación.

Las grandes empresas que generalmente tienen contratado este adicional se debe principalmente a dos razones. Por un lado, en el caso de empresas internacionales, les viene determinado desde su casa matriz dentro del paquete de seguros a adquirir. Y por otro lado, son asesoradas por grandes corredores sumamente profesionalizados que lo conocen, lo dominan y lo aconsejan.

Otro aspecto que también destacan los liquidadores es la poca cultura aseguradora que existe en el Uruguay. Hay una inclinación o predisposición a pensar que a la empresa no le va a suceder ningún siniestro que pueda afectar su actividad. La Cra. Paullier reconoce que “así como vos pensas que no te va a pasar un accidente, las empresas no piensan que les va a pasar un incendio. Lo primero que piensan es en el hurto, pero el incendio está por fuera del contexto de la mayoría de las personas.” En este aspecto se

---

<sup>33</sup> Contador Público. Liquidadora del BSE. Entrevista realizada el 9/03/2010

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

observa que de pensar en el incendio se asegura el daño material, y no se llega a considerar el daño que surge por la paralización de la empresa como consecuencia de un siniestro.

El último aspecto a considerar, es que se trata de un seguro que puede llegar a ser de mayor utilidad para empresas industriales que para empresas comerciales.

El comercio podría llegar a tener una mayor movilidad, entonces en caso de siniestro, el efecto medido en días de paralización de la actividad no es por lo general tan importante.

De la entrevista con el Cr. Rodolfo Schicke<sup>34</sup>, se desprende que “a veces no depende de que tan grande sea el incendio, sino que depende de donde te afecte. Si te toca en la planta de producción te lleva años volver al mercado.” En la industria es un riesgo realmente para cubrir, distinto en el caso de un comercio, que al tener mayor movilidad y una mayor capacidad de respuesta para volver al mercado, este adicional no es tan necesario.

---

<sup>34</sup> Contador Público, Liquidador del BSE. Entrevista realizada el 3/3/2010

# **CAPITULO 5**

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### ***“Donde hubo fuego, problemas quedan”***

De acuerdo a lo que pudimos relevar en el estudio de campo, se verifica la hipótesis planteada al comienzo de este análisis: los asegurados desconocen los beneficios; asimismo, los corredores de seguros no lo ofrecen y no tienen suficiente información respecto al mismo como para asesorar a sus clientes debidamente.

Podemos concluir que la principal razón por la cual no se contrata el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados junto a la póliza de seguro contra el riesgo de incendio, se debe a que la mayoría de las empresas NO lo conocen o NO se lo ofrecieron. Existe un grupo de empresas que si estuvieran en conocimiento de las virtudes de esta cobertura no dudaría en contratarla. No sólo brinda respaldo en caso de siniestro, resarcando a la empresa asegurada de los daños patrimoniales sufridos, sino que también brinda tranquilidad ofreciendo garantía de reanudar su actividad, con las menores pérdidas operativas posibles luego de un período de paralización a causa del siniestro. Asimismo ayuda a posicionarse en el mercado con la mayor rapidez posible, evitando que el incendio lleve a la quiebra de la empresa. Es un seguro que no sólo cubre los beneficios que se dejan de obtener, sino que también cubre aquellos gastos que no son posibles eliminar durante un período de paralización de la actividad, ya sea porque fueron pactados de antemano, o bien por ser los que normalmente se producen en toda actividad, por ello, es que igualmente resulta beneficioso para aquellas empresas con resultados negativos.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

#### En relación a los corredores de seguros

Una de las causas que explican el desconocimiento por parte de las empresas se le atribuye al poco asesoramiento proveniente de los corredores debido a lo variado de la cobertura y amplitud de alcance, presentando serias dificultades a los agentes de seguros, cuya idoneidad en el resto de las carteras es bien reconocida. Dado que los mismos representan el nexo entre las empresas aseguradoras y el cliente, pensamos que un punto clave sería recomendar a aquéllas que se incluya en su planificación estratégica líneas de capacitación y asesoramiento a los corredores de seguros acerca de este producto. Consideramos que si el cliente lo conociera, éste sería un producto de gran potencial que estaría siendo adquirido sin lugar a dubitaciones.

#### En relación a los integrantes de las compañías aseguradoras

Asimismo, surge del trabajo de campo que en las compañías aseguradoras existe escaso personal que conozca este adicional, aún cuando es ofrecido en el elenco de productos que comercializan. Por ello recomendamos asimismo que se mejoren los planes de capacitación de recursos humanos en relación a este adicional.

#### En relación a la difusión del producto

Otro motivo por el cual esta cobertura no es conocida por el potencial consumidor de la misma, se explica por la poca difusión que tiene el producto dado que solamente se encuentra mencionado en la página Web y en la folletería de las compañías. De ello surge la recomendación de realizar una promoción mas adecuada del producto a través de sus servicios especializados de marketing y campañas publicitarias.

Sería recomendable, por otro lado, que las empresas aseguradoras hagan distintos análisis dentro de sus carteras, intentando visualizar potenciales

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

clientes para este seguro, identificando las razones por las cuales no lo tiene contratado y sugerirle al corredor asesor de dicha empresa que se lo ofrezca, si es que ya no lo hizo. Y en el caso que éste no lo conociera o no lo entendiera, la compañía debería involucrarse directamente en la negociación brindándole el apoyo necesario. Dicho análisis deberá enfocarse principalmente en las industrias, donde un incendio podría significar desinstalar una planta de producción obligando a la paralización total de la empresa.

Es una opinión generalizada de los distintos actores entrevistados que en un futuro las grandes, medianas y pequeñas empresas optarían por complementar los seguros de daños con esta cobertura.

#### En relación a los asegurados

Durante nuestro análisis, detectamos otros aspectos que también influyen en el momento de la contratación del adicional. Entre ellos se encuentra un aspecto actitudinal del empresario de nuestro medio. Es así que los asegurados a la hora de planificar la contratación de sus seguros no asumen el incendio como un riesgo que les pueda suceder, por lo cual la contratación del seguro, en la mayoría de los casos lo percibe como un gasto más que como un costo previsional. Buscan obtener un máximo rendimiento con los menores costos posibles.

A nuestro entender, es una tarea pendiente tanto de las aseguradoras como de los corredores, hacer conocer no solamente esta cobertura, sino cada uno de los seguros de forma tal de crear una verdadera conciencia aseguradora.

Otro aspecto a mencionar en relación a los asegurados es que muchas veces las empresas no cuentan con un adecuado sistema de información

contable del cual sea posible obtener las sumas de los gastos permanentes y la utilidad obtenida dificultando así la contratación.

En lo que refiere al costo, como se puede observar en el numeral 2.4.15 de este informe, consideramos que no es un producto oneroso (tarifa promedio de un diez por mil del capital asegurado) dado los beneficios que brinda a la empresa en la eventualidad de que esta padeciera un incendio seguido de un período de paralización a causa del mismo.

