

APUNTES TEORICOS BASICOS DEL SEGURO DE INTERRUPCION DE NEGOCIOS

Volumen de negocio de una empresa = Gastos permanentes (fijos) + Gastos Variables + Beneficios

- A. La sumatoria de las partidas de gastos de operación y de los beneficios son iguales al volumen de negocio de la empresa.
- B. Si el volumen de negocio es mayor que los gastos de operación, entonces hay un beneficio para los accionistas, lo contrario resulta en una pérdida para los accionistas
- C. Cuando una empresa sufre un siniestro y no puede continuar su operación normal, entonces tendrá una disminución en su volumen de negocio
- D. Como consecuencia de lo anterior, la empresa deja de tener que hacer frente a los gastos variables que dependen del nivel de operación, pero de todas formas tendrá que afrontar los gastos fijos o permanentes y también, los compromisos con accionistas.
- E. Entonces, el objeto del seguro de interrupción de negocios es cubrir LOS GASTOS PERMANENTES Y EL BENEFICIO, es decir el MARGEN BRUTO
- F. El MARGEN BRUTO de una empresa que está ganando dinero es = Gastos Fijos + Beneficio
- G. El MARGEN BRUTO de una empresa que pierde dinero es = Gastos Fijos – Perdida

Visto en Grafico y en Contabilidad

Debito		Crédito	
Gastos Variables	700,000	Ingresos	1,000,000
Gastos Fijos	100,000		
Beneficio	200,000		
Saldo	1,000,000		1,000,000

El MARGEN BRUTO en ese grafico es RD\$300,000 = 200,000 + 100,000 (un 30% de los ingresos)

Lo descrito en C y en D se puede ver como sigue en un siniestro que reduzca los ingresos a un 30% del volumen normal esperado

Debito		Crédito	
Gastos Variables	210,000	Ingresos	300,000
Gastos Fijos	100,000		
Beneficios		Perdidas	10,000
Saldo	310,000		310,000

Los gastos variables se reducen en la misma medida que se reduce el volumen de negocio (70% de los ingresos), pero los permanentes quedan invariables y su peso relativo pasa de ser 10% del ingreso antes del siniestro a 33.33% del ingreso después del siniestro)

Sin embargo, el MARGEN BRUTO relativo sigue siendo un 30% de los ingresos, es decir, \$100,000 – la perdida de \$10,000 = \$90,000 (90,000 / 300,000 = 30%)

El objeto del seguro es indemnizar la reducción en el MARGEN BRUTO absoluto que se deriva de una reducción en el volumen de negocio:

La Reducción del Volumen de Negocio se saca por diferencia entre lo esperado en ausencia de pérdida y lo real obtenido luego del siniestro = $1,000,000 - 300,000 = 700,000$

La indemnización sería: $700,000 \times 30\% = 210,000$ con lo cual el asegurado cubre su pérdida de 10,000 y vuelve a tener 200,000 de beneficio tal y como hubiera estado en ausencia del siniestro.

PERIODO DE INDEMNIZACION

El periodo de indemnización de la póliza es el límite temporal que se establece para fijar las responsabilidades de los aseguradores en la póliza y se calcula de manera diferente según el formato sea el "Americano" (Ingresos del Negocio) o el "Ingles" (Pérdida de Beneficios).

Ambos formatos coinciden en la fecha de inicio, la cual corresponde a la fecha de ocurrencia del siniestro; donde hay variación es en la extensión o duración del periodo en que los resultados de la empresa se ven afectados.

En el Americano está limitado al momento en que se repara o reemplaza el daño físico sufrido por la propiedad asegurada, sin que exceda la suma asegurada. Note que la empresa ha recuperado su capacidad de generar ingresos, aunque no necesariamente se ha recuperado del siniestro

Las consecuencias negativas de una paralización pueden permanecer más allá de la fecha en que la empresa repara el daño físico y recupera su capacidad de generar ingresos.

Ese periodo adicional de tiempo que llega en el momento en que la empresa deja de verse afectada por el siniestro es precisamente el que recoge el formato Ingles, sin que se exceda el periodo de indemnización contratado en meses.

ENTONCES:

- El PI en el formato americano o de ingresos del negocio es hasta el momento en que se repara o reemplaza la propiedad dañada. No se establece en meses, sino que el límite es la suma asegurada contratada expresada como un % de coaseguro del margen bruto anual (100% / 80% / 50% / 25%)
- El PI en el formato ingles se mantiene mientras los resultados del negocio se vean afectados por el siniestro y se establece un límite de indemnización en la póliza en meses (3, 6, 12, etc.)

Es importante señalar que el *periodo de cobertura de un siniestro* no termina ni está limitado por la fecha de vigencia de la póliza. Es decir, si una póliza va del 1/1/2020 al 31/12/2020 con un PI de 12 meses y la pérdida sucede el 1/11/2020...el periodo de cobertura llegaría hasta el 1/11/2021 sujeto a las definiciones de PI anteriores según el formato de póliza.

SUMA ASEGURADA

La suma asegurada es la responsabilidad máxima por pagar de los aseguradores en caso de siniestro.

La suma asegurada parte del MARGEN BRUTO DE 12 MESES.

- A. **En el Formato Ingles** (Pérdida de Beneficios), para cualquier periodo de indemnización que se seleccione igual o menor de 12 meses, deberá fijarse siempre como suma asegurada EL 100% DEL MARGEN BRUTO DE 12 MESES. Es decir, la suma asegurada de la póliza no debe reducirse por escoger periodos de indemnización de por ejemplo, 1 mes, 3 meses, 6 meses, 9 meses, etc.

Si se necesita un PI mayor de 12 meses, hay mercados donde se ajusta proporcionalmente la suma asegurada y en otros se usa entonces el equivalente a 24 meses de MARGEN BRUTO que según los expertos es la forma mas correcta desde el punto de vista de la protección que se da al asegurado.

- B. **En el Formato Americano**, NO se establecen periodos de indemnización expresados en meses y sino sumas aseguradas que van desde 25%, 50%, 75% hasta el 100% del MARGEN BRUTO DE 12 MESES. Es decir, este formato si permite establecer sumas aseguradas menores que el margen bruto anual.

Independientemente de lo anterior, lo recomendable desde el punto de vista de un correcto aseguramiento de una empresa, es usar siempre como mínimo el MARGEN BRUTO DE 12 MESES como suma asegurada (es decir un 100% de coaseguro en el Americano) sobre todo en empresas que tienen fuertes estacionalidades de sus ingresos.

METODOS DE CALCULO DEL MARGEN BRUTO PARA FINES DE LA POLIZA

Existen dos métodos que se pueden utilizar para calcular el margen bruto de 12 meses que servirá de base para establecer la suma asegurada.

- A. **METODO DE ADICION** en el que $MARGEN\ BRUTO = Gastos\ Permanentes + el\ Beneficio$ obtenido de la actividad principal asegurada
- B. **METODO DE DIFERENCIA** en que $el\ Margen\ BRUTO = Inventario\ Inicial + Ventas\ Netas\ del\ periodo\ de\ la\ actividad\ asegurada - Gastos\ Variables - Inventario\ Final$

La información que debe usarse de base es el Estado de Resultados de la empresa, también conocido como Estado de Ganancias y Pérdidas, idealmente el auditado con todas sus notas explicativas y donde se pueda lo mejor es pedir la balanza de comprobación.

El beneficio que se toma en cuenta en el cálculo no incluye ingresos por operaciones financieras, ni ingresos extraordinarios, ni ingresos de inversiones de inmobiliarias de propiedades no aseguradas.

BUSINESS INTERRUPTION WORKSHEET			
Metodo de Adicion			
Company:	BATITUTI C.X A.		
Address:	Manoguayabo, SD, DOM Rep		
ALL ENTRIES TO BE ON AN ANNUAL BASIS			
		Calculado a partir del Estado al 31/12/2019	
Utilidad Neta		A)	RD\$ 64,242,756.00
Gastos Fijos y Permanentes			
Impuestos municipales, Licencias y Permisos	5,989,252.00		
intereses y gastos financieros	3,211,000.00		
Depreciacion y Amortizacion	1,268,000.00		
Gastos de Personal (excl. Prestaciones e Incentivos)	54,008,100.00		
Arrendamientos de Terrenos y Espacios de oficina	59,946,020.00		
Depreciacion y Amortizacion	3,164,000.00		
Otros Gastos operacionales (excl. Comisiones y Bonifi de agencia)	65,193,306.00	B)	192,779,678.00
Suma Asegurada 12 meses		A + B	257,022,434.00

