

Preguntas y respuestas del blog de FutureLATAM

Robert Gordon, Vicepresidente Senior de Política, Investigación e Internacional de APCI

1. ¿El Seguro por Interrupción de Negocios cubre la pérdida de ingresos por COVID-19?

En casi todos los casos, el seguro de interrupción del negocio no cubre las pérdidas por COVID-19. Muchos en la comