

Planes de Transferencia

El quinto y último grupo de acciones estratégicas para la Gestión integral de Riesgos corresponde a las acciones de Transferencia, las cuales se pueden concebir de dos maneras distintas: La transferencia del riesgo o la transferencia de los efectos económicos de su materialización.

- *Transferencia del Riesgo*: el progreso económico se ha definido como la habilidad que tienen las organizaciones para asumir los riesgos inherentes a su actividad, dentro de límites aceptables y manejables. En la práctica resulta muy difícil o antieconómico transferir los riesgos, ya que normalmente dicha acción supone la pérdida de los beneficios económicos que la organización obtiene de asumir determinado riesgo. Por ejemplo, para una empresa que esté sufriendo de repetidos atracos a sus mensajeros, le resultaría más cómodo contratar la movilización de sus recursos en efectivo, mediante la utilización de dicho servicio con una Firma de transporte blindado de valores. Dicha decisión eliminaría el riesgo de sufrir pérdidas por atracos, pero

posiblemente el costo de contratar dicho servicio represente una erogación demasiado alta para la empresa.

De todas maneras, solo en contados casos es posible transferir riesgos verdaderamente fundamentales para una organización.

- *Transferencia de los efectos económicos de la materialización de un riesgo*: en esta categoría de acciones estratégicas de transferencia se ubican los contratos de riesgo compartido, conocidos como join venture y los contratos de seguros.

En los contratos de riesgo compartido se pueden determinar cláusulas que establezcan que, en caso de pérdidas, alguna de las partes involucradas deba asumirlas de manera exclusiva. Con ello, la otra parte estaría a salvo en caso de materializarse el riesgo que produzca dichas pérdidas.

En el caso de los contratos de seguros, no se trata de la transferencia del riesgo en sí, sino de los efectos económicos de la materialización de dichos riesgos.

Existe la creencia equivocada, por parte de algunos directivos de organizaciones de todo tamaño, de considerar que la única herramienta de administración de riesgos consiste en contratar un programa de seguros amplio. Nada más alejado de la realidad.

En primer lugar, los contratos de seguro NO sustituyen la obligación de los asegurados de administrar sus propios riesgos; puesto que quien contrata un seguro sigue siendo responsable de evitar que los riesgos se materialicen. De hecho, las aseguradoras condicionan el otorgamiento o renovación de contratos de seguro, a que los asegurados se comprometan a mantener adecuadas medidas de prevención, protección y combate de los posibles fenómenos que producen pérdidas.

En segundo lugar, las pólizas de seguro no cubren la totalidad de los riesgos a que se expone una organización, como la pérdida de información, la pérdida de imagen corporativa y el tiempo invertido en demostrar un siniestro, para mencionar solo algunos de los elementos que componen el costo real del riesgo.

Como tercer factor, las indemnizaciones no cubren, en ningún caso, el total de las pérdidas económicas sufridas por la materialización de un riesgo.

En consecuencia, la organización deberá contar con una estrategia de Gestión Integral de sus riesgos, que incluya la identificación de los mismos y las acciones sugeridas para su administración.

La labor de identificación y administración de riesgos no puede ser vista como una actividad eventual, temporal o colateral de una organización. Para que sea realmente efectiva, la Gestión Integral de Riesgos debe convertirse en parte fundamental de la vida de las empresas, buscando involucrar a todos los actores internos y externos. Solo así se garantizará el cumplimiento de las obligaciones de la dirección para con los propietarios, y la supervivencia de la empresa.