BUSINESS INTERRUPTION WORKSHEET			
	Metodo de Diferencia	2020-2021	
Compañía	DAMEBANDA,SRL		
Todas las Entradas en base anualizada			
A. Valor Neto de la Produccion a Precio de Venta de operaciones de manufactura o el valor de las ventas netas de operaciones de comercializacion de productos/o bienes			295,000,000.00
B Deduzca los siguientes renglones			
1. Costos de Impresion y Produccion			\$ 19,231,000
2. Comisiones e Incentivos de Ventas			\$ 6,592,000
3. Energia Electrica Directamente ligada a Produccion			\$ 3,020,935
4. Servicios adquiridos de terceros que no continuan bajo contrato en caso de perdida			\$ -
5. Costos de Materiales empleados en Fabricacion			\$ 28,000,000
6. Mano de Obra Directa			\$ 53,000,000
Deducciones Totales (Item 1-6)			\$ 109,843,935
C. INGRESO TOTAL ASEGURABLE ("A" minus "B")			\$ 185,156,065
D. Depreciacion / Provisiones / Amortizaciones			\$ 5,656,000
E. Ingreso asegurable ("C" minus "D")			\$ 179,500,065
Firma			Fecha

ELEMENTOS BASICOS DE COBERTURA DE LAS POLIZAS DE BI

Las pólizas de BI amparan la pérdida de margen bruto debido a disminución del volumen de negocio y/o el aumento en los costos de operación causados por una interrupción temporal que puede ser total o parcial, de la actividad de la empresa asegurada como consecuencia de un siniestro cubierto de daños materiales (también llamado daño físico) en los locales asegurados.

Condiciones Precedentes a Responsabilidad en el Seguro de BI

1. La interrupción que ocasiona la pérdida de beneficios tiene que derivarse de un siniestro de daños materiales, es decir, la cobertura de interrupción es accesoria a una cobertura de daño material.
2. Para que haya cobertura en la póliza de interrupción, el siniestro de daños materiales debe estar cubierto. Es decir, si el siniestro de daños materiales no está cubierto o está excluido, no se activa la de interrupción, o lo que es lo mismo decir, la póliza de interrupción está sujeto a las mismas exclusiones y limitaciones de la póliza de daños materiales más las específicas que pueda tener la de BI
 - Una excepción es si la pérdida de daños materiales queda bajo el deducible de esa póliza, pero ocasiona una interrupción, entonces esta última si quedara cubierta.
3. El siniestro debe producirse en los locales asegurados en la póliza de daños (con excepción de las coberturas especiales de Interrupción donde esta condición no aplica)
4. Debe haber una disminución en el VOLUMEN DE NEGOCIO asegurado. Tanto el formato americano, como las ingles establecen que debe haberse reducido el volumen de negocio reflejado como una PERDIDA EFECTIVA DE VENTAS ...o sea una PERDIDA DE PRODUCCION no necesariamente genera una pérdida de ventas.
5. La póliza no solo cubre PERDIDA DE VENTAS sino también INCREMENTO EN LOS COSTOS DE OPERACIÓN, es decir el asegurado debe tomar todas las medidas posibles para aminorar la interrupción y consiguiente pérdida de ventas...esto puede conllevar, reparaciones provisionales, alquiler de facilidades, horas extras, fletes expresos o urgentes para repuestos, etc.
 - El límite para esos gastos es que no pueden ser mayores que la pérdida de ventas que van a evitar o aminorar

Deducibles

Los deducibles generalmente se establecen en forma de tiempo, es decir, días de interrupción-perdida de margen bruto (3, 5, 7, 10, etc.) aunque no es descartable que se puedan fijar deducibles monetarios o una combinación de ambos. (5 días con un mínimo de RD\$xxxxxx)

Exclusiones

Partiendo de lo establecido en la sección de elementos básicos de cobertura, tenemos que las exclusiones de la póliza de pérdida de beneficios son las mismas que aquellas que aplican a la póliza de daños materiales de la cual depende, adicionalmente hay algunas exclusiones específicas que están en los textos del seguro de interrupción como son:

1. Interrupciones debido a siniestros de daños materiales que sucedan durante periodos de paro voluntario o forzoso de la actividad, cesación de operaciones, liquidación amistosa o judicial, estados de suspensión de pagos o quiebras.
2. Perjuicios que se produzcan como consecuencia de peligros asegurados pero que no hayan ocasionado daño material directo en los bienes asegurados ej.> suministros de servicios públicos o daños en locales/bienes fuera de los predios asegurados y que pertenecen a personas distintas al asegurado (suplidores, clientes)
3. Suspensiones y/o Cancelaciones de Contratos, pedidos, licencias que se produzcan con posterioridad a que la empresa ya recupero su capacidad operativa, por considerarse pérdidas de mercado no relacionadas con el siniestro.

