

12

El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial

Estudio realizado por: Rubén Bouso López
Tutor: Manuel Martínez Rodríguez

**Tesis del Master en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2006/2007

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio del Grupo Asegurador Catalana Occidente



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación

La realización de esta tesis me ha brindado la posibilidad de cerrar dos importantes ciclos de mi vida profesional.

En primer lugar uno breve, de apenas un año de duración, pero muy intenso, en el que con mucho esfuerzo e ilusión he compaginado la realización de este Master con mi actividad laboral.

En segundo lugar, otro que se inició hace ya siete años, en los que de forma no tan directa en su inicio pero muy directa posteriormente, he estado en contacto con el mundo del seguro industrial.

Dado que durante la realización de este Master he pasado a ocupar otras responsabilidades en el Grupo Catalana Occidente, hasta el día de hoy igual de gratificantes pero ajenas completamente a esa línea de negocio, este estudio me ha permitido hacer una síntesis de los conocimientos y opiniones forjados en toda esta etapa y en cierta forma despedirme, no sé si con un “adiós” o un “hasta luego”, del mundo del seguro industrial.

Agradecimientos

En primer lugar al Grupo Catalana Occidente y en particular a Riccardo Scotto, mi anterior responsable, por facilitarme la oportunidad de realizar este Master.

A Josep Esclusa, mi actual responsable, por la “parte que le toca” también en esta oportunidad concedida, pero sobretodo por el apoyo y la confianza depositada desde el primer día, que espero siempre se mantenga, tanto en mi trabajo como en mi persona.

A Manuel Martínez, mi tutor, por su dedicación y supervisión en el desarrollo de esta tesis.

A la práctica totalidad del profesorado y en especial al Director del Master, José Luis Pérez Torres, por su esfuerzo y dedicación

A mi familia, por saber que siempre están ahí en momentos en los que las fuerzas parecen abandonarte.

Finalmente a mis compañeros de promoción, ahora ya “amigos de promoción”, por haber constituido un grupo humano inolvidable que esperemos... y vamos por buen camino... perdure siempre.

Resumen

Esta tesis pretende en primer lugar realizar un análisis crítico del sector industrial español, situándolo previamente en los grandes acontecimientos de la historia económica de las últimas décadas, pormenorizar la actual estructura y demografía empresarial y evaluar sus perspectivas de desarrollo, analizando además la posible coyuntura económica española y mundial a corto plazo.

En segundo lugar, se presenta un estudio del seguro Multirriesgo Industrial como principal respuesta del sector asegurador a las necesidades de protección de la industria, así como un análisis crítico de su situación actual y se plantea cual puede ser su evolución a corto plazo.

Finalmente, se detallan algunas de las principales amenazas que pueden ocasionar, directa o indirectamente, verdaderas pérdidas patrimoniales a la empresa y cómo el sector asegurador las afronta o debería afrontarlas.

Resum

Acuesta tesis pretén en primer lloc realitzar una anàlisi crítica del sector industrial espanyol, situant-lo prèviament dins els grans esdeveniments de la història econòmica de les darreres dècades, detallant l'actual estructura i demografia empresarial i avaluant les seves perspectives de desenvolupament, analitzant a més a més la possible situació econòmica espanyola i mundial a curt termini.

En segon lloc, es presenta un estudi de l'assegurança Multirrisca Industrial com a principal resposta del sector assegurador a les necessitats de protecció de la indústria, així com una anàlisi crítica de la seva situació actual i es planteja quina pot ser la seva evolució a curt termini.

Finalment, es detallen algunes de les principals amenaces que poden ocasionar, directa o indirectament, veritables pèrdues patrimonials a l'empresa i com el sector assegurador les afronta o hauria d'afrontar-les.

Summary

The main aim of this thesis is to provide a critical analysis of the Spanish industrial sector, first placing it within the context of great events in economic history over the last few decades, then detailing the current business structure and demography and evaluating its development prospects, as well as analysing the possible economic juncture for Spain and the world in the short term.

Secondly, a study is also presented of Comprehensive Business insurance as the insurance sector's main response to industry's need for protection, as well as a critical analysis of the current status with suggestions of how this might evolve in the near future.

Finally, details are also provided on some of the key threats that might directly or indirectly lead to actual asset loss for firms, and how the insurance sector handles or should handle these threats.

Índice

Capítulo 1. Presentación del estudio	9
Capítulo 2. El sector industrial español	11
2.1 Análisis y evolución de la situación económica española y su coyuntura internacional.	11
2.1.1. Introducción. El sector industrial en los grandes acontecimientos de la historia económica española desde mediados del siglo XX	11
2.1.2. Situación actual de la economía mundial y perspectivas del entorno internacional	15
2.1.3. Situación actual de la economía española y perspectivas de evolución	17
2.2 Análisis crítico de la realidad actual del sector	19
2.3 Estructura y demografía empresarial española en cifras	22
2.4 Perspectivas a corto plazo. El gran objetivo: la innovación tecnológica	29
2.5 Un caso práctico, el sector textil	
2.5.1. Visión panorámica	34
2.5.2. Análisis de una cartera de seguros industriales	35
Capítulo 3. El seguro Multirriesgo Industrial. Situación actual y perspectivas	
3.1. Los seguros Multirriesgo	39
3.1.1. Antecedentes históricos	39
3.1.2. Filosofía del producto	39
3.1.3. Características técnicas y ventajas	40
3.1.4. Marco regulador	41
3.1.5. Distribución en la cartera de seguros No vida	42
3.2. Estadística del Multirriesgos Industrial	43
3.2.1. El Multirriesgos industrial en los productos Multirriesgos	44
3.2.2. Evolución del volumen de negocio	46
3.2.3. Ranking de compañías aseguradoras	46
3.2.4. Canales de distribución	46
3.2.5. Siniestralidad y costes	47
3.2.6. Resultados	49
3.3. El Multirriesgo Industrial como principal forma de seguro de PYMES. Análisis crítico de la situación actual.	49
3.3.1. Desarrollo y Mercado potencial	49
3.3.2. Bienes asegurados	50
3.3.3. Servicios. El Multirriesgo como servicio integral	51
3.3.4. Coberturas actuales del mercado	52
3.3.5. Sistema de tarificación y política de primas del sector	55
3.4. Perspectivas de evolución y desarrollo	56
Capítulo 4. El Multirriesgo Industrial. Respuesta frente a las grandes pérdidas patrimoniales	
4.1 El riesgo de incendios	61
4.1.1. La importancia de la cobertura de incendios	61
4.1.2. Análisis de causas y factores de riesgo	62
4.1.3. El empleo de paneles de poliuretano en la construcción de edificaciones industriales Un gran handicap	63
4.1.4. La prevención como principal mecanismo de defensa Los informes de inspección de riesgos	64

4.2	El riesgo de fenómenos atmosféricos	68
	4.2.1. Introducción. El cambio climático	68
	4.2.2. Análisis de la siniestralidad	69
	4.2.3. La aplicación de sistemas de geoinformación (SGI)	72
4.3	La Responsabilidad Civil Patronal.	74
	4.3.1. Análisis de la siniestralidad laboral en España	74
	4.3.2. El empresario como deudor de seguridad en la LPRL	75
	4.3.3. Perspectivas de evolución de la RC Patronal	77
4.4	La pérdida de beneficios por contingencias	78
	4.4.1. Coberturas solicitadas por el mercado	78
	4.4.2. Intensificación en la política de inspección de riesgos	80
4.5	La Responsabilidad Medioambiental	81
	4.5.1. La Directiva CE y su Proyecto de Ley sobre responsabilidad medioambiental	81
	4.5.2. El reto asegurador	83
	Capítulo 5. Conclusiones	85
	Capítulo 6. Bibliografía	95
	Autor	97

El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial

Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales

1. Presentación del estudio

Este estudio que a continuación se presenta engloba tres grandes apartados que sin duda podrían ser objeto cada uno de ellos de una tesis propia: el Sector Industrial, el seguro Multirriesgo Industrial y los principales riesgos que pueden causar importantes pérdidas patrimoniales a una empresa.

No obstante, situados en un contexto asegurador, es evidente que el desarrollo de alguno de los apartados mencionados comportaría inexcusablemente hacer cuanto menos referencias a los restantes. De esta forma, se ha realizado un estudio conjunto de todos ellos evitando que, en la medida de lo posible, la diversidad de lo analizado haga perder profundidad en los análisis y conclusiones presentadas.

El sector industrial es sin duda un elemento esencial en el avance y desarrollo de la humanidad hacia cada vez mejores condiciones de calidad de vida y bienestar.

Su desarrollo ofrece además una mayor solidez de la economía que la proporcionada por el sector servicios, predominante en nuestro país, pero absolutamente ligado a los ciclos económicos. Se le debe pues prestar la atención que merece...

Esta tesis en primer lugar realiza un estudio crítico de las dificultades que atraviesa el sector en la actualidad, alertando de los principales focos de peligro existentes y planteando qué escenarios se pueden presentar a medio plazo.

Como caso práctico y representativo de lo expuesto se realiza un análisis real sobre una cartera de riesgos industriales del sector textil, exponente más que representativo de las dificultades en las que se enmarca el sector industrial español.

Analizado el sector industrial se plantea a continuación la respuesta aseguradora ofrecida por el mercado. De fórmulas asegurativas que obligaban a contratar un conjunto de pólizas para proteger un patrimonio frente a los principales riesgos, se ha pasado a un único contrato, los seguro Multirriesgo.

El estudio en segundo lugar analiza este ramo de productos y en particular el Multirriesgo Industrial como máximo exponente del seguro de empresas, realizando también un análisis crítico de su situación actual pero sobretodo posicionando la dirección que, a corto plazo, es previsible tome este tipo de producto.

Finalmente, revisados el sector y el seguro industrial, se plantean como colofón del estudio unas reflexiones sobre algunos de los principales riesgos que realmente pueden ocasionar pérdidas patrimoniales a la empresa y cómo el sector debería afrontarlos, tanto los ya amparados actualmente por el Multirriesgo Industrial - incendios, fenómenos atmosféricos y responsabilidad civil patronal -como también nuevos retos aseguradores del ramo -responsabilidad civil medioambiental y pérdida de beneficios por contingencias-.

2. El sector industrial español

2.1 Análisis y evolución de la situación económica española y su coyuntura internacional

La actividad industrial es aquella que tiene por objeto la transformación de los recursos naturales por medio de procedimientos físicos o químicos. La diferencia con los otros sectores radica en que no hay obtención de recursos naturales (agricultura, sector primario) y no trata con intangibles (servicios, sector terciario).

La actividad industrial, tal y como se ha indicado en el apartado anterior, es un elemento esencial en el avance y desarrollo de la humanidad hacia cada vez mejores condiciones de calidad de vida y bienestar. Pero no es sólo eso, ejerce además un efecto propulsor de extraordinaria importancia para el desarrollo económico y social de los pueblos.

Es obvio que para el desarrollo industrial de un país, la evolución de su propia situación económica y la de su entorno, tiene una relevancia determinante. En ocasiones a su vez esta situación económica se encuentra fuertemente mediatizada por los sistemas políticos reinantes. España es buen ejemplo de ello, con una larga dictadura que marcó profundamente el rumbo del país durante la segunda mitad del siglo XX.

2.1.1 Introducción. El sector industrial en los grandes acontecimientos de la historia económica española desde mediados del siglo XX

La economía española ha experimentado significativos cambios en los 60 años que van desde mediados del siglo XX hasta nuestros días. De ser una economía eminentemente agrícola y retrasada, se ha convertido en una economía industrial altamente integrada al resto de los países europeos e industrializados, con una tasa de crecimiento real muy superior a la media europea.

Durante todo este tiempo podemos diferenciar cuatro grandes períodos: el Franquismo, la Transición, la entrada en la Unión Europea (entonces Mercado Común Europeo) y la Internacionalización de la economía española.

El Franquismo (1939 – 1975).

1ª Etapa. Autarquía (1945 - 1957). En 1939 España era un país absolutamente arruinado, sin recursos, sin fuerza de trabajo y sin capitales por la terrible devastación que supuso su propia guerra civil (1936-1939). Los precios industriales caen, así como la capacidad de consumo de la población.

La solución planteada por el régimen ante tal situación fue una política económica basada en la búsqueda de la autosuficiencia económica y un gran intervencionismo por parte del estado: mercado de bienes y servicios protegido, inexistencia de competencia exterior, mano de obra barata, financiación empresarial regulada por el gobierno, esfuerzo tecnológico inexistente, barreras a las importaciones mediante elevados aranceles y cuotas de importación y finalmente un saldo comercial con el exterior endémicamente deficitario.

La Guerra Fría significó el fin del aislamiento internacional gracias al acuerdo firmado en 1953 con EEUU y España empezó a recibir ayuda económica para su desarrollo. No obstante, tanto las más fiables estimaciones del índice anual de la producción industrial española como los mejores estudios comparativos a escala europea confirman con gran coincidencia, el largo y negativo paréntesis que en la historia de la industrialización forman los años que transcurren entre 1935 y 1950.

La necesidad de reformas estructurales en la economía española era evidente. El régimen permitió la entrada en el gobierno de un grupo de tecnócratas del Opus Dei. Estos nuevos ministros diseñaron el giro definitivo en la política económica: el Plan de Estabilización y Liberalización de 1959.

2ª Etapa. Liberalización y apertura al exterior (1959 – 1973). El Plan de Estabilización de 1959 abre la segunda gran etapa de la economía española durante el franquismo, marcando el comienzo de una rápida transformación estructural de la economía.

Se abren las fronteras con Europa, se liberalizan las importaciones de maquinaria y bienes intermedios (necesario para aumentar la producción) y se establece la convertibilidad de la peseta con el dólar, devaluándola, ayudando de esta forma a la competitividad de las exportaciones industriales españolas.

No obstante, la producción industrial se planificaba estimando las necesidades de producción de las principales ramas, para posteriormente fomentar las inversiones en aquéllas con oferta insuficiente. Se impulsaron además los polos de desarrollo, donde se concentraban las inversiones industriales.

La dependencia industrial española es mayor que nunca, sobre todo en cuanto a tecnología se refiere. Es la época del desarrollismo. La industria es el motor del desarrollo económico español; muestra de ello es el significativo aumento de su peso en el PIB, que consolida el proceso de industrialización de España, a pesar de que las actividades eran básicamente manufactureras.

Comienza a haber una entrada de capital productivo orientado a la industria y con origen mayoritariamente americano. En los años 60 y 70 las multinacionales se instalan en España atraídas por el potencial de desarrollo del mercado interno.

En ese momento la economía española va a mostrar una extraordinaria capacidad de asimilación de las condiciones muy favorables del mercado internacional. Todo ello redundó en el gran crecimiento de la economía española y en una industrialización acelerada.

La clave del crecimiento de la producción industrial fue sin duda el aumento de la productividad del trabajo, consecuencia de la confluencia de múltiples factores:

- fuerte inversión industrial, incremento en la capitalización del proceso productivo
- incorporación de nueva tecnología, progreso tecnológico
- Incremento de la cualificación de la mano de obra
- mejora en la calidad y en la utilidad de los productos

La transición (1973 – 1985)

El punto de partida de esta etapa vino marcado por la crisis del petróleo de 1973. Este hecho supuso triplicar la factura pagada por su importación y conllevó un grave desequilibrio en la balanza de pagos y un rápido crecimiento de la deuda exterior. Además los sectores industriales como el acero, el cemento y naval se vieron profundamente afectados debido a que sus tecnologías eran intensivas en energía. Hubo una fuerte caída de la entrada de capital por la crisis general de carácter industrial y por el cambio de régimen que introdujo incertidumbre en los inversores.

A pesar del intento inicial de llegar a consensos para afrontar la crisis, la debilidad de los posteriores gobiernos existentes (1979 - 1982) demoraron de nuevo la toma de decisiones. Además se previó una ampliación de la capacidad de producción del país que resultó por completo irreal.

Las primeras medidas relativas a la reconversión industrial no se aprobaron hasta 1981 y a pesar de que en ese mismo año se llegó a un acuerdo nacional acerca del empleo, la tasa de paro alcanzó la cifra del 15%. Entre 1978 y 1984 se destruyó algo más del 20% del empleo industrial en España. Ese proceso de reconversión de la industria española que duró hasta 1984, pretendía modernizar las fábricas más antiguas para convertirlas en más productivas. En las regiones más afectadas por la reconversión se aplicaron programas de reindustrialización urgente.

El desarrollo de la industrialización española se consiguió con una fuerte protección frente a la competencia exterior, haciéndose muy dependiente de la demanda interna, razón que explica la coincidencia de los años de mayor depresión de ésta (1980-1984) con la fase más aguda de la crisis industrial.

Por otro lado el meteórico crecimiento de la productividad española se ve ya truncado en esta etapa principalmente por el incremento del coste laboral que redujo el excedente empresarial y provocó el cierre de los establecimientos con menor productividad.

Con la llegada en 1982 del PSOE al poder la tasa de desempleo aumentó y los resultados de la reforma industrial emprendida fueron poco positivos: se disminuyó la inflación, la balanza de pagos ofreció resultados positivos y el PIB empezó a crecer. Esa situación empezó a permitir a nuestro país el “llamar a la puerta” de la entonces Comisión Europea de Bruselas. No obstante durante esta etapa la industria pierde peso relativo en el conjunto de la economía española y cede a los servicios el papel dinamizador del crecimiento español que había liderado en la etapa anterior.

La entrada de España en la Unión Europea (1986 – 1995)

En 1986 se produce la entrada de España en el Mercado Común Europeo. La evolución de la política industrial española estará condicionada desde ese año por la pertenencia a ese nuevo Mercado. Es lógico, las políticas industriales de los países miembros están sometidas a un control comunitario con el objeto de mejorar la productividad y competitividad de las empresas residentes y facilitar el ajuste de la oferta a los cambios registrados en la demanda.

Desde ese momento España empieza a recibir fondos regionales, estructurales y agrícolas que han sido utilizados eficientemente a tenor de la gran convergencia de nuestro país con las principales economías europeas.

El patrón de comercio exterior español es un referente de evolución especialmente después de 1986, momento a partir del cual se produce un incremento sustancial del comercio con la CEE y posteriormente con Latinoamérica, a partir de 1990.

Otro hecho notable de esta coyuntura fue que con la integración europea se acababa con el proteccionismo del mercado español; en algunos sectores la competencia resultó realmente fuerte. La industria recobra su dinamismo a partir de 1985 a pesar de que no se alcanzaron tasas de crecimiento muy elevadas. No obstante su avance se hace sobre bases competitivas más fuertes.

Esta fase alcista y de gran crecimiento entre 1985 y 1990 ponía de manifiesto la recuperación de nuestro país de la distancia que mantenía con la media de los países europeos. No obstante los problemas de la economía española no habían desaparecido y se agravaron en la etapa de recesión entre los años 1991 y 1993: déficit de la balanza de pagos cuando se paralizaron las entradas de capital en los años 91 y 92, sobrevaloración de la peseta que mantenía una ficticia sensación de prosperidad, falta de flexibilidad del mercado laboral y por tanto paro (nunca se consiguió reducir menos del 16%), elevada inflación y poco rigor presupuestario.

Esta etapa de recesión, que de nuevo fue más grave que en el resto de Europa, empezó a ser superada en 1994. Se inició un nuevo ciclo de expansión y crecimiento económico en el que la economía española supo aprovechar la excelente oportunidad que se le brindaba.

La Internacionalización (1996 – 2006)

España se incorpora “en la primera fila” de los países de la CEE en 1999 y su economía ya puede considerarse verdaderamente como “una economía desarrollada”.

Esta etapa está marcada por la definitiva adopción del euro que ha comportado unos menores costes de transacción derivados de la mayor integración de los mercados y por la libre circulación de factores de producción.

En esta época el núcleo de la industria española sigue estando en las actividades tradicionales pero en menor medida, dado que las avanzadas han crecido a un ritmo mayor. Se ha reducido el peso de las primeras, más intensivas en el trabajo (textil y madera), y se han potenciado las segundas, aumentando significativamente la producción de maquinaria eléctrica y electrónica, entre otros. Asimismo las estructuras de la producción y de las exportaciones también han evolucionado en ese sentido.

Las características de la Internacionalización de la economía española son:

- apertura comercial con Europa y resto del mundo, con especial presencia en Latinoamérica como principal destino de inversión de capital
- aumento considerable de los flujos de capital con el resto del mundo
- internacionalización propia de las empresas españolas en una economía cada vez más globalizada
- recepción de flujo de inmigración; pasa de ser exportadora de mano de obra a importadora

De todo ello se desprende que hay un proceso real de convergencia de la economía española en la UE y que este proceso se ha realizado en un reducidísimo espacio de tiempo.

Como resumen de lo indicado en este apartado, puede concluirse que durante este periodo de casi 60 años, cuatro han sido las principales transformaciones estructurales que han acompañado a este notable éxito de la economía española, con una tasa de crecimiento real acumulada del periodo (3.3%) muy superior a la media de crecimiento europea:

- cambio en la estructura productiva a favor del sector servicios principalmente y del sector industrial, en detrimento de la agricultura (terciarización)
- apertura al exterior
- importancia creciente del proceso de ingreso y gasto público
- equidad en la distribución de la renta entre la población.

2.1.2 Situación actual de la economía mundial y perspectivas del entorno internacional

Situación actual.

La actividad económica mundial sigue siendo muy dinámica manteniéndose en la actualidad los niveles de crecimiento de los últimos años. Gran contribución a este dinamismo viene dado por la economías emergentes de Asia que continúan registrando sólidas tasas de crecimiento (promedio del 6.5% durante el 2006) y actúan de auténtico motor de la actividad mundial.

Esta situación de bonanza ha conseguido hasta la fecha que el impacto de la evidente desaceleración económica de Estados Unidos (1ª potencia económica) sobre la economía mundial, no haya sido muy significativo.

En términos de inflación la economía mundial se encuentra en un escenario benigno, si bien es cierto que las tasas de inflación total son en la actualidad elevadas en las economías de muchos países. No obstante debe tenerse en consideración que la mayor parte del incremento producido puede atribuirse a efectos directos del incremento del precio del petróleo, precios que se han mantenido hasta la actualidad en niveles muy elevados.

Perspectivas

Se prevén muestras de renovado dinamismo de la economía mundial a corto plazo. No obstante, en términos generales, las expectativas nos conducen a una cierta moderación del crecimiento mundial con respecto a las altas tasas registradas en los últimos tres años, de crecimiento sólido y generalizado.

Tres podrían considerarse los principales riesgos para las perspectivas a corto plazo de la economía mundial:

- Nuevas subidas de los precios del crudo

La Agencia Internacional de la Energía, en recientes evaluaciones de la situación del mercado del petróleo, pronostica un estrechamiento de los márgenes entre la oferta y demanda. Referente a la demanda ningún

indicador prevé nada que no sea una creciente necesidad de petróleo a corto plazo. Por el contrario la oferta puede estar limitada por las presiones proteccionistas, las rigideces que afectan a los mercados del petróleo y el mantenimiento de las tensiones geopolíticas (Nigeria, Irán...). Esta situación provoca, además del mantenimiento de los precios del petróleo en niveles elevados en términos históricos, que éstos sean muy vulnerables a cualquier mínima alteración.

El reflejo económico de la situación moderadamente alcista y volátil del precio de la energía mencionado, se pone de manifiesto en la evolución de los precios mundiales y la inflación. Es evidente por tanto el mayor riesgo inflacionista actual de la economía mundial.

- Persistencia de los desequilibrios mundiales y por tanto elevado riesgo de ajuste desordenado.

Los desequilibrios en cuenta corriente entre países se han puesto más en evidencia durante el 2006. Mientras que los países en desarrollo o los mayores exportadores de petróleo presentan importantes superávits, Estados Unidos ha acumulado un nivel tan elevado de deuda que esta situación plantea dudas sobre la sostenibilidad de la configuración actual de desequilibrios globales. Todo ello podría desembocar en una fuerte especulación contra el dólar y comportar la devaluación de dicha divisa para ayudar a reducir el déficit externo de Estados Unidos. Esta situación, dado el liderazgo de este país en la economía mundial, podría debilitar el impulso de crecimiento de los países en desarrollo, además de ser un freno en el avance de la reducción de la pobreza.

- Riesgo de mayor caída de los precios inmobiliarios en los Estados Unidos.

Son varios los indicadores que evidencian la significativa recesión en la que se ha embarcado el mercado inmobiliario estadounidense. Estas situaciones provocarían crisis notables en el mercado hipotecario, aumentando el riesgo de una gran perturbación en los mercados financieros y por consiguiente, cambiando el actual buen comportamiento de los mismos.

Si se aumenta la mira de la previsión y se realiza ésta a largo plazo, la situación de la economía mundial quizás sería bien distinta. Es evidente que la progresión de las economías emergentes, principalmente China, India y Brasil, a las que todos los indicadores otorgan una espectacular expansión, es ya una realidad. No obstante, estudios realizados por consultoras de reconocido prestigio van más allá y sitúan a la India, actualmente principal exportador mundial de inteligencia informática, como el país de mayor crecimiento hasta el año 2050, a una media anual cercana al 8%, por delante de Indonesia y China, convirtiéndose este último país en la segunda potencia mundial a escasa distancia de los Estados Unidos.

Si se cumplen los pronósticos de estos estudios, se produciría una abrupta llegada de las economías emergentes al G-7, ocupando los primeros puestos de la tabla: China (2º), India (3º), Brasil (5º), Indonesia (6º) y México (7º)... todo ello no deja de ser un ejercicio de previsión no obstante, sí parece lógico pensar, que el continente asiático va a convertirse en el auténtico líder mundial en los próximos años.

2.1.3 Situación actual de la economía española y perspectivas de evolución

Situación actual

España en la última década está creciendo de forma continuada. El buen comportamiento de la economía española especialmente en los dos últimos años ha sido notable; esa situación de bonanza la ratifican todas las previsiones del índice de crecimiento que lo sitúan en torno al 3.4% para el año 2007.

El PIB continuó acelerándose en el primer cuatrimestre de este año, con un ritmo de crecimiento interanual del superior al 4%, siendo el más elevado desde mediados de 2001. Cabe destacar además el avance en el proceso de recomposición del crecimiento, pues la mejoría en la aportación del sector exterior y el fuerte incremento del crecimiento en bienes de equipo, compensó la suave desaceleración de la demanda nacional. Debe tenerse cuenta especialmente que la evolución de las principales economías europeas, a diferencia de las economías emergentes, no ha sido tan buena como la española en un contexto de precios del petróleo altos.

La gran disminución de la tasa natural de paro y el crecimiento de la renta per capita hablan de los efectos positivos que han tenido las políticas de flexibilización del mercado laboral, equilibrio presupuestario, privatización de empresas públicas y desregulación de los mercados telefónico y eléctrico. Debe considerarse además el crecimiento de la población por la continua llegada de inmigrantes a nuestro país, representando aproximadamente ya al 10% de la población nacional, y el hecho que tanto las finanzas públicas como la seguridad social estén saneadas.

La economía nacional ha sabido superar los últimos vaivenes causados por la subida de los tipos, los desequilibrios en la balanza comercial y la escalada de los precios del petróleo, pero se ha hecho a base de un aumento de la deuda. El consumo no se ha resentido debido a que las familias españolas han incrementado sus préstamos para poder mantener sus niveles de consumo; no obstante esta situación hace que el crecimiento de la economía sea muy vulnerable a la subida de tipos.

Sin embargo ciertas peculiaridades estructurales todavía siguen siendo un reto. La primera de ellas, el menor crecimiento de la productividad. España es la economía con el crecimiento de la productividad más bajo de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). Hasta la última década España crecía en productividad pero no en empleo; por el contrario, si bien este mal endémico de la creación de empleo se ha ido progresivamente solucionando, nuestra actual productividad ha quedado estancada. No obstante los datos del primer trimestre del 2007 arrojan algo de esperanza al crecer a una tasa del 1.1%, situándose en niveles que no se alcanzaban desde 2001.

Otras de las peculiaridades estructurales de la economía española son la pérdida de competitividad, debido al endémico diferencial de inflación respecto al resto de nuestros socios europeos, así como la falta de cualificación para saber manejar infraestructuras tecnológicas. Actualmente puede considerarse a la economía española como la 7ª economía del mundo pero si se observa la competitividad global, la innovación, la calidad de la educación, el desarrollo en tecnología y la I+D, esa posición cae estrepitosamente.

A estos problemas estructurales hay que añadir nuevos problemas coyunturales, más domésticos. Entre ellos, los signos de peligro que se advierten sobre todo en el sistema financiero debido al incremento en el endeudamiento de los hogares por

las subidas de tipos de interés, la contención de los salarios, el incremento del precio de la vivienda, el déficit de ayuntamientos y comunidades autónomas...

Perspectivas

Continúa habiendo un gran dinamismo de la actividad comercial en la economía española que permite fortalecer la creación de empleo y una cierta recuperación de la productividad.

España debe gestionar esta situación tan ventajosa respecto a la media europea. Los beneficios de las empresas deben seguir creciendo y se podrá continuar confiando en los mercados de acciones.

El ritmo de crecimiento para el 2008, siendo razonablemente elevado, podría situarse en torno al 3%, disminuyendo ligeramente el previsto para el actual ejercicio. La razón principal de esta "pérdida de ritmo" que se produciría en la economía española sería la demanda interna, dado que sus principales valedores, gasto en consumo e inversión en construcción y bienes de equipo, ralentizarán su ritmo de crecimiento durante este año y el próximo. El primero debido a la progresiva desaceleración del consumo privado y el segundo, que comportará, al bajar las tasas de crecimiento de la inversión en construcción y bienes de equipo, una reducción de la aportación de la demanda interna al PIB.

Debe tenerse también en consideración que podría producirse un cambio de ciclo si prosigue la escalada de tipos de interés en la eurozona. Ello podría ocasionar que la caída del consumo fuera tan intensa que no pudiera ser compensada por otros elementos de la renta nacional. En este sentido se debería estar especialmente alerta dado que, tal y como se ha puesto de manifiesto en apartados anteriores, la economía española muestra una mayor sensibilidad en los ciclos económicos: en las fases de crecimiento crece por encima de la media de los referentes europeos, pero en las fases de recesión, se estanca más que ellos.

Referente al empleo, se apunta una suave desaceleración en la creación de nuevos puesto de trabajo, aunque podría seguir creciendo por encima del 3%. Jugará en contra el menor empuje del sector de la construcción, ya constatable, que podría suponer un freno en la creación de empleo.

Finalmente, tal y como se ha indicado en el apartado anterior, el mantenimiento de la estabilidad del precio del crudo contribuirá al descenso o por lo menos al mejor control de la inflación.

Puede concluirse por todo lo dicho que la situación a corto plazo de la economía española, siendo favorable en líneas generales, parece mostrar signos incipientes de suave moderación.

En el apartado anterior se reflejaba la opinión de diversos estudios que, a largo plazo, presentaban un panorama radicalmente distinto en lo que se refiere a la clasificación de las principales economías mundiales allá por los años 2050. Estas mismas fuentes prevén que entre los cinco y diez próximos años el crecimiento medio de la economía española se acerque al 3% y quizás se vaya ralentizando progresivamente a partir del 2015, siempre por encima del crecimiento de los principales países europeos. No obstante todo esos crecimientos serían muy inferiores a la nuevas economías emergentes, tal y como también se ha indicado, y por lo tanto desplazarían a España del séptimo puesto que ocupa en la actualidad a un hipotético décimo quinto, en la tabla de la principales economías mundiales.