Otra contrariedad que tiene la contratación de este adicional ha sido localizada en la dificultad que puede presentarse al momento de explicar al asegurado la liquidación de este adicional, en función de los aspectos técnicos que reviste. El damnificado puede estar en desacuerdo por no entender las características propias de esta liquidación, que vimos en el numeral 2.4.16 de este informe.

#### En relación al Contador Público

El Contador recibe en su formación universitaria una amplia gama de conocimientos con respecto al contrato de seguros, sus características propias, su operativa, el mercado de seguros, el organismo de contralor, la liquidación de siniestros, etc. Esto sumado a su formación contable y administrativa hace de este profesional un factor fundamental al momento de asesorar al empresario con respecto a “la necesidad que tienen las diferentes organizaciones de anticipar las formas de compromiso que pueden emerger de la manifestación de un riesgo y definir las políticas y acciones necesarias para enfrentarla con posibilidades de éxito”.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Ponencia 2º Jornadas Rioplatenses de Profesores de Práctica Profesional. “El Contador Público como Asesor de Riesgos en la Empresa”, Cra. Ma. Cristina Dotta

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

No escapa a ninguno de los profesionales contadores que se entrevistaron, la necesidad de que una empresa deba contar con este tipo de cobertura. Tampoco escapa a la percepción general de las características de este adicional que es el contador el profesional idóneo para asesorar al empresario en los términos de la contratación del mismo

#### En relación a la modalidad de contratación del producto

Por su parte se ha podido observar que las compañías aseguradoras han dedicado muchos esfuerzos al desarrollo de este producto, tratando de adaptarlo a la realidad del mercado, ofreciendo distintas modalidades a adoptar por los asegurados según sea su situación o preferencias. En lo que refiere a la determinación de la suma asegurada identificamos que existen tres modalidades distintas, brindando una gama de posibilidades que atiende a todos los sectores comerciales, industriales y de servicios. En primer lugar, existe la modalidad específica para las PYMES. En segundo lugar nos encontramos con la modalidad Standard cuya forma de cálculo es más directa, en donde la obtención de los datos es bastante dificultosa, se necesita de muchas reuniones entre corredores y el asegurado que implican tiempo y un análisis exhaustivo, ya que se solicita un detalle articulado de gastos donde se enumera información considerada comprendida en la órbita del secreto de sus negocios, por parte de los asegurados.

Y por último, existe una modalidad indirecta, denominada Por Diferencia, más flexible, que posee elementos de las dos coberturas anteriores, en donde se determina la suma asegurada por diferencia llegando a un número bastante parecido al anterior pero de forma global sin necesidad de discriminar los elementos que lo comprenden ni los valores individuales de cada uno.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Esta última modalidad, puede diluir la reticencia del asegurado a revelar información detallada de sus negocios, ya que la misma se expresa de una forma global. Asimismo, se trata de una modalidad más fácil de explicar y comprender facilitando su contratación. Por estas (entre otras ventajas), es que entendemos que debe ser la modalidad a promocionar.

En nuestra opinión, creemos que es un seguro muy beneficioso tanto para empresas que cuentan con una cantidad importante de empleados como para aquellas que poseen personal especializado, ya que este adicional puede garantizar la cobertura de los costos de la plantilla de la empresa, lo cual permite seguir contando con los mismos empleados ya contratados, ya capacitados, previéndose desembolsos adicionales en concepto de reclutamiento, selección y/o desarrollo de nuevos empleados.

Es muy importante, por ejemplo, para aquellas empresas que posean maquinaria especial importada de países que no sean de la región. En el caso de ser necesario reponerlas por considerarse destruidas por un siniestro, podría provocar grandes demoras en la reanudación de la producción con los consiguientes costos.

En tanto, en caso de que la empresa cuente con una estructura financiera cuyo porcentaje de capital ajeno sea elevado, este seguro permite cubrir las obligaciones de pagos de intereses que se deriven de créditos y préstamos otorgados a la empresa, ayudando a fortalecer la solvencia de la misma.

Esta investigación nos muestra el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados como un verdadero **seguro de vida de la empresa**. Por lo tanto creemos que éste debería ser mayormente divulgado en cuanto a sus beneficios, ya que permite al asegurado cubrir los

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

gastos de su empresa, el beneficio neto que hubiera podido obtener y mantener su estructura financiera, más allá de haber sufrido un siniestro de incendio y enfrentarse a una paralización de su explotación.

# **ANEXO 1**

## **Encuesta**

**CUESTIONARIO**

(1) Antigüedad de la empresa?

(2) Rubro de la Empresa

(3) Posee seguros contratados?

(4) En caso afirmativo:

A) Posee seguros contra incendios?

Nombre de la Empresa Aseguradora

B) Cuenta con el adicional de Pérdida de beneficios y Gastos permanentes especificados?

(5) Si su respuesta 4B fue negativa, es porque:

No lo conoce

Lo conoce pero:

Le parece caro

No se lo ofrecieron

No le parece beneficioso

Los gastos no lo justifican

Otros (Especificar)

(6) Sabiendo que la finalidad de este adicional es cubrir el importe de los gastos fijos más los beneficios durante el período de inactividad de la empresa como consecuencia de un siniestro, ¿Estaría ud interesado en contratarlo?

**Comentarios**

# **ANEXO 2**

## **Entrevistas**

# *Empresas*

# *Aseguradoras*

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>ASEGURADORA</b>		
<b>DATOS PERSONALES</b>		
Nombres y Apellidos	Andrés Pérez Ubiedo	
Cargo que ocupa	Jefe de Unidad de Propiedad y Contingencia	
Fecha de entrevista	02/12/2009	

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Antes se contaba con el Adicional de Pérdida de Beneficio, pero desde hace unos meses, se dejó de ofrecer, por que no se adquiría. Pero si un cliente lo pide, se otorga.

Es un adicional para el Seguro de Incendio. No se vende solo, todos los adicionales se venden con el mismo.

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

Debe haber una contabilidad viable y claramente identificable para consultar en caso de un siniestro.

A las pequeñas y medianas empresas también se les ofrece no exigiéndoles un capital mínimo.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

### **¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

El valor de la Prima es muy bajo. No hace una diferencia muy importante. Por lo que no es un tema de costo el que no se contrate.

### **¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

Es uno de los primeros productos que se ofreció cuando se abrió la unidad de incendio.

### **¿Qué opinión le merece?**

Es una buena herramienta para las empresas que a la gente le ayuda a tener una cobertura más importante.

### **En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

Se contrata muy poco, aproximadamente el 5% de los clientes que tienen seguro de incendio contratan este seguro.

Las empresas no tienen cultura de cobertura de incendio. Les importa más los seguros de robos. Hasta que no sufren un siniestro de este tipo no se interesan por este seguro. De un robo te repones, un incendio es devastador. Hay falta de conciencia de los comerciantes.

