

En este mes de marzo llegamos a nuestro boletín número 150. agradecemos a nuestros amables lectores por su permanente apoyo y aporte para que este pequeño esfuerzo por difundir temas de riesgos y seguros se mantenga

## **GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS PYMES (1)**

Las pequeñas y medianas empresas, aquellas unidades productivas o prestadoras de servicios que no son tan pequeñas para ser consideradas como micros, ni tan grandes como para jugar en las ligas mayores, enfrentan una serie de retos relacionados con la gestión de riesgos, en un ambiente en el cual no se cuenta con el suficiente presupuesto o la suficiente conciencia de la importancia de prever aquellos acontecimientos que, en caso de ocurrir, pueden acabar irremediabilmente con este tipo de negocios.

Muchas de las Pymes que tenemos la oportunidad de asesorar o de inspeccionar para efectos de suscripción de seguros, comparten una serie de problemas (llamémosle riesgos) que deben ser gestionados, para mejorar sus posibilidades de sobrevivir a su materialización.

Supongamos el caso de la empresa X, productora de ropa casual. Digamos además que

esta es una Pyme de segunda generación, o sea que los hijos del fundador de la empresa ya se han hecho cargo de su administración; y que tienen la formación universitaria que su padre, el fundador, no tuvo. La empresa tiene activos fijos representados en su local y maquinaria, que valen 2.000 millones de pesos. Su facturación anual es de 3.600 millones al año, con una utilidad bruta del 35% (\$1.260), y una utilidad neta antes de impuestos del 11% (\$396 millones). La planta emplea 42 operarios, todos con contrato a término indefinido; y está ubicada en una unidad industrial en la cual solo hay empresas similares, con la excepción de una lavandería que presta sus servicios a los confeccionistas del lugar.

La empresa es rentable, proporciona una adecuada retribución a los dueños y ha sido afortunada de hallar un nicho de mercado que no se afecta por los vaivenes de la revaluación o los azares del comercio internacional. Sufre de la competencia desleal del contrabando, pero la calidad de sus productos, el contacto con los distribuidores y la preocupación permanente por la calidad hacen que sus prendas, de marca propia pero sin registrar, se vendan casi en su totalidad en cada una de las tres colecciones que se

producen al año. El personal es estable, atraído no solo por el buen trato de sus patronos, sino por el aliciente de tener contrato a término indefinido, verdadera rareza en el sector de la confección. El gestor de la empresa reconoció a tiempo que resulta más costoso estar seleccionando y entrenando personal que va a durar menos de tres meses, que pagar sueldos mejores y garantizar estabilidad laboral a sus empleados.

Los dos hijos del fundador, ahora en control de la administración del negocio, saben por formación académica que la gestión de riesgos debe ir más allá de la contratación de seguros. Reconocen que el esfuerzo de su padre y su fuente de ingresos puede desaparecer de un momento a otro, si fallan en identificar los riesgos que se ciernen sobre su negocio; o, si habiéndolos identificado, no son capaces de generar estrategias para la gestión de estos riesgos, de tal manera que se encuentren preparados para afrontar su materialización.

Desde los inicios del negocio, su padre reconoció la importancia del seguro,

como una manera de atenuar en parte los efectos económicos de la materialización de riesgos como los incendios, los hurtos o los daños imprevistos en la maquinaria. Sin embargo, saben que los seguros NO son la única manera de gestionar sus riesgos; y que en consecuencia deben ir más allá del proceso de contratación de pólizas con una aseguradora. Su asesor de seguros también conoce por experiencias con otros clientes, que no basta un buen programa de pólizas para garantizar que la empresa de su cliente pueda sobrevivir a una catástrofe, por lo que se apoya en la aseguradora para ofrecer a su mutuo cliente una alternativa INTEGRAL de protección; la cual no solo va a blindar a la empresa contra los efectos devastadores de un siniestro de grandes proporciones, sino que al mismo tiempo va a reducir las posibilidades de su ocurrencia, en beneficio tanto de la aseguradora como del asegurado.

Siendo este su caso, cómo procedería usted como asesor de seguros, o como suscriptor de la aseguradora, para ofrecer a su cliente la mejor opción que le permita gestionar sus riesgos de manera adecuada?

**asr@une.net.co**