Países como India, Brasil, Indonesia o México no solo habrían superado a España sino también a los auténticos motores europeos, Alemania, Reino Unido y Francia.

La solución ante tal situación de hipotética pérdida de peso de la economía española frente a las economías emergentes, debería ser intentar beneficiarse de esa gran apertura de mercados en el extranjero y del desarrollo del consumo interno de esas nuevas economías.

2.2 Análisis crítico de la realidad actual del sector industrial español

En el entorno económico descrito, los aumentos de la producción industrial y la creación de empleo han venido acompañados en los últimos años por un importante crecimiento de la inversión industrial. Todo ello ha permitido ampliar la capacidad productiva así como racionalizar los procesos productivos, contribuyendo a una mejora de la competitividad.

A pesar de todos estos buenos indicadores la industria española no consigue salir de un clima de cierta “falta de energía” y no sigue el buen ritmo de la economía mencionado en apartados anteriores, convirtiéndose en la clara excepción del buen clima general.

Cuando un país está cerrado al comercio exterior no se especializa, necesita autoabastecerse. Para competir en los mercados internacionales ya es preciso especializarse y obviamente se precisa de la importación. La especialización productiva española se aplicaba por la demanda al exterior dado que la industria española podía competir vía precios, basándose en mano de obra abundante y barata y dirigida a producciones estandarizadas. Ahora la situación debe corregirse, ya no es posible competir de este modo. Se debe intentar competir vía innovación, diferenciación de productos y de procesos.

Actualmente debe haber una pérdida de importancia relativa en las actividades tradicionales en contrapartida del incremento en las actividades avanzadas, pero el punto de partida de España en ese sentido es muy desfavorable, lo que le supone un posicionamiento muy débil respecto a las grandes economías europeas. Se ha pasado de una especialización basada en la dotación de recursos naturales (clima-sol) o de mano de obra (abundante y barata) a otra más compleja y con mayor presencia de factores tecnológicos y productivos ligados a las economías de escala, pero de forma aun insuficiente.

Si bien la teoría de que el empleo destruido por la tecnología y la internacionalización se subsana a medio plazo por la generación de nuevas empresas (ver referencia en el Apartado 2.4) la realidad es que en España, al no haber realizado una apuesta decidida por la evolución tecnológica, ha cambiado su patrón de crecimiento económico-industrial. A la destrucción bruta de empleo cualificado por la continua reconversión industrial se le han buscado soluciones alternativas ajenas a este sector y con muy poco valor añadido: hostelería, comercio y principalmente, construcción.

El patrón de crecimiento económico actual podría decirse que ha premiado la cantidad por encima de la calidad. Es evidente que se crece y aumenta el empleo, pero es un empleo de mucha menor cualificación, consecuencia del boom de la construcción y de la llegada masiva de inmigrantes en estos últimos años.

La prueba más evidente es el descenso continuado del nivel de empleo industrial así como de la participación de este sector en el PIB.

En la tabla a continuación se muestra como la agricultura y la industria pierden peso tanto en lo que se refiere a empleo como en la participación en el PIB, en concreto la industria tiene un decrecimiento del 30% y 37% respectivamente.

La situación es totalmente contraria a la evolución presentada por la construcción y los servicios, con aumentos muy representativos. Los datos de esta y de las siguientes tablas son del INE.

	Año 1985		Año 2005		Variación de la participación	
	Empleo	PIB	Empleo	PIB	Empleo	PIB
Agricultura	17,7%	6,0%	5,3%	3,3%	-70%	-45%
Industria	24,6%	28,0%	17,3%	* 17,7%	-30%	37%
Construcción	7,5%	6,4%	12,4%	11,6%	65%	81%
Servicios	50,2%	59,6%	65,0%	67,5%	30%	13%
Total	100%	100%	100%	100%		

* 15.7% en 2007

Tabla 1. Estructura del empleo y del PIB

Este panorama es preocupante teniendo en consideración que, tanto en las economías avanzadas como en las de los países emergentes, si se pretende alcanzar un alto desarrollo, es preciso establecer una sólida base industrial. Prueba de ello es el G-7, donde desarrollo económico e industrialización van íntimamente unidos.

No parece, por lo menos a corto plazo, que la industria española pueda asumir el liderazgo que ha mantenido la construcción especialmente a nivel de creación de empleo.

La coyuntura actual de la ampliación europea tampoco es favorable en el aspecto de la mano de obra. España ha sabido aprovecharse hasta nuestros días de una mano de obra suficientemente preparada y especialmente competitiva si la comparamos con nuestros vecinos europeos. No obstante, la incorporación de las nuevas economías de los países del Este hace que el panorama cambie por completo.

En lo que se refiere a innovación España empieza a recuperar posiciones dentro de la UE, abandonando el furgón de cola de los países que menos invierten en este terreno. España presenta una inversión en I+D en el 2005 del 1.12% del PIB, frente al 1.84% de la UE-27, el 2.67% de EEUU y el 3.17% de Japón, entre otros.

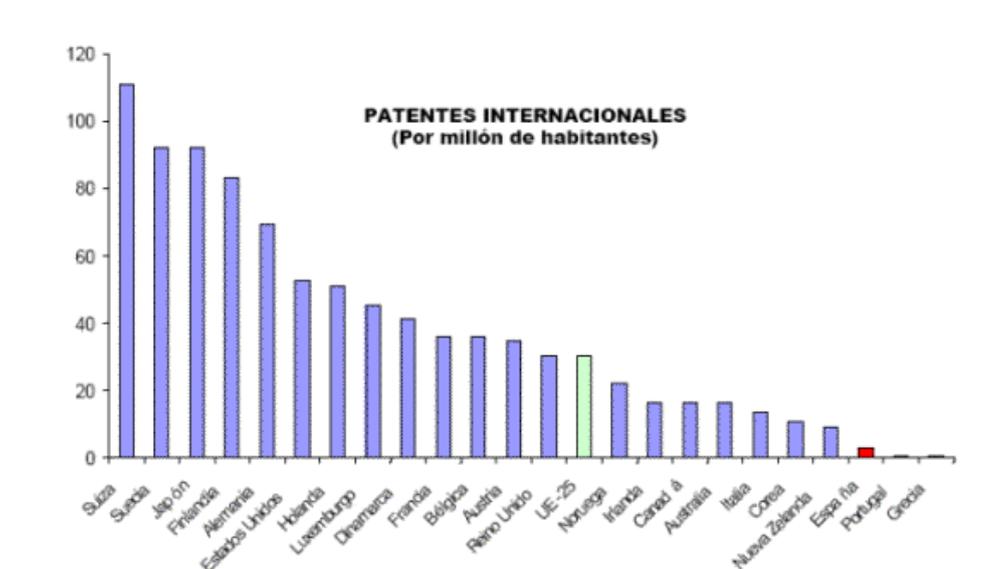
Como se ha indicado es notoria durante estos últimos años la mejoría de las inversiones en innovación y el desarrollo y difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Éstos son sin duda los principales factores que contribuyen a aumentar la productividad para favorecer la mejora de la competitividad de la industria española. Así se pone de manifiesto en los países escandinavos que son los que presentan mayores tasas de crecimiento y los que más invierten en investigación y desarrollo tecnológico. Además desarrollan productos TIC más novedosos, que son adoptados por otros sectores de la economía, especialmente el de los servicios.

Pero todo ello aun no es suficiente, en España sigue existiendo en la actualidad un déficit en el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el mercado laboral; un análisis comparativo con las principales economías desarrolladas pone de manifiesto la existencia de un elevado escalón no sólo en el gasto y participación de las empresas españolas en I+D, sino también en el grado de penetración de las tecnologías de la información y las comunicaciones en el ámbito empresarial.

España ha llegado tarde a la revolución tecnológica. Tanto la percepción desde el exterior como la interna propia, pone de manifiesto que España no se reconoce como país tecnológico. Está dentro de los diez primeros países del mundo por PIB, nuestro posicionamiento económico es pues indudable, pero ello no se traduce en la posición en cuanto a tecnología:

- La posición 14 de la UE-25
- La posición 26 de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico)
- La posición 32 del mundo, por detrás de Rusia y China

España es además el farolillo rojo de la Europa industrializada en cuanto al número de solicitud de patentes, uno de los indicadores más reveladores del grado de evolución de la industria y de su capacidad de desarrollo.



Gráfica 1. Solicitud de patentes

Todo ello, déficit en innovación, en tecnologías de la información y comunicaciones, en patentes... se traduce en la continua falta de productividad del sector industrial. España es el país de la Unión Europea en el que más ha empeorado la productividad en los últimos quince años; en los últimos cinco la productividad ha descendido un 0.6% y en 2005 un 1.3%, siendo junto a Italia el único país de la zona euro que ha registrado un empeoramiento. Esta situación contrasta de forma notoria con la media comunitaria que reflejó aumentos del 1.4% en los últimos cinco años y del 1% en el 2005. El avance de la productividad es el auténtico talón

de Aquiles de la economía española, lastrado por una industria de la construcción en constante crecimiento.

En definitiva y como conclusión, en los últimos años se empieza a percibir que el país afronta el reto tecnológico, hasta entonces muy descuidado, con mayor rigor y decisión. España se aproxima a los patrones comerciales y especialización de la UE aunque no ha alcanzado su nivel de ventaja comparativa en ramas de alto nivel tecnológico. Ese es el principal reto de la industria española, que debe potenciar además la orientación comercial exterior, muy sesgada en la actualidad hacia el mercado interior de la UE.

2.3 Estructura y demografía empresarial española en cifras

Después del estudio de la realidad actual del sector industrial español desde un punto de vista cualitativo, a continuación se muestran y analizan brevemente las “cifras” de su estructura y demografía empresarial, así como los principales parámetros que describen la actividad industrial de la economía.

- Número de empresas
- Tamaño de las empresas
- Actividades y familias de la industria
- Empleo en la industria
- Industria por comunidades autónomas

Número de empresas

El número de empresas activas en España se cifra a 01/01/06 en 3.174.393 habiendo aumentado un 3.6% respecto al ejercicio anterior. El crecimiento total en el periodo 2002-2006 es del 17% y la media de crecimiento anual se sitúa en torno al 4%, por lo que la evolución es favorable.

Esta tendencia creciente en términos globales se aprecia de forma muy considerable en las empresas de Construcción (incremento del 33%) y de Servicios (incremento del 24%) y de forma contraria en la Industria, que muestra una estabilización en el año 2004 y un progresivo decrecimiento en los ejercicios posteriores (aprox. del 2%).

Los datos y la evolución del número de empresas por sectores se indican y representan en la tabla y gráfico siguientes, respectivamente.

	2002	2003	2004	2005	2006
Industria	247.779	248.038	248.289	246.472	242.310
Construcción	336.000	360.047	391.487	415.585	448.446
Comercio	796.647	808.529	825.503	841.459	835.276
Resto servicios	1.329.899	1.396.545	1.477.304	1.560.613	1.648.361
Total empresas	2.710.325	2.813.159	2.942.583	3.064.129	3.174.393

Tabla 2. Número de empresas por sector

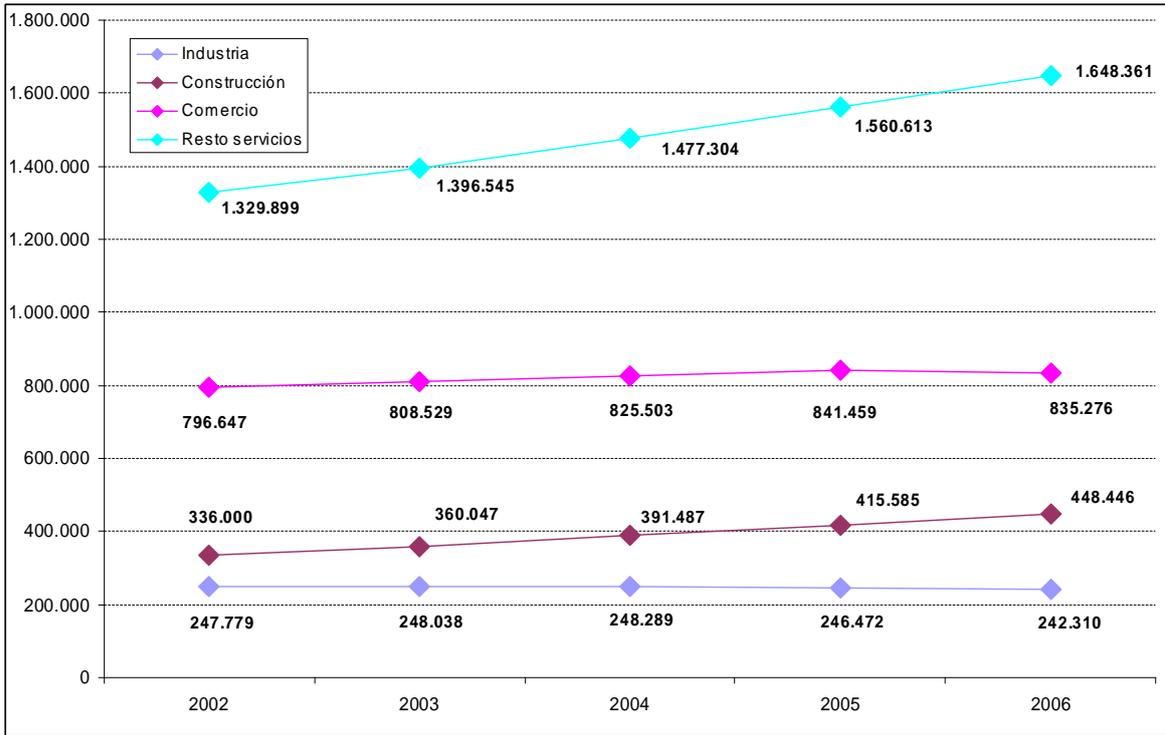


Gráfico 2. Evolución del número de empresas por sector

Si se representa el porcentaje de cada uno de los sectores sobre el total de empresas es evidente que el sector Servicios (hostelería, transporte y comunicaciones, actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios empresariales, actividades educativas, sanitarias y de asistencia social...) presenta en la actualidad un enorme peso en la estructura de la población de empresas española, superando el 50%. Por el contrario el sector industrial, en manifiesta recesión, se sitúa en un discreto 7.6%.

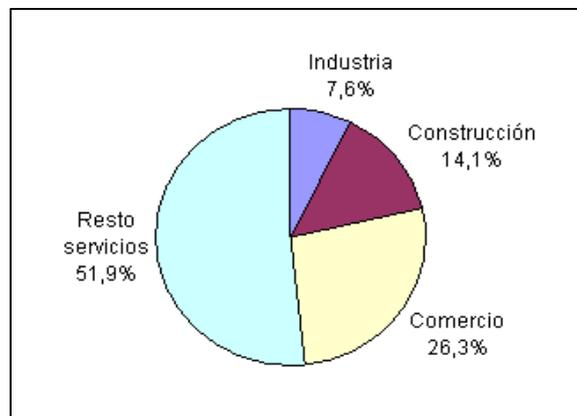


Gráfico 3. Distribución de empresas por sectores años 2006

Una visión en términos de valor absoluto sobre la ganancia o pérdida real de empresas de cada uno de los sectores conduce a resultados análogos. A destacar la pérdida de 4.162 empresas del sector industrial en el último ejercicio.

	2006	2005	2004	2003	Total
Industria	-4.162	-1.817	251	259	-5.469
Construcción	32.861	24.098	31.440	23.972	112.371
Comercio	-6.183	15.956	16.974	11.882	38.629
Resto servicios	87.748	83.309	80.759	66.646	318.462
Total empresas	110.264	121.546	129.424	102.759	463.993

Tabla 3. Ganancia o pérdida real de empresas por sectores

Tamaño de las empresas

Desde el punto de vista del tamaño, las empresas españolas se siguen caracterizando en la actualidad por su reducida dimensión. Tal y como muestra la tabla correspondiente, más de 1.6 millones de empresas (51% del total) no emplean a ningún asalariado y otras casi 900.000, emplean entre 1 y 2.

Por tanto aprox. 8 de cada 10 empresas españolas tienen dos o menos asalariados; España es en definitiva un país de “micropymes”.

Dentro del ámbito industrial se observa una mayor concentración de empresas que emplean 20 ó más asalariados.

	Total	%	Industria	Construcción	Comercio	Resto servicios
Sin asalariados	1.616.883	50,9%	75.322	207.131	415.696	918.734
De 1 a 2 asalariados	881.748	27,8%	63.437	111.755	257.277	449.279
De 3 a 5 asalariados	328.820	10,4%	36.514	57.640	88.828	145.838
De 6 a 9 asalariados	154.635	4,9%	22.004	29.535	37.810	65.286
De 10 a 19 asalariados	105.470	3,3%	21.818	24.086	21.689	37.877
De 20 o más asalariados	86.837	2,7%	23.215	18.299	13.976	31.347
Total empresas	3.174.393	100,0%	242.310	448.446	835.276	1.648.361

Tabla 4. Tamaño de la empresa por asalariados

En el gráfico que se muestra a continuación, con otra escala de número de asalariados, se pone de manifiesto que si bien el porcentaje de empresas con 250 ó más ocupados está en torno al 1%, el porcentaje de personas empleadas por estas empresas representa el 30% del empleo del sector y su cifra de negocios, el 50%. Por el contrario esas “micropymes”, que representan el 85% de parque industrial, emplean también el 30% de asalariados del sector pero aportan menos del 15% sobre la cifra de negocios total.

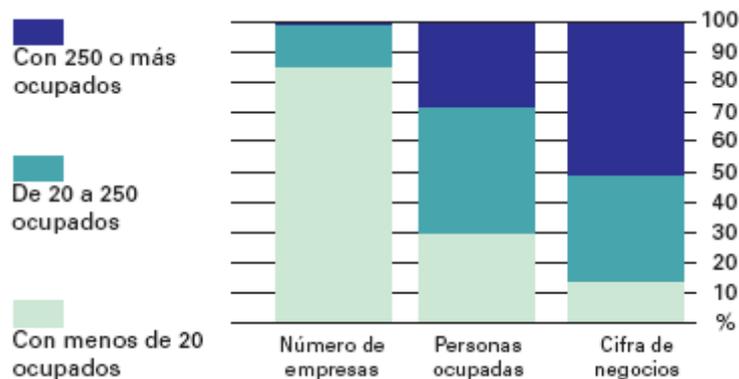


Gráfico 4. Tamaño de la empresa por asalariados

Actividades y familias de la industria

Tal y como se ha reflejado en el primero de los apartados el número total de empresas industriales en España a 01/01/06 se cifra en 242.310

A continuación se presenta la clasificación de todas ellas por familias o agrupaciones de actividades, indicando en la tabla X el número de empresas por familia y en el gráfico X el porcentaje de la familia sobre la totalidad del sector.

Como puede apreciarse el sector Metalúrgico / Fabricación de productos metálicos es el predominante (1 de cada 5 empresas), seguido de los sectores de la Alimentación, el Textil / Cuero y la Fabricación de muebles y manufacturas.

Agrupaciones de actividades	Nº de empresas
Metalurgia	46.892
Alimentación y tabaco	31.908
Textil y cuero	29.652
Muebles y manufacturas	27.469
Papel y artes gráficas	27.297
Madera y corcho	17.312
Maquinaria	15.011
Minerales no metálicos	12.635
Equipos eléctrico - electrónico	11.222
Materias plásticas	5.998
Materia del transporte	5.029
Industria química	4.553
Energía y agua	4.409
Ind. Extractivas y petróleo	2.923
Total de empresas	242.310

Tabla 5. Nº de empresas por familias

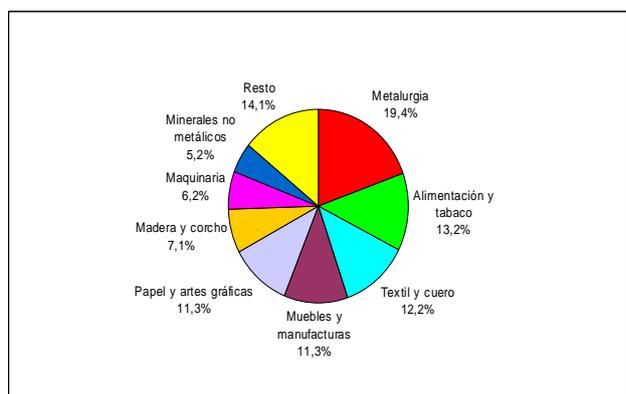


Gráfico 5. % de representación nº de empresas

Si realizamos la clasificación de las correspondientes familias por su cifra de negocio, se observa que el único paralelismo con el resultado anterior son las familias de Alimentación y Metalurgia / Fabricación de productos metálicos que, si bien sus puestos se encuentran intercambiados, ocupan también las dos primeras posiciones.

Al margen de estas dos primeras familias, las de mayor cifra de negocio, Material de transporte (básicamente industria de la automoción), Energía y agua, Industria química e Industrias extractivas corresponden a familias con un número de empresas “residual” (sombreadas en color amarillo).

Por el contrario, actividades “residuales” desde el punto de vista de cifra de negocio, Textil y cuero, Muebles y manufacturas y Madera y corcho, son mayoritarias en lo que número de empresas se refiere. No obstante, como se verá a continuación, todas estas actividades están en continuo retroceso.

Agrupaciones de actividades	Cifra de negocio
Alimentación y tabaco	88.543.022 €
Metalurgia	66.334.072 €
Materia del transporte	64.875.784 €
Energía y agua	53.054.414 €
Industria química	44.035.002 €
Ind. Extractivas y petróleo	40.714.783 €
Minerales no metálicos	32.374.777 €
Papel y artes gráficas	29.251.868 €
Equipos eléctrico - electrónico	27.521.801 €
Maquinaria	26.767.836 €
Textil y cuero	20.797.893 €
Materias plásticas	19.901.404 €
Muebles y manufacturas	16.045.729 €
Madera y corcho	10.220.349 €
Total de empresas	540.438.734 €

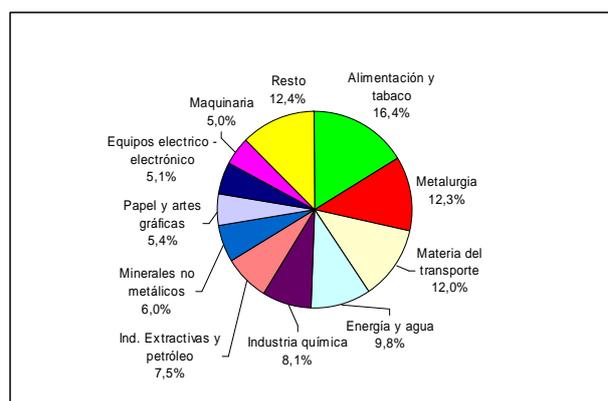


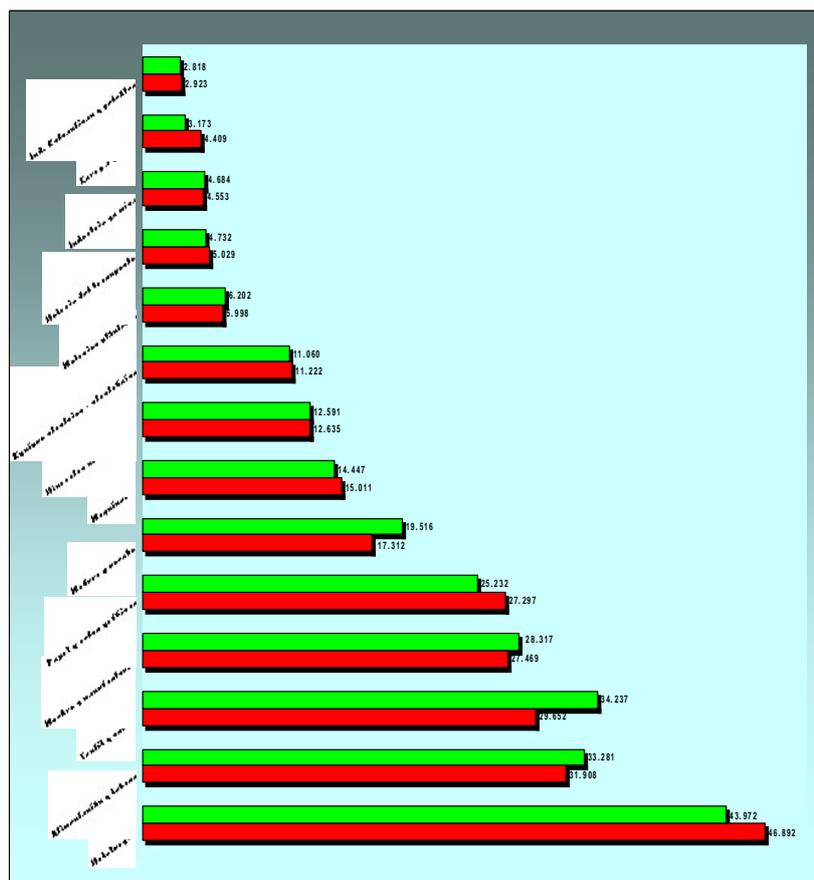
Tabla 6. Cifra de negocio por familias

Gráfico 6. % de representación de negocio

A continuación se clasifican la totalidad de empresas industriales de nuevo por agrupaciones de familias y se muestra su evolución, en términos absolutos, comparando el número de unidades actuales con respecto al año 2001.

Tal y como se ha indicado anteriormente se observa un importante descenso en las familias Textil y cuero (pérdida de 4.858 unidades), Madera y corcho (pérdida de 2.204 unidades) y otros más moderados en Alimentación (pérdida de 1.373 unidades), Muebles (pérdida de 848 unidades), Materias plásticas (pérdida de 204 unidades) e Industria Química (pérdida de 131 unidades).

Por el contrario se observan importantes crecimientos en las familias Fabricación de productos metálicos (ganancia de 2.920 unidades), Papel y artes gráficas (ganancia de 2.065 unidades), Energía y agua (ganancia de 1.236 unidades) y Maquinaria (ganancia de 564 unidades).



Gráfica 7. Ganancia o pérdida real de empresas por familias o agrupaciones de actividad

A continuación se refleja con un mayor de detalle, profundizando hasta el nivel de actividad, la evolución en términos porcentuales en el mismo período de tiempo (2001 / 2006). Indicar que las actividades se han ordenado según su porcentaje de participación en el conjunto del sector en orden decreciente.

Obviamente los resultados obtenidos van en la línea de los mostrados en la página anterior. Importantes recesiones en Industria de la madera y corcho (-11.3%), confección y peletería (-14.5%), textil (-12.6%), curtido y acabados de cuero (-12%)... e importantes aumentos en fabricación de productos metálicos (7.3%) no metalurgia en general, que decrece!, edición y artes gráficas (9.3%).

A destacar actividades minoritarias desde el punto de vista de cuota de representación pero que han obtenido importantes crecimientos, Producción y distribución de energía eléctrica (71.1%), Reciclaje (48.2%) y Fabricación de máquinas de oficina (14.2%).

	%sobre total	2006	2001	%06/01
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	18,7%	45.213	42.154	7,3%
Industria de productos alimenticios y bebidas	13,1%	31.847	33.207	-4,1%
Fabricación de muebles y otras industrias manufactureras	11,3%	27.469	28.317	-3,0%
Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	10,4%	25.141	23.007	9,3%
Industria de la madera y corcho, excepto muebles cestería y espartería	7,1%	17.312	19.516	-11,3%
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	6,2%	15.011	14.447	3,9%
Industria de la confección y de la peletería	5,8%	13.979	16.357	-14,5%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	5,2%	12.635	12.591	0,3%
Industria textil	3,9%	9.412	10.764	-12,6%
Preparación curtido y acabado cuero fabric. art. marroquinería y viaje	2,6%	6.261	7.116	-12,0%
Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	2,5%	5.998	6.202	-3,3%
Fabric. de equipo e instrumédico-quirúr., de precisión, óptica y relojería	2,5%	5.949	5.604	6,2%
Industria química	1,9%	4.553	4.684	-2,8%
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	1,2%	3.013	3.246	-7,2%
Fabricación de otro material de transporte	1,1%	2.780	2.436	14,1%
Producción y distribución energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	1,1%	2.773	1.621	71,1%
Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	1,1%	2.735	2.596	5,4%
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	0,9%	2.249	2.296	-2,0%
Industria del papel	0,9%	2.156	2.225	-3,1%
Metalurgia	0,7%	1.679	1.818	-7,6%
Captación, depuración y distribución de agua	0,5%	1.319	1.311	0,6%
Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos	0,5%	1.190	1.042	14,2%
Fabricación de material electrónico fabric. equipo y aparatos radio, tv	0,4%	1.070	1.168	-8,4%
Reciclaje	0,1%	243	164	48,2%
Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	0,1%	127	158	-19,6%
Extracción de minerales metálicos	0,0%	61	64	-4,7%
Industria del tabaco	0,0%	61	74	-17,6%
Extracción de crudos de petróleo y gas natural	0,0%	51	48	6,3%
Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	0,0%	23	29	-20,7%
TOTAL	100,0%	242.310	244.262	-0,8%

Tabla 7. Nº de actividades y % de representación

El empleo en la industria

Es evidente la progresiva creación de empleo a nivel global que se está produciendo en España en los últimos años; a destacar principalmente el aproximadamente 13% de incremento entre los años 2004 y 2005.

Por el contrario el empleo en el sector industrial está estabilizado desde el 2005 en términos de valor absoluto y en un ligero pero constante decremento en términos porcentuales respecto al empleo global.

	2007 2ºsem	2006	2005	2004
Nº ocupados Industria	3.243.800	3.319.800	3.288.500	3.098.100
Nº ocupados Total	20.367.300	20.001.800	19.314.300	17.116.600
% ocupados (Ind / Total)	15,9%	16,6%	17,0%	18,1%

Tabla 8. Nº de empleados en la industria

La industria por comunidades autónomas

Por comunidades autónomas Cataluña es la que más empresas industriales concentra, un total de 49.274, representado una de cada cinco empresas de todo el territorio nacional. Le siguen Andalucía, la Comunidad Valenciana y Madrid, totalizando estas cuatro comunidades aprox. el 60% del número de empresas industriales españolas.

No obstante, tal y como refleja la tabla, en los últimos cinco años Cataluña ha perdido aproximadamente el 10% de unidades. Importantes decrecimientos los reflejan también el País Vasco y Aragón. A destacar el importante crecimiento de la comunidad autónoma andaluza.

	% sobre total	2006	2001	%06/01
Cataluña	20,3%	49.274	54.164	-9,03%
Andalucía	13,7%	33.212	30.860	7,62%
C. Valenciana	12,6%	30.417	31.263	-2,71%
Madrid	11,4%	27.578	26.937	2,38%
Galiicia	6,2%	15.037	14.838	1,34%
País Vasco	6,0%	14.537	15.885	-8,49%
Castilla - La Mancha	5,4%	13.178	12.634	4,31%
Castilla y León	5,4%	12.977	12.839	1,07%
Aragon	3,2%	7.752	8.403	-7,75%
Murcia	3,2%	7.738	7.145	8,30%
Canarias	2,6%	6.331	6.128	3,31%
Baleares	2,2%	5.405	5.327	1,46%
Extremadura	2,1%	5.177	4.129	25,38%
Asturias	1,8%	4.361	4.572	-4,62%
Navarra	1,6%	3.904	3.752	4,05%
La Rioja	1,2%	2.860	2.868	-0,28%
Cantabria	1,0%	2.399	2.354	1,91%
Ceuta y Melilla	0,1%	173	164	5,49%
Total	100,0%	242.310	244.262	-0,80%

Tabla 9. Nº de empresas por comunidad autónoma

2.4 Perspectivas a corto plazo del sector industrial. El gran objetivo: la innovación tecnológica

Para afrontar los importantes retos que se le presentan y para no continuar en este estado de cierta atonía, el sector industrial necesita algo más que una orientación de rumbo, tiene que llevar a cabo un auténtico cambio de mentalidad.

Los “axiomas” que lo dirigían deben ser ya definitivamente enterrados, dado que su lectura actual y futura es absolutamente contraria a la pasada:

- los bajos costes laborales y la situación geográfica no suponen ya ventajas competitivas
- la logística debe medirse en parámetros de coste y tiempo y no en términos de distancia física
- internacionalización significa intercambio de conocimientos y tecnología con clientes / proveedores y ya no es sinónimo de importación / exportación

- mejorar la productividad es invertir en recursos tecnológicos, organizativos y humanos incorporados en los procesos productivos y no incrementar la producción o hacer realizar horas extraordinarias al personal
- no existen personas formadas, sino en continua formación
- las alianzas e integraciones con terceros que aumentan la competitividad deben prevalecer sobre sentimientos de “pérdida de autonomía”
- la flexibilidad operativa debe prevalecer sobre organizaciones jerárquicas

Por tanto, la industria española debe superar estos factores tradicionales de éxito que se han indicado y apostar por nuevos elementos de competitividad:

- innovación tecnológica
- incremento de valor añadido permanente
- cualificación de mano de obra y formación continuada
- internacionalización, control de calidad de procesos y productos
- flexibilidad operativa y financiera

La innovación tecnológica, entendida como la aplicación de los conocimientos científicos y técnicos a la obtención de resultados en los mercados, es el mayor factor de mejora de la productividad, principal carencia de la industria española.

Pero, ¿qué elementos comporta la “innovación tecnológica”? En primer lugar, desarrollar políticas propias de investigación científica y desarrollo tecnológico (I+D interna), prospección y adquisición en el mercado (I+D externa), adquisición de maquinaria, equipos y software e introducción de innovaciones y patentes del mercado. Pero ello no es suficiente; las nuevas tecnologías para ser realmente efectivas, deben ir acompañadas de una mejora de la organización y un cambio en las prácticas laborales. Este cambio no se produce en la actualidad en el sector español porque la presión del mercado aun no es tan fuerte como para obligar a las compañías a mejorar la funcionalidad de sus tareas mediante las nuevas tecnologías. Por el contrario hay empresas que han tomado buena nota de todo ello y son conocedoras de que la innovación posibilita que las organizaciones puedan responder a los cambios del mercado, y de esta forma, mantener su posición competitiva.

El actual sería un momento propicio para las empresas españolas realizar una apuesta fuerte y decidida en ese aspecto, dada la “tregua” que supone este favorable ciclo económico.

Una de las principales controversias con respecto a la innovación tecnológica es si ésta va a favor o en contra de la evolución del empleo. Para contestar con mayor criterio esta cuestión se presenta a continuación un análisis realizado en cuatro países europeos, España incluido, del que resulta evidente que existe una relación directa entre ambos factores... con matices.

Para interpretar de forma óptima los resultados del estudio debe hacerse una distinción previa entre “innovación en producto” (diferenciación de un producto ya comercializado o creación de uno nuevo) e “innovación en proceso” (cambio en la forma de producir un bien), dado la gran divergencia de comportamiento a corto plazo que producen ambas forma de innovación.

Obsérvese la siguiente gráfica donde se representa el crecimiento del empleo en la industria de cuatro países europeos en función del tipo de empresa: no innovadora, innovadora en proceso e innovadora en producto.

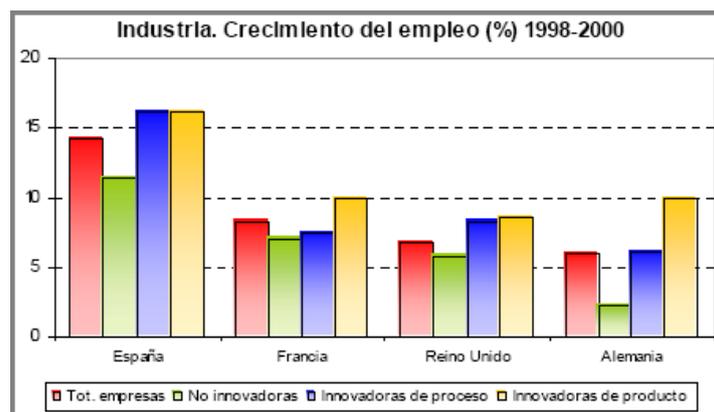


Gráfico 8. Crecimiento de empleo por tipología de empresa

Tanto las empresas innovadoras en producto como en proceso mejoran a las no innovadoras en el % de creación de empleo.

La diferencia radica que mientras las primeras tienen de forma inmediata una clara incidencia positiva en el incremento de empleo, las de proceso a corto plazo, tienden al desplazamiento o destrucción de puestos de trabajo.

No obstante ese proceso de inversión, a medio plazo, genera un efecto de compensación posterior.

Ello es debido a que la innovación permite una reducción de costes que incrementa la demanda y por tanto el consumo, generando nuevos puestos de trabajo. Ambas situaciones, de forma distinta, dan lugar pues a un crecimiento neto de empleo en el conjunto de la economía.

Esa es la teoría... si bien el crecimiento de empleo en las empresas innovadoras es siempre superior al de las no innovadoras hay una notoria heterogeneidad en los resultados presentados.

Ello es debido a que las relaciones entre innovación y generación de empleo no son ajenas de ningún modo a las características propias del mercado laboral en el que se desarrolla la actividad.

La innovación y el cambio tecnológico producen una serie de transformaciones a nivel económico, productivo y social que pueden dar lugar a desajustes temporales en el empleo.

La principal solución al respecto no es nada popular, pero del todo necesaria: un entorno de innovación tecnológica requiere una coyuntura más flexible del mercado laboral, y el mercado español no es ni muchísimo menos la excepción...

En definitiva, solo una rápida adaptación de la fuerza de trabajo a los requerimientos de los nuevos procesos y productos, aprovecha todas las posibilidades de la innovación como fuerza impulsora de empleo.

Otro de los citados elementos de "competitividad", consecuencia directa de la aplicación de las nuevas tecnologías, es la producción de gamas de mayor valor añadido. Las mejoras de productividad requieren no solo producir lo mismo de forma más eficiente, sino producir eficientemente nuevos productos. Por tanto debe

promoverse la reorientación del tejido productivo hacia un nuevo tipo de especialización en actividades en las que la innovación y el conocimiento sean más relevantes, y que la diferenciación del producto permita soportar mejor los costes actuales.

Un buen ejemplo de todo ello sería el modelo valenciano donde se está generando empleo manufacturero-industrial en la actualidad.

La especialización en unos segmentos de mercado, principalmente cerámica, cuero y artículos de viaje, ha llevado a esta comunidad autónoma a ser auténtica referencia del sector a nivel mundial.

La clave, seguir perfectamente el “libro de instrucciones actual”: innovación, diseño y tecnología.

Esta debería ser la apuesta para algunos sectores de futuro como la biotecnología, las energías renovables, la aeronáutica... entre otros.

Ante toda esta especial coyuntura es preciso solicitar un apoyo decidido de la administración pública.

Debe recordarse que la mayor industrialización de un país ayuda también a suavizar los efectos derivados de un ciclo económico decreciente, ofreciendo una mayor solidez de la economía.

Situación inversa se produce con los servicios (intangibles) que rara vez son autosuficientes en situaciones adversas, dado que van absolutamente ligados al ciclo económico.

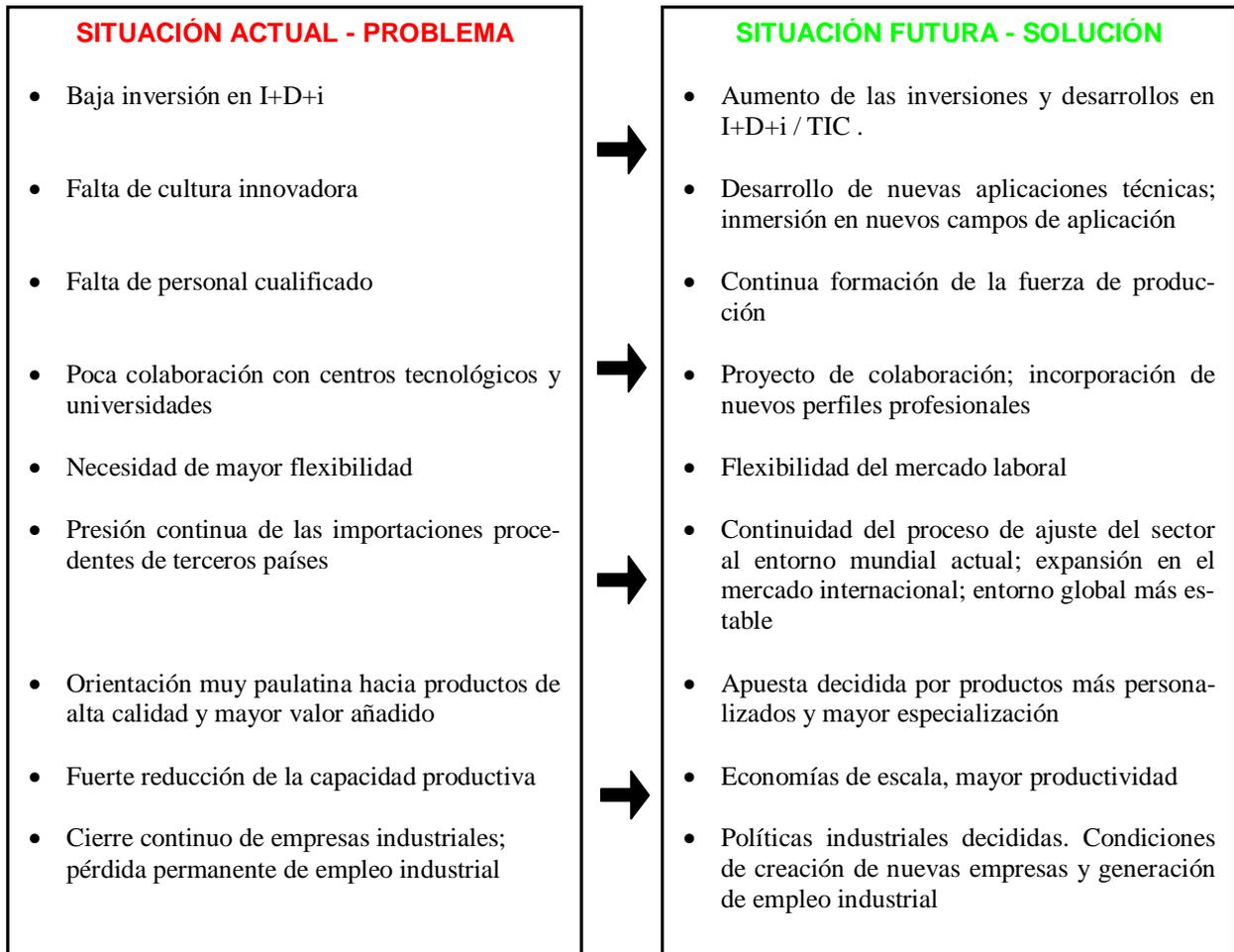
Añadir al respecto que existen además gran cantidad de servicios dependientes de la industria: servicios financieros y de seguros, comerciales, consultorías, auditorías... todo ello justifica el esfuerzo deseado. No hace falta recordar qué papel ocupan los servicios en la economía española...

España, por la situación económica reinante, se encuentra en una posición perfecta en la actualidad para seguir recuperando terreno y situarse en la media europea del PIB per cápita en los próximos años, en lo que a inversión tecnológica se refiere.

El sector público debe seguir motivando este impulso tecnológico para ejercer de catalizador que arrastre al sector privado, pero se le debe exigir también a éste una apuesta decidida.

España debe seguir aplicando nuevas leyes y políticas para llevar a cabo lo establecido por los “objetivos de Lisboa”, cuyo principal reto es conseguir por parte de los países europeos una participación de su PIB en I+D del 3%. Dado el amplísimo margen existente en el caso español, el objetivo, siendo más modesto, constituye también un reto, alcanzar el 2% del PIB en los años venideros.

A modo de resumen se indica en el cuadro a continuación los problemas de la actual coyuntura y las soluciones futuras que deberían plantearse:



En definitiva y como conclusión, para impulsar el crecimiento de la industria habría que dar un nuevo enfoque a la política industrial y desarrollar corrientes políticas para impulsar proyectos de I+D, tanto en los productos como en los procesos productivos, invertir en la cualificación permanente de la mano de obra, flexibilizar el mercado laboral, introducir ventajas fiscales, subvenciones “reales” de I+D, créditos blandos...

El futuro en ese sentido solo será alentador para la industria española si se continua con ese esfuerzo innovador y si el país es capaz de orientar y convertir la producción científica del personal cualificado en soluciones tecnológicas de vanguardia que incrementen la productividad del país y aporten un componente tecnológico diferenciador.

2.5 Un caso práctico, el sector textil

2.5.1 Visión panorámica del sector textil

La industria textil y de la confección ha sido tradicionalmente una de las fuentes de desarrollo, crecimiento económico y ocupación de muchos territorios europeos; España no ha sido una excepción.

La fuerte y constante revolución tecnológica a la que está sometida la industria en la actualidad, así como los cambios en el mercado y la política internacional, han repercutido especialmente en todas las actividades tradicionales.

El sector textil ha sido sin duda uno de los que ha vivido con más intensidad estos cambios, sufriendo en su seno sucesivas reconversiones en los últimos tiempos.

El actual contexto de globalización ha afectado especialmente a este sector que ha pasado de estar regulado, primero entre los años 1975-1994 con el Acuerdo Multifibras (AMF) que establecía unas reglas para la exportación y posteriormente entre los años 1995-2004 con el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la Organización Mundial del Comercio (ATV), a producirse la práctica liberalización del sector a nivel mundial a partir del 1 de enero de 2005.

Esta situación ha provocado en los últimos años una creciente deslocalización y subcontratación de la producción, una progresiva disminución de empresas (aprox. un 7% anual, periodo 2002-2006), un incremento del desempleo del sector (aprox. 8% anual en ese periodo) y un incremento realmente significativo de las importaciones de productos textiles procedentes mayoritariamente de China.

Por tanto la industria española del sector se ha visto obligada a continuar con una incesante búsqueda de nuevas estrategias innovadoras que favorezcan su competitividad y aseguren su continuidad.

Las tendencias u oportunidades del sector textil-confección pasan por:

- un cambio hacia productos especiales a base de procesos de alta tecnología
- una apuesta por la expansión del textil a otros sectores industriales y en nuevos campos de aplicación
- poner fin a la fabricación masiva de productos textiles y promover un nuevo enfoque hacia la personalización de productos acoplados con conceptos de producción, logística de distribución y servicios inteligentes.

Una de las principales señales del cambio de planteamientos en este sector es que la industria textil moderna, a diferencia de la tradicional, nunca considera los procesos de producción como definitivos o acabados, sino en permanente evolución. Este es el resultado de la introducción de las nuevas tecnologías (TIC) que logran mejoras significativas a nivel de organización de empresa, integración de la información y ayuda a la toma de decisiones, facilitando fabricaciones rápidas y eficaces, y por tanto, aumentando la productividad. La tendencia de las empresas del sector en lo que a inversión en I+D se refiere apunta claramente a la alza.

Las empresas del sector textil-confección tienen que evolucionar hacia la especialización, la personalización y hacia una mayor flexibilización a la hora de adaptarse a los cambios, especialmente en aquellos aspectos relacionados con los productos técnicos y el fenómeno de la moda.

Para competir con la elevada presión importadora de países con bajos costes de producción, el futuro del sector pasa por exigir un esfuerzo significativo en I+D+i y una permanente renovación de productos y procesos industriales, dirigida a potenciar sus gamas con mayor valor añadido y mejorar la adaptación al cambio constante de la moda.

2.5.2 Análisis de una cartera de seguros industriales del sector textil

Las compañías aseguradoras ante la situación en la que se encuentra inmerso el sector textil en los últimos años han endurecido mucho sus políticas de suscripción; es evidente que estos riesgos se siguen suscribiendo en la actualidad, pero hay un riguroso control por parte de las cías previo a la formalización del contrato: envío de profesionales para realizar informes de inspección, análisis exhaustivos de la situación financiera de la empresa, valoraciones subjetivas.... Este control, aunque de menor intensidad que en la nueva producción, se efectúa también en las carteras de forma más o menos periódica.

El estudio que se realiza a continuación está basado en la revisión de informes de inspección de aproximadamente 175 empresas textiles correspondientes a dos carteras de cías. aseguradoras.

Los criterios de selección de estas empresas han sido:

- tratarse de actividades básicamente de fabricación de tejidos, confección y operaciones de hilado y retorcido
- tener una cierta dimensión

Por otro lado, el análisis de los riesgos se ha realizado en base a:

- Actividad del riesgo. Reconversión, si la ha habido o se está realizando. Estudio de las alternativas empresariales llevada a cabo por la empresa, valorándose especialmente que se abandonen actividades poco competitivas: hilado y retorcido de hilo, confección de productos de distribución masiva...
- Producto final. Valor añadido y especificidad del mismo. Estudio de las posibilidades de desarrollo del producto; presencia de un elevado valor añadido que le permita ser competitivo y distanciarse de las grandes producciones asiáticas.
- Clientes. Análisis de cliente mayoritarios. Estudio de la cartera de clientes, valorándose negativamente la presencia de clientes únicos o mayoritarios, exceptuando si éstos son reconocidos dentro del sector y su relación laboral esté muy consolidada.
- Estado de las instalaciones y mantenimiento de las mismas. Sistemas de prevención de incendios.
- Maquinaria. Antigüedad e inversiones realizadas.
- Opinión del profesional que ha realizado la inspección sobre la empresa y el producto fabricado

Resultados y conclusiones

Del análisis de las inspecciones realizadas se observa cómo la gran mayoría de actividades, aprox el 92%, presentan diferentes opciones empresariales que hacen pensar en un futuro cuanto menos esperanzador:

- Industrias que pese a estar afectadas de pleno por la liberalización del mercado han reconvertido su actividad dirigiéndola hacia productos más especializados y de mayor valor añadido.

Ejemplos: fabricación de prendas deportivas con tejidos no convencionales, hilo para usos en otros sectores industriales, diseño y confección de trajes artísticos, confección de diseño para bebés...

- Industrias dedicadas al sector Prontomoda, muy versátiles, con tirajes cortos por encargo directo de los clientes, donde la propia rapidez de producción e inmediatez de entrega es el valor añadido que permite ser competitivos.
- Industrias reconvertidas a comerciales donde solo se realizan el diseño, los muestrarios y la venta-distribución, delegando la producción a países con costes salariales reducidos.
- Industrias que a pesar de no haber realizado reconversión ni especialización de productos tienen clientes mayoritarios de reconocido prestigio (marcas textiles y centros comerciales de primer nivel) y fundamental, con una relación laboral muy consolidada.
- Industrias que no han dirigido su actividad a ninguna de las opciones empresariales antes planteadas pero que tienen su mercado y continúan obteniendo buenos resultados. Este grupo no obstante será candidato a realizar continuas revisiones.

El aprox. 8% restante son empresas que, al igual que el último grupo mencionado, no han dirigido su actividad a ninguna de las opciones planteadas y dan muestras, con señales más o menos manifiestas, de problemas de supervivencia.

En el gráfico que se indica a continuación se muestra de forma aproximada, dado que alguna industria participa de dos de las opciones empresariales, su distribución porcentual:

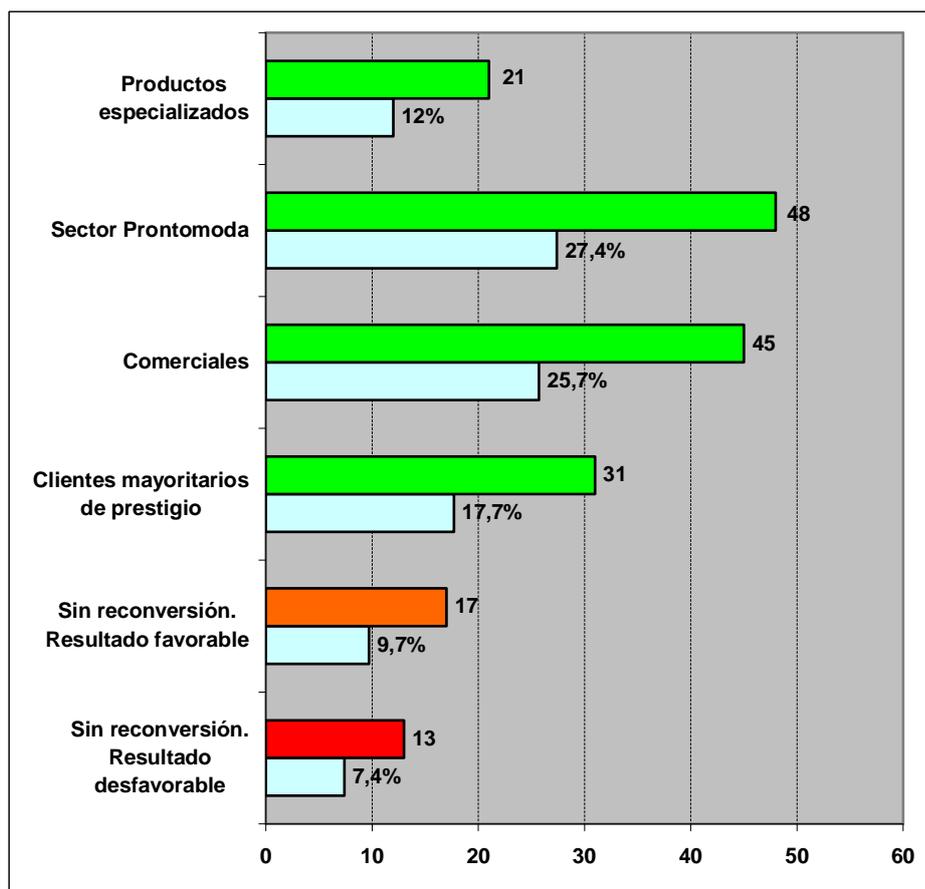


Gráfico 9. Nº de riesgos por opción empresarial

Se aprecia pues como los sectores Prontomoda, que encabeza la clasificación, y Comerciales, aglutinan entre ambos más del 50% de la cartera revisada del sector, seguidos por empresas con clientes mayoritarios de prestigio con un 17.7% y productos especializados, con un 12%.

Tal y como se ha indicado, un 10% de las actividades se encuentran en una situación relativamente ambigua, dado que no se han reconvertido pero no parecen en la actualidad afectadas por la actual coyuntura, y un 7.3%, es decir, 13 actividades, no han sabido adaptarse a las nuevas condiciones del mercado.

3. El seguro Multirriesgo Industrial. Situación actual y perspectivas de desarrollo

3.1 Los seguros Multirriesgo

3.1.1 Antecedentes históricos

Los orígenes de esta modalidad de seguros se sitúan a comienzo de los años cincuenta en Estados Unidos. No obstante, cabe destacar que aunque constituyen un tipo de producto relativamente reciente según lo indicado, es bajo este concepto de “multirriesgo” que nacen las primitivas formas de protección preasegurativas. El ejemplo más destacado es el seguro de transporte de mercancías que pretendía amparar el buen fin de la expedición, con independencia del hecho accidental ocurrido.

En España esta modalidad de seguro se empezó a ofertar de forma muy tímida a mediados de los años setenta, siendo el producto de Hogar el primer Multirriesgo que se lanzó al mercado. No obstante estas primeras modalidades eran productos muy cerrados, dirigidos a mercados absolutamente homogéneos y a asegurados no excesivamente exigentes.

El panorama del mercado asegurador con la puesta en marcha de estos productos cambiaba por completo. Si hasta entonces la única forma de asegurar un patrimonio frente a múltiples riesgos era la contratación de un conjunto de pólizas de ramos “puros” independientes (Incendio, Robo, Responsabilidad Civil, Cristales...) con la introducción de estos nuevos productos este patrimonio quedaba amparado bajo un único contrato. Además, una serie de riesgos relativamente comunes, como eran por ejemplo los daños causados por el agua, y ante los cuales no había respuesta asegurativa, ahora con este tipo de seguros, se conseguía también protección.

Así pues, tanto por la notoria mejora que suponía para los asegurados este tipo de productos, como por las ventajas que también proporcionaba a los propios aseguradores, que serán analizadas a continuación, este seguro “combinado” empezó a abrirse camino desde entonces hasta nuestros días, extendiéndose a otros ramos, y presentando en la actualidad importantes crecimientos año tras año, prueba de que aun le queda camino por recorrer...

3.1.2 Filosofía de del producto

Puede definirse como “Seguro Multirriesgo” aquél por el que mediante un solo contrato, destinado específicamente a un segmento de mercado, se garantiza la posibilidad de cubrir los riesgos principales a los que están expuestos los bienes motivo de cobertura.

De esta definición se desprenden dos características principales:

- Destino específico a un segmento de mercado.

Los seguros Multirriesgos se clasifican según el segmento al que se dirijan en Multirriesgos Sencillos (Hogar, Comunidades, Comercios (minoristas) y Oficinas) y Multirriesgos Industriales (Pymes, Almacenes, Talleres, Hoteles..). Mientras en el seguro tradicional existe individualidad de riesgos y pluralidad de destinatarios, en el Multirriesgo se produce la situación inversa, existe pluralidad de riesgos e individualidad de destinatarios, según la clasificación anterior.

- Posibilidad de cubrir varios riesgos principales en un mismo contrato.

Se indica posibilidad porque uno de los rasgos esenciales de los seguros multirriesgos en la actualidad es su flexibilidad (multirriesgos “abiertos”), fruto de su evolución desde las llamadas “pólizas paquete” de concepción muy rígida (multirriesgos “cerrados”).

Por otro lado se indica riesgos principales porque han de ser riesgos que de forma individual constituyan modalidades de seguro propias, o lo que es lo mismo, ramos “puros”.

Este concepto de seguro, en el que se incluyen las características anteriormente citadas, es el resultado de la aplicación de técnicas básicas de investigación de mercado:

- Análisis del mercado potencial. Identificación de patrimonios de características homogéneas y representación social significativa
- Análisis de las necesidades de protección de ese mercado potencial y adaptación de un producto específico para dar respuesta a tal necesidad

Bajo esas premisas, teniendo un mercado totalmente identificado y segmentado, con volumen suficiente y sabiendo de sus necesidades de protección, el éxito de un producto que aglutinara todo ello estaba garantizado. La prueba más evidente, tal y como se ha indicado con anterioridad, es que actualmente sus crecimientos continúan siendo significativos en el conjunto del sector asegurador. El mercado sigue demandando estos productos que han supuesto por su proximidad un auténtico avance en la concienciación del consumidor hacia el mundo del seguro en general.

3.1.3 Características técnicas y ventajas de los Multirriesgos

De lo indicado en párrafos anteriores puede deducirse que los seguros Multirriesgos tienen una serie de características que les confieren una identidad propia, entre ellas:

- están destinados a riesgos masivos, a diferencia de los ramos “puros” dirigidos a riesgos mucho más específicos
- segmentan el mercado para standarizar los riesgos catalogándolos en líneas de negocio absolutamente diferenciadas
- ofrecen una amplia protección por aglutinar coberturas que constituían anteriormente ramos específicos

- incluyen coberturas especiales que, aun obedeciendo a riesgos reales, aisladamente no hubieran tenido entidad suficiente para ser objeto de un contrato de seguro

Todas estas características confieren a este tipo de producto una serie de ventajas muy significativas desde el punto de vista asegurador, tales como:

- limitación de la antiselección de riesgos, al contratarse varias coberturas de forma conjunta
- racionalización de costes administrativos por la masificación de la venta
- agilidad en todos los procesos dado que la venta y gestión de un único contrato durante su vigencia es mucho más ágil y menos costoso que la administración de varias pólizas
- sencillez y simplificación que conlleva una rápida y más eficaz formación de las redes comerciales
- facilidad de marketing en general

Si bien se ha indicado que esas ventajas lo eran desde el punto de vista asegurador, se trasladan de forma muy significativa al punto de vista del asegurado, dado que todas ellas redundan favorablemente en el precio final del seguro.

Cabe señalar que los multirriesgos en general han favorecido la concienciación en general del consumidor en general hacia el mundo del seguro, convirtiéndose en productos de éxito por sus propios méritos y por tanto sujetos a continuas modificaciones y perfeccionamientos.

3.1.4 Marco regulador de los Multirriesgos

Debe destacarse en primer lugar que es admisible que toda compañía autorizada para ejercer la actividad aseguradora pueda ofertar cualquier producto multirriesgo con sus propias condiciones generales, particulares y tarifa, ésta última calculada en base a sus estadísticas y estudios propios.

No obstante, el marco jurídico aplicable a los seguros Multirriesgo viene determinado por una extensa normativa que se detalla a continuación:

- Ley 50/80, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro

Por lo que respecta a la mencionada Ley de Contrato de Seguro ésta no hace referencia expresa a los seguros Multirriesgo, a diferencia de otros ramos. En consecuencia, este tipo de productos deben circunscribirse en ella de acuerdo con:

- Título I, artículos del 1 al 24, que contienen normas y disposiciones relativas al contrato de seguro en general, definiciones, documentación del contrato y deberes de los asegurados y tomadores del seguro en la declaración del riesgo, así como del asegurador en el pago de las indemnizaciones por daños.

- Título II, artículos del 25 al 44, que se destinan íntegramente a los seguros de daños en general y artículos del 45 al 76, que lo hacen a aspectos específicos de determinados seguros de daños.
- Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (Real Decreto 6/2004 de 29 de octubre)
- Reglamento de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados (Real Decreto 2486/1988, de 20 de Noviembre)
- Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros (Ley 21/1990 de 19 de diciembre)
- Reglamento del Seguro de Riesgos Extraordinarios (RD 300/2004 de 29 de diciembre)
- Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de 28 de mayo de 2004 por el que se aprueba la Tarifa y Cláusulas del Seguro de Riesgos Extraordinarios.

3.1.5 Distribución de los Multirriesgos en la cartera de seguros No Vida

El seguro No Vida generó en el ejercicio de 2006 un volumen de primas de 30.112 millones de euros, de los cuales 5.060 millones correspondieron a los seguros Multirriesgos. Esta cantidad supone un 16.8% de cuota de mercado sobre el total de seguros No Vida y aprox. un 10% sobre el total del negocio asegurador.

Obviamente esta distribución está liderada de forma destacada por el negocio de Autos, que además de poseer un elevado mercado potencial, se trata de un seguro obligatorio, con lo que ello supone. Los datos de los cuadros de este capítulo son de ICEA.

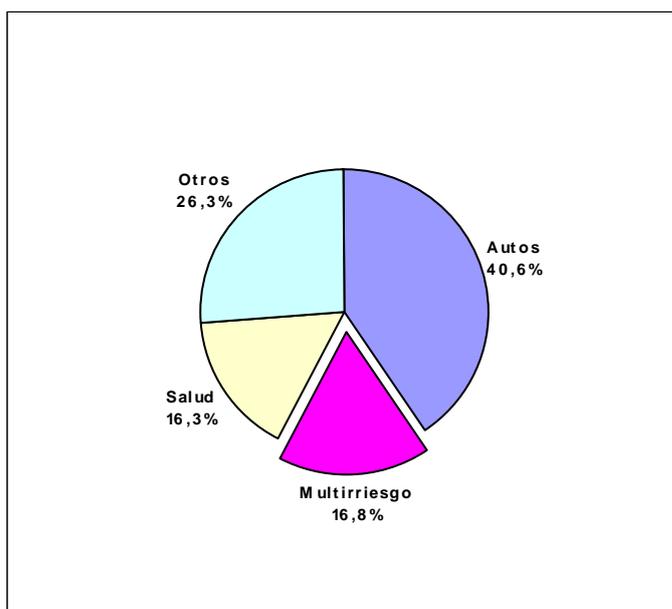


Gráfico 10. Composición del negocio No Vida.

Si se analiza esta distribución a lo largo de los últimos 5 años se aprecia no obstante, cómo el seguro del automóvil ha descendido de forma gradual su participación respecto al total de seguros no Vida, aprox. un 5%.

En contraposición, las restantes líneas de negocio, Multirriesgos, Salud y el resto de productos, ponen de manifiesto una tendencia creciente respecto al total del negocio No Vida, con unos porcentajes de crecimiento en los últimos años del 1.7, 1 y 2%, respectivamente.

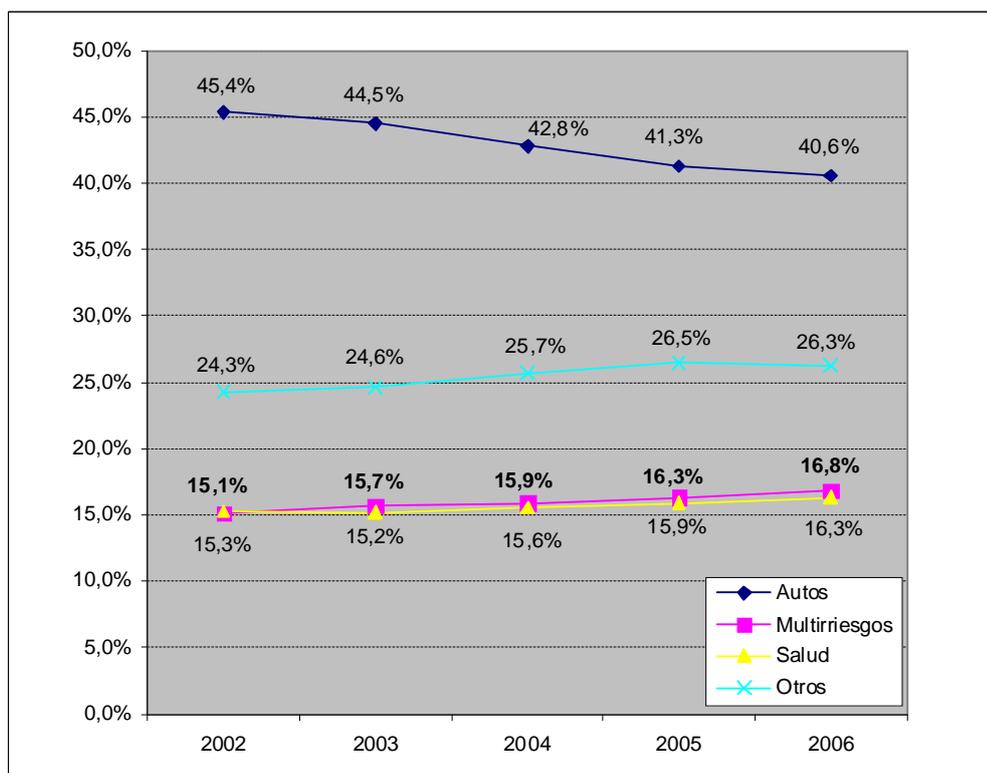


Gráfico 11. Evolución de la distribución del negocio No Vida

3.2 Estadística del Multirriesgo Industrial

Este apartado pretende principalmente realizar una “fotografía” de las cifras más relevantes que conforman el Multirriesgo Industrial.

Es por ello que, aunque se realizarán obviamente observaciones al respecto, los análisis críticos tanto de la situación actual como de la esperada a corto plazo, se realizarán en los apartados 3.3 *El Multirriesgo Industrial como principal forma de seguro de PYMES. Análisis crítico de la situación actual* y 3.4 *Perspectivas de evolución y desarrollo*, respectivamente.

3.2.1 El Multirriesgo Industrial en los productos Multirriesgo

En primer lugar se reflejará qué situación ocupa el multirriesgo Industrial en el seno de los Multirriesgos. Tras el producto de Hogar, absolutamente destacado con más del 50% del volumen de negocio, el Industrial ocupa el segundo lugar con el 23%. La cuarta parte restante del negocio se la reparten los Multirriesgos de Comercios, Comunidades y otras líneas de producto.

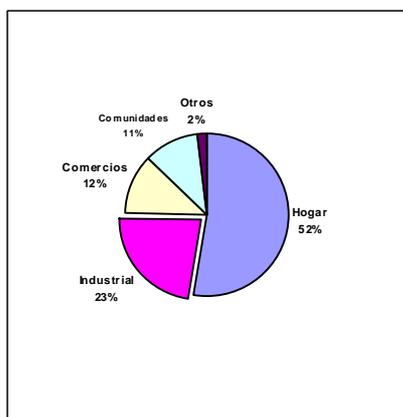


Gráfico 12. Distribución de los seguros Multirriesgo

Si se revisa esta distribución del volumen de negocio a lo largo de los últimos cinco años se pone de manifiesto una tendencia claramente alcista del producto de Hogar, directamente relacionada con el sostenido boom inmobiliario. En contraposición a esta tendencia, los multirriesgos Industrial y Comercios pierden aprox. un 1.5% de representación en los últimos años. El resto de multirriesgos mantienen una representación más o menos constante.

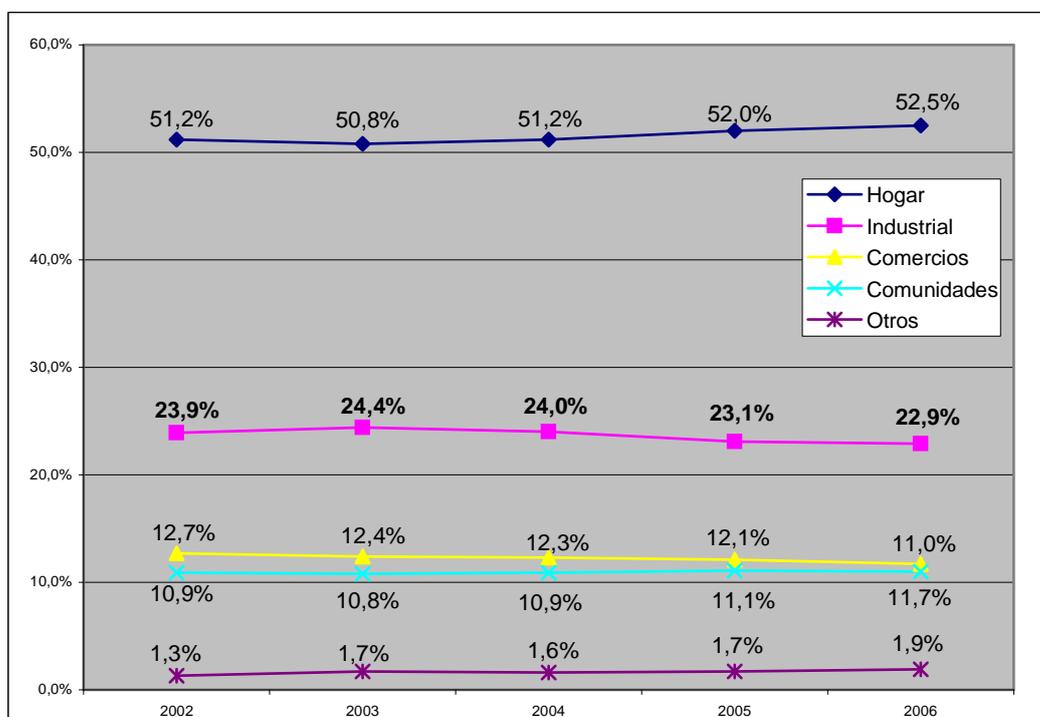


Gráfico 13. Evolución de la distribución de los productos Multirriesgo

3.2.2 Evolución del volumen de negocio

El multirriesgo Industrial presentó en el ejercicio de 2006 una cifra de volumen de negocio de 1.158,8 millones de euros, con una estimación de pólizas que se aproxima a las 600.000. Así como en términos relativos al resto de multirriesgos se ha evidenciado un cierto retroceso del multirriesgo Industrial, sus índices de crecimiento propios, tanto de las primas anualizadas como de las pólizas, son importantes, superando notoriamente a los del ejercicio anterior.

En cuanto a las primas anualizadas del ejercicio actual, han aumentado un 11.59%.

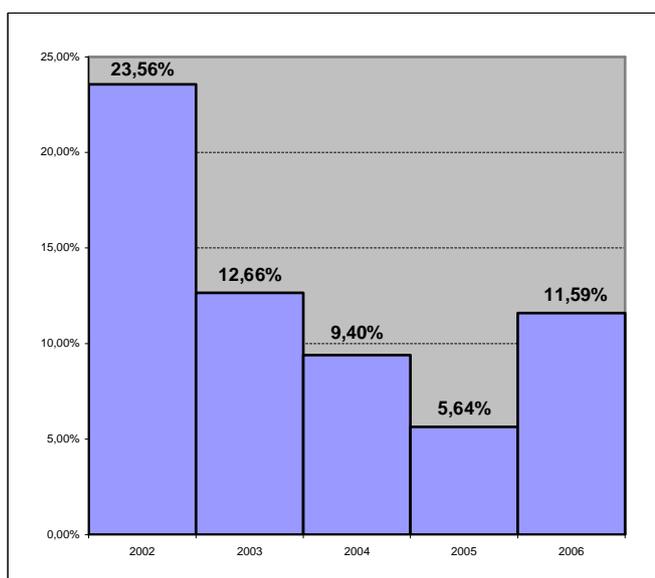


Gráfico 14. Evolución de las primas

Respecto al número de pólizas, en el ejercicio 2006 se ha logrado un crecimiento del 7%, siendo éste el mejor ratio de los últimos cinco años.

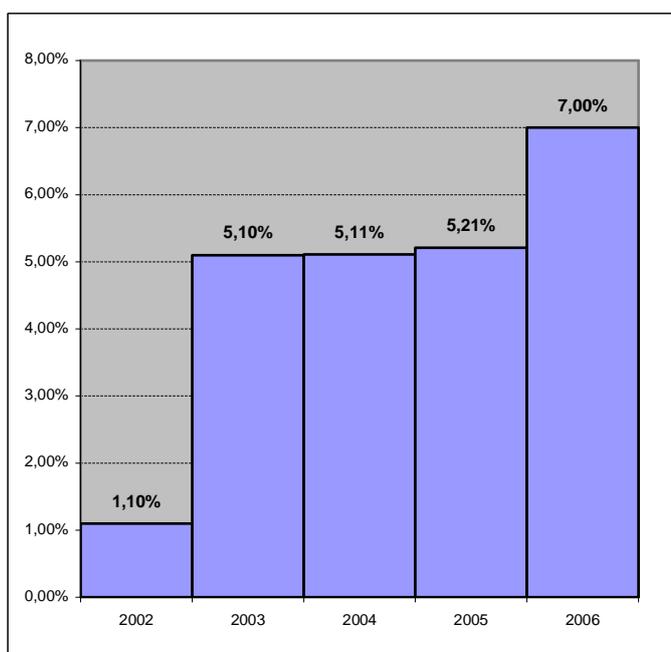


Gráfico 15. Evolución de las pólizas

En definitiva los resultados desde el punto de vista de los crecimientos son realmente satisfactorios. Obviamente no se consiguen los logros de Hogar pero deben tenerse en cuenta las particularidades de este producto, una mayor complejidad y una mayor sensibilidad del cliente al precio.

3.2.3 Ranking de compañías aseguradoras

A continuación se muestra el conjunto de las principales cias. aseguradoras que comercializan el Multirriesgo Industrial, detallando su contribución tanto en número de pólizas como en volumen de primas y mostrando su porcentaje de cuota de mercado respectivo.

Hasta la novena posición no encontramos ningún cambio respecto a la pasada anualidad por lo que las principales cias. mantienen sus cuotas de mercado. A destacar que en el próximo ejercicio, tras la adquisición de Winterthur por el grupo Axa, es de esperar que esta cía. ocupe como mínimo la segunda posición del ranking.

PUESTO	ENTIDAD	PÓLIZAS SEGURO DIRECTO 2006	PRIMAS SEGURO DIRECTO 2006	CUOTA MERCADO 2006 (%)	
1	MAPFRE EMPRESAS	56.088	195.409.172,75	16,86	
2	ALLIANZ	66.943	144.513.149,00	12,47	
3	ZURICH ESPAÑA	23.581	121.325.396,80	10,47	
4	WINTERTHUR SEGUROS GENERALES	45.219	99.312.223,96	8,57	
5	AXA AURORA IBÉRICA	38.316	86.901.542,62	7,5	
6	VITALICIO SEGUROS	37.071	64.601.548,34	5,57	
7	SEGURO CATALANA OCCIDENTE	42.858	54.450.728,00	4,7	
8	GROUPAMA SEGUROS	22.829	51.966.798,39	4,48	
9	ESTRELLA SEGUROS	36.967	47.116.974,00	4,07	
10	REALE SEGUROS GENERALES	26.968	35.135.410,34	3,03	
11	MAPFRE AGROPECUARIA	36.603	30.916.495,04	2,67	
12	FIATC	14.375	30.619.372,68	2,64	
13	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	20.533	26.001.658,13	2,24	
14	HDI INTERNACIONAL	832	20.147.735,60	1,74	
15	SEGUROS BILBAO	13.272	18.932.017,89	1,63	
16	HELVETIA SEGUROS	11.707	17.081.983,74	1,47	
17	LIBERTY SEGUROS	11.084	12.571.245,00	1,08	
18	CASER	17.326	12.513.672,00	1,08	
19	OCASO	12.060	12.136.977,50	1,05	
20	SEGUROS GENERALES RURAL	10.013	8.388.188,80	0,72	
21	RESTO (23 CIAS ASEGURADORAS)	46.307	69.077.026,67	5,96	
					CUOTA MERCADO 5 PRIMERAS CIAS
					2006 2005 2004
					55,87 54,02 53,7
					CUOTA MERCADO 10 PRIMERAS CIAS
					2006 2005 2004
					77,72 75,3 74,9
					CUOTA MERCADO 20 PRIMERAS CIAS
					2006 2005 2004
					94,04 91,8 90,4

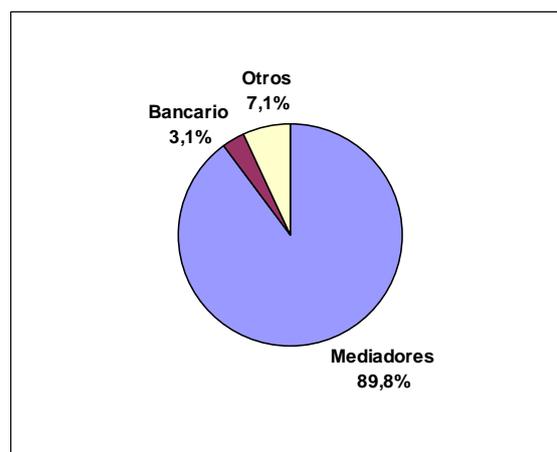
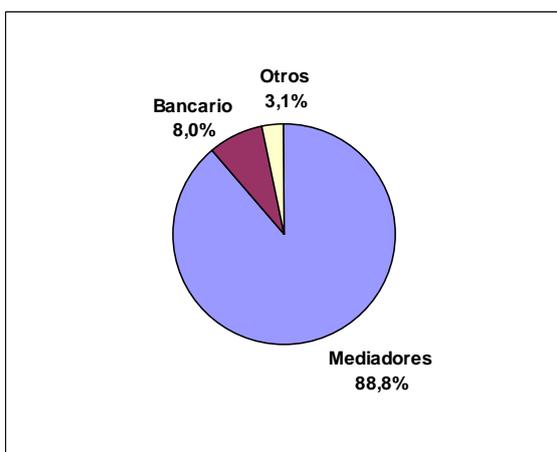
Gráfico 16. Ranking de compañías aseguradoras. Pólizas y primas.

Debe hacerse también especial mención a la cada vez mayor concentración de entidades que están comercializando este producto y a la tendencia alcista de la cuota de mercado de las principales entidades. Las cinco primeras cias. del sector obtuvieron una representatividad del 55.87%, más de dos puntos superior al año 2004, y las veinte primeras, una del 94.01%, esta aprox. más de cuatro puntos superior a la de la fecha indicada.

3.2.4 Canales de distribución

Tanto en lo que se refiere a número de pólizas como a volumen de primas, el mercado del multirriesgo Industrial está principalmente distribuido por el canal mediador, con cifras cercanas al 90% de cuota.

Debe tenerse en cuenta además que la distribución actual es análoga a la del pasado ejercicio, por tanto, gran estabilidad para los canales de distribución que se presentan a continuación.



Gráficas 17 /18 Distribución de las primas / pólizas en función del canal

No parece pues significativa en este producto la irrupción de canales de distribución alternativos como Internet, venta telefónica...

3.2.5 Siniestralidad y costes

En la tabla siguiente se refleja la distribución de los siniestros y su importe siniestral de los dos últimos años. Al igual que en los ejercicios anteriores, en la presente anualidad es la garantía de incendios la que representa un mayor importe en el pago de siniestros, con una cifra próxima al 40% del total de indemnizaciones. Este porcentaje es más de cinco puntos inferior al obtenido en el ejercicio anterior, si bien el actual ha presentado un fuerte aumento en el número de siniestros declarados. Es evidente pues, a la vista de estos resultados de número de siniestros declarados e importe siniestral, que en el 2005 hubo siniestros de gran intensidad que marcaron profundamente el resultado de esta cobertura.

El resto de las mismas presentan una distribución del importe siniestral próxima al ejercicio anterior, excepto Pérdida de Beneficios y Extensión de garantías que incrementan un porcentaje en un 3 y 2%, respectivamente.

En lo que a la distribución de los siniestros declarados se refiere, sí se observan notables diferencias entre ambos ejercicios además de la ya mencionada de Incendios, especialmente en Responsabilidad Civil, con una disminución de más de un 7% y Cristales, que lo hace un 4%.

Naturaleza de los siniestros	Distribución de los siniestros declarados		Distribución del importe siniestral		
	Ejercicio	2005	2006	2005	2006
Incendios		5,8%	15,2%	45,0%	38,64%
Robo		13,6%	11,3%	9,6%	10,16%
Responsabilidad civil		19,0%	11,6%	12,7%	12,14%
Responsabilidad civil agua			0,1%		0,02%
Daños por Agua		8,4%	5,6%	1,7%	1,54%
Cristales		14,5%	10,6%	0,8%	0,83%
Pérdida de beneficios		2,1%	2,6%	4,4%	7,21%
Avería de Maquinaria		1,6%	1,6%	0,8%	2,98%
Extensión de Garantías		18,5%	16,1%	7,5%	9,34%
Daños eléctricos			3,4%		1,30%
Otros		16,5%	21,9%	17,7%	15,84%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,00%

Tabla 10. % distribución de siniestros / importe siniestral

Si se analiza ahora la frecuencia siniestral e importes medios, se observan acusadas diferencias entre ambos ejercicios.

Las frecuencias siniestral han aumentado de forma muy significativa, resultando una frecuencia total en el ejercicio del 2006 del 35.92%, 1.5 puntos superior a la del año anterior y que supone el primer aumento después de siete años de descenso continuado.

Respecto a los costes medios a destacar el importante descenso de los siniestros de incendio, explicado por el motivo ya referenciado.

Así pues, si en el ejercicio de 2005 hubo un repunte de la siniestralidad muy elevado en el multirisgo industrial, motivado de forma mayoritaria por la garantía de incendios, en este sentido el ejercicio actual ha presentado unos números mucho más favorables.

Naturaleza de los siniestros	Frecuencia siniestral		Importe medio del siniestro (€)		
	Ejercicio	2005	2006	2005	2006
Incendios		2,9%	13,6%	31.737,95	11.542,04
Robo		9,5%	14,2%	5.106,19	4.069,04
Responsabilidad civil		13,0%	13,4%	4.200,99	4.754,44
Daños por Agua		6,4%	18,0%	1.460,66	1.237,63
Cristales		10,7%	19,0%	389,28	358,93
Pérdida de beneficios		7,6%	15,6%	12.799,02	12.685,30
Avería de Maquinaria		4,7%	17,0%	3.051,39	4.959,62
Extensión de Garantías		7,4%	13,3%	3.014,18	2.622,06
Daños eléctricos			4,4%		1.706,45

Tabla 11. % frecuencia / importe medio de siniestro

En cuanto a los costes del seguro industrial el ejercicio de 2006 pone de manifiesto una reducción aprox. del 1%, continuando con la clara tendencia decreciente de los últimos años.

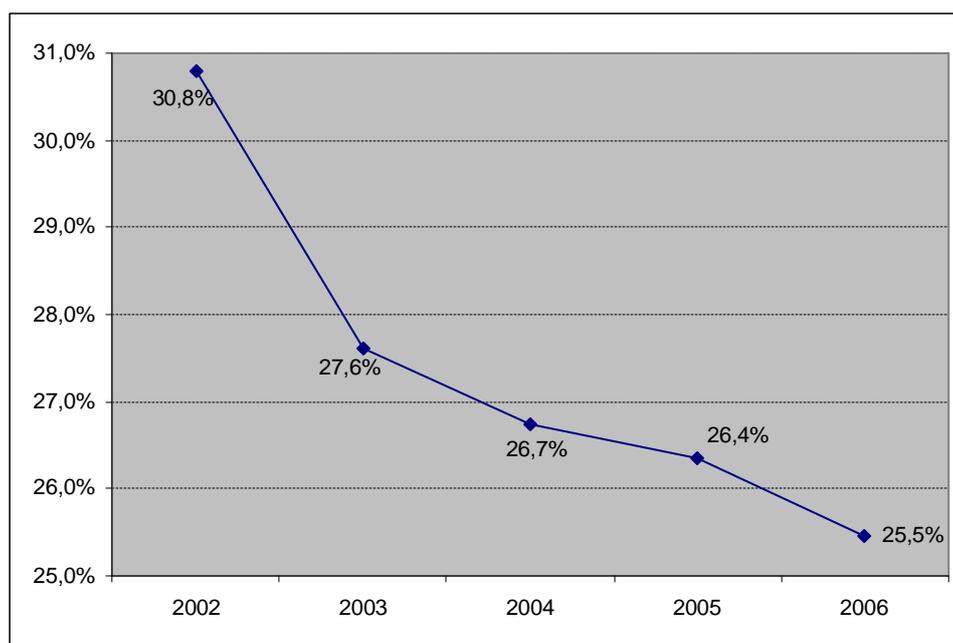


Gráfico 19. Evolución de los costes de seguro industrial

3.2.6 Resultados

El resultado técnico del ejercicio de 2006 presenta un índice positivo del 1.42% de las primas imputadas de los negocios directo y aceptado. Ello comporta que tras un resultado financiero del 4.42% el resultado total de la cuenta técnica del ramo arroje un índice positivo del 5.84%.

Este satisfactorio resultado lo es más si analizamos el obtenido en el ejercicio anterior, en notable pérdida técnica, paliada en gran parte por el mercado reasegurador, vía contrato no proporcional.

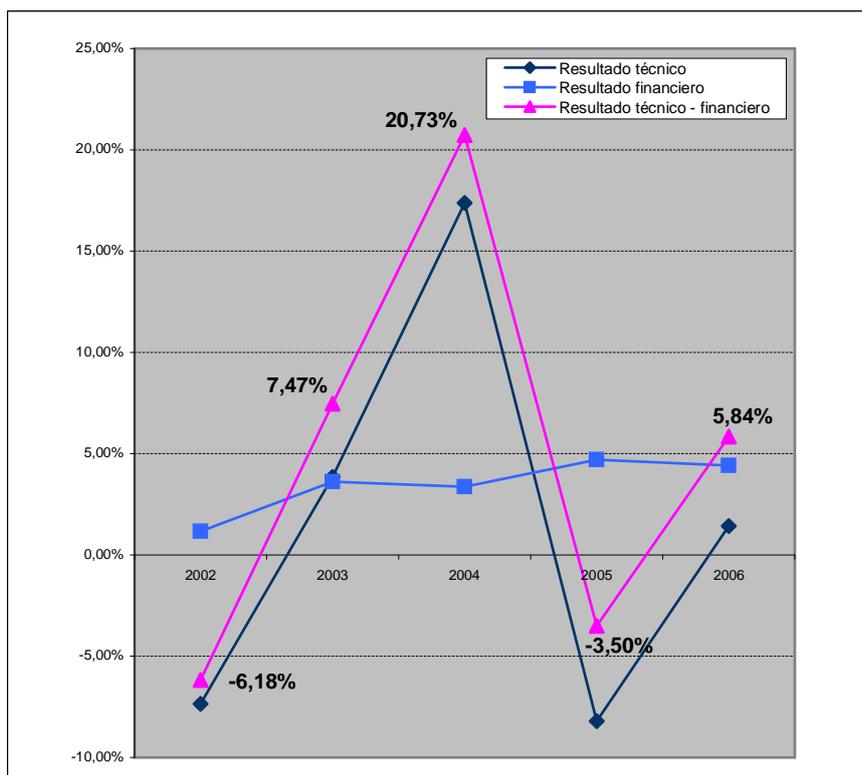


Gráfico 20. Evolución de los resultados

3.3 El Multirriesgo Industrial como principal forma de seguro de PYMES. Análisis crítico de la situación actual

3.3.1 Desarrollo y Mercado potencial

Actualmente el seguro multirriesgo Industrial es sin duda la forma de aseguramiento más común de las Pymes. Tal y como se ha desarrollado en el capítulo anterior España es un país de “micropymes” por lo que en este sentido el tipo de mercado es óptimo para el desarrollo de este producto.

El crecimiento del multirriesgo Industrial no está siguiendo los aumentos tan significativos de otros ramos como el de Hogar, fuertemente mediatizado por la construcción, que parece en la actualidad cuanto menos haberse ralentizado. A pesar de que el entorno económico, como también se ha referenciado, es

favorable e incentiva la creación de empresas en general, este crecimiento más moderado se debe a la mayor complejidad del producto en general y a la especial sensibilidad del cliente al precio.

En la actualidad el multirriesgo Industrial no sólo va dirigido a establecimientos donde se realizan actividades propiamente industriales de proceso y manipulación de materias primas o productos semielaborados, sino también a otras actividades de negocio tales como grandes supermercados, almacenamientos al mayor, talleres y concesionarios, hoteles, colegios, hospitales... De hecho algunas de estas actividades no industriales tienen ya en el mercado multirriesgos "personalizados" para adaptarse a sus necesidades particulares. Podemos encontrar productos específicos en automoción, hoteles, residencias geriátricas, casas rurales, agropecuarios, estaciones de servicio.. A esta diversidad se debe precisamente el crecimiento del sector, dado que si el multirriesgo Industrial amparara únicamente riesgos con proceso o manipulación de materias, se observaría un más que probable retroceso o cuanto menos un estancamiento, en línea de la situación que vive el sector industrial en nuestro país.

En cuanto a la ubicación del producto dentro del marco del resto de seguros, ésta de entrada no parece haber cambiado notablemente. El multirriesgo Industrial linda en la franja inferior con el producto de Comercios (venta al por menor, pequeños almacenamientos...) y en la superior con opciones asegurativas industriales que permiten una mayor adaptación de la póliza para riesgos de importante "calibre". Se ha indicado como franja superior actividades de importante "calibre" pero únicamente industriales, dado que se observa que el capital por sí mismo es cada vez menos un factor que condiciona el prescindir de una póliza Multirriesgo. Así pues supermercados, almacenamientos al mayor, concesionarios de vehículos, hoteles... de capitales ciertamente elevados pueden tener cabida y de hecho la tienen en este tipo de productos.

3.3.2 Bienes asegurados

Situado pues el mercado al que se dirige esta línea de producto, se detalla a continuación en términos generales del sector, qué ampara el multirriesgo Industrial en la actualidad y cuáles son los bienes objeto de seguro.

Se garantizan los daños materiales y directos producidos en los bienes asegurados que se indican a continuación:

- Mobiliario y ajuar. Bienes muebles así como enseres profesionales, maquinaria, equipos eléctricos y/o electrónicos, herramientas, utillaje y en general instalaciones no fijas que se encuentren en el recinto donde se desarrolla la actividad y sean propiedad del Asegurado; este último concepto con las excepciones previstas en las diferentes Condiciones Generales.
- Moldes, modelos, patrones y matrices. Elementos que, si bien forman parte del mobiliario y ajuar, son tratados por la mayoría de compañías aseguradoras con limitaciones. Ello es debido a la complejidad de su valoración y por tanto, a las dificultades que puede entrañar su peritación en caso de siniestro. El mercado normalmente reduce sus límites de contratación a valor total, establece primeros riesgos... para su mejor control.
- Mercancías. Conjunto de materias primas, producto en proceso de fabricación y acabado, así como materias auxiliares, embalajes y accesorios.

Con todo ello quedaría definido el “contenido” asegurado.

- Continente. Quedan integrados en este concepto principalmente el conjunto de elementos estructurales, edificaciones y obras anexas, incluidos los revestimientos (pintura, falsos techos, moquetas, mármoles...) y servidumbres exteriores (muros, vallas, farolas...) que incorporen todos ellos. Tienen también la consideración de continente todo tipo de instalaciones fijas de servicio (agua, gas, electricidad, climatización, sanitarias, extinción y prevención de incendios, detección de robo...) y recreo (espacios ajardinados, pistas deportivas...).

Añadir respecto al continente que la práctica totalidad de compañías permite que pueda ser contratado en diversas modalidades:

- a “valor total”, opción más común
- a “primer riesgo”, valor predeterminado con derogación de la regla proporcional
- “incorporado” u “obras de mejora”, en el caso de inquilinos que explotan la actividad y la dotan de elementos de continente para el desarrollo de la misma

Mencionar además, respecto a los bienes asegurados, que la flexibilidad de la que gozan los productos Multirriesgo, hace que sea posible contratar “continente” y “contenido” de forma independiente en función de las características del tomador, según sea por ejemplo, propietario y explote el negocio, lo arriende a terceros...

Debe tenerse en cuenta en ese sentido que en la actualidad las coberturas, a diferencia de los multirriesgos originales, no diferencian si está asegurado uno o ambos elementos.

3.3.3 Servicios. El Multirriesgo como servicio integral

Un aspecto en la actualidad absolutamente relevante y clave además para el desarrollo exitoso de los Multirriesgo en general, y del Multirriesgo Industrial en particular, es la concepción de este seguro como un servicio integral. Es por ello que de forma deliberada y ante tal coyuntura, este apartado de “Servicios” precede al de “Coberturas”, teóricamente de mayor importancia.

Cada vez en mayor medida los asegurados están valorando más los servicios adicionales que se puedan prestar a través de una póliza Multirriesgo, así como el grado de atención recibido por las compañías aseguradoras.

La respuesta del sector no se ha hecho esperar. Por un lado se han puesto en marcha líneas telefónicas de ámbito general de atención permanente (24 horas – 365 días): Servicio de Atención al Cliente, Servicio de Declaración de Siniestros... que, en entornos pretendidamente amigables, cuidan de que el asegurado sepa qué hacer desde el primer instante en que precisa la actuación de la compañía.

Por otro, se ofrece cada vez más un mayor número de servicios que a continuación se detallan:

- Servicios técnicos de reparaciones para la intervención especialmente en siniestros de las coberturas de aguas, cristales, pequeños incendios...

- Envío de personal cualificado para la atención de múltiples servicios (obras de reforma y reparación del local asegurado, fontanería, electricidad, cerrajería....)
- Reparaciones de urgencia y reposición de ordenadores
- Cerrajería y electricidad de emergencia
- Asesoramiento en materia de seguridad y prevención
- Asesoramiento en ahorro energético
- Traslado en ambulancia
- Personal de seguridad para la vigilancia del riesgo asegurado
- Asistencia jurídica: servicio de orientación jurídica telefónica, costas judiciales y reclamaciones jurídicas.

Si se analiza todo ello se muestra que hoy en día las compañías aseguradoras están apostando a todos los niveles por la “reparación” del daño más que por la “indemnización”, poniéndose de relieve directamente el principio básico del seguro, “el resarcir de un bien dañado”. Esta “reparación” se convierte en un servicio más que se da al cliente pero en el momento del siniestro, con todo lo que significa esa situación para el Asegurado. Es por ello que las compañías están destinando cada vez más recursos para someter a todos estos servicios a continuos controles de calidad, para conocer continuamente el grado de satisfacción de los clientes.

Debe reflejarse también que el desarrollo de estos servicios tiene como contraprestación para las compañías la reducción de costes siniestros, por un mayor control de los tiempos y materiales de reparación. No obstante, ello es más evidente en los ramos donde las coberturas de aguas y cristales tienen una mayor relevancia, multirriesgos del Hogar y Comunidades.

Finalmente debe hacerse mención en este apartado de la figura del mediador, principal canal de distribución del producto tal y como se ha visto anteriormente, y a quien le está correspondiendo ir también en la línea indicada de mayor vocación de servicio.

3.3.4 Coberturas actuales del mercado

Una particularidad de los Multirriesgos actuales es que se dirigen a mercados potenciales no estrictamente homogéneos, a diferencia de sus predecesores que se encontraban absolutamente encorsetados. Ello radica en la concepción de producto “abierto” que, sobre unas coberturas principales, en ocasiones únicamente incendios, permite la total adaptación del producto a las particularidades del riesgo y dar respuesta a clientes con un mayor grado de profesionalización en la contratación del seguro. Es evidente el esfuerzo informático que han realizado las compañías aseguradoras para permitir esa personalización y adaptación de los productos.

A continuación se detalla de forma esquemática la ya actualmente innumerable relación de coberturas que ofrece este producto, coberturas que dicho sea de paso, son prácticamente todas ofertadas por las principales compañías del mercado. El tiempo de respuesta de las diversas compañías cuando se produce una novedad en este sentido es cada vez menor. Es obvio que los redactados de cada una de las coberturas difieren significativamente en las “formas” (redacción de los textos contractuales); no obstante, el “fondo”, lo realmente trascendente, es análogo, en ocasiones sólo modificado levemente por la inclusión de algún matiz.

- Incendio. Daños en los bienes asegurados por ocasión de incendios, explosiones, caídas de rayo así como efectos secundarios derivados de los mismos.
- Actos vandálicos y malintencionados. Daños causados por terceros a los bienes asegurados excluyéndose pintadas, inscripciones y hechos análogos.
- Acciones tumultuarias. Salvo las que tuvieran el carácter de motín o tumulto popular, amparado por el CCS.
- Fenómenos atmosféricos. Daños a consecuencia de lluvia, viento (excepto tornados, actualmente amparado por el CCS), pedrisco y nieve, siempre que tales fenómenos se produzcan de forma anormal: precipitaciones superiores a 40 litros por metro cuadrado y hora, vientos superiores a 85 km/h...
- Inundación. A consecuencia de desbordamientos o desviaciones de cauces en superficie, construidos por el hombre, todo ello a excepción de que los hechos ocurridos correspondan a riesgos amparados por el CCS.
- Humo, producido de forma súbita y accidental
- Choque o impacto de vehículos terrestres ocasionados por terceros.
- Caída de aeronaves, aeronaves u ondas sónicas producidas por las mismas
- Derrame, fuga o escape accidental de las instalaciones automáticas de extinción de incendios
- Daños por agua. Escapes o derrames accidentales de las conducciones e instalaciones del establecimiento, olvidos y omisiones en el cierre de grifos, daños procedentes de locales contiguos o superiores y gastos de localización y reparación de tuberías. Algunas compañías del sector incluyen también en esta cobertura la Responsabilidad civil de daños ocasionados por agua.
- Gastos. Aminoración de daños ocasionados por el siniestro, salvamento de bienes, demolición y desescombro, traslado de contenido y alquiler de local y pérdida de alquileres, todo ello ocasionado por cualquiera de los hechos o fenómenos descritos anteriormente.

Indicar que existen dos formas bien diferenciadas de abordar la cobertura de estos gastos por las diferentes compañías aseguradoras. Unas ofrecen el 100% del capital asegurado de continente y contenido para todos ellos (valor total), fijando como límite máximo de indemnización en caso de siniestro la suma de estos capitales. Otras compañías limitan estos gastos con primeros riesgos pero en exceso de las sumas aseguradas de continente y contenido, por lo que amplían el máximo de indemnización en caso de siniestro.

- Otros gastos
 - Restitución estética. Gastos necesarios para la restitución de la armonía estética (límites o primeros riesgos)
 - Reposición de archivos. Reconstrucción de archivos, documentos, títulos, valores... excluyendo los gastos relativos a la reposición de cualquier tipo de programa, aplicación o software informático.
 - Gastos y honorarios de peritos en los que incurra el Asegurado para la tasación de los bienes siniestrados (límites)

- Daños eléctricos. Ocasiónados en instalaciones y aparatos eléctricos y/o electrónicos a consecuencia de corrientes anormales y cortocircuitos.

Cobertura en el mercado ofertada por algunas compañías a valor total (100% sumas de aseguradas de continente y/o contenido) y por otras a primer riesgo.

- Robo y/o expoliación. Bienes que han sido objeto de apropiación ilegítima mediante actos que impliquen fuerza sobre las cosas o sobre las personas, respectivamente.

La práctica totalidad de compañías incluyen subgarantías con límites o primeros riesgos: dinero en efectivo dentro o fuera de caja fuerte, transporte de fondos, expoliaciones a empleados o clientes, desperfectos en el continente (alguna compañía ofrece el 100% de la suma asegurada por esta partida) y gastos necesarios para la sustitución de cerraduras.

- Roturas (cristales, rótulos, sanitarios, mármoles y/o vitrocerámicas)
- Bienes refrigerados. Daños y deterioros sufridos por mercancías contenidas en cámaras frigoríficas por alteraciones de temperatura de las mismas, escapes o derrames súbitos del líquido refrigerante o interrupciones del suministro eléctrico que exceda de 6 horas consecutivas.
- Paralización de la actividad. Perjuicios económicos sufridos por el Asegurado a consecuencia de un siniestro amparado por alguna de las coberturas anteriores.

Por lo general en el mercado se posibilita bien garantizar únicamente los gastos permanentes en los que siga incurriendo la actividad (indemnización diaria a primer riesgo o importe declarado en póliza) o garantizar el beneficio bruto, es decir, gastos permanentes más margen comercial.

- Equipos electrónicos – Avería de Maquinaria. Daños materiales directos que de forma súbita y accidental sufra la maquinaria instalada en la actividad objeto de seguro.
- Responsabilidad civil. Daños personales o materiales causados a terceros por la actividad desarrollada. Garantía muy compleja que incorpora además múltiples subcoberturas además de la propia Responsabilidad Civil de explotación:
 - Locales arrendados, RC frente al propietario del local arrendado
 - Patronal, frente a los trabajadores
 - Trabajos fuera, frente a hechos ocurridos fuera de las instalaciones donde se desarrolla la actividad
 - Producto, frente a los daños que pueda ocasionar el producto comercializado por el Asegurado
 - Post-trabajos, frente a los daños que pueda ocasionar una mala ejecución del ejercicio de la actividad
- Transportes. Daños materiales y desaparición de las mercancías aseguradas con ocasión o a consecuencia de su transporte dentro del territorio nacional.

- Derrame de líquidos – Derrame de material fundido. Daños y pérdidas materiales que sufran los bienes asegurados a consecuencia de derrames de líquidos contenidos en tanques o similares o a consecuencia de escapes o derrames accidentales de materiales fundidos, respectivamente.

En definitiva, puede comprobarse sólo enumerándolas hasta qué punto a nivel de coberturas se ha desarrollado el multirriesgo Industrial.

Finalmente una breve referencia sobre las franquicias. Si bien por lo general el mercado español no las ha aceptado demasiado, en los seguros industriales es habitual incorporar franquicias específicas (fijas y/o porcentuales) para determinadas garantías, entre ellas, Responsabilidad Civil, Extensión de garantías, Avería de Maquinaria y Bienes refrigerados, principalmente. Algunas compañías además de incorporar las indicadas permiten la contratación de franquicias opcionales (también fijas y/o porcentuales) en otras coberturas, abaratando la prima correspondiente.

3.3.5 Sistema de tarificación y política de primas del mercado

La tarificación se basa en el análisis de los diversos parámetros que determinan por un lado la probabilidad de ocurrencia de siniestro (frecuencia) así como la intensidad del mismo (coste).

Una de las características principales del multirriesgo industrial no sólo en sus orígenes, sino hasta hace no demasiados años, era su facilidad de tarificación, cualidad muy ventajosa para las redes comerciales. Hoy en día este proceso sigue siendo ágil por las herramientas informáticas de las que dispone la red comercial; no obstante, internamente, los sistemas de tarificación actuales son realmente complejos.

Se ha pasado de considerar un número mínimo de parámetros para tarificar un riesgo completo, a un análisis exhaustivo cobertura a cobertura. Así pues, actualmente los sistemas de tarificación tratan a cada una de ellas de forma individual, lo que significa que se han implantado nuevas aplicaciones informáticas que establecen sistemas muy sensibles a todos los posibles factores de riesgos que alteren su comportamiento. Todo ello unido a ágiles herramientas de control para la continua corrección de los resultados, siempre garantía a garantía dado que se deben “autofinanciar”, hace progresar sin duda en la suficiencia y equidad de la prima de riesgo.

Esa es la teoría, la práctica es bien diferente. La política de precios del mercado industrial está siendo en la actualidad muy agresiva, orientada en ocasiones de forma absoluta a captar negocio de manera muy activa.

El ciclo alcista del mercado está favoreciendo que todas estas técnicas estadísticas se corrijan en riesgos de cierta envergadura a menudo con “estadísticas artísticas”, es decir, aplicando descuentos al margen de los criterio técnicos en función de lo que haga la competencia y con el único objetivo de ganar cuota de mercado. Se está primando el desarrollo comercial sobre los aspectos técnicos con las graves y conocidas consecuencias que ya se constataron a principios de la década. Los grandes aumentos de prima ocasionados con motivo del 11 S han quedado en pocos ejercicios absolutamente disueltos. Es más, en la actualidad los riesgo de “gran calibre” casi puede decirse que se presentan anualmente a subasta... Esta situación es muy peligrosa, debe tenerse en cuenta además, como se ha indicado

anteriormente, que el mercado del seguro industrial apunta a una mayor concentración de compañías por lo que la capacidad de reacción de éstas se acorta. En definitiva, el mercado del seguro industrial está siendo en la actualidad demasiado sensible al precio ... no parece la mejor de las opciones.

3.4 Perspectivas de evolución y desarrollo

El crecimiento sostenido del multirriesgo Industrial en los últimos años y el entorno económico favorable al menos a corto – medio plazo que incentiva la creación de empresas hace pensar, en general, que las perspectivas de evolución y desarrollo del ramo sean buenas. Matizar, como se ha indicado anteriormente, que la situación sería bien distinta si esta línea de productos sólo amparara las actividades puramente industriales, circunscritas en un sector, embarcado en un paulatino decrecimiento al que se debe poner fin.

También es de esperar que esta creación de empresas lo sea de Pymes o “micropymes”, por lo que el tejido empresarial español no variará en exceso. En este sentido indicar que el análisis que se realiza a continuación toma como base de seguro este perfil de riesgo; sólo al final del apartado se hará una reflexión de la evolución del multirriesgo Industrial para la gran empresa.

El propio desarrollo e implantación de este producto ha generado una competencia creciente entre las compañías, traducida en precio, coberturas y servicios. En el terreno de las coberturas el mercado está ya demandando dos muy significativas que podrían ser a corto plazo serio objeto de estudio: la Responsabilidad Civil de Contaminación y la Pérdida de beneficios por contingencias (ver Capítulo 4). Así pues, salvo posibles excepciones como las indicadas, las coberturas son cada vez más parecidas, por lo que resultará difícil competir en ese aspecto... y hacerlo únicamente por precio, tal y como se ha indicado, resulta peligroso. Es por ello que las compañías aseguradoras deberán cada vez más intentar diferenciarse de la competencia en calidad de servicio, que deberá llegar más allá de la que actualmente se ofrece, por muy elevada que ya nos parezca.

Esta decisión firme por la vocación de servicio, debe siempre dar respuesta a los requerimientos de aseguramiento de los clientes y evolucionar continuamente en función de las nuevas necesidades que le puedan surgir. Las compañías aseguradoras deberán poder facilitar a los Asegurados una oferta global que le asegure ante todo tipo de contingencias y le solucione y/o facilite la gestión de su negocio. Así pues, se focalizará en el servicio, en detrimento del concepto producto.

Hoy en día cada vez más los asegurados están acostumbrados a los servicios de reparación por lo que cada vez son más exigente con los mismos. Lo que antes era un “plus” o una “atención” de la compañía vs. Asegurado, ahora se ha convertido poco menos que en una obligación.

Las compañías deberían apostar por servicios de carácter asistencial a todos los niveles que contribuyan a proteger la intranquilidad del asegurado en un momento de especial sensibilidad, el siniestro, e intentar minimizar sus consecuencias. Se debería tener una elevadísima sensibilidad referente al grado de satisfacción de los clientes con ocasión de los siniestros. Se ha de ser consciente que ese es el

momento clave de una póliza de seguros; ante esa circunstancia adversa producida quizás sin ninguna experiencia anterior, una buen asesoramiento inicial, una atención e información permanente en un entorno entendible y amigable y una restitución rápida de la normal actividad conllevaría, además del estado de satisfacción actual del Asegurado, la tranquilidad que para futuros eventos adversos la compañía le seguirá respondiendo. Todo ello podría traducirse en un compromiso de fidelidad del cliente hacia la compañía, haciéndole “olvidar” la prima como elemento primordial para la elección de un seguro. El objetivo estaría pues cumplido.

Los servicios ofrecidos deberían ser además cada vez más específicos y sofisticados, dando respuesta a las necesidades planteadas por los Asegurados, por lo que deberían tener presente el ofrecer un valor real:

- Intensificar el envío de profesionales de todo tipo para la reparación del siniestro siempre que sea posible. No limitarse a las actividades profesionales más comunes de las clásicas garantías de daños por agua y cristales.
- Estar preparados para atender la reparación de siniestros de mayor envergadura
- Ofrecer asesoramiento y realización de actividades de salvamento y recuperación de los bienes dañados
- Ofrecer alternativas para la reanudación, total o parcial, de la actividad en caso de siniestro
- Profundizar en el asesoramiento en materias de seguridad y prevención en general (incendios, riesgo laborales, riesgo medioambiental...)
- Asesorar en la realización de obras de reforma y ampliaciones de los riesgos: comportamiento ante el fuego de los materiales que se van a utilizar, requerimientos de sistemas de prevención, óptima disposición de los mismos...
- Buscar alternativas para la realización continua de copias de seguridad mediante proveedores externos para recuperar en caso de siniestro la información básica de gestión de la actividad (backup), ...

Debe tenerse en cuenta que todos los servicios que se ofrezcan, nuevos o ya implantados, tendrían que cumplir las expectativas de calidad esperada por los asegurados. La situación ideal es ofrecer productos y servicios, con personal propio o vinculado, y que puedan ser ya desde sus inicios absolutamente diseñados y supervisados por la compañía. No obstante, ante necesidades muy específicas y para ampliar la cobertura del producto, quizás sea preciso integrar servicios de proveedores externos. Esta integración debería realizarse de forma eficiente y periódicamente revisada. Sino responde a los estándares de calidad, será contraproducente. Obviamente el coste de todos los servicios debe ser, tanto en sus inicios como en su desarrollo, continuamente revisado para que no comprometa la cuenta técnica del producto.

Las compañías aseguradoras, aun destinando muchos recursos en la actualidad, deben seguir profundizando en el conocimiento del grado de satisfacción de los clientes para:

- Conocer toda la “historia del siniestro” y la actuación de las áreas involucradas en la compañía en su gestión y resolución

- Asignar eficientes de recursos destinados a la continua mejora del servicio
- Detectar focos de insatisfacción adoptando medidas inmediatas para evitar anulaciones
- Obtener indicadores de calidad reales que permitan un continuo seguimiento de las redes de profesionales
- Ofrecer en definitiva el mejor servicio, 24 horas al día 365 días al año.

Finalmente en lo que a servicios y calidad de servicio se refiere, las compañías deberían ser absolutamente transparentes para, en caso de disconformidades del Asegurado, dirigirlo a servicios específicos tipo “Defensor del asegurado”, “Departamento de atención al cliente”... realmente independientes, donde el Asegurado pueda paliar una sensación de indefensión ante una resolución del siniestro por parte de la compañía.

En cuanto a coberturas se refiere, las compañías deberían continuar con pólizas “a la medida” y personalizadas, para adaptarlas al máximo a las exigencias de cada sector, en línea de lo que se está ya realizando actualmente. De esta forma se continua evitando la estandarización que juega en contra de todo lo reflejado en párrafos anteriores.

No obstante, en un mercado cada vez más globalizado, las coberturas tienden a uniformizarse. Se ha visto en el apartado al respecto, que las principales compañías del sector presentaban ofertas paralelas. Ello genera un conflicto, que el multirriesgo Industrial se pueda convertir en un futuro inmediato en un “commodity” y se compita únicamente por precio. De ahí la importancia de los “servicios” y de la “calidad de servicio”...

Como se ha puesto de manifiesto en el apartado *3.3.5 Sistema de tarificación y política de primas* el mercado del seguro industrial está siendo en la actualidad demasiado sensible al precio. Es evidente que las compañías tienen que luchar para conseguir el máximo desarrollo de sus productos pero el multirriesgo Industrial no debe quedar inmerso en una espiral de brutal competencia análoga a la que vive el seguro de automóviles. Ha de tenerse en cuenta además que, a pesar de la corrección de los resultados, entre la maniobra de corrección y la obtención efectiva de los mismos, se produce inevitablemente un gap que puede resultar en este ramo especialmente peligroso.

Son varias las claves que deberían hacer posible una rentabilidad sostenida del ramo conjuntamente con crecimientos moderados:

- Políticas de suscripción de riesgos adecuados que constituyan una cartera saneada
- Tarifas perfectamente estructuradas, garantía a garantía, con las nuevas tecnologías
- Controles estadísticos permanentes de los resultados que permitan tomar decisiones y ajustar con facilidad posibles desviaciones

En definitiva se debería continuar con la implantación de las nuevas tecnologías y sistemas de información en la gestión diaria con el objeto de conseguir una mayor sofisticación en el análisis de riesgos y cartera.

Las nuevas tecnologías deben también continuar permitiendo esta absoluta flexibilidad del multirriesgo Industrial, tanto en la contratación de coberturas como en sus límites de suscripción. De esta forma continuamente se irá facilitando al máximo la gestión del mediador, con herramientas ágiles y eficaces en el proceso de suscripción. Los mediadores deberían tener la máxima capacidad y autonomía en la gestión de las pólizas para poder ofrecer de esta forma, también en el proceso de suscripción, un mejor servicio a los asegurados.

No obstante, esta agilidad de la oferta no debe descuidar que el multirriesgo Industrial resulta muy amplio y con múltiples características que pueden agravar un determinado riesgo. No solo se deberían evaluar aspectos o factores objetivos, sino también subjetivos o coyunturales del sector donde se circunscribe la actividad asegurable. Es preciso analizar riesgo a riesgo, olvidándose de políticas restrictivas que marcan o marcaban una familia de negocio y la dejaban fuera de la actividad aseguradora. No obstante además de la lógica inspección de riesgos, que determinará el riesgo objetivo, es necesario conocer información subjetiva, consultando por ejemplo bases de datos financieras que nos puedan indicar la evolución económica de la empresa, pero sobre todo concienciando a las redes comerciales, verdaderas conocedoras de las peculiares circunstancias del mercado local.

Este canal de distribución, el mediador, es el mayoritario en la comercialización del producto (aprox. 90% del volumen de negocio) y no parece factible que la comercialización del seguro más “profesional” de los Multirriesgos pueda derivar hacia ventas alternativas o canales no tradicionales como internet, teléfono... Este tipo de cliente percibe que debe solicitar asesoramiento y atención personalizada en algo tan importante como es proteger su patrimonio empresarial. No obstante, sí podría aumentar la distribución por parte del canal bancario dada la presencia ya de nuevas compañías de ese origen. Si el resultado les es favorable en los ramos que están actualmente distribuyendo y dado que las plataformas de servicios ya estarían parcialmente montadas, quizás podrían, a medio o largo plazo, ampliar sus líneas de negocio.

En definitiva y como conclusión a todo lo indicado en este apartado, el multirriesgo Industrial que da respuesta a Pymes y micropymes tiene un horizonte de crecimiento próspero. No obstante, para la obtención de buenos resultados será necesario buenas políticas de suscripción y la aplicación de las nuevas tecnologías en el análisis de riesgos y cartera. Finalmente la incorporación de multitud de servicios supondrá que, aun tratándose de un tipo póliza industrial, cada vez se esté más próximo a una póliza de “servicios” que no de “daños”. Sólo de esta forma se evitará que el producto industrial se convierta en un “commodity”.

Parte de toda esta reflexión que se ha realizado debe ser matizada para la gran empresa industrial dado que ésta evolucionaría, ya lo está haciendo en la actualidad, en otra dirección.

Un cliente de mayor envergadura puede ya haber incorporado toda una serie de infraestructuras propias para el desarrollo de su actividad: personal de mantenimiento general, personal responsable de prevención y seguridad, asesores jurídicos... Ello le podría hacer prescindir de muchos de los servicios ofrecidos por la compañía, por los que obviamente estaría pagando prima. Incluso podría ser cada vez más receptivo, por la presencia de toda esta serie de infraestructuras, a la

inclusión de franquicias en sus pólizas si todo ello le revirtiera de manera significativa en la prima. En definitiva, asumir el siniestro de bajo coste y frecuencia conocida y transferencia del importante e imprevisible.

El hecho de prescindir de parte de los servicios ofrecidos por la compañía no debe hacer olvidar el otro tipo de "calidad de servicio" que precisa este tipo de cliente-riesgo. Requerirá un alto grado de especialización para determinar factores de riesgo, un análisis de coberturas y capitales exhaustivo que responda a sus características particulares, quizás incluso la aplicación de cláusulas específicas... en definitiva, también servicio.

Finalmente es de esperar que la actual guerra de primas y descuentos a las que se ven sometidos estos riesgos cuando llega su renovación, cuanto menos se suavice en un futuro próximo y se evite la evidente infratarificación actual de algunos de ellos.

4. El multirriesgo Industrial. Respuesta frente a las grandes pérdidas patrimoniales

Tal y como se ha visto en el *Apartado 3.3.4 Coberturas actuales del mercado*, el seguro Multirriesgo Industrial protege frente a un número cada vez más elevado de riesgos, pero es mucho menos significativo el número de éstos que realmente pueden ocasionar auténticas pérdidas patrimoniales a la empresa.

A continuación se plantea en primer lugar el análisis de tres de los más importantes - incendios, fenómenos atmosféricos y responsabilidad civil patronal - y cómo el sector debería afrontarlos. A pesar de tratarse de riesgos con dilatada historia aseguradora, existen diversas particularidades en ellos que merecen cuanto menos unas reflexiones al respecto.

Finalmente, se analizan dos coberturas no ofertadas en la actualidad por el seguro multirriesgo Industrial - Responsabilidad civil medioambiental y Pérdida de beneficios por contingencias - que, por tratarse de nuevos retos aseguradores y por poder producir también grandes pérdidas patrimoniales, son de la misma forma objeto de estudio.

4.1 El riesgo de incendios

4.1.1 La importancia de la cobertura de incendios

La cobertura frente al riesgo de incendios es sin duda la razón de la existencia del seguro de PYME, por lo que constituye el auténtico “núcleo duro” del Multirriesgo Industrial, tanto en el entorno de la suscripción como desgraciadamente, en el entorno del siniestro.

Tal y como se ha visto en apartados anteriores la cobertura de incendios es la que representa un mayor importe en el pago de siniestros, con cifras rondando el 40% del total de indemnizaciones del ramo a nivel de sector.

Si analizamos la evolución de la cuenta de resultados de cualquiera de las principales compañías aseguradoras que oferta este ramo, se observa cómo el resultado de esta cuenta está absolutamente mediatizado por el número de grandes siniestros, o lo que es lo mismo, de grandes incendios, que han ocurrido durante el ejercicio. De esta forma, un número irrelevante de siniestros respecto al total de los acontecidos, condiciona el resultado de esta garantía y por ende, el resultado global del ramo.

En este sentido ICEA está empezando a facilitar información detallada de estos grandes siniestros “punta”, entendiéndolos como tales aquéllos con valoraciones superiores a 300.000 €. En breve por tanto, se podrán empezar a obtener conclusiones a nivel de sector de la influencia de esta tipología de siniestros sobre el total de la siniestralidad de la cobertura y del ramo. Lo cierto es que en ejercicios como el 2005, con notable ocurrencia de siniestros de gran intensidad, se pondrá de manifiesto que entorno al 40% de las valoraciones de la garantía podrían ser causadas por estos siniestros.

Así pues en este sentido, es evidente que se debe dedicar un mayor esfuerzo y rigurosidad, tanto en las nuevas operaciones de suscripción como en la revisión de cartera, de todos aquellos riesgos que bien por su naturaleza, bien por su tamaño o por alguna peculiaridad propia, pueden provocar grandes siniestros.

La forma más eficaz y quizás única de conseguir llevar a cabo todo ello no es otra que implantar una óptima cultura de prevención en el seno de la compañía y hacerla llegar como propia a su red comercial, debiendo actuar ésta como vehículo de comunicación de su principal destinatario, el Asegurado.

4.1.2 Análisis de causas y factores de riesgo

Si bien es evidente que un porcentaje de origen de incendios se debe a causas estrictamente fortuitas, desgraciadamente el mayor porcentaje de ocurrencia de los mismos es absolutamente imputable a negligencias.

Fuentes reaseguradoras consultadas han puesto cifras a lo indicado, manifestando que aprox. las tres cuartas partes de los siniestros de incendios de consideración, se originan bien por la negligente realización de trabajos de soldadura, operaciones de mantenimiento y cargadores de baterías o bien por la rápida combustión de materiales próximos a una fuente de ignición (palets plásticos o de madera, residuos diversos no eliminados ...) como resultado de un negligente orden o limpieza de las instalaciones.

Es evidente pues que la práctica totalidad de estos siniestros se podrían haber evitado con el cumplimiento de muy básicas y fáciles de implantación normas de seguridad. Estas normas se recogen en las más elementales listas de comprobación, elementos muy válidos y cualificados en lo que se refiere a los factores de riesgo que pueden originar un incendio.

Así pues, al margen de los procesos “integrales” de prevención que se detallarán en el apartado 4.1.4, el conocimiento, implantación y continuado cumplimiento de estas sencillas pero determinantes normas, debería ser la piedra angular en la que se sustentara la cultura de la prevención. Por tanto desde las cias. aseguradoras no se debería escatimar recursos en hacer llegar, directamente al Asegurado o mediante la sensibilización de la red comercial, las mencionadas listas de comprobación.

Básicamente se debería alertar en los siguientes aspectos:

- Si se dispone o no de procedimientos de trabajo para la correcta realización de operaciones peligrosas (soldadura, oxicorte, desbarbado...)
- Si participan siempre personas autorizadas por su formación, debidamente informadas y cualificadas para realizar dichas operaciones siguiendo los procedimientos de trabajo
- Si estas operaciones se realizan en presencia de mercancías, residuos o lo que es peor, zonas en las que se utilizan o almacenan productos inflamables o combustibles
- Si se realiza un permanente revisión continua del orden o falta de limpieza de las instalaciones

- Si hay existencia de combustibles sólidos próximos a posibles focos de ignición (estufas, hornos...) o depositados sobre elementos peligrosos (motores, cuadros eléctricos...)
- Si hay un continuo seguimiento de los productos inflamables (cuales son, donde están almacenados, existe ventilación, cómo y dónde se opera con ellos, que se hace con los residuos de este tipo)

Añadir en este sentido que las cias aseguradoras tienen aquí una importante vía de ofrecer “calidad de servicio” de formas muy diversas.

Referente también al origen del siniestro, las mismas fuentes reaseguradoras indican que el porcentaje de éstos que se produce en zonas de almacenamiento es cada vez más elevado. Dado que además, y así lo han demostrado diversos estudios estos últimos años, los daños producidos por incendios en almacenes son significativamente mayores que los originados en zonas de producción, esto debe ser una llamada de atención. Se observa en la actualidad cómo con frecuencia se baja la “guardia” de la prevención en este tipo de establecimientos. Se valora positivamente que la poca actividad presencial pueda originar un incendio y ello conduce a descuidar normas básicas de seguridad.

Originado el incendio y partiendo en este caso de la base que desgraciadamente no ha podido ser controlado por los equipos y sistemas de extinción de la empresa, es evidente el factor de riesgo que pueden suponer los materiales de construcción del establecimiento industrial. Por un lado deben considerarse las estructuras metálicas, que ajenas totalmente al comportamiento del hormigón, de no estar convenientemente protegidas se colapsan provocando el derrumbamiento del edificio en apenas treinta minutos. Si grave es este comportamiento de las estructuras metálicas ante la exposición prologada a las altas temperaturas que se generan en un incendio, más grave sin duda es el de los denominados paneles sándwich de poliuretano (PUR), cuya trascendencia y especial comportamiento ante el fuego, merecen ser analizados con detalle a continuación.

4.1.3 El empleo de paneles de poliuretano en la construcción de edificaciones industriales. Un gran handicap

Es conocida y notoria la continua preocupación del sector asegurador en estos últimos años por la gran proliferación de paneles metálicos (sándwich) de alma de poliuretano (PUR), como elemento constructivo en el mundo industrial, por su controvertido comportamiento ante el fuego.

Si en sus inicios su ámbito de aplicación era relativamente limitado dentro de la propia edificación y su utilización quedaba reducida a unos sectores muy específicos, desde hace ya unos años este tipo de paneles se encuentran tanto formando parte de las cubiertas, como de los cerramientos exteriores, como incluso elementos divisorios interiores de las edificaciones y en muy diversos tipos de actividades, industria agroalimentaria, industria cárnica, cámaras de congelación, almacenamientos logísticos, industria metalúrgica, artes gráficas...