El comerciante no lo ve como algo que le parezca beneficioso, no lo considera como una ayuda que realmente le pase en el momento de un siniestro. Les importa más el asegurar la mercadería, que es lo que consideran más importante.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Las empresas clientes no conocen todas las coberturas posibles que pueden contratar, esto se debe a que los corredores no lo ofrecen.

Otra razón es que a los corredores les cuesta explicarlo, porque tiene muchas variables. Por un lado, cubre costos fijos o comunes y por otro toma en cuenta otras variables más amplias.

<b>ASEGURADORA</b>	
	
<b>DATOS PERSONALES</b>	
Nombre y Apellido	Nelson Montaldo
Cargo que ocupa	Director de División Comercial
Fecha de entrevista	29/12/2009

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Si, es un producto de nuestra cartera, y es un adicional para el Seguro de Incendio. No se vende solo.

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

A las PYMES también se les ofrece este producto.

Se vio que el mercado uruguayo no es un mercado de grandes industrias, por lo que se adecuó la póliza a las pequeñas empresas.

Es un seguro a primer riesgo, y es por el mismo capital de seguro de incendio contenido, como forma de facilitar el cálculo. Se puso en un principio el tope de US\$ 300.000, que era lo que se entendía como razonable. La prima del producto era la misma que la prima del Seguro de incendio. Y otro beneficio que daba es que no se debía fijar Periodo de Indemnización.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

En los primeros tiempos fue un producto que anduvo bien, y después se estancó. Era bastante difícil hacerles entender a los corredores y clientes la diferencia entre la vigencia de la póliza y el periodo de indemnización.

La vigencia de la póliza es un año y el periodo de indemnización se refiere a cual se supone que es el periodo de paralización que se va a tener en la peor hipótesis.

### **¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

No es un seguro caro, el costo es muy bajo.

### **¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

Se encuentra por un lado en la folletería del BSE, y a su vez se encuentra en la página Web de la empresa.

No se ha tenido la capacidad para salir a venderlo porque siempre ha faltado personal o se han tenido otras prioridades.

### **¿Qué opinión le merece?**

Son excelentes productos pero en Uruguay no hay cultura de asegurar casi nada.

En mercados desarrollados se consideran como el seguro de vida de la empresa, no existe empresa sin este seguro.

Cuando se tiene la oportunidad de explicarlo y que la gente lo entienda lo terminan contratando, si pudiera haber un grupo de gente especializada en esto se tendrían buenos resultados.

No conozco ningún negocio que tenga que cerrar porque le hayan robado.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

El incendio es el único evento que hace quebrar a una empresa, aún teniendo seguro de incendio, sin embargo la pérdida de mercado no te la cubre ninguna aseguradora. Depende de la rapidez con que pueda volver a posicionarse la empresa en el mercado. Debido a esto, muchas empresas no han logrado sobrevivir. Se ha comprobado que las personas generalmente recurren al mismo lugar pero si te obligan a cambiar porque estuvo cerrado por meses a consecuencia de un incendio, puede pasar que encuentren mejores opciones.

Este adicional es una garantía de rapidez que se ofrece, ya que la empresa aseguradora pasa a ser como un socio que le interesa que las repercusiones del siniestro sean las menores, minimizando el tiempo de paralización del negocio.

**En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

No es un contrato que se adquiera, y hay más de una razón.

Por muchos años se trabajó solo con la póliza mas dura que fue la de adición, en la que se debe especificar los rubros que se van a cubrir, para lo que se debe hacer una proyección histórica en el tiempo no menor de 3 años. Es muy difícil obtener los datos, esto provoca muchas reuniones entre todos los participantes de la empresa, los contadores, y personal del Banco. Además de la complejidad de calculo, la empresa asegurada debe dar mucha información, esta el problema de que la empresa “se desnuda” contablemente frente a la empresa aseguradora y en general las empresas no quieren dar toda la información de sus Estados Contables.

Luego apareció el Método por Diferencia que cubre lo mismo pero es una modalidad mucho más flexible. Se trata de una formula que por diferencia de

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

grandes cuentas se llega a un número muy parecido al que se obtiene por el otro método pero se asegura globalmente la misma, no esta discriminado.

Cuando apareció este nuevo método se estaba en reestructura interna y no había tiempo para salir a promocionarlo. Sin embargo se hicieron cursos, se intento capacitar a los empleados de las sucursales y corredores, pero les parecía muy complicado, expresando “para entenderlo hay que ser grado 5 en economía”.

En referencia a los corredores, éstos no lo entienden, les complica mucho la vida y le genera problemas con los clientes. Además en una época donde habían funcionarios que podían acompañar al corredor a la oficina de los clientes, los mismos terminaban instalándose. Lo ideal seria que un contador pudiera explicar al cliente junto con el corredor pero esto genera desconfianza y no hay mucha voluntad por parte de la empresa de que un contador ajeno a la misma mire sus estados contables. Por otro lado, el corredor lo ve como una competencia ya que siente que es un tema que no puede controlar, que no puede entender, pensando que lo podría dejar mal frente al cliente porque lo asesora mejor que él.

<b>ASEGURADORA</b>		
<b>DATOS PERSONALES</b>		
<b>Nombres y Apellidos</b>	Gabriel Melese e Ignacio Becerra	
<b>Cargo que ocupa</b>	Gerente Técnico Comercial y Profit Center Manager	
<b>Fecha de entrevista</b>	12/01/2010	

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Si tenemos. Funciona siempre y cuando tenga contratada la póliza de incendio.

**¿Se necesita cumplir con alguna condición especial para que se pague el beneficio?**

Se piden las mismas condiciones necesarias que para incendio. Van atadas de la mano.

También se debe tener en cuenta que la estimación que se haya volcado como suma asegurada de pérdida de beneficio coincida con la realidad y que no exista un infraseguro, quedando un monto descubierto bastante importante.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

Para las PYMES se armaron pólizas integrales de comercio (incendio, hurto, cristales, etc.) en los que se incluían esta adicional como un plus con un costo adicional que era opcional.

**¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

No es caro depende del periodo de indemnización y de actividad.

Tiene un costo muy relacionado a la póliza de incendio

**¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

En la folletería se menciona.

**¿Qué opinión le merece?**

Muchos los llaman como “seguro de vida de las empresas” porque realmente se pretende que sea así.

Hay un instituto de ingeniería que estudió el mercado de empresas a nivel mundial, que concluyó que las que tienen siniestro, un 1/3 de las empresas sobrevive y a los 2 años están funcionando normalmente, 1/3 funciona con gran dificultad y otro 1/3 desaparece y los daños son por estar fuera de actividad ya que pierden competitividad en el mercado. El 1/3 que sobrevive mayoritariamente es el que tiene pérdida de beneficios.

El mercado uruguayo es un mercado muy nuevo que no está preparado para asumir coberturas nuevas, además no ha habido un siniestro que haya

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

provocado algo tan grave, que haya sacado a una empresa del mercado. Hasta que no pasa nada grave la gente no toma conciencia por lo que la gente no lo percibe.

**En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

Se contrata muy poco, no más del 5% de los clientes que tienen seguro de incendio contratan este seguro.

La principal carencia que hay en el mercado es la falta de asesoramiento debido a la falta de conocimiento del corredor. Y si llegara a entenderlo consideran que es muy complicado de explicárselo al cliente. Esa es la idea que tienen, pero no es una cobertura complicada.

Salvo liquidadores que se dediquen solo a este adicional, no hay técnicos que se dediquen a explicarlo.

El cliente para estimar lo que es la pérdida de beneficio considera que lo más dificultoso es calcular el lucro que se deja de obtener en caso de un siniestro por lo que lo dejan de lado.

Para calcular la pérdida de beneficio, se hace a través de una suma estimada que surge de los datos contables. Y muchas empresas a veces están reacias a dar esa información, ya que la consideran como confidencial. Algunos de ellos declaran “prefiero que no metan en mis estados contable”. Otras piden una carta de confidencialidad como un instrumento para cubrirse a veces hasta para pedir cotizaciones.

<b>ASEGURADORA</b>	
	
<b>DATOS PERSONALES</b>	
<b>Nombres y Apellidos</b>	Ing. Rodrigo Rapela
<b>Cargo que ocupa</b>	Responsable Suscripción
<b>Fecha de entrevista</b>	03/02/2010

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Son muy pocas las pólizas de incendio. Estos adicionales de pérdida de beneficios y lucro cesante, son dos distintos, son ambos adicionales tanto de los ramos de incendio como del integral de comercio y de los ramos de todo riesgo operativo.

Pérdida de Beneficios y Lucro Cesante son adicionales diferentes.

El Lucro Cesante son las mercaderías siniestradas a valores de venta, o sea, lo que vas a indemnizar se calcula el valor de venta menos el costo de fabricaciones, solo de mercaderías.

La pérdida de beneficios vos lo que vas a cubrir es la suma asegurada que se toma para la cobertura de incendio, es el beneficio bruto anual de la empresa que se puede calcular como beneficio neto más gastos fijos o indirectamente descomponiendo el ingreso de una empresa, las ventas en beneficio y gastos, y éstos últimos en gastos fijos y gastos variables.

Entonces se deduce que el beneficio bruto que son los gastos fijos más el beneficio neto es igual a las ventas menos los gastos variables.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Acá lo que está asegurando es el beneficio bruto en cambio en el lucro cesante es la diferencia entre el valor de venta de la mercadería y el costo que tiene de fabricación.

Estas coberturas no pueden contratarse simultáneamente porque se superponen, es decir en la pérdida de beneficios ya está contemplado el lucro cesante.

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

No hay un límite a partir del cual se pueda contratar, se supone que tiene que ser un integral que amerite la contratación de este adicional, puede tratarse de cualquier empresa.

**¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

El costo de este adicional no es significativo.

**¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

Nosotros trabajamos a través de corredores. Tenemos un staff comercial que son oficiales de negocios que están en continua comunicación tanto con brokers, con corredores, visitan clientes y demás. En esas interacciones es que se puede generar la venta de este adicional pero como no es un producto de comercialización masiva no hay folletería específica para este adicional. O sea, no es un adicional que se comercialice mucho por ende tampoco se hace mucho hincapié en folletería, promociones, o sea es más bien una “frutillita para la torta”.

### **¿Qué opinión le merece?**

Para una fábrica, una empresa, para una industria que contrata el seguro a conciencia y porque entiende que tiene un valor el trabajo que está haciendo, es una cobertura muy recomendable. No es una cobertura que sea cara, es una cobertura amplia que le da una tranquilidad importante al cliente.

### **En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

Son muy pocos los clientes que solicitan esta cobertura. Básicamente por el desconocimiento que hay entorno a la cobertura tanto para pérdida de beneficios como lucro cesante, no tanto del cliente que no tiene porque saber que existe ni de que se trata sino más que nada por el cuerpo de venta, los corredores que comercializan el producto.

El tema de la no contratación creo que pasa básicamente por el desconocimiento en la materia, tanto por parte de los corredores, el cuerpo de venta como también del cliente pero que no tiene porque conocer de la existencia de estos adicionales.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>ASEGURADORA</b>	
	
<b>DATOS PERSONALES</b>	
Nombre y Apellido	Aurelio Pastori
Cargo que ocupa	Gerente General
Fecha de entrevista	08/02/2010

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Nosotros vendemos una cobertura más sencilla que le llamamos “Paralización de actividades”. Que es un paquete, no está pensado solo para grandes industrias, lo puede contratar cualquier empresa. En el caso de un incendio, por ejemplo un minimercado, más allá que se reponga toda la mercadería se destroza todo el local, no se puede empezar a trabajar hasta no arreglar todo. Hay que continuar pagando impuestos como la contribución inmobiliaria y demás gastos, todo esto es una pérdida para la empresa.

La pérdida de beneficios es un daño consecuencial. Lo que no vendemos es la pérdida de beneficios en si misma, siempre va como consecuencia de otra. Por ejemplo un daño eléctrico, un huracán, inundación, la pérdida de beneficios comienza a operar luego de ocurrido alguno de esos acontecimientos. Si no hay daño principal, entonces no hay pérdida de beneficios.

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

Es un seguro que en general no solo se ofrece a grandes empresas.

Se necesita contabilidad suficiente, cumplir con todas las formalidades legales ya que muchas veces vienen empresas que no llevan una contabilidad adecuada, en este caso no lo aprobamos ya que la base de este seguro es presentar toda la contabilidad de la empresa para poder calcular las pérdidas y demás en caso de siniestro.

**¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

No es un producto caro

**¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

Nosotros en general este seguro lo publicitamos a través de la página Web, folletería pero no mucho más. Mapfre no es una empresa que realice mucha publicidad en el mercado.

**¿Qué opinión le merece?**

Es conveniente ya que si alguien tiene una empresa y ocurre un incendio o un temporal rompiendo las instalaciones, se puede llegar a corta la producción hasta por 3 o 4 meses y en general la gente se focaliza en reconstruir lo que perdió, instalaciones, maquinarias, instalaciones eléctricas, techos y demás; pero durante ese tiempo se tiene que seguir pagando la luz, los sueldos a los empleados, muchas veces hay que ir cumpliendo con los

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

clientes porque puedes perder clientela entonces hay que salir a buscar mercados alternativos para producir lo mismo, subcontratar o subarrendar otra planta para seguir produciendo.

Esto es una muestra más de la falta de percepción de riesgo que hay en este país.

**En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

Se contrata muy poquito porque generalmente la gente está enfocada en el robo.

La razón principal por la que no se contrata es falta de concientización de la gente, se preocupan más por robos y no se dan cuenta de las pérdidas totales que pueden surgir en caso de un siniestro de incendio.

Por otro lado, si bien a los corredores se les da capacitación, manuales, se realizan charlas éste es un mercado muy pequeño y no existe demasiada especialización. A los corredores no les piden ninguna especialización ni formación para poder serlo, cualquiera puede ser corredor de seguros entonces hay algunos que se interesan más por capacitarse mientras que otros no tanto.

Y por último hay mucha falta de percepción, la gente no percibe riesgo. No tendemos como política personal de vida y empresarial a tratar de transferir parte del riesgo contra el cobro de una prima.

<b>ASEGURADORA</b>	
	
<b>DATOS PERSONALES</b>	
Nombre y Apellido	Heydi Cabrera
Cargo que ocupa	Supervisor Lineas Comerciales
Fecha de entrevista	11/03/2010

**¿Tienen en su lista de productos algún tipo de cobertura que cubra al empresario ante una paralización del negocio a consecuencia de un incendio? ¿Debe necesariamente contratarse la póliza de incendio para tener este adicional?**

Si, es un adicional que no lo puedes contratar si no tenes contratado un seguro material que puede ser incendio o todo riesgo operativo.

**¿Cuáles son los requerimientos necesarios para poder contratarlo? En caso de tratarse de PYMES ¿también se ofrece?**

Se solicita información contable que al momento del siniestro debe ser rectificadas.

En caso de las PYMES damos un limite de gastos fijos pero no es un seguro propio de Pérdida de Beneficios, no se solicita información contable, es una cobertura muy pequeña que solo cubre gastos.

Pérdida de beneficios es para industrias o negocios de gran porte.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

### **¿Cuál es el costo de contratar este adicional?**

Básicamente pagan la misma tasa que el seguro de incendio o todo riesgo. No es un seguro caro, tiene una variable en el porcentaje que puede ser menor a la de incendio porque va de acuerdo al período de indemnización.

### **¿De qué forma se da a conocer al cliente de la existencia de este seguro?**

Trabajamos a través de corredores, prácticamente no se manejan clientes de forma directa. Son los corredores los que deberían promocionarlo.

### **¿Qué opinión le merece?**

Es una muy buena cobertura.

### **En términos generales ¿se contrata este seguro? En caso negativo ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

En general no se contrata. La mayoría de las empresas no tienen una cultura aseguradora. El seguro principal es el de automóviles cuando tendría que ser el de vida.

Lo contratan las grandes empresas que vienen con un manejo del riesgo que les viene referido desde el exterior. Estas empresas entienden que es una necesidad para su negocio. Las empresas medias de este país realmente no lo consideran. Éstas últimas están manejadas por corredores que por desconocimiento del producto, les parece que es muy complicado, por lo tanto no lo venden porque no lo saben. En general hay falta de profesionalización de los corredores, son muy pocos los que en realidad

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

saben de lo están hablando o tienen interés en darle un buen asesoramiento al cliente. En la mayoría de los casos se dedican a vender y no a asesorar. Nosotros en general ofrecemos capacitación, hace 2 años realizamos un curso donde uno de los puntos era este seguro.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

# CORREDORES

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Nombre y Apellido</b>	José Luis Urse
<b>Años en la profesión</b>	22 años
<b>Fecha de entrevista</b>	09/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si, en mi cartera tengo clientes con seguro de Incendio

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, pero en mi caso, no tengo ningún cliente con el mismo

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

De pérdida de beneficios nunca he recibido ninguna capacitación. He tenido de transporte, cauciones, combinado comercio, combinado casa-habitación pero concretamente de este adicional no.

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Esta cobertura, cubre el pago de sueldos, y todos los gastos que hacen a la empresa.

Pero también es un adicional que tiene un costo importante, y en realidad en nuestro país, y máxime en nuestro departamento (Florida), la mayoría de las empresas son PYMES, por lo que evitan estos gastos, que no sucediendo nada es realmente un gasto, pero sino es una inversión.-

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

Hay determinados productos que los corredores no los ofrecemos porque a veces no estamos capacitados.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

En Uruguay no hay cultura de asegurarse. Lo primero que se piensa en asegurar son los autos, un seguro de vida es lo último que se adquiere.

Hay gente que ni al comercio propio lo quiere asegurar.

Por otro lado, a los seguros los asumen como un gasto y no como un costo administrativo.

Y por último a los clientes no les gusta dar la información que el Banco solicita al tomar un riego, porque no sabes si se cruza la información con otros organismos como el BPS o la DGI.

<b>Nombre y Apellido</b>	Yaquelin Gonzalez
<b>Años en la profesión</b>	18 años
<b>Fecha de entrevista</b>	19/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si, tengo

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

A mí nunca me dieron capacitación ni tampoco me lo ofrecieron. Lo que sé es porque lo estudie en la carrera de Administración de Empresas. Se aprende con la experiencia.

El único curso que tuve fue sobre seguro de vida.

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Depende del tipo de empresa. Para las grandes empresas sirve y mucho. Resulta muy beneficioso, por ejemplo las industrias que tienen que producir y no compran mercadería a terceros.

En cambio para las empresas chicas como una papelería, en el caso de ocurrir un incendio, el seguro de incendio lo cubre, puede volver a comprar la mercadería y reorganizar el local.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

Si, lo ofrezco a determinadas empresas, a las chicas no.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

Si es contratado. Las grandes empresas que fabrican en general lo contratan porque lo entienden y saben de qué se trata.

En cuanto a los corredores son pocos los que lo saben. Tendrían que tener un cliente de esa dimensión para saber del tema.

<b>Nombre y Apellido</b>	Iris Menza
<b>Años en la profesión</b>	33 años
<b>Fecha de entrevista</b>	19/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si tengo, no puedo especificarte cuantos, algunos hacen el seguro obligatorio por ley de propiedad horizontal. Otros mas consientes agregan el seguro de incendio dentro de la carpeta donde aseguran sus bienes. Son los menos los que hacen el seguro solo por el edificio.

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si lo conozco.

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

He recibido capacitación pero ya hace mucho tiempo.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

En mi opinión es un excelente producto.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

Si, les ofrezco a mis clientes este adicional, pero ellos no quieren aumentar sus costos.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

En mi opinión no es contratado porque es un producto costoso para los clientes.

<b>Nombre y Apellido</b>	Franklin Rosenfeld
<b>Años en la profesión</b>	42 años
<b>Fecha de entrevista</b>	23/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si, el seguro de incendio por lo general es contratado.

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, lo conozco.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

He tenido alguna que otra charla hace mucho tiempo.

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Como positivo es un seguro bueno y he tenido clientes que han quedado gratamente sorprendidos de cómo se ha resuelto el tema en caso de un siniestro. Por otro lado, tiene como negativo que es un seguro que es difícil de cuantificar cual es la real pérdida de beneficios, y que no se puede deducir del impuesto a la renta. Por ejemplo en EEUU el Estado te incentiva para contratar seguros y de esta manera no sean una carga para el Estado, pensándolo mas como una inversión y no como un gasto.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

No se lo ofrezco a todos mis clientes. Hay algunos que le he explicado la cobertura y el riesgo de no tenerlo contratado.

Pero en general no se ofrece porque los corredores no tenemos este producto en la cabeza.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

Toda la estructura no está diseñada para incentivar y educar a la gente. Por ejemplo, cada vez que vamos a un cliente nos miran como pensando: ¿Otra vez me venís a sacar plata?

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Las personas están más preocupadas por el hurto y no toman conciencia de las pérdidas totales que podrían sufrir en caso de un siniestro de incendio.

<b>Nombre y Apellido</b>	Rosina Garmendia
<b>Años en la profesión</b>	26 años
<b>Fecha de entrevista</b>	24/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, pero nunca hice uno.

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

Alguna charla hace muchos años. En general siempre hago todos los cursos que hace el BSE pero de pérdida de beneficios no ha habido.

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Es un seguro complicado de hacer. Se tiene que tener el seguro de incendio primero entonces se duplican los costos. Pero no es caro.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

No, porque para venderlo tendría que estudiarlo para conocerlo bien y poder ofrecerlo a mis clientes.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

Entiendo que es un seguro que tendría que ser contratado por las empresas. Pero por un lado es un costo que quizás no se quiere asumir porque la gente no piensa que le puede llegar a pasar un siniestro.

No hay filosofía de seguro en el Uruguay.

Asimismo en mi caso soy consiente que es un problema de tiempo para poder prepararme, los clientes te hacen mil preguntas y si lo ofreces tenes que estar bien segura.

<b>Nombre y Apellido</b>	Nicolas Neumann
<b>Años en la profesión</b>	15 años
<b>Fecha de entrevista</b>	24/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, pero no en profundidad

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

No he tenido ninguna capacitación. Muchas veces he pedido información en el BSE y no tuve respuesta.

**¿Que beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Es un diferencial para el cliente. Entiendo que es un excelente producto.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

No lo ofrezco porque no tengo capacidad de suscripción, pero hay algunos clientes que te lo piden como es el caso de la industria.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

En general no, a no ser que venga en un paquete de coberturas. No hay capacidad de asesoramiento, al corredor le interesa vender y a precio. No asesora y conoce la base de los contratos.

Otro punto que también creo importante es que los clientes no quieren dar información.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Nombre y Apellido</b>	Daniel Ortiz
<b>Años en la profesión</b>	28 años
<b>Fecha de entrevista</b>	24/02/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, pero no tengo experiencia en el mismo

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

No tuve capacitación ninguna. Pero cuando hay cursos o charlas mando a otra persona que esta mas empapada en el tema

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

La liquidación es complicada, no es lo mismo que liquidar un siniestro de incendio.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

Nunca lo ofrecí y nunca me lo pidieron.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

No, porque los corredores no salimos a vender los adicionales.

Por otro lado los clientes no quieren compartir la información.

<b>Nombre y Apellido</b>	Carlos Teysera
<b>Años en la profesión</b>	40 años
<b>Fecha de entrevista</b>	17/03/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si. El porcentaje es muy alto de coberturas por incendio tanto para el contenido (en el Combinado Comercio) como para edificio, aunque en este último caso, depende de si la empresa contratante es la propietaria o no del inmueble.

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si, lo conozco

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

No he recibido capacitación respecto a este adicional.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

No le encuentro desventajas para el cliente. Quizás, en el algún caso pueda resultar un tanto complicado aportar los datos que se requieren presentar al solicitarse el seguro.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

No en todos los casos, generalmente, son las grandes empresas -en especial las extranjeras- las que están dispuestas a tomar conocimiento de este adicional.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

No, es escasamente contratado

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

El uruguayo no es proclive a cubrir riesgos con seguros. Así, por ejemplo, la cultura uruguaya determina que no haya mayor interés en dos cosas que son primordiales en los países más desarrollados, a saber: a) hacer testamento y b) contratar seguros de vida. Toma los seguros que él cree que son "indispensables", y, aunque se le demuestre las virtudes del adicional de pérdida de beneficios y él las acepte, prefiere ahorrar bajo la creencia utópica de que a él no le ocurrirá. El colmo del optimismo. Esta pregunta se contesta sola recordando que durante muchos años circularon varios miles de vehículos sin ningún tipo de cobertura; y aún hoy, conozco gente que no ha sacado el SOA. La estrategia de venta consistiría en intentar destruir sus

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

argumentos optimistas o los que él cree que son lapidarios para rechazar la cobertura. Por ejemplo: supongamos que tratamos de vender un seguro de vida a una persona (con mujer e hijos chicos) a quien no se le había pasado por la cabeza contratarlo, y, por lo tanto, lo primero que se le ocurrirá decir - para alejarnos- es que no puede pagar los US\$ 1.000 anuales que le costaría, entonces, la referida estrategia destructiva de ese argumento por nuestra parte podría ser preguntarle si fuma y si compra el diario todos los días, y si es afirmativa en ambos casos, responderle que un paquete de cigarrillos y un diario por día cuestan al año más que el seguro de vida. Con este argumento, o contrata el seguro inmediatamente o lo dejamos seriamente pensando...o nos pasa a odiar por hacerle ver su egoísmo. Volviendo a la pérdida de beneficios, si logramos que nos dé los datos suficientes para demostrarle cuál sería la pérdida financiera y económica en el caso de paralización de su empresa por incendio, daríamos un buen paso. Paso que, frecuentemente, no es fácil de dar.

<b>Nombre y Apellido</b>	Patricia Fernandez
<b>Años en la profesión</b>	32 años
<b>Fecha de entrevista</b>	15/03/2010

**¿De su cartera de clientes, tienen contratado el Seguro de Incendio?**

Si

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

Si, pero me gustaría saber mas y de hecho siempre trato de que me acompañe y respalde un Contador.

**¿Alguna vez ha recibido alguna capacitación sobre el mismo?**

Hice un curso pero la mayoría de lo que aprendí fue en un siniestro muy importante de Pérdida de Beneficios.

**¿Qué beneficios y contras considera que tiene este adicional?**

Es muy beneficioso para las empresas. En cualquier industria si se te rompe una máquina de la línea de producción, hay contratos que a veces son a término y hay que cumplirlos, también por otro lado se te empieza a tardar el resto de la producción, se pierde mucho dinero.

**¿Ofrece este adicional a sus clientes?**

Si lo ofrezco. No es fácil de vender y no lo domina la gente. Para mi lo que hay que hacer con el tema de Pérdida de Beneficios es no ir solo a visitar al cliente, mas allá de que lo puedas entender, es mejor que vaya un contador.

**¿Usted cree que es contratado este adicional?**

**En caso negativo, ¿por qué piensa que el cliente no contrata ese producto?**

Además a nadie le gusta mostrar los Balances, la gente es reacia a abrir su contabilidad.

Tiene que estar presente el contador de la empresa, para la liquidación es quien va a aportar los datos, quien va a dar toda la documentación y de

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

alguna manera hacer que el seguro funcione bien es el contador, y tiene que saber sobre que base está hecha.

Yo tengo un seguro en las plantas de silo con respecto al agro, y como ellos hacen el acopio y el secado, en caso de tener un incendio cualquier daño que tengan sobre la planta no pueden secar ni acopiar que es su actividad principal. En este caso tiene una Pérdida de Beneficio muy clara, es diferente cuando es a nivel comercial. Por ejemplo un supermercado, si se le incendia un pedazo de local de repente se aprietan en el otro y siguen vendiendo, pero en el caso de la planta se te complica muchísimo porque no puedes cumplir con los contratos

# LIQUIDADORES

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Nombre y Apellido</b>	Rodolfo Schicke
<b>Años en la profesión</b>	42 años
<b>Fecha de entrevista</b>	03/03/2010

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si lo conozco.

**¿Alguna vez ha liquidado alguno? ¿Cuántos?**

Si, me ha tocado liquidar en estos 42 años 4 o 5.

**¿Existe alguna particularidad al liquidar este adicional?**

Se aprende con la experiencia. Ha habido charlas internas del Banco pero no mucho más.

No es lo mismo liquidar una vivienda que liquidar lucro cesante. Estoy convencido que en cualquier siniestro puede haber tantas liquidaciones como liquidadores intervengan. Es muy subjetivo, no es una ciencia exacta.

**¿Usted cree que es contratado este adicional? ¿En caso negativo, por qué cree Ud. que no se contrata?**

No se vende nada. Creo yo que es un tema que los corredores no lo conocen. Es muy barato y obviamente muy conveniente pero la limitante esta en los corredores porque es un seguro naturalmente complicado.

Si bien hay algunos corredores dedicados y conocedores hay otros que no tanto.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

### **¿Qué opinión le merece este adicional?**

Es bueno, tanto para la industria como para el comercio. Quizás es más importante para la industria porque un incendio te puede significar desinstalar una planta de producción. En cambio, en la parte de comercio quizás es más fácil salir adelante.

En la industria tendría que ser, no digo obligatorio, pero es un riesgo realmente para cubrir.

A veces no depende de que tan grande sea el incendio, sino que depende de donde te afecte. Si te toca en la planta de producción te lleva años volver al mercado.

### **¿Alguna vez ha recomendado este producto?**

Si, lo recomiendo. No tengo certeza de los costos pero sé que no es un factor importante y además como todos los riesgos, en la medida que se venda se abarata.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Nombre y Apellido</b>	Maria Laura Paullier
<b>Años en la profesión</b>	20 años
<b>Fecha de entrevista</b>	09/03/2010

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados?**

Si lo conozco.

**¿Alguna vez ha liquidado alguno? ¿Cuántos?**

He liquidado varios, en el 2009 liquide 3.

Pero en realidad no son tantos porque no hay muchos contratados.

**¿Existe alguna particularidad al liquidar este adicional?**

Es muy distinto cuando la empresa es productiva que cuando es comercial. En un comercio es menos complejo. Tienes una estructura de gastos fijos fácil de determinar, son muy simples, los sueldos están determinados, y sobre la pérdida propiamente dicha tú compras y vendes y tienes un margen que es fácilmente determinable.

En cambio, en una empresa productiva, con un proceso productivo tienes una cadena de producción y son muchos más los costos que se te están generando en cada proceso. Tienes que ver si en siniestro te paralizó toda la empresa o un sector productivo y cuál es la consecuencia. La liquidación es mucho más compleja. Y para el asegurado puede ser crítico dependiendo que sector se paralice.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

A la empresa comercial no le interesa, sí le interesa a la que tiene un proceso productivo porque es la que tiene mucho más que perder y es la que necesita mucho más de ese seguro

**¿Usted cree que es contratado este adicional? En caso negativo, ¿por qué cree Ud. que no se contrata?**

Inciden muchas cosas, a mi juicio pasan por distintos aspectos. Lo primero es el costo. Pero también influyen el corredor asesor y la conciencia aseguradora del cliente. El corredor puede ser muy buen vendedor y estar ofreciendo un espectro de productos fantásticos y el cliente no tener una conciencia aseguradora. El cliente tiene una presunción a pensar que a ellos no les va a suceder algún siniestro de magnitud tal que pueda afectar su actividad y por ende sus ingresos. Así como vos pensás que no te va a pasar un accidente, las empresas no piensan que les va a pasar un incendio. Lo primero que piensan es en el hurto, pero el incendio está por fuera del contexto de la mayoría de las personas. Recién a partir del incendio del Punta Carretas Shopping se abrió la puerta de la conciencia de incendio en primer término y la puerta de tratar de vender la pérdida de beneficio.

Por otro lado, existen muchísimos corredores asesores. Los grandes corredores asesores lo conocen, lo dominan y lo aconsejan. El pequeño corredor probablemente no tenga conocimiento y no sepa cómo funciona y tampoco sea un producto que le interese porque todo depende hacia qué cartera esté orientado el corredor.

Generalmente las empresas que lo tienen son las empresas asesoradas por grandes corredores. Y las empresas chicas que no lo contratan, normalmente están asesoradas por un corredor que tiene un perfil de carteras más bajo que ofrece siempre el mismo producto. Probablemente ese perfil de

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

corredores, que son la mayoría, trabaja con comercios que eventualmente tampoco les convenga o no les interese. En mis años de liquidación pude observar que grandes empresas que están asesoradas por grandes corredores tienen contratado el seguro.

He liquidado empresas que no lo tenían y que se lo replantearon luego del siniestro.

También incide mucho la capacidad de respuesta. Hay empresas que tienen capacidad de respuesta muy rápida y de pronto para ellas este tipo de cobertura no es tan necesaria. En cambio para otras que no tienen capacidad sí lo es.

Creo que es un adicional que probablemente no este todo lo bien promovido que debería estar, que no este correctamente comercializado.

En lo que refiere a la información contable que se debe brindar a la aseguradora, en mi opinión no es un factor relevante.

### **¿Qué opinión le merece este adicional?**

Yo creo que como seguro en sí es bueno, que vale la pena y todas las empresas grandes sean comerciales o industriales deberían tenerlo, con total prescindencia del ramo en el que actúan.

Pero hay empresas a las que no les sirve.

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

<b>Nombre y Apellido</b>	Arturo Silveira
<b>Fecha de entrevista</b>	11/03/2010

**¿Conoce el adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes especificados?**

Si lo conozco

**¿Alguna vez ha liquidado alguno? ¿Cuántos?**

No precisamente el Adicional de Pérdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados que es una un tipo de cobertura ofrecida, creo, en exclusividad por el BSE. Si he liquidado la cobertura adicional de Pérdida de Beneficios o lucro cesante ofrecida por Compañías aseguradoras privadas que es similar a la de su colega estatal; al menos en los objetivos que se persiguen. Si bien no las he contado, pienso que rondan las 5 a 7 liquidaciones. Incluso algunas veces las he repetido con los mismos asegurados pues han tenido más de un siniestro que afecte a esa cobertura en distinto momento.