Infraseguro

En las pólizas de interrupción aplica infraseguro tomándose siempre como base el valor del margen bruto de doce meses para calcularlo. Si la suma asegurada es inferior a la suma de margen bruto de doce meses, habrá infraseguro.

Hay una diferencia entre los formatos americano e inglés en la forma de aplicación y es que en el primero se calcula el infraseguro comparando la suma asegurada contratada vs. el margen bruto a obtenerse en los 12 meses **posteriores** a la ocurrencia del siniestro, mientras que en el inglés se compara con el margen bruto de los 12 meses **anteriores** a la fecha final del PI o la fecha en que deja de verse afectado el negocio por la interrupción. (el que suceda primero)

- A) Americano= Suma asegurada de la póliza / margen bruto de 12 meses posteriores al siniestro (sujeto a cláusula de coaseguro pactado)
- B) Ingles = Suma asegurada de la póliza / margen bruto de 12 meses anteriores a a fecha final del PI o la fecha en que deja de verse afectado el negocio por la interrupción.

Caso 1: Suficiencia de Suma Asegurada

La empresa EL BATITUTI, C.X A. se dedica a fabricar juguetes los cuales vende al por mayor y al detalle usando una tienda propia. Para los juguetes que fabrica usa materiales importados de China que les toma normalmente 4 meses traer al país desde que se pone la orden, las maquinarias son de fabricación extranjera y si se ordena su fabricación puede tomarse hasta 6 meses entre que se ordenan y se entregan listas para operar. La empresa opera en un mercado altamente competido donde hay muchos ofertantes y competidores disputándose los clientes.

Usted es el asesor de seguros de EL BATITUTI, C.X A y está sentado a principios de enero 2020 con el director financiero de origen francés, el Sr. Pierre Nodoiuna trabajando en la contratación de un seguro de interrupción de negocios.

Usted recibe los estados financieros de la empresa al 31/12/2019 (anexo 1) y unos estados históricos de ventas con unas proyecciones para el año siguiente que muestran una expectativa de crecimiento de 10% sobre el 2019 además del comportamiento de las ventas de la empresa durante el año. El Sr. Nodoiuna le dice que estima su margen bruto de operaciones en un 60% de las ventas de juguetes y que la empresa tiene unos ingresos por alquileres muy importantes de unas inversiones en un proyecto inmobiliario turístico de la zona este del país.

Ventas en RD\$

Mes	Año 2018	Año 2019	Proyección 2020
Enero	\$35,166,000	\$39,330,000	\$43,263,000
Febrero	6,838,223	6,111,244	6,722,368
Marzo	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Abril	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Mayo	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Junio	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Julio	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Agosto	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Septiembre	6,838,223	7,043,000	7,747,300
Octubre	15,630,222	17,974,756	19,772,232
Noviembre	35,166,000	38,682,600	42,550,860
Diciembre	70,332,000	84,600,400	93,960,440
Total	\$211,000,000	\$236,000,000	\$259,600,000

1. Calcule la suma asegurada por ambos métodos (adición y diferencia)
2. Qué periodo de indemnización le sugeriría a la empresa si la compra se hiciera en formato ingles
3. Que usted le diría al Sr. Nodoiuna si este le dice que su peor caso es 6 meses de paralización y que por lo tanto con una suma asegurada equivalente al 50% de margen bruto anual en formato americano está más que protegido?

Caso 1: Ajuste de Perdida

En fecha 1ro de agosto del 2020, sucede un Incendio en el local del asegurado que afecta las maquinarias, existencias y el edificio de la empresa BATITUTI...las dos líneas de fabricación quedan afectadas totalmente y una gran parte de las existencias de materia prima. Los productos terminados le alcanzan aproximadamente para un mes de ventas en temporada normal.

Entre las medidas que toma el asegurado para aminorar la interrupción es un acuerdo con un antiguo competidor para rehabilitar una planta en desuso similar a la afectada que le permitiría estar lista para producir a un 50% de la capacidad normal de la empresa para el 15 de noviembre del 2020, los materiales para fabricación los empieza a comprar alternativamente a un suplidor en Puerto Rico que los entrega en una semana, pero a un costo 20% mayor que el que se obtenía en China por el resto del año.

La otra línea de producción debe ordenarse a China y le han dado fecha de entrega para el 15 de febrero del 2021. El gerente de producción informa que luego del proceso de instalación y puesta a punto, la segunda línea de producción para completar la capacidad total de la empresa estuvo lista para producir el 1ro de marzo del 2021.

Las cifras de ventas del 2020 y 2021 de la empresa fueron:

Mes	Año 2019	Proyección 2020	Real 2020	Real 2021
Enero	39,330,000.00	\$43,263,000	43,263,000.00	23,794,650.00
Febrero	6,111,244.00	6,722,368.00	6,722,368.00	3,361,184.00
Marzo	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	3,874,000.00
Abril	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	4,261,015.00
Mayo	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	5,327,500.00
Junio	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	6,659,360.00
Julio	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	7,325,296.00
Agosto	7,043,000.00	7,747,300.00	7,747,300.00	8,057,825.00
Septiembre	7,043,000.00	7,747,300.00	3,873,650.00	8,057,825.00
Octubre	17,974,756.00	19,772,232.00	3,873,650.00	19,500,000.00
Noviembre	38,682,600.00	42,550,860.00	10,637,615.00	43,000,000.00
Diciembre	84,600,400.00	93,960,440.00	46,981,000.00	92,000,000.00
Total	236,000,000.00	259,600,000.00	161,835,083.00	225,218,655.00

- 1) Cuál sería el cálculo de la perdida por el formato americano al 100% de c/a
- 2) Cual sería por el formato ingles con 12 meses de Pi
- 3) Asuma Margen Bruto sobre ventas normal de 60% y Margen Bruto real post siniestro 52%
- 4) Suma Asegurada de RD\$160,000,000 y deducible en cada caso 5 dias

Según cálculos de Pierre Nodoiuna, corroborados por el ajustador la reducción en ventas para los 12 meses posteriores al siniestro es:

Ventas	01/08/20 al 28/02/21	01/03/21 al 01/08/21	Total
Proyectadas	\$226,578,132	\$42,610,150	\$269,188,282
Real	100,269,049	27,447,171	127,716,220
Reducción	-126,309,083	-15,162,979	-141,472,602

Anexo 1

**EL BATITUTI, SA
ESTADO DE RESULTADOS**

INGRESOS	2019	2018
Por Operaciones Ordinarias	236,000,000	211,000,000
Por Alquileres	54,000,000	44,000,000
Otros Ingresos no operativos	3,000,000	6,000,000
Total	293,000,000	261,000,000
COSTOS DE PRODUCCION		
Inventario Inicial	3,000,000	10,000,000
Compras del Periodo	72,000,000	60,000,000
Mano de Obra Directa	24,000,000	20,000,000
Otros Gastos de Produccion	6,000,000	5,000,000
Inventario Final	4,000,000	3,000,000
Total	101,000,000	92,000,000
UTILIDAD BRUTA	192,000,000.00	169,000,000.00
GASTOS OPERACIONALES		
Sueldos y Compensaciones	62,000,000.00	59,000,000.00
Depreciacion y Amortizacion	1,300,000.00	3,200,000.00
Primas de Seguros	5,000,000.00	4,000,000.00
Alquiler de Oficinas	10,000,000.00	8,000,000.00
Honorarios Profesionales	9,700,000.00	5,500,000.00
Incentivos y Comisiones x ventas	4,500,000.00	3,500,000.00
energia electrica (porcion fija)	1,320,000.00	1,200,000.00
comunicaciones	1,500,000.00	1,300,000.00
Total	95,320,000.00	85,700,000.00
UTILIDAD OPERACIONAL	96,680,000.00	83,300,000.00
Ingresos Financieros	889,000.00	645,000.00
Gastos Financieros	3,200,000.00	1,700,000.00
UTILIDAD ANTES DE ISR	94,369,000.00	82,245,000.00
ISR 27%	(25,479,630.00)	(22,206,150.00)
UTILIDAD NETA	68,889,370.00	60,038,850.00