No parece que nadie, tampoco este estudio, ponga en duda las ventajosas características de este tipo de construcción: montaje rápido y flexible, estructuras ligeras y de gran rigidez, buen aislamiento térmico y acústico, larga duración, baja absorción del agua y del aire, higiénico, estético... y encima, barato.

Por todo ello nada hace pensar que en los años venideros su proliferación vaya a detenerse lo más mínimo, más bien al contrario. Su competidor natural, los paneles con aislante de lanas minerales, seguirán presentes en el mercado pero con una cuota absolutamente desplazada en favor de los aislamientos de componentes orgánicos y plásticos.

Pero ¿qué características tienen este tipo de materiales desde el punto de vista del comportamiento ante el fuego? De sucesivos análisis sobre siniestros en los se han visto implicado este tipo de construcciones se han extraído diversas conclusiones:

- una vez se alcanzan temperaturas importantes los paneles sándwich con poliuretano contribuyen a propagar de forma rápida el incendio (*producen gases inflamables entre aprox 300 y 430° que se autoinflaman entre 430 y 550° C*)
- la generación de humos densos y opacos dificultan las labores de extinción de los cuerpos de seguridad y provocan intoxicaciones de gran alcance
- al no poder abordar el agente extintor el material aislante combustible que se encuentra en el interior del panel, se dificulta la extinción del incendio
- es reiteradamente manifiesta la falta de medidas de seguridad, tanto activas como pasivas, en este tipo de empresas, así como el desconocimiento por parte de los empresarios de la industria y de los servicios de mantenimiento del particular comportamiento de estos materiales frente al fuego

Eso es lo que reflejan los estudios... pero además, la realidad más palpable de los propios siniestros de las aseguradoras, así como de los profesionales que intervienen en primera instancia en los siniestros, peritos, investigadores de causas... no hace sino refrendar el vertiginoso grado de devastación que se produce en estos siniestros.

Ante esta evidencia se siguen en la actualidad presentando ensayos que califican como aceptable el comportamiento de estos materiales contra el fuego. Sin poner en duda la veracidad de dichos análisis, sí parecen cuento menos ser poco representativos o fieles de lo que acontece en la realidad.

Existe toda una serie de factores que quizás deberían considerarse en estos análisis para ser realmente representativos de lo que acontece: la gran magnitud de algunas de las instalaciones, la vulnerabilidad de las uniones entre paneles y juntas de protección, el poder calorífico que se genera en los incendios de gran magnitud, la generación de humos, el comportamiento de los peligrosos gases de combustión, etc...

A modo de comentario, resulta cuanto menos curioso leer como en alguno de los informes de asociaciones de fabricantes de este tipo de paneles se pone de manifiesto que las conclusiones negativas sobre el comportamiento de estos materiales ante el fuego a las que llegan “arquitectos, ingenieros, clientes, organismos oficiales y compañías de seguros, se deben a la falta de una experiencia adecuada”...

Ante tal coyuntura las compañías de seguros tendrán que resignarse a ver cómo el mercado sigue incorporando estos elementos constructivos. No obstante, esta resignación no debe significar en absoluto el tener que aceptar la totalidad de estos riesgos y mucho menos, el tener que aceptarlos en condiciones análogas a los no agravados por este tipo de construcciones.

Si se ha de coexistir con este problema deben entonces plantearse iniciativas muy rigurosas, tanto desde el punto de vista de las medidas de prevención a exigir, como, en caso de estimar que éstas son suficientes, desde el punto de vista de la tarificación de los riesgos. Actividades hasta ahora tradicionalmente consideradas de poco riesgo y con tasas reducidas pueden transformarse en riesgos más peligrosos y por tanto con tasas de cierta consideración.

A continuación se plantean medidas que deberían implantarse de forma taxativa en este tipo de riesgos:

- Establecimiento de protocolos de seguridad

La ausencia de instalaciones de protección contra incendios y la falta de sensibilidad en la realización de operaciones peligrosas es un deficiencia observada en este tipo de construcciones con demasiada frecuencia.

- Protocolos de seguridad en operaciones peligrosas (Permiso de fuego o Permiso de trabajos en caliente)
- Protocolos de calidad y control de las instalaciones eléctricas evitando siempre su anclaje o soporte en los paneles
- Protocolos en la realización de pasamuros (cableados...) para evitar que la parte orgánica del panel pueda quedar sin protección.
- Plan de emergencia. Es preciso que la respuesta de los equipos de primera intervención sea absolutamente eficaz para detener el incendio en sus orígenes

- Medidas de protección pasiva

- Compartimentación. Limitación en la superficie de los sectores de la actividad e intercalación de barreras cortafuegos constituidas por paneles de materiales incombustibles.
- Revisión continua de las uniones y juntas de los paneles de forma que continúen protegidas convenientemente

- Medidas de protección activa.

- Sistemas de detección y alarma / Pulsadores con cobertura total de la instalación. Una vez que el siniestro se ha desarrollado resulta difícil su extinción por la propia configuración del panel. Por tanto el éxito de la extinción del incendio radica en su pronta detección.

Toda esta serie de medidas deberían ser poco menos que preliminares para empezar a estudiar la cotización de un riesgo.

Así pues, identificado y evaluado previamente el riesgo, las compañías aseguradoras deben de forma definitiva realizar un planteamiento serio en su política de contratación y llevarlo a la práctica bien,

- aceptándolo con las sobreprimas correspondientes, en función de su baja, media o elevada intensidad, si se cumplen las medidas de seguridad anteriormente anunciadas
- aceptándolo con idénticas sobreprimas planteando además alternativas de transferencia aseguradora rigurosas: inclusión de franquicias, %

participaciones en el siniestro / coaseguros o incluso estableciendo límites máximos de indemnización

- simplemente, no aceptándolo

Para tener más certeza de la implantación y ejecución de las medidas de seguridad sería interesante la 2ª opción indicada, que plantea opciones de transferencia aseguradora significativas. Es más, ante riesgos de peligrosidad más elevada se debería apostar incluso por la instauración de cláusulas limitativas o de exclusión ante incumplimientos graves de estas normas, especialmente en lo que se refiere a trabajos en caliente, inoperatividad de medios de protección o agravaciones no declaradas del riesgo.

Obviamente la gestión de estas pólizas debería ser absolutamente rigurosa: información completa al asegurado, cláusulas correctamente incluidas en las declaraciones de la póliza, ejemplares firmados y entregados a la Cia....

En definitiva las cias. deben abordar este problema con decisión, ser rigurosas en la selección y suscripción de estos riesgos, no entrar en absoluto en guerras de precios que los infratarifiquen o los consideren riesgos standard y tener la suficiente madurez para, si así se entiende, dejar fuera de suscripción un determinado riesgo. Si varias compañías fueran en esta línea de actuación y el riesgo tuviera dificultades más que notorias en encontrar amparo asegurador, esto sería una buena llamada de atención para el sector industrial en general... que dicho sea de paso, no sería nada contraproducente en la actualidad.

4.1.4 La prevención como principal mecanismo de defensa. Los informes de inspección de riesgos

Se han hecho ya en este *Capítulo 4* reiteradas menciones del término “prevención”... Sin duda, no hay elemento tan decisivo en lo que se refiere a constituir una óptima cartera de seguros industriales que permita, al menos a medio y largo plazo, la obtención de buenos resultados. Pero la prevención de riesgos, en su sentido más estricto, no tendría razón de ser si éstos no son detectados, evaluados y cuantificados... ello conduce inexorablemente al principal valedor de la cultura de la prevención, la “inspección de riesgos”.

La inspección de riesgos supone la mejor vía para:

- detectar e identificar los riesgos o posibles pocos de peligro en el seno de la empresa
- evaluar los riesgos, cuantificarlos e informar de las condiciones de seguridad existentes
- determinar en base a todo ello si las medidas de prevención existentes son suficientes y si no lo son, determinar qué medidas los reducirían o eliminarían para emitir un correspondiente informe de mejoras

Pero no solo es eso, es también una herramienta eficaz para la óptima tarificación del riesgo y para el conocimiento y la continua mejora de la cartera que va constituyendo la compañía.

Es importante destacar que a menudo se confunden las labores de inspección con las de revisión y mantenimiento, no correspondiéndose en absoluto. Mientras que

revisión y mantenimiento son trabajos rutinarios realizados sobre las instalaciones a nivel general, la inspección es un examen riguroso y exhaustivo que llega al detalle de los equipos y procesos presentes en el riesgo.

Dentro de la terminología del “risk management” la inspección de riesgos gira en torno a lo que se denomina “riesgos puros” u “operativos”, es decir, aquellos que originan pérdidas económicas tras acontecer un determinado suceso. Se distinguen cuatro tipos de riesgo que deberán ser evaluados mediante técnicas y cuestionarios específicos dado su heterogeneidad:

- riesgo de daños materiales, que afecta directamente a todas las instalaciones y cuyo máximo exponente es el riesgo de incendio
- riesgos consecuenciales, los producidos de forma indirecta al cesar la actividad (ver ejemplo apartado 4.4)
- riesgos personales, obviamente que afectan a las personas (ver apartado 4.3)
- riesgos de reclamación judicial, daños ocasionados a terceros como consecuencia del ejercicio de la actividad (ver ejemplo apartado 4.5)

El informe de inspección

Dada la relativa standarización presente en el mercado en torno a los referidos informes, este apartado se centrará, además de únicamente enumerar los principales aspectos que lo deben integrar, en poner de manifiesto alguna reflexión del mercado reasegurador y sobre todo, en reflejar aspectos novedosos o de especial significación que se están vislumbrando en algunos de los informes del mercado.

Así pues se detalla en primer lugar todos los aspectos que deben considerarse en un informe completo de inspección:

Información general del riesgo – Datos del seguro (capitales) – Datos del entorno y meteorológicos – Emplazamiento – Edificaciones - Actividades y proceso – Mercancías (materia prima, producto intermedio y producto final) – Productos inflamables, tóxicos o corrosivos – Procesos de especial peligrosidad o secciones complementarias agravantes – Maquinaria e instalaciones auxiliares – Medios de protección – Datos de siniestralidad – Informe de recomendaciones

Fuentes reaseguradoras consultadas indican que los informes realizados por las aseguradoras son en general sintéticos y uniformes, dado que siguen un guión preestablecido que ha de cumplimentarse en su totalidad. Además se indica que los distintos aspectos del riesgo se plasman en tablas que permiten valorarlos rápidamente y a la vez que son analizados de forma crítica. Finalmente se valora también muy positivamente que en los informes se califique tanto los distintos apartados de forma individual, como el propio riesgo de forma global, con una escala donde se refleja la mayor o menor valoración otorgada.

Parece que las compañías están en la buena línea en cuanto a la rigurosidad de los informes de inspección se refiere... quizás solo una salvedad. Debe incrementarse la importancia concedida a la formación del personal en los sistemas de prevención de incendios y la realización de prácticas con fuego real. En ocasiones parece que esta recomendación en los informes sea una “muletilla” sin contenido...

desgraciadamente esta deficiencia de formación al personal está presente en multitud de siniestros.

A continuación se indican los referidos aspectos novedosos o de especial significación presentes en algunos informes del mercado que valdría la pena incorporar en todos los informes de inspección:

- inclusión de “notas al pie” sobre la propiedad intelectual del informe
- inclusión de notas para eludir posibles reclamaciones de terceros relacionadas con el contenido del informe
- fotografías representativas de lo que se está mencionando en el informe e intercaladas en el texto según se haga referencia a su contenido. Incorporación de fotografías de situación a través del programa Google Earth.
- información sobre las personas que participan en la inspección, nombre, cargo que ocupan y teléfono / correo electrónico
- datos de la empresa, indicando web y las coordenadas de la situación del riesgo que se obtienen vía GPS o a través del programa Google Earth, muy interesante ya pensando en la detección de cúmulos.
- fecha de próxima revisión. A pesar de que este parámetro pueda estar más o menos estandarizado en función de la actividad del riesgo, capitales... entre 6 meses a 3 años, interesa una opinión al respecto del inspector atendiendo a las peculiaridades del riesgo.
- mejoras recomendadas en archivo independiente para poder enviarse de esta forma si se requiere al asegurado
- historial siniestral (fechas, causas, magnitudes) es quizás un buen momento para preguntar al tener como interlocutores responsables técnicos, de mantenimiento ...

A lo largo de todo este apartado se han indicado los diversos objetivos del informe de inspección, esquematizado su estructura, realizadas observaciones... pero todo este contenido no tendría razón de ser si no culmina. Y la forma de culminar no es otra que presentarle al asegurado de forma total o parcial el informe de inspección, sensibilizarlo al respecto de las posibles deficiencias detectadas y conseguir compromisos en la ejecución de las recomendaciones indicadas en el informe. Otra buena oportunidad para ofrecer calidad de servicio...

4.2 El riesgo de fenómenos atmosféricos

4.2.1 Introducción. El cambio climático

Resulta cuanto menos llamativo que en la actualidad no haya foro o estudio que se precie, que no aproveche la oportunidad de relacionar algún aspecto de los tratados, por inverosímil que éste pudiera parecer, con el tan nombrado cambio climático...

Esta tesis no va a ser pues la excepción considerando además que, de ser cierto solo un pequeño porcentaje de todo lo que puede escucharse a diario en los medios de comunicación, el efecto del cambio climático sí tendría relación muy directa con la actividad aseguradora.

La comunidad científica y así lo ha reflejado un profundo estudio elaborado por el Grupo Intergubernamental de la ONU sobre el Cambio climático, no cesa en

advertir de los graves desajustes meteorológicos que se producirán en un futuro cada vez más inmediato, en ocasiones ya presente, de continuar con el progresivo calentamiento de la Tierra.

Este calentamiento, si bien hay estudios condenados desde su inicio al fracaso, que reflejan se debe a un proceso cíclico natural con cierta contribución de la actividad humana, la gran mayoría de los mismos lo imputa en más del 90% a estas actividades humanas, en concreto a la emisión de los denominados gases de efecto invernadero.

Estos gases, principalmente dióxido de carbono, metano y óxido nitroso, por su largo periodo de permanencia en la atmósfera, serían los responsables del aumento de la temperatura global de la Tierra, con todo lo que ello podría significar:

- descongelación de glaciares y aumentos del nivel del mar
- olas de calor, desertización
- lluvias torrenciales

en definitiva fuertes alteraciones meteorológicas a las que España, especialmente la costa mediterránea, no sería ajena.

Esta situación está intentando ser paliada a corto y medio plazo por la cumplimentación del Protocolo de Kioto, por el que los países industrializados pretenden poner en marcha una serie de medidas dirigidas a reducir la emisión de los gases contaminantes, en concreto, dejar de emitir el 5.2% de las emisiones medias de estos gases entre los años 2008 y 2012, teniendo como referencia los niveles existentes en el año 1990.

El reto de España, con el enorme crecimiento económico que ha experimentado el país en las últimas década, aun es mayor sobre todo si se tiene en cuenta que es en la actualidad uno de los países industrializados que más se aleja de los compromisos del Protocolo de Kioto. Las perspectivas invitan a un cierto optimismo, el 2005 se empezó a notar por primera vez una contención de las emisiones de gases en España...

4.2.2 Análisis de la siniestralidad

Sea debido o no al cambio climático lo cierto es que el año 2005 fue el de mayor frecuencia e intensidad de siniestros catastróficos de la historia del reaseguro. Las tormentas y graves inundaciones que afectaron a Europa Central durante el verano, pero sobre todo los huracanes que asolaron en el segundo semestre EE.UU. y distintas áreas del Caribe, Wilma, Rita y Katrina, convertido este último en el mayor siniestro asumido por el mercado asegurador y reasegurador, han disparado hasta la actualidad las alarmas del sector en general vs. los fenómenos atmosféricos.

A nivel nacional es cierto que en los últimos años ha habido especialmente en la zona mediterránea episodios de vientos huracanados, así como lluvias torrenciales que han causado graves inundaciones, en absoluto comparables a las acontecidas en la Europa Central. No obstante, siendo graves y algo más frecuentes que en años anteriores, no parece que de esta situación hasta el momento, puedan extraerse conclusiones determinantes sobre un incremento inminente de la frecuencia o intensidad de estos fenómenos.

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) es sin duda una fuente destacada de información al respecto de la cobertura de fenómenos atmosféricos. Dado que ampara los siniestros producidos por esta causa (R.D. 300/2004, de 29 de diciembre, Reglamento del Seguro de los Riesgos Extraordinarios) acontecidos de forma extraordinaria, de todas las pólizas de daños del país, permite realizar un representativo análisis de los ciclos meteorológicos.

De las series de información estadística presentadas por el CCS, a partir del número pólizas en vigor y expedientes (siniestros) tramitados en los últimos años, es posible ver la evolución de la frecuencia de los siniestros causados por inundaciones y tempestades ciclónicas atípicas sobre el total de pólizas de daños en los bienes.

El Gráfico 21 a continuación muestra un primer ciclo de frecuencia siniestral (parámetro calculado en tanto por mil) claramente alcista entre los años 1990 y 1996, dos años de resultados antagónicos, 1997 el peor de las dos últimas décadas y 1998 con unos óptimos resultados, y un último ciclo de frecuencia media sostenida, con una ligera tendencia creciente. Para evidenciar la evolución de la tendencia indicada se ha realizado una regresión polinómica de 3er grado de los datos indicados.

Así pues, también la información facilitada por el CCS ratifica la opinión inicial, ligero aumento de la frecuencia de eventos climatológicos adversos en los últimos ejercicios, aun no determinante para extraer conclusiones determinantes.

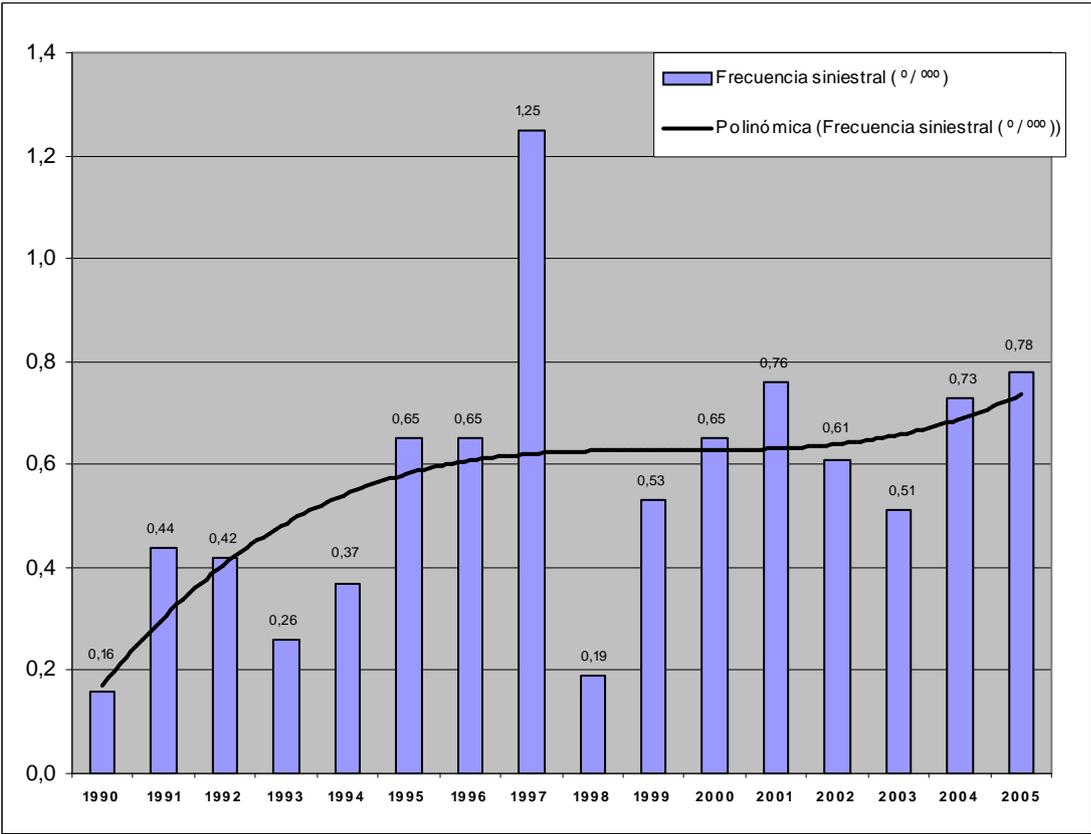
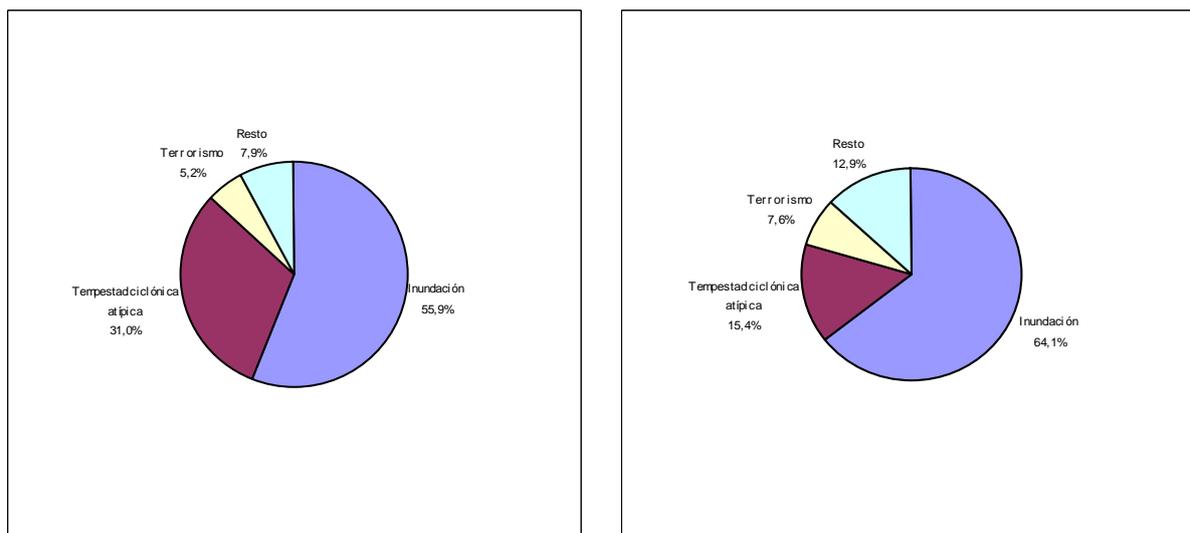


Gráfico 21. Frecuencia siniestral suma de inundaciones y tempestades ciclónicas

A pesar de que el CCS ampara otras múltiples tipologías al margen de las representadas, entre ellas, terremoto, caída de cuerpos siderales y aerolitos, terrorismo, motín, tumulto popular, hechos de fuerzas armadas... ambas, inundaciones y tempestades ciclónicas atípicas, son las mayoritarias tanto en lo

que se refiere a número de expedientes como a cuantías pagadas, como se muestra a continuación:



Gráficos 22/23. % del número de expedientes / % de cuantías pagadas

Es por tanto muy significativa la atención prestada por el CCS a fenómenos de esta naturaleza, atención que obviamente de no existir este organismo, debería ser prestada por las propias compañías aseguradoras, tal y como acontece en el resto de países del mundo. Para hacerse una idea del volumen de expedientes tramitados así como de las cuantías pagadas, se refleja en la siguiente tabla el resultado de la serie histórica desde 1971, más de 400.000 siniestros tramitados y aprox. 4.000 millones de euros en indemnizaciones.

CAUSA - SERIE (1971-2005)	Nº EXPEDIENTES	CUANTÍAS PAGADAS	COSTES MEDIOS
Inundación	271.515	3.037.681.343	11.188
Tempestad ciclónica atípica	150.380	728.806.473	4.846
<i>Terrorismo</i>	<i>25.402</i>	<i>358.083.760</i>	<i>14.097</i>
<i>Resto</i>	<i>38.430</i>	<i>611.788.979</i>	<i>25.399</i>
TOTAL	485.727	4.736.360.555	9.751

Importes en Euros actualizados a 31.12.05

Tabla 12. Nº expedientes, cuantías y costes medios por causa

Por otro lado, la información de la que se dispone referente al Multirriesgo Industrial a nivel de sector, respecto a la cobertura de fenómenos atmosféricos, es insuficiente para la obtención de conclusiones significativas.

Únicamente se tienen datos de la frecuencia siniestral de la cobertura de Extensión de garantías (cuyo máximo exponente es la tipología de riesgo de fenómenos atmosféricos) de los dos últimos ejercicios, donde sí se aprecia que aumenta significativamente, del 7,4% en 2005 al 13,3% en el 2006. No obstante, si representamos el % de distribución de siniestros e importe siniestral en los últimos años de esta cobertura, se aprecia cómo en el ramo industrial la tendencia es ligeramente decreciente, perdiendo significación con respecto al resto de coberturas que integran el ramo.

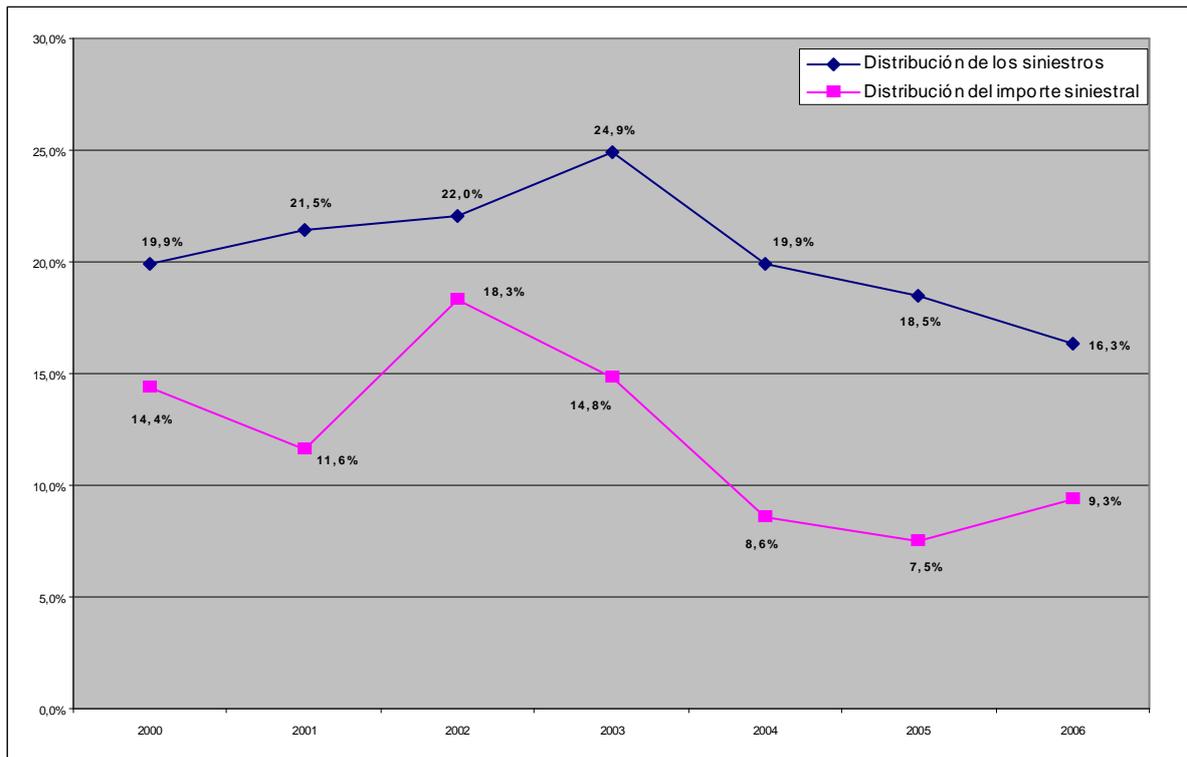


Gráfico 24. % distribución de los siniestros / del importe siniestral

En conclusión de todo lo indicado en el apartado, si bien los acontecimientos no obligan a realizar grandes replanteamientos sobre la cobertura, ello no debe traducirse de ninguna forma en una postura inmovilista del sector al respecto.

Debe continuarse profundizando en el estudio y evaluación de los resultados de cada una de las tipologías de riesgo que integran esta cobertura, utilizando además herramientas capaces de llegar cada vez más lejos en el análisis de esos resultados. Una de ellas es sin duda los Sistemas de Geoinformación (SGI), desarrollados por las principales reaseguradoras... Otra vez las nuevas tecnologías brindan la posibilidad de ser más eficientes – productivos en la gestión aseguradora.

4.2.3 La aplicación de Sistemas de Geoinformación (SGI)

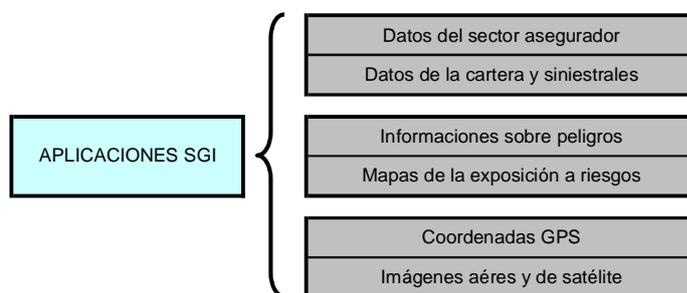
Los Sistemas de Geoinformación (SGI) permiten analizar los riesgos de una compañía aseguradora en base al espacio en que se encuentran posicionados. Estos sistemas ofrecen al sector asegurador soluciones para analizar y controlar de forma más eficiente la exposición a los riesgos, dado que permiten obtener información sobre su ubicación exacta, sobre la concentración de los mismos y los ramos afectados de una zona determinada.

Los SGI tuvieron su inicio en los años 90 en Alemania para el estudio de las zonas susceptibles de sufrir inundaciones. Si bien durante estos años han ido evolucionando con el deseo de obtener mejores modelos de riesgo, es el lanzamiento de Google Earth, plataforma que ofrece fácil acceso a imágenes por satélite, a mediados de 2005, quien facilita su máximo desarrollo.

Así pues el sector asegurador tiene todo un horizonte de posibilidades con la Geotecnología al poder cruzar los precisos datos de los satélites con la información de su cartera. ¿Qué se puede obtener de todo ello?

- Eficiencia en la gerencia de riesgos relativa a los peligros de la naturaleza en el seguro de Daños al estimar con extrema exactitud la ubicación de los riesgos y la concentración de los mismos
- Segmentación tarifaria e incluso normas de suscripción, al considerar la diferenciación espacial como variable en estas operaciones. Es representativo el caso de las inundaciones donde unos pocos metros pueden marcar la diferencia entre un daño o la ausencia del mismo.
- Detección y análisis de situaciones de cúmulo. Si hasta ahora la unidad de análisis mínima era una zona postal o administrativa, con la Geodificación puede llegarse a unidades de riesgo, determinando su posición exacta a nivel de calles o de direcciones con una precisión GPS de metros

Tal y como muestra el esquema a continuación, los SGI deben entenderse como una combinación de hardware, software, datos y aplicaciones, correspondientes a datos del sector y de la propia compañía, informaciones sobre peligros y mapas de exposición a los mismos y finalmente información enviada por satélite, imágenes y coordenadas de posición... ello da idea de su complejidad al trabajar con información de entornos muy heterogéneos.