**¿Existe alguna particularidad al liquidar este adicional?**

Particularidades tienen todos los adicionales. Es un seguro que como ningún otro, considero que es necesaria la participación de un Contador. Implica ver en detalle la información, realizar proyecciones, estimaciones de ingresos, etc. y manejar adecuadamente los supuestos que ello implica, requiere además un grado de apertura de la empresa que por la propia formación que tiene un Contador, repito, entiendo es la figura más idónea.

### **¿Por qué cree Ud. que no se contrata?**

Son varios los factores que inciden en que no abunden los asegurados de este adicional. En primer lugar, no es aplicable para todo tipo de empresa. Puede llegar a ser útil este tipo de cobertura para empresas que son fábricas o industrias. El comercio tiene mas movilidad, entonces en caso de siniestro, el efecto, medido en días de paralización de la actividad, no es por lo general tan importante. El mercado potencial para esta cobertura no son todas las pólizas de incendio que hay en el Uruguay. El Uruguay es mas comercial que industrial, o sea, hay menos industrias que comercios por lo tanto el potencial de clientes es menor y eso determina por si una menor relación entre coberturas de incendio-contratación de adicional pérdida de beneficios.

Otro factor que también incide, son los corredores, que son quienes lo tienen que ofrecer a sus clientes. Estimo que no todos tienen la preparación y conocimiento para explicar en detalle las ventajas y limitaciones de esa cobertura o su conocimiento es muy menguado y no se sienten capacitados para la explicación en detalle de este adicional. Es una cobertura muy técnica, y disímil a otras coberturas como lo son las pólizas de Automóviles o Contenidos de Casa Habitación, las cuales son las que mayormente componen la cartera de gran parte de los profesionales asesores en seguros. Por otro lado, no hay conciencia aseguradora. Las personas están acostumbradas a asegurar el auto, la casa y la mercadería, pero no así el lucro cesante. En general se asegura el daño material y no el daño consecuencial. Es similar a lo que ocurre, en este aspecto, a la cobertura de Responsabilidad Civil donde no muchas empresas cuentan con ese tipo de cobertura.

### **¿Recomendaría Ud. este adicional?**

Si por supuesto, pero no a todos.

Recomendaría que el empresario analice qué es lo peor que le puede pasar ante un siniestro de Incendio o sus Adicionales y cuánto tiempo le va a llevar recuperarse de ese daño. Si lo peor que le puede pasar es que se queme el local o la mercadería y a la semana lo esta solucionando, entonces que no lo contrate porque seguramente no le va a ser útil. El costo de una cobertura de este tipo no es despreciable. En cambio, si lo peor que le puede pasar es que se averíe una máquina, que de repente es el corazón de la producción y si la misma no es hecha en Uruguay y hay que importarla de Italia o Alemania por poner un ejemplo, eso llevaría mucho más tiempo, (tiempo de encargo, producción, envío, montaje y puesta a punto) entonces ahí sí empieza a ser útil la cobertura ya que los días o meses que puede transcurrir en que la empresa continúe con la producción puede ser tal que lleve al asegurado a una situación financiera muy comprometida y poner en riesgo de este tipo la actividad comercial no es lo recomendable.

## Referencias Bibliográficas

- BALDOMIR, Lucia. Diario El País. Economía. Montevideo, Marzo 2009
- CODIGO CIVIL de la República Oriental del Uruguay. Fundación de Cultura Universitaria. 15º Edición. Montevideo 2005.
- CODIGO DE COMERCIO de la República Oriental del Uruguay. Fundación de Cultura Universitaria. 6º Edición. Montevideo 2007.
- COLOQUIO ORGANIZADO POR EL BSE. El Seguro de Perdida de Beneficios a Consecuencia de Incendios. Montevideo 1989
- Cr DOTTA, Cristina. ACTUACIONES PERICIALES, Contrato de Seguros Tomo VIII Apuntes del CCEEA 2009
- CURSOS DE SEGUROS DEL CHARTERED INSURANCE INSTITUTE. Seguro de Perdida de Beneficios. Editorial Mapfre S.A, Madrid 1973
- CURSO SEGURO DE INCENDIO Y ADICIONALES - BSE. Dictado por GREGORIO, Patricia; IFRAN, Luciano. Montevideo 2009
- DEPARTAMENTO DE CAPACITACION BSE. "Condiciones Generales del Seguro de Incendio", Serie de Manuales y Instructivos para Funcionarios. 4º Edición- Montevideo 2004
- DEPARTAMENTO DE CAPACITACION BSE. “Seguro de Incendio y Riesgos Aliados”, Serie de Manuales y Instructivos para Funcionarios. 5º Edición- Montevideo 2004
- DEPARTAMENTO DE CAPACITACION BSE. Seguro de Incendio y Riesgos Aliados 7º Edición – Montevideo 2008
- IFRAN, Geraldine. Curso de Derecho de Seguros.
- KIESER, Hans. El Seguro de Interrupción de explotación a consecuencia de Incendio. Compañía Suiza de Reaseguros. Ginebra 1974

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Ponencia 2º Jornadas Rioplatenses de Profesores de Práctica Profesional. “El Contador Público como Asesor de Riesgos en la Empresa”, Cra. Ma. Cristina Dotta
- PRIOR, Richard D. El Seguro de Perdida de Beneficios. Barcelona 1976
- SERIE DE MANUALES PARA CORREDORES BSE. Seguro de Incendio. Montevideo 1994
- Trabajo del Instituto Nacional de Estadísticas. “Uruguay en cifras 2008”
- Trabajo Monográfico “El Contador Publico como asesor y liquidador de los adicionales a los Seguros de Incendio y Combinado Hurto-Incendio” COPPOLA, María. DACOLI, Carolina. GARCIA, Verónica. Montevideo
- VIDAL, José Luis. Seguro de Interrupción de la Explotación. Buenos Aires 2004

#### **Leyes y Decretos:**

- Ley 16.426 “Desmonopolización del Mercado de Seguros” 1993
- Ley 17.296 “Ley Presupuestal” 2001
- Decreto 354/94
- Decreto 530/93

#### **Sitios web consultados:**

- Banco de Seguros del Estado  
<http://www.bse.com.uy>

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll

- Chartis Uruguay  
[http://www.chartisinsurance.com/\\_1031\\_223604.html](http://www.chartisinsurance.com/_1031_223604.html)
- Compañía Cooperativa de Seguros Surco  
<http://www.surco.com.uy>
- Mapfre Uruguay Compañía de Seguros S.A.  
<http://www.mapfre.com.uy/>
- Sancor Seguros Uruguay  
<http://www.sancorseguros.com.uy>
- Parlamento  
<http://www.parlamento.gub.uy>
- Superintendencia de Seguros y Reaseguros, Banco Central del Uruguay  
<http://www.bcu.gub.uy>

Seguros: “Perdida de Beneficios y Gastos Permanentes Especificados;  
¿Por qué las empresas no lo contratan?”

---

Paola Ligerini - Laura Resbani - Laura Ripoll