Los SGI son sistemas abiertos que permiten ampliar y actualizar la heterogénea base de datos compuesta por datos de clientes, modelaciones de riesgos e informaciones climáticas. Si las informaciones de la cartera se enriquecen mediante mapas de terremotos, huracanes o inundaciones se pueden analizar riesgos individuales o carteras completas a sus exposiciones a los peligros naturales.

Este es sin duda el auténtico punto fuerte de los SGI. Permitir agrupar gran cantidad de informaciones, inicialmente disponibles por separado, mediante una referencia espacial o geográfica común, permitiendo llevar a cabo una observación global.

El hecho de que España se sitúe en una zona “tranquila” de la Tierra, sin riesgo cuanto menos aparente de terremotos, huracanes o grandes inundaciones, puede entenderse que no haya motivado el liderar o participar de forma activa en el desarrollo de estos sistemas. No obstante, una vez que éstos ya son una realidad, las aseguradoras españolas no deberían desaprovechar la ocasión de integrarlos en gestión (suscripción – siniestros).

Tal y como se ha indicado anteriormente, además de ser una herramienta de evaluación de riesgo y tarificación, conllevaría conocer con detalle las situaciones de cúmulos y el alcance de los mismos, permitiendo incluso en función de los resultados modificar o renegociar este tipo de contratos con los reaseguradores.

Finalmente en el ámbito de la calidad de servicio, elemento fundamental en el panorama asegurador actual y futuro, sin duda la implantación de estos sistemas darían un salto cualitativo en la gestión del siniestro. Ante fenómenos meteorológicos de gran alcance, que suelen generar situaciones de cierto “caos” inicial en los Centros de Siniestros de las aseguradoras, estos sistemas permitirían emprender todas las medidas necesarias para su óptima atención solo unas pocas horas después de tener conocimiento de un evento. Ello comportaría anticiparse en la toma de decisiones, posible aumento de líneas de atención telefónica, coordinación de grupos de tramitación, óptima distribución de las redes periciales... sin esperar a que la respuesta de la compañía venga determinada “a posteriori” por el volumen de siniestros que se le vayan declarando.

Sin duda esta gestión proactiva del siniestro revertiría en una más ágil atención del mismo desde su inicio, aumentando el grado de satisfacción del Asegurado.

4.3 La Responsabilidad Civil Patronal

4.3.1 Introducción. Análisis de la siniestralidad laboral en España

La entrada en vigor en febrero de 1996 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL) pretendía paliar una de las grandes lacras de nuestro mercado laboral, la elevada siniestralidad. Las esperanzas generadas por esta normativa no sólo no se han visto cumplidas desde su entrada en vigor, sino que nuestro país sigue manteniendo una tendencia alcista en los índices de siniestralidad laboral.

La experiencia en materia de seguridad pone de manifiesto que su eslabón más débil reside en la organización y gestión y no tanto en los aspectos tecnológicos y de equipamientos. Esta situación conlleva a pensar que si bien se destinan recursos en materia de prevención, los siniestros que se producen se podrían haber evitado con una buena organización y gestión de la seguridad, integrada en todas las actividades de la empresa.

La tabla siguiente muestra la distribución y evolución de los accidentes laborales por sectores de actividad en la serie 2001 – 2005.

Sector	2001	2002	2003	2004	2005	% sobre total
Agrarios	39.096	37.408	34.710	35.024	34.265	3,8%
Industria	265.818	252.548	237.967	244.740	242.336	27,2%
Cosntrucción	250.277	250.414	230.735	224.083	238.495	26,8%
Servicios	391.409	397.818	371.312	367.877	375.776	42,2%
Total	946.600	938.188	874.724	871.724	890.872	100%

Tabla 13. Distribución y evolución de los accidentes laborales

Tal y como se indica, el número de accidentes laborales anuales que ocurren en España se aproxima casi a un millón, 890.872 en el ejercicio del 2005, siendo el sector servicios (mayoritario en nuestro país) el que concentra la mayor parte de los mismos, un 42.2%.

Los últimos informes de Siniestralidad Laboral elaborados por el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo arrojan unas cifras similares a las de los ejercicios anteriores, pero con una cierta tendencia decreciente, que al menos parece indicar que se está entrando en una dinámica favorable. Las cifras reflejan que ha descendido un 3.4% el número total de accidentes laborales, con un descenso especialmente significativo de los accidentes graves. No obstante, el número total de víctimas mortales se aproxima al millar.

En cuanto a las causas que provocan los accidentes, éstas son: sobreesfuerzos con un 32% del total, caídas y golpes contra objetos inmóviles con un 18.3%, choques o golpes contra objetos en movimiento con un 17.3%, el contacto con agentes cortantes o punzantes con un 13.5%, entre las principales.

Referente a los accidentes mortales, los más comunes fueron las patologías no traumáticas como infartos o derrames (reconocidos en la actualidad como accidentes laborales) causantes del 28.8% de los fallecimientos, los accidentes de tráfico que provocaron el 21% y las caídas que fueron la causa del 15.8%, entre los más destacados.

Si se representa la totalidad de accidentes agrupados ahora no por sectores, sino por el número de trabajadores de la empresa donde éstos se producen, se pone de manifiesto cómo aprox. tres de cada cuatro suceden en empresas de menos de 100 trabajadores. En el siguiente apartado se tratará esta circunstancia.

Nº de trabajadores	2001	2002	2003	2004	2005	% acumulado 2005
De 1 a 9 trabajadores	153.430	152.053	169.313	200.834	212.675	23,9%
De 10 a 25 trabajadores	153.382	153.856	160.874	189.597	198.263	46,1%
De 26 a 49 trabajadores	112.283	113.506	111.965	127.705	132.486	61,0%
De 50 a 100 trabajadores	99.638	102.085	93.222	106.611	109.911	73,3%
De 101 a 249 trabajadores	95.668	97.233	90.643	102.637	104.245	85,0%
De 250 a 499 trabajadores	53.487	53.653	49.647	52.656	51.519	90,8%
De 500 a 1000 trabajadores	34.431	36.291	29.896	33.235	32.223	94,4%
Más de 1000 trabajadores	56.465	56.326	38.320	39.672	40.945	99,0%
No consta tamaño	187.816	173.185	130.844	18.777	8.605	100,0%
Total	946.600	938.188	874.724	871.724	890.872	-

Tabla 14. Nº de accidentes por dimensión de la empresa

Así pues con la esperanza de que las últimas cifras facilitadas por el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo no sean un espejismo sino un auténtico cambio de tendencia en la siniestralidad laboral, todas las partes implicadas, administración, empresarios, entidades que actúan como servicios de prevención externos, empresas formativas, aseguradoras y cómo no trabajadores, deben aunar esfuerzos para conseguir un mercado laboral cada vez más seguro.

4.3.2 El empresario como deudor de seguridad en la LPRL

Tal y como se ha indicado en el *Apartado 4.1.4*, uno de los tipos de riesgo “puros” u “operativos” presentes en el ámbito empresarial son los riesgos personales.

La Ley de Prevención de Riesgos Laborales de 1996 (LPRL) supuso un avance en cuanto a la integración y actualización en materia de Promoción de la Seguridad y Salud de los Trabajadores. La instauración de dicha ley permitió incorporar una filosofía preventiva en el tratamiento de los Riesgos Laborales, constituyéndose en un Instrumento Normativo para la mejora de las condiciones de trabajo.

Sin duda, el objetivo general de la seguridad y salud laboral es la eliminación de todos los accidentes y las enfermedades profesionales por medio de la prevención, tanto por el bien de las personas, como por las pérdidas económicas de muy diferente naturaleza que supone para la empresa.

No obstante, desgraciadamente la falta de prevención aun es hoy en día uno de los más graves problemas que afrontan las empresas españolas. El alcance del mismo no afecta a todas por igual. Las grandes empresas cuentan con departamentos internos dedicados a la prevención de riesgos laborales, por lo que su gestión es en este aspecto relativamente satisfactoria. El problema se agudiza especialmente cuando se acude al mundo de las Pymes; dado que en la mayoría de ocasiones se considera una carga demasiado costosa el dotar de recursos humanos propios la realización de estas tareas preventivas, éstas se suelen externalizar. Esta externalización de no entenderla como “propia”, genera una continua falta de cultura preventiva que favorece la creación de lagunas de seguridad laboral.

El ordenamiento jurídico erige al empresario en un “deudor de seguridad”. Esta condición en Derecho tiene su fuente tanto en la propia Constitución, como en las leyes (Estatuto del Trabajador y LPRL) y en la normativa comunitaria europea. Del mismo modo que el empresario es el sujeto central de las obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales, es el sujeto fundamental de las responsabilidades en tal materia. Es por esta razón que capítulos del Texto Refundido de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden y de la propia LPRL, se dediquen a regular casi exclusivamente las responsabilidades de los empresarios.

Las responsabilidades a las que puede verse sometido el empresario por el incumplimiento de sus obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales son:

- públicas, bien administrativas o penales
- privadas, contractual o extracontractual

En lo que se refiere a las responsabilidades frente a los poderes públicos en el ámbito administrativo, el empresario puede tener que hacer frente a importantes sanciones económicas en función de la gravedad de los hechos acontecidos. Si éstos además han supuesto un incumplimiento de los deberes en materia preventiva que ha puesto en peligro la vida, la salud o la integridad física del trabajador, aunque aun no se hubiera producido el daño concreto, puede verse imputado por la vía penal. El empresario debe conocer que si se encontrara en estas situaciones, a pesar de que su compañía aseguradora le pudiera brindar la mejor de las asistencias jurídicas, solo él respondería a las sanciones económicas impuestas, a los recargos de las prestaciones de la Seguridad Social y a la posible responsabilidad penal que se le imputara.

Diferente es la atención de las posibles reclamaciones privadas, realizadas por trabajadores perjudicados por incumplimiento empresarial, con motivo de la ocurrencia de un accidente laboral. La LPRL permite que el trabajador damnificado ejercite una pura acción civil de daños y perjuicios contra el empresario, destacando el carácter subjetivo (culpable) de la responsabilidad del mismo en esta materia. Esta responsabilidad, la LPRL la califica como asegurable y por tanto son las cías. aseguradoras las que hacen frente a las indemnizaciones resultado de estas demandas civiles.

En este sentido las compañías aseguradoras están cada vez adquiriendo un papel más relevante, no solo obviamente por el elevado índice de ocurrencia de accidentes, sino por el aumento de la judicialización de los mismos.

4.3.3 Perspectivas de evolución de la RC Patronal

Sin duda la garantía de Responsabilidad Civil Patronal, de no cambiar la tendencia de los últimos años en lo que a siniestralidad se refiere, va a tener desgraciadamente una importancia cada vez mayor en las cuentas de resultados de las compañías aseguradoras. Los datos referentes al número de accidentes en la empresa española son realmente abrumadores y cada vez se producen más reclamaciones y de mayor cuantía contra los empresarios. Es evidente, como se ha indicado, que se avocinan tiempos de intensa judicialización.

Que en España existe una falta de cultura preventiva y que ello hace que nuestro país ocupe desgraciadamente los primeros lugares en los rankings de accidentabilidad laboral a nivel europeo, es una realidad. A pesar de que se está fomentando la creación de esa cultura preventiva desde la producción legislativa y la literatura jurídica, se deben sumar muchos más esfuerzos para sensibilizar al empresario español al respecto de la prevención de riesgos laborales.

Las compañías aseguradoras, por todo lo que les va en ello en esta cobertura, deben contribuir a esa sensibilización. El hecho de que los mayores índices de siniestralidad laboral se produzcan en empresas pequeñas, dificulta la implantación de una política de inspección de riesgos realizada por parte de la compañía. Esa revisión, que resultaría masiva, no sería viable por el coste que supondría. Situación contraria se produce en la cobertura de incendios, dado que los riesgos que concentran el mayor peligro son mucho menos numerosos y además generan primas suficientes para soportar los gastos de inspección. Es evidente pues que las compañías deben buscar otras opciones, menos directas, pero con idéntico fin para detectar y prevenir los accidentes laborales: potenciar la formación de las redes comerciales respecto a esta cobertura a la que se dedica poca atención en la actualidad, realizar campañas de información a sus asegurados, organizar eventos divulgativos, colaborar muy de cerca con la administración en lo que a la normativa se refiere...

Sólo de esta forma proactiva pueden ayudar las compañías aseguradoras a la disminución de los accidentes laborales y por tanto, a la reducción de las demandas civiles presentadas contra los empresarios que deben ser atendidas por la cobertura de RC patronal.

El objetivo a conseguir es que el empresario realice con sus trabajadores labores de Información, que supone dar a conocer los posibles riesgos del trabajo y la forma de evitarlos y Formación, que supone ante todo fomentar el interés por la prevención y propiciar la adquisición de una serie de conocimientos que contribuyan a eliminar o reducir la siniestralidad laboral.

En relación con la información sobre los riesgos laborales el trabajador se convierte en sujeto pasivo, mientras que en relación con la formación pasa a asumir un lugar activo, adoptando la cultura preventiva y controlando y evitando los riesgos que puedan presentarse durante el desarrollo de su trabajo. Es tarea de todos los interlocutores, compañías de seguros incluidas, motivar a empresarios y trabajadores a conseguir posiciones activas en la prevención.

El empresario debe conocer que una mejora en la gestión de riesgos beneficia a las empresas en términos de:

- elevación del nivel de protección para los trabajadores, clientes y público en general
- obtención de una mayor productividad y competitividad de las empresas por disminución de las cuantiosas pérdidas económicas derivadas de la accidentabilidad
- mantenimiento de una buena imagen de responsabilidad y ética empresarial y mayor aceptación de las industrias por el entorno social

Pero también ha de ser plenamente consciente y conocedor de los graves perjuicios que le puede causar un accidente laboral en el seno de su empresa, perjuicios que además, solo pueden ser parcialmente paliados por la compañía aseguradora. En definitiva, las cías. aseguradoras deben asumir un intenso papel formativo y divulgativo en el área de la prevención de riesgos, con el objeto de contribuir al mayor control de la siniestralidad laboral, consiguiendo que ello repercuta directamente sobre los resultados de la RC Patronal. De no ser así el sector se verá sin duda obligado, a corto plazo, a replantearse la política de primas y límites presentes en la actualidad.

4.4 Pérdida de beneficios por contingencias

4.4.1 Coberturas solicitadas por el mercado

Incluso con una buena cobertura de daños que cubra la totalidad de bienes tangibles de la empresa, la inexistencia de un seguro de pérdida de beneficios ante un gran siniestro puede poner sin duda en peligro su continuidad, por la gran repercusión de éstos sobre su cuenta de resultados.

Actualmente la pérdida de beneficios que se comercializa en los Multirriesgos industriales queda vinculada exclusivamente a siniestros amparados por alguna de las coberturas de daños que ofrece la póliza. El alcance de la cobertura puede corresponder únicamente a los “gastos fijos”, es decir, a los que la empresa debe seguir haciendo frente a pesar de la ocurrencia del siniestro o al denominado “beneficio bruto”, entendiendo como tal la suma de los gastos fijos y del beneficio real de la explotación. Ambas opciones de contratación contemplan además la indemnización por extracostes, entendida como los gastos extraordinarios efectuados para minimizar el periodo de pérdida de negocio.

A pesar de que las coberturas indicadas han dado hasta ahora plena respuesta a las necesidades del sector empresarial, el entorno tan globalizado en el que se circunscribe éste en la actualidad, hace que hayan surgido nuevas necesidades asegurativas. Estas necesidades implican básicamente ofrecer cobertura de pérdida de beneficios como consecuencia de hechos que no tienen porqué haber originado pérdida directa de daños materiales. Así pues surge la pérdida de beneficios derivada de contingencias, entre ellas, las relativa a falta de suministro de materias primas / semielaboradas para la producción, a falta de suministro eléctrico y a la imposibilidad de acceso. ¿Qué se esconde tras cada una de ellas?

- Falta de suministro de materias primas / semielaboradas para la producción.

Sin duda la implantación del modelo empresarial “just in time”, cuya filosofía reside en “producir las unidades necesarias, en las cantidades necesarias, en el momento necesario con la calidad requerida” ha generado una forma de trabajo totalmente diferente a la manera tradicional de producción. Una de las características principales con las que pretende esta forma de producción conseguir un aumento de la productividad es la obtención de cero inventarios. Esta situación conlleva una relación fiable y a largo plazo entre la organización y sus proveedores para la absoluta planificación de los suministros. No obstante, de no ser así y producirse alguna alteración, por mínima que sea, ésta originará faltas de suministro y por tanto, problemas en la producción.

Debe considerarse además que la implantación del “just in time” de forma global en el mercado puede generar un serio problema de recuperación de una empresa con ocasión de un siniestro. Dado que sus clientes, al trabajar también con stock cero, precisan desde el primer momento otros proveedores, esta situación puede ocasionar a la empresa que ha sufrido el siniestro una pérdida de mercado difícilmente recuperable, al menos a corto plazo. Esto es especialmente significativo para el mercado asegurador europeo dado que la fórmula empleada, “loss of profit”, indemniza las pérdidas de ventas respecto a lo que hubiera sido previsible sin el siniestro. El período de indemnización puede verse pues alargado muy considerablemente por el “just in time”. Diferente es el sistema norteamericano, “gross earnings”, donde el fenómeno indemnizable es exclusivamente la afectación de la producción, por lo que una posible pérdida de pedidos más allá de la restitución de la producción, no quedaría cubierta.

- Falta de suministro eléctrico. Es evidente que el fenómeno de la globalización provoca una cada vez mayor interdependencia de las redes eléctricas. Exponente representativo de esta situación fue el pasado incidente ocurrido en noviembre de 2006 en Alemania, cuando parte de la red de suministro de este país quedó sobrecargada debido a un corte en una línea de alto voltaje. Esta circunstancia produjo que 10 millones de europeos de seis países diferentes se quedaran sin suministro eléctrico. El incidente da una idea de la interconexión de las líneas eléctricas y de la reacción en cadena que se puede generar.

En España esta situación se ha vivido intensamente en la actualidad, en un ámbito mucho más local, al haber sufrido la ciudad de Barcelona cortes de suministro eléctrico en gran parte de sus distritos y durante un período realmente importante, a consecuencia de un incendio en una subestación transformadora. Si esta circunstancia hubiera afectado a zonas industriales sin duda las pérdidas se habrían multiplicado.

- Imposibilidad de acceso. Cobertura menos relevante por su menor probabilidad de ocurrencia pero que sin duda, con motivo del incendio del edificio Windsor de Madrid en febrero de 2005, está presente por la grave situación que puede generar.

Teniendo en consideración y analizadas todas las circunstancias mencionadas, el mercado asegurador debería buscar soluciones al respecto. El seguro Multirriesgo Industrial no puede alejarse, obviamente dentro de los márgenes técnicos, de su filosofía de adaptación a las necesidades del mercado.

Es evidente que la inclusión de nuevas tipologías de siniestros debe traducirse en una intensificación de la detección y evaluación de esos riesgos. Una vez realizadas estas acciones, podrían ir dándose pasos iniciales como por ejemplo limitar la pérdida de beneficios por falta de suministros de materias de producción a determinados hechos accidentales de los proveedores, plazos de carencia, tanto en la cobertura de falta de suministro eléctrico como en la imposibilidad de acceso...

4.4.2 Intensificación en la política de prevención e inspección de riesgos

Si se amplían las posibilidades de cobertura de pérdida de beneficios a las casuísticas descritas en el apartado anterior, las aseguradoras deberían adoptar políticas de prevención más estrictas, además de exigir una mayor rigurosidad en los informes de inspección.

En primer lugar deberían potenciar, incluso exigir según el tipo de riesgo y las coberturas solicitadas, la elaboración por parte de las empresas de “planes de contingencias”, análogos a los planes de emergencia de daños materiales. Estos planes deberían contemplar casuísticas siniestrales susceptibles de perturbar la actividad, analizar las diferentes etapas de la producción y su grado de vulnerabilidad al respecto, prever qué capacidades propias de la empresa le permitiría recuperar de forma rápida los niveles de producción y venta, y valorar las medidas de prevención que podrían implantarse.

Dentro del proceso de lo que sería una “clásica” inspección de riesgos, la determinación en lo que se refiere a la pérdida de beneficios es quizás la parte que conlleva una mayor dificultad, debiendo quedar constancia de los factores de vulnerabilidad de la empresa frente a una parada, el tiempo esperado de la misma, así como las medidas para evitar pérdida de ventas en ese período. Es muy importante y absolutamente necesaria además, la colaboración del adecuado personal propio de la empresa, conocedor de todo el proceso productivo, para apreciar y determinar los aspectos principales que puedan condicionar la cobertura.

En segundo lugar, tal y como ya se ha indicado, las aseguradoras deberían exigir una mayor rigurosidad en los informes de inspección. Esquemáticamente los factores que deben ser profundamente evaluados y por supuesto incluidos en el informe de inspección para la óptima suscripción de la cobertura son:

- Fabricación y transporte de materias primas.
Análisis de Procedencia (nacional / importación) - Tiempo de reposición - Número de proveedores – Existencia de proveedores exclusivos – Consideraciones (tiempo de relación comercial, protocolos establecidos...)
- Producto acabado y transporte
Existencia de stock – Alternativas de producción en otras empresas – Información del sector y competencia
- Energía.
Fuentes de procedencia – Alternativas – Grupos electrógenos
- Maquinaria e instalaciones (agua, gas, vapor, electricidad, aire comprimido...)
Especificad – Tiempo de reposición o sustitución – Alternativas

- Métodos de producción
Diagrama de flujo del proceso – Número de líneas principales (única, múltiple independiente, múltiple interdependiente) - Reparto del beneficio bruto por cada línea - Existencia de cuellos de botella y alternativas de evasión

Así pues con la puesta en marcha de toda esta política preventiva, las aseguradoras deben ser capaces de seguir adaptando sus productos a las necesidades asegurativas del mercado, en este caso referente a la cobertura de pérdida de beneficios, con unas buenas expectativas de negocio al menos a medio / largo plazo.

4.5 La responsabilidad medioambiental

4.5.1 La Directiva CE y su Proyecto de Ley sobre Responsabilidad Medioambiental

Es evidente en la sociedad actual el mayor grado de concienciación ante el medioambiente en general. Esta concienciación ha aumentado la sensibilidad de las personas y de los estados en contribuir a su protección y evitar grandes catástrofes que provocan graves perjuicios a especies y hábitats naturales. España no ha sido ajena a estos desgraciados acontecimientos padeciendo dos de resorte internacional: el hundimiento del petrolero Prestige, que ocasionó la mayor catástrofe ecológica de Europa y la rotura de una presa de vertidos en la localidad minera de Aznalcóllar, que puso en peligro el Parque Nacional de Doñana, la mayor reserva ecológica de España.

Gran parte de los países miembros de la Unión Europea se encuentran inmersos de pleno en el proceso de transposición a sus ordenamientos nacionales, de la Directiva de la CE sobre responsabilidad medioambiental.

El eje de la nueva Directiva de la UE se basa en el régimen de la responsabilidad de derecho público. Sus elementos principales son:

- define las normas mínimas para la prevención y reparación de daños ecológicos, teniendo en cuenta el principio de quien contamina debe reparar el daño
- no introduce una garantía financiera obligatoria, solo una recomendación
- prevé dos regímenes de responsabilidad complementarios, la responsabilidad sin culpa u objetiva (para actividades peligrosas para el medio ambiente) y la responsabilidad por culpa o subjetiva (para las demás actividades)
- exigencia de la adopción de medidas preventivas; sin producirse un daño, si hay amenaza inminente de que ocurra, el responsable deberá adoptar de inmediato las medidas preventivas necesarias
- adopta y cataloga las medidas necesarias para reparar, rehabilitar o reemplazar los recursos naturales:
 1. Medidas reparadoras primarias, que restituyan los recursos naturales dañados a su estado básico

2. Medidas reparadoras complementarias, que compensan el hecho que la reparación primaria no haya dado lugar a la plena restitución de los recursos naturales dañados
 3. Medidas compensatorias, adoptadas para compensar las pérdidas provisionales de recursos naturales
- establece un periodo de responsabilidad a consecuencia de un incidente de hasta 30 años desde que tuvo lugar su ocurrencia

En España, el 9 de Marzo de 2007, el Consejo de Ministros remitió a las Cortes el Proyecto de Ley de Responsabilidad Medioambiental con un doble objetivo: protección del “medio ambiente”, que queda perfectamente delimitado en cuatro categorías de elementos, suelo, aguas y especies y habitats protegidos, y la repercusión a los causantes de los daños ocasionados. La filosofía de la Ley es evidente, “quien contamina paga”.

Tal y como ya disponía la Directiva de la UE, el proyecto de Ley basa su actuación en el régimen de la responsabilidad de derecho público. De esta forma, el Estado tiene la capacidad de exigir al autor que ha originado el incidente medioambiental, en primer lugar la reparación directa de los daños ecológicos o en su defecto, la obligación de atender los costes ocasionados. Si se procediera por el contrario en un régimen de derecho privado, como los daños ecológicos no lesionan directamente bienes jurídicos individuales, no sería de aplicación.

El proyecto de Ley establece además una clara diferenciación entre lo que es objeto de regulación por responsabilidad medioambiental y lo que denomina daños a particulares que sucedan como consecuencia de un perjuicio al medio ambiente. Esta circunstancia seguirá siendo dominio de la responsabilidad civil clásica.

Referente a la recomendación de la Directiva de la UE al respecto de las garantías financieras obligatorias, el Proyecto de Ley contempla tres opciones para el sector empresarial: aval bancario, reserva técnica y seguro. Esta última es la única opción que permite transferir el riesgo a un tercero y liberar de esa forma el patrimonio de una carga.

Como interlocutor presente en el proceso, el sector asegurador ha podido hacer valer algunos de sus criterios en la presentación del Proyecto de Ley: retraso del plazo de entrada en vigor de las obligaciones (a partir de 2010), moderación de las exigencias de aseguramiento, exclusión de daños causados por malas prácticas o dolosos... Por el contrario, han quedado en el tintero aspectos poco perfilados que dificultarían sin duda la gestión de las compañías aseguradoras: poca claridad para valorar de forma objetiva los daños a los recursos naturales, reparaciones “complementarias” y “compensatorias” en adición a las “primarias”, plazo de prescripción muy dilatado (30 años), obligación de restauración completa, sin poder llegar a acuerdos transaccionales que liberen al responsable mediante una indemnización...

4.5.2 El reto asegurador

El sector asegurador se encuentra por todo lo dicho ante un gran reto. En primer lugar debe desarrollar soluciones de transferencia de riesgos que cubran nuevos tipos de daños: daños a la diversidad biológica de un hábitat o compensaciones por pérdidas provisionales de recursos naturales y sus servicios ecológicos. En

segundo lugar, debe afrontarlos conforme a las regulaciones de responsabilidad de derecho público, campo ciertamente desconocido para el sector.

A continuación se plantean de forma detallada algunos aspectos que deberían ser objeto de estudio por parte de las aseguradoras en la aplicación de la cobertura medioambiental, según las condiciones propuestas por el Proyecto de Ley:

- Determinación de la ocurrencia del siniestro. El momento en que tiene lugar el siniestro debería quedar perfectamente delimitado para poder asignarse a un periodo de seguro concreto. Por tanto, deben quedar al margen de cobertura las emisiones paulatinas, siendo únicamente objeto de seguro las averías, al poder limitarse temporalmente la duración de la emisión.
- Evaluabilidad. Resulta muy difícil estimar mediante métodos convencionales la frecuencia de esta tipología de siniestros y más aún su importe, al no ser magnitudes directamente cuantificables. Los cálculos de primas deberían basarse en extrapolaciones de la información actual y en nuevos escenarios. Se deberían precisar de la mejor forma posibles los criterios de valoración.
- Mutuality. Se desconoce qué volumen de riesgos finalmente serán asegurados; se precisaría de un número lo suficientemente significativo como para que sea posible efectuar valoraciones y cálculos prácticos.
- Cláusula de límites máximos. Al igual que en el resto de modalidades de la cobertura de RC, deben establecerse límites de cobertura en exceso de los cuales respondería el Asegurado con su propio patrimonio. Especial atención merecen estas cláusulas en la “reparación compensatoria”, cuya finalidad no es la reparación propia del estado básico y por tanto es difícilmente cuantificable. El sector haría bien en operar con sumas aseguradas relativamente bajas en una fase inicial de la implantación de esta modalidad de seguro, con posibilidad de adaptarlas mejor a la normativa en una fase posterior, de acuerdo con las experiencias obtenidas con los productos.
- Cláusula de limitación de cúmulos. Al poder existir siniestros que podrían dar lugar tanto a daños personales y materiales como a daños de acuerdo con las nuevas categorías, sería preciso incluir las cláusulas de referencia.
- Asignación de un siniestro a una determinada vigencia de la póliza. Mantener la política de dar cobertura sólo a aquellas reclamaciones por daños causados durante la vigencia de la póliza, evitando cubrir responsabilidades de siniestros preexistentes.
- Mantener las exclusiones de los actuales productos: riesgos en desarrollo, riesgos con alta exposición, riesgos normales de explotación, daños al propio suelo de no asegurarse de forma explícita, emisiones paulatinas...

Además de los aspectos anteriormente indicados deberían tenerse en cuenta las siguientes consideraciones referentes a:

- La inspección de riesgos. La introducción de nuevos escenarios siniestrosales debe comportar cambios en la evaluación de los peligros y riesgos, por lo que es básico predecir el mayor número de casuísticas. Debe estimarse el potencial de peligro (intrínseco al riesgo), el potencial de exposición (su entorno, hábitats y reservas naturales importantes...), las medidas preventivas generales del riesgo y su capacidad de reaccionar ante incidentes inesperados.

En este sentido, el seguro de responsabilidad medioambiental está en la actualidad en el punto de mira de las aplicaciones SGI. Estos sistemas, ampliamente detallados en el *Apartado 4.2.3* permiten fijar la posición exacta del riesgo en el espacio y determinar la distancia entre él y las zonas protegidas. Incluso se podría incorporar alguna modelación climatológica.

- La tramitación de siniestros. La gestión de los siniestros de responsabilidad medioambiental es sin duda la más compleja del sector tanto por la amplitud de conocimientos que requiere (científicos, técnicos, legales..) como por la posible longevidad de su tramitación.
- La prima. Al no existir un mercado establecido de referencia y sí en cambio todo un conjunto de dificultades que se han ido señalando, especialmente la que se refiere a la cuantificación del coste siniestral, esta situación debería llevar hacia una actitud conservadora de las aseguradoras al respecto de la política de primas, dotando a éstas de notables márgenes de prudencia. Es evidente que cuanto más se perfile el contenido de las leyes y cuanto más pronto se desarrolle una práctica unificada para determinar el daño ecológico, antes disminuirán las inseguridades y esta circunstancia repercutirá positivamente en el coste del seguro.

Se ha pretendido demostrar de forma absoluta que el sector asegurador efectivamente se encuentra frente a un gran reto. Se le plantea una nueva situación que debe comportar prudencia en el diseño de las coberturas y en la asunción del riesgo. El nuevo escenario que se presenta genera cuanto menos una destacada incertidumbre, mala compañera de viaje del sector asegurador.

Así pues, a corto plazo y debido a tales circunstancias, no parece que esta cobertura en nuestro país pueda integrarse en los productos Multirriesgo de las diferentes compañías. Todo apunta a que le sea más fácil posicionarse dentro del Pool Medioambiental existente, que ofrece en la actualidad una cobertura preliminar a la propuesta. El esquema pool tiene a su favor la experiencia de hace ya doce años, la unión de conocimientos especializados y el hecho de distribuir responsabilidades entre los numerosos aseguradores y reaseguradores participantes.

5. Conclusiones

En lo que a la historia económica desde mediados del siglo XX se refiere...

La economía española ha experimentado significativos cambios en los 60 años que van desde mediados del siglo XX hasta nuestros días. De ser una economía eminentemente agrícola y retrasada, se ha convertido en una economía industrial, altamente integrada al resto de los países europeos e industrializados y con una tasa de crecimiento real muy superior a la media europea.

En este largo camino que se inició con el periodo franquista, prosiguió con la Transición y la entrada en la Unión Europea y culminó con la Internacionalización de la economía española, cuatro han sido las principales transformaciones estructurales que la han acompañado a este notable éxito:

- cambio en la estructura productiva a favor del sector servicios principalmente y del sector industrial, en detrimento de la agricultura
- apertura al exterior
- importancia creciente del proceso de ingreso y gasto público
- equidad en la distribución de la renta entre la población

En lo que a la situación económica actual se refiere...

La actividad económica mundial sigue siendo muy dinámica manteniéndose en la actualidad los niveles de crecimiento de los últimos años. Las economías emergentes de Asia están actuando de auténtico motor de la actividad mundial, paliando el impacto de la evidente desaceleración económica de EEUU. En términos de inflación la economía mundial se encuentra en un escenario benigno, con tasas sensiblemente elevadas consecuencia directa del actual incremento del precio del petróleo.

España en la última década, en ese contexto de relativa bonanza, está creciendo de forma continuada, especialmente en los dos últimos años. El PIB continua acelerándose en la actualidad con un óptimo ritmo de crecimiento. Debe destacarse también de la actual coyuntura la gran disminución de la tasa natural de paro, el crecimiento de la renta per capita y el hecho que tanto las finanzas públicas como la seguridad social estén saneadas.

Sin embargo la economía española tiene ciertas peculiaridades estructurales que todavía siguen siendo un reto: el menor crecimiento de la productividad respecto a los países de la OCDE, la pérdida de competitividad, debido al endémico diferencial de inflación respecto al resto de nuestros socios europeos, así como la falta de cualificación en el desarrollo tecnológico. Actualmente puede considerarse a la economía española como la 7ª economía del mundo; si se observa la competitividad global, la innovación, la calidad de la educación, el desarrollo en tecnología y la I+D, esa posición cae estrepitosamente.

A estos problemas estructurales hay que añadir nuevos problemas coyunturales, más domésticos. Entre ellos, los signos de peligro que se advierten en el sistema financiero, debido al incremento en el endeudamiento de los hogares por las subidas de tipos de interés, la contención de los salarios, el incremento del precio de la vivienda...

En lo que a las previsiones económicas a corto plazo se refiere...

En términos generales, las expectativas conducen a una cierta moderación del crecimiento mundial con respecto a las altas tasas registradas en los últimos tres años, de crecimiento sólido y generalizado.

Tres podrían considerarse los principales riesgos para las perspectivas a corto plazo de la economía mundial: nuevas subidas de los precios del crudo, persistencia de los desequilibrios mundiales y por tanto elevado riesgo de ajuste desordenado y riesgo de mayor caída de los precios inmobiliarios en los Estados Unidos.

A nivel nacional, la previsión económica muestra un gran dinamismo de la actividad comercial en la economía española, que permitirá fortalecer la creación de empleo a pesar del menor empuje de la construcción y una cierta recuperación de la productividad.

El ritmo de crecimiento para el 2008, siendo razonablemente elevado, podría ser inferior ligeramente al previsto para el actual ejercicio. La razón principal de esta "pérdida de ritmo" sería menor demanda interna, dado que el gasto en consumo e inversión en construcción y bienes de equipo, ralentizarán su ritmo de crecimiento.

Debe tenerse también en consideración que podría producirse un cambio de ciclo si prosigue la escalada de tipos de interés en la eurozona. Ello podría ocasionar que la caída del consumo fuera tan intensa que no pudiera ser compensada por otros elementos de la renta nacional. Tal circunstancia sería especialmente grave en la economía española, que siempre ha dado muestras de una mayor sensibilidad a los ciclos económicos.

En lo que a las previsiones económicas a largo plazo se refiere...

Estudios realizados por consultoras de reconocido prestigio presentan un panorama radicalmente distinto al actual, en lo que se refiere a la clasificación de las principales economías mundiales allá por el año 2050.

Éstas fuentes sitúan a la India como el país de mayor crecimiento hasta el año 2050, a una media anual cercana al 8%, por delante de Indonesia y China, convirtiéndose este último país en la segunda potencia mundial a escasa distancia de los EEUU.

Si se cumplen los pronósticos de estos estudios se produciría una abrupta llegada de las economías emergentes al G-7, ocupando los primeros puestos de la tabla: China (2º), India (3º), Brasil (5º), Indonesia (6º) y México (7º)...

España se vería desplazada del séptimo puesto que ocupa en la actualidad a un hipotético décimo quinto, en la tabla de las principales economías mundiales.

Todo ello no deja de ser un ejercicio de previsión; no obstante, sí parece lógico pensar que el continente asiático va a convertirse en el auténtico líder mundial en un futuro no muy lejano.

La solución ante tal situación de hipotética pérdida de peso de la economía española frente a las economías emergentes, debería ser intentar beneficiarse de esa gran apertura de mercados en el extranjero y del desarrollo del consumo interno de esas nuevas economías. Fácil parece decirlo pero realizarlo...

En lo que al presente del sector industrial se refiere...

A pesar de todos los buenos indicadores económicos, la industria española no consigue salir de un clima de cierta atonía y se aleja del buen ritmo de crecimiento general del país. Esta circunstancia es especialmente grave por la solidez que aporta el sector industrial a la economía en tiempos de inestabilidad o recesión.

En los dos últimos años se han perdido aprox. 6.000 empresas industriales en España, principalmente en sectores de poco valor añadido y faltos de innovación tecnológica: textil, cuero, madera, corcho... Además, el porcentaje de empleo industrial sobre la totalidad del sector empresarial, se va reduciendo año tras año.

Por el contrario sí se observa en los últimos años, un importante crecimiento de la inversión industrial en innovación y en el desarrollo y difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Esta circunstancia ha permitido ampliar la capacidad productiva, contribuyendo a una cierta mejora de la competitividad de nuestra industria.

Se empieza a percibir cómo el país afronta el reto tecnológico, hasta entonces muy descuidado, con mayor rigor y decisión. España se está aproximando a los patrones comerciales y a la especialización de la UE, aunque no ha alcanzado su nivel de ventaja comparativa en ramas de alto nivel tecnológico. Ese es el principal reto de la industria española, para de esa forma corregir su latente falta de productividad. Además, debe potenciarse la orientación comercial exterior, muy sesgada en la actualidad hacia el mercado interior de la UE.

En lo que al desarrollo futuro del sector industrial se refiere...

El sector industrial español tiene que llevar a cabo un auténtico cambio de mentalidad para recuperar posiciones a los principales sectores del país, servicios y construcción, auténticos motores de la economía española en la actualidad.

La industria española debe superar los tradicionales factores de éxito, ya del todo obsoletos, y apostar por nuevos elementos de competitividad:

- innovación tecnológica; la mejor forma de mejorar la productividad, que ya no reside ni en bajos costes laborales, ni en situaciones geográficas ventajosas ni en aumentos de la realización de horas extras del personal.
- incremento de valor añadido permanente; continua mejora del producto o del proceso productivo
- cualificación de mano de obra; no existen personas formadas, sino en continua formación
- internacionalización; intercambio de conocimientos y tecnología con clientes y proveedores; ya no es sinónimo de importación / exportación
- flexibilidad operativa y financiera
- alianzas e integraciones con terceros; deben prevalecer sobre sentimientos de "pérdida de autonomía"
- flexibilidad operativa; debe prevalecer sobre las organizaciones jerárquicas

El caso práctico del sector textil pone de manifiesto buena parte de los elementos indicados. Se ha perdido la opción de entrar a competir en los segmentos más bajos del mercado, pero resulta evidente que existen mayores posibilidades de hacerlo en las áreas de producción sofisticada, de respuesta rápida a los cambios de mercado y de desarrollo de estrategias articuladas de producción y comercialización.

El futuro del sector industrial español sólo será alentador si se continua con ese esfuerzo innovador iniciado y si el país es capaz de orientar y convertir la producción científica del personal cualificado, en soluciones tecnológicas de vanguardia, que incrementen su productividad y aporten un componente tecnológico diferenciador. Paralelamente, deben impulsarse políticas industriales que inviertan en la cualificación permanente de la mano de obra, flexibilicen el mercado laboral, introduzcan ventajas fiscales, subvenciones “reales” de I+D, créditos blandos, etc. Un gran reto pues el que hay por delante...

En lo que a los seguros Multirriesgo se refiere...

Los seguros Multirriesgo le han ganado la partida a las pólizas de ramos puros por toda una serie de ventajas muy relevantes desde el punto de vista asegurador:

- limitación de la antiselección de riesgos, al contratarse varias coberturas de forma conjunta
- racionalización de costes administrativos, por la masificación de la venta
- agilidad en todos los procesos, por la venta y gestión de un único contrato
- sencillez y simplificación, que conlleva una rápida y más eficaz formación de las redes comerciales
- facilidad de marketing en general

Estas ventajas han repercutido de forma muy significativa en el Asegurado, puesto que todas ellas redundan favorablemente en el precio final del seguro, circunstancia que ha extendido su comercialización. Los Multirriesgos como producto han favorecido la concienciación del consumidor hacia el mundo del seguro en general. Se han convertido en productos de éxito por sus propios méritos y por tanto, sujetos a continuas modificaciones y perfeccionamientos desde su lanzamiento allá por los años 50 hasta la actualidad.

En el sector asegurador español su relevancia es notoria con buenas perspectivas de crecimiento, principalmente por el ramo de Hogar, auténtico motor de los seguros Multirriesgo y nutrido por el sostenido boom inmobiliario de nuestro país.

El volumen de primas en el ejercicio de 2006 de los seguros Multirriesgo ha sido de 5.060 millones de euros, cantidad que supone un 17% de cuota de mercado sobre el total de seguros No Vida y aprox. un 10% sobre el total del negocio asegurador. Las cifras por tanto hablan por si solas...

En lo que al presente del seguro Multirriesgo Industrial se refiere...

Así como en términos relativos al resto de Multirriesgos se ha evidenciado un cierto retroceso del multirriesgo Industrial en los últimos años, sus índices de crecimiento propio en 2006 son importantes y satisfactorios (1.160 millones de € en primas y aprox. 600.000 pólizas), superando notoriamente a los del ejercicio anterior. No consigue los crecimientos de Hogar, pero deben tenerse en cuenta las particularidades de este producto: una mayor complejidad y una también mayor sensibilidad del cliente al precio.

Actualmente el Multirriesgo Industrial es sin duda la forma de aseguramiento más común de las Pymes. El mercado español, donde ocho de cada diez empresas tienen dos o menos asalariados, un mercado por tanto de “micropymes”, es óptimo para el desarrollo de este producto.

Cada vez más tienen cabida en él riesgos no industriales de capitales sumamente importantes: supermercados, almacenamientos al mayor, talleres y concesionarios de vehículos, hoteles, residencias geriátricas, estaciones de servicio... actividades además a las que el mercado asegurador ofrece en la actualidad productos “personalizados” para adaptarse a sus necesidades específicas.

Un aspecto en la actualidad absolutamente relevante y clave para el desarrollo exitoso de los Multirriesgos en general, y del Industrial en particular, es la concepción de este seguro como un servicio integral. Los asegurados están valorando cada vez más los servicios adicionales que se puedan prestar a través de la póliza Multirriesgo (debe prevalecer la “reparación” sobre la “indemnización”) así como el grado de atención permanente 24 h. recibido por su compañía.

La relación de coberturas que ofrece este producto actualmente es innumerable. La práctica totalidad de ellas son ofertadas por las principales compañías del mercado, por lo que la competencia en este sentido resulta casi imposible. Además, el tiempo de respuesta de las diversas compañías cuando se produce alguna novedad en este aspecto, es cada vez menor. De ahí la importancia actual pero sobre todo futura, de la calidad de servicio global como elemento diferenciador de la competencia.

Respecto a los sistemas de tarificación, se ha pasado de considerar un número mínimo de parámetros para tarificar un riesgo completo, a un análisis exhaustivo cobertura a cobertura, de todos los posibles factores que alteran el resultado de cada una de ellas. No obstante, la política de precios del mercado industrial está siendo en la actualidad muy agresiva, orientada en ocasiones de forma absoluta a captar negocio de manera muy activa. Se está primando el desarrollo comercial sobre los aspectos técnicos, con las graves y conocidas consecuencias que ya se constataron a principios de la década. Es más, en la actualidad los riesgos de “gran calibre” casi puede decirse que se presentan anualmente a subasta... Esta situación es especialmente peligrosa teniendo en cuenta que el mercado del seguro industrial apunta a una mayor concentración de compañías, por lo que la capacidad de reacción de éstas se acortará progresivamente.

En definitiva el multirriesgo Industrial, dada la próspera coyuntura donde se encuentra instaurado, con buenos crecimientos y con un discreto resultado técnico - financiero del pasado ejercicio de 2006, está siendo en la actualidad demasiado sensible al precio... no parece la mejor de las opciones para la obtención de buenos resultados sostenidos.

En lo que a las perspectivas de evolución del Multirriesgo Industrial se refiere...

El crecimiento sostenido del Multirriesgo Industrial en los últimos años y el previsible entorno económico favorable que incentiva la creación de empresas, principalmente “micropymes” del sector servicios más que desgraciadamente industriales, hace pensar que en general, las perspectivas de evolución y desarrollo del ramo sean buenas.

El propio desarrollo e implantación de este producto ha generado una competencia creciente entre las compañías traducida en coberturas, servicios y precio.

Las compañías deberían continuar con pólizas “a la medida” y personalizadas, adaptando al máximo sus coberturas a las particularidades de los múltiples sectores que tienen cabida en el Multirriesgo Industrial. El mercado está ya demandando dos coberturas que sin duda podrían integrarse en la oferta industrial: Pérdida de Beneficios por contingencias y Responsabilidad Civil Medioambiental. No obstante y ya es una realidad, en un mercado cada vez más globalizado, las coberturas tienden a uniformizarse y la competencia en ese aspecto deja de existir. Esta situación podría generar que el Multirriesgo Industrial se convirtiera en un futuro inmediato en un “commodity” y se compitiera en el sector únicamente por precio, situación muy desfavorable.

Es por ello que las compañías deberían cada vez más intentar diferenciarse de sus competidores en calidad de servicio, que deberá llegar mucho más allá de la que actualmente se ofrece, por muy elevada que ya nos parezca.

Las aseguradoras deberían poder facilitar a sus Asegurados una oferta global que les asegure ante todo tipo de contingencias y les solucione y/o facilite la gestión de su negocio. Así pues, el futuro es focalizar en el servicio, en detrimento del concepto producto. Estos servicios deberían ser cada vez más específicos y sofisticados, recurriendo incluso a terceros sino fuera posible ofrecerlos directamente por la Cía, pero siempre dando respuesta a las necesidades planteadas por lo asegurados y teniendo presente el ofrecer un valor real.

Las compañías deberían además incrementar la sensibilidad referente al grado de satisfacción de los clientes con ocasión de los siniestros, momento clave de una póliza de seguros. Todo ello, servicio y atención personalizada, podría traducirse en un compromiso de fidelidad del cliente hacia la compañía, restándole importancia a la prima como elemento fundamental en la elección del seguro. El objetivo estaría pues cumplido.

Es evidente que las aseguradoras tienen que luchar para conseguir el máximo desarrollo de sus productos, pero el multirriesgo Industrial no debe quedar inmerso en una espiral de brutal competencia análoga a la que vive el seguro del automóvil. A pesar de la corrección de los resultados, entre la maniobra de corrección y la obtención efectiva de los mismos, se produce inevitablemente un gap que puede resultar en este ramo especialmente peligroso. Son varias las claves que harían posible una rentabilidad sostenida del ramo conjuntamente con crecimientos moderados: políticas de suscripción de riesgos adecuados que constituyan una cartera saneada, tarifas perfectamente estructuradas garantía a garantía con las nuevas tecnologías y controles estadísticos permanentes de los resultados, que permitan tomar decisiones y ajustar con facilidad posibles desviaciones.

Las nuevas tecnologías deberían también continuar permitiendo la absoluta flexibilidad del multirriesgo Industrial; han de ser además herramientas ágiles y eficaces que faciliten al máximo las tareas del mediador, ofreciéndole capacidad y autonomía también en la gestión de las pólizas industriales, obviamente con los márgenes de prudencia que precisa este ramo. Si bien es posible que el canal bancario a medio plazo pueda introducirse en este sector, los mediadores continuarán sin duda siendo el canal mayoritario, con mínima incidencia de los canales alternativos de venta directa.

La propuesta aseguradora para las grandes empresas industriales podría evolucionar, ya lo está haciendo en la actualidad, en otro tipo de calidad de servicio. Estas empresas suelen estar dotadas de una serie de infraestructuras propias que les podrían hacer prescindir de muchos de los servicios ofrecidos por las compañías, incluso ser cada vez más receptivas a la inclusión de franquicias, si todo ello les revirtiera de manera significativa en la prima. Por el contrario, requerirán un alto grado de especialización para determinar factores de riesgo, un análisis de coberturas y capitales exhaustivo que responda a sus características particulares, quizás incluso la aplicación de cláusulas específicas... en definitiva, también servicio.

En lo que a las coberturas que pueden generar grandes pérdidas patrimoniales se refiere...

Incendios

La cobertura de incendios constituye el auténtico “núcleo duro” del Multirriesgo Industrial, tanto en el entorno de la suscripción como en el entorno del siniestro, representando el 40% del total de indemnizaciones del ramo a nivel de sector.

Si se analiza la evolución de la cuenta de resultados de cualquiera de las principales compañías aseguradoras que oferta este producto, se observa cómo un número irrelevante de siniestros respecto al total de los acontecidos, condiciona el resultado de esta garantía y por ende, el resultado global del ramo.

La forma más eficaz y quizás única de conseguir un mayor control de la siniestralidad en este sentido, no es otra que implantar una óptima cultura de prevención en el seno de la compañía y hacerla llegar como propia a la red comercial, debiendo actuar ésta como vehículo de comunicación de su principal destinatario, el Asegurado.

Cada vez crece más el porcentaje de incendios que tienen su origen en zonas de almacenamiento. Además, aprox. las tres cuartas partes de los siniestros de consideración se podrían haber evitado con el cumplimiento de normas de seguridad muy básicas y de fácil implantación. Las compañías no deberían escatimar recursos en hacer llegar, directamente al Asegurado o mediante la sensibilización de la red comercial, información general, listados de comprobación... al respecto de todo ello. Otra oportunidad de ofrecer servicio...

La proliferación de los paneles sándwich de poliuretano en la construcción de naves y establecimientos industriales, con nefasto comportamiento ante el fuego, no parece haber tocado techo. Las cías. aseguradoras deben requerir como condición *sine qua non* especiales medidas de seguridad ante estas construcciones, planteándose riesgo a riesgo su aceptación y en tal caso, sus condiciones de suscripción. Además de aplicar las correspondientes sobreprimas,

estos riesgos deben plantear ya rigurosas alternativas de transferencia aseguradora: inclusión de franquicias, % de participaciones en el siniestro / coaseguro o incluso estableciendo límites máximos de indemnización.

Finalmente las cías aseguradoras deben realizar rigurosos informes de inspección, principales valedores de la cultura de prevención, incorporando siempre las novedades que brindan las nuevas tecnologías.

Fenómenos atmosféricos

La comunidad científica en general no cesa en advertir de los graves desajustes meteorológicos que se producirán en un futuro cada vez más inmediato, en ocasiones ya presente, de continuar con el progresivo calentamiento de la Tierra. España, especialmente la costa mediterránea, no sería ajena a esta situación.

Sea debido o no al cambio climático lo cierto es que el año 2005 fue el de mayor frecuencia e intensidad de siniestros catastróficos de la historia del reaseguro. La suma de todos estos acontecimientos han disparado en la actualidad las alarmas del sector en general vs. los fenómenos atmosféricos.

A nivel nacional es cierto que en los últimos años ha habido episodios de vientos huracanados, así como lluvias torrenciales que han causado graves inundaciones. No obstante no parece, tanto por la información que manejan las propias compañías aseguradoras, como por la que ofrece el Consorcio de Compensación de Seguros, puedan extraerse conclusiones determinantes sobre un incremento inminente de la frecuencia o intensidad de estos fenómenos.

A pesar de esta situación, las aseguradoras deben continuar profundizando en el estudio y evaluación de los resultados de cada una de las tipologías de riesgo que integran esta cobertura, utilizando además herramientas capaces de llegar cada vez más lejos en el análisis de esos resultados.

Una de estas herramientas son sin duda los Sistemas de Geoinformación (SGI), muy desarrollados desde el lanzamiento de Google Earth en 2005, que permiten analizar los riesgos de una compañía aseguradora en base al espacio en que se encuentran posicionados.

Así pues el sector asegurador tiene todo un horizonte de posibilidades: eficiencia en la gerencia de riesgos, segmentación tarifaria e incluso implantación de normas de suscripción y detección y análisis de situaciones de cúmulo. El conocimiento de situaciones de cúmulos permitiría incluso, en función de los resultados, modificar o renegociar este tipo de contratos con los reaseguradores.

Los SGI son sistemas abiertos que permiten ampliar y actualizar la heterogénea base de datos compuesta por datos de clientes, modelaciones de riesgos e informaciones climáticas. Si las informaciones de la cartera se enriquecen mediante mapas de huracanes, inundaciones... se pueden analizar riesgos individuales o carteras completas a sus exposiciones a los peligros naturales.

Las aseguradoras españolas no deberían desaprovechar la ocasión de integrar estos sistemas en sus procesos de gestión. Si bien la inversión inicial es costosa, las posibilidades de desarrollo son a día de hoy ilimitadas.

RC Patronal

La entrada en vigor en febrero de 1996 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL) no ha paliado la elevada siniestralidad que continua mostrando el

mercado laboral español, con aprox. 900.000 accidentes anuales que han significado casi un millar de víctimas mortales.

La experiencia en materia de seguridad pone de manifiesto que su eslabón más débil reside en la organización y gestión y no tanto en los aspectos tecnológicos y de equipamientos.

Desgraciadamente la falta de prevención aun es hoy en día uno de los más graves problemas que afrontan las empresas españolas, en especial las Pymes, que suelen externalizar estas tareas de prevención de riesgos laborales.

La garantía de RC Patronal, de no cambiar la tendencia de los últimos años en lo que a siniestralidad se refiere, va a tener una importancia cada vez mayor en los resultados de las compañías. Elevado número de accidentes laborales, aumento continuo de reclamaciones civiles contra los empresarios y aumento de la cuantía de las mismas. Toda esta serie de acontecimientos indica que se avecinan tiempos de intensa y nunca deseada judicialización.

La realización de informes de inspección de riesgos laborales, al tratarse de Pymes, comportaría ser masiva y por tanto no viable económicamente. Las compañías deberían buscar formas alternativas para contribuir a la sensibilización del empresario al respecto de la prevención y ofrecerle servicio: potenciando la formación de las redes comerciales en esta materia, realizando campañas de información a sus asegurados, organizando eventos divulgativos al respecto...

Las aseguradoras deberían ser totalmente proactivas, asumiendo un intenso papel formativo y divulgativo en el área de la prevención de accidentes laborales, con el objeto de contribuir al mayor control de la siniestralidad y que ello repercuta directamente sobre los resultados de la cobertura. De no ser así, el sector se verá sin duda obligado a corto plazo a replantearse la política de primas y límites presentes en la actualidad, por los deficitarios resultados que se obtendrán.

Pérdida de Beneficios por contingencias

El sector industrial no ha sido ajeno al actual entorno globalizado en el que nos encontramos, que ha propiciado la necesidad de nuevas alternativas aseguradoras referente a la pérdida de beneficios. La tradicional cobertura, siempre vinculada a hechos amparados por las garantías de daños, resulta insuficiente frente a las nuevas necesidades:

- Falta de suministro de materias (stock) para la producción (proveedores) e imposibilidad de venta de producto acabado (clientes). La continua implantación del modelo empresarial “just in time” con el lema “cero inventarios”, hace absolutamente vulnerable a la empresa frente a estas situaciones.
- Falta de suministro eléctrico. La ocurrencia de destacados incidentes en los últimos tiempos pone de manifiesto la mayor interdependencia de las redes eléctricas y los efectos negativos en cadena que pueden sucederse.
- Imposibilidad de acceso. Cobertura menos relevante pero que sin duda, con motivo del incendio del edificio Windsor, está presente por la grave situación que puede generar.

El seguro Multirriesgo Industrial no debería alejarse, obviamente dentro de los márgenes técnicos, de su filosofía de adaptación a las necesidades reales del mercado.

No obstante, la inclusión de estas nuevas tipologías de siniestros deben comportar la adopción de políticas de prevención más estrictas, potenciando o exigiendo incluso a las empresas la implantación de “planes de contingencias”, además de intensificar la rigurosidad de los informes de inspección al respecto de esta compleja cobertura.

La responsabilidad medioambiental

Es evidente en la sociedad actual el mayor grado de concienciación ante el medioambiente en general. Esta concienciación ha aumentado la sensibilidad de las personas y de los estados por contribuir a su protección.

En este contexto nace la nueva Directiva de la UE, convertida ya en España desde el pasado mes de marzo, en el Proyecto de Ley de Responsabilidad Medioambiental. El objetivo perseguido es doble: protección del “medioambiente” (delimitado como suelo, aguas y especies y habitats protegidos) y exigencia al autor que ha originado el incidente medioambiental, de la reparación directa de los daños ecológicos causados, o en su defecto, obligación de atender los costes ocasionados. La filosofía de la Ley es evidente, “quien contamina paga”.

El Proyecto de Ley contempla tres opciones para el sector empresarial ante una posible responsabilidad medioambiental: aval bancario, reserva técnica y seguro. Esta última es la única opción que permite transferir el riesgo a un tercero y liberar de esa forma el patrimonio de una carga.

El sector asegurador se encuentra ante un gran reto. En primer lugar debe desarrollar soluciones de transferencia de riesgos que cubran nuevos tipos de siniestros: daños a la diversidad biológica de un hábitat o compensaciones por pérdidas provisionales de recursos naturales y sus servicios ecológicos. En segundo lugar, debe afrontarlos conforme a las regulaciones de responsabilidad de derecho público, campo ciertamente desconocido para el sector. El nuevo escenario que se presenta genera cuanto menos una destacada incertidumbre, mala compañera de viaje del sector asegurador.

A corto plazo y debido a tales circunstancias, no parece que esta cobertura en nuestro país pueda integrarse en los productos Multirriesgo de las diferentes compañías. Todo apunta a que le sea más fácil posicionarse dentro del Pool Medioambiental existente, que ofrece en la actualidad una cobertura preliminar a la propuesta. El esquema pool tiene a su favor la experiencia de hace ya doce años, la unión de conocimientos especializados y el hecho de distribuir responsabilidades entre los numerosos aseguradores y reaseguradores participantes. No obstante, veremos pues qué sucede con todo ello...

6. Bibliografía

Historia de España/ Bloque IV España durante el franquismo 1939 / 1975. El Franquismo: evolución política, económica y social hasta 1959. Wikilibros

García Delgado, José Luis (1995): *La economía española durante el franquismo*

Tussell, Javier: *La transición española*

Torregrosa, Ramón J: *La economía española: 1945 – 2006*

Artículos de opinión económica de Labolsa.com

Naciones Unidas New York (2007): *Situación y perspectivas para la economía mundial, 2007*

Banco de España (2007) Boletín Económico

Pampillón, Rafael (2006) *Artículo España se desindustrializa*

Asociación Empresarial de las Comunidades de Madrid, Castilla La Mancha y Castilla León (2006). *Preguntas frecuentes*

Instituto Nacional de Estadística. *Notas de prensa. Estructura y Demografía Empresarial. Directorio Central de Empresas (DIRCE)*

G. Martín, Ignacio. *Efectos de la innovación sobre la evolución del empleo y la productividad. CEPREDE.*

Boletín informativo del Instituto Nacional de Estadística. (2006) *Panorámica de la industria*

Scotto Tovani, Ricardo (1986) *Multirriesgo Pyme. Un producto a la medida.*

Segura, Fernando (1992) *El seguro español en la década de los 90. Cinco días*

En portada (2004) *Multirriesgos...cada vez más hacia un servicio integral*

Bascompte Riquelme, Mercè (2006) *El Seguro de Hogar en España*

En portada (2007) *Los Multirriesgos amplían coberturas*

En portada (2007) *Perspectivas del ramo multirriesgos en 2007*

Labiano, Javier (2006) *Multirriesgos de comercio e industria, a medida. Aseguranza*

Estadísticas ICEA (2000 – 2006) *El Seguro Multirriesgo Industrial*

MapfreRE (2003) *Informe técnico sobre Riesgo y Seguro en “Paneles Aislantes”*

Fundación Mapfre (2007) *Gerencia de Riesgos y Seguros*

Mapfre Seguridad (2007) *Monográfico Medio Ambiente*

Consorcio de Compensación de Seguros (2006) *Estadística. Riesgos extraordinarios*

Fundación Mapfre (2007) *Ciclo Experto en Gerencia de Riesgos y Seguros*

Itsemap (1998). *Curso de inspección y evaluación del riesgo de incendio*

Munchener RUC. Munich Re Group (2007) *Sistemas de información geográfica*

Montoya Melgar, Alfredo. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. *Panorama de la responsabilidad del empresario en materia de seguridad y salud en el trabajo*

Cano Galán, Yolanda. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. *La formación en prevención de riesgos laborales: su configuración como deber de los trabajadores.*

Actualidad Aseguradora (2007). *Ley de Responsabilidad Civil Medioambiental*

Swiss Re (2007) *El seguro de daños medioambientales en la Unión Europea*



Rubén Bouso López

Barcelona, 13 de mayo de 1975

Ingeniero Químico por la UAB, año 1999

Diploma de Perito de Seguros (Generalitat de Catalunya)
Incendios y riesgos diversos - Automóviles – Reconstrucción de Accidentes de Tráfico

Diplomado por la CEPA – Europe

Diplomado en Seguridad contra Incendios por Cepenven

Ha desarrollado su carrera profesional en el sector asegurador en Seguros Catalana Occidente desde jun/2000.

Se incorpora inicialmente como técnico en PREPERSA, empresa del grupo asegurador, en servicios de:

- Peritación y supervisión de redes periciales
- Inspección de riesgos. Daños materiales y medioambientales
- Reconstrucción de Accidentes de Tráfico
- Formación en prevención de Incendios y Robo

Entre oct/2003 y dic/2006 ocupa el puesto de responsable de los ramos Multirriesgo Pyme, Comercios y Oficinas del grupo asegurador, periodo en el que se lanzan nuevos productos de cada uno de los ramos.

Desde ene/2007 hasta la actualidad ocupa el puesto de responsable del ramo de Multirriesgo Hogar del grupo asegurador.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L’ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d’Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El Plan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004

- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanco: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerà Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009

- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolores Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Mugerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011

- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006

- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Texidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012

- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirrama" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014

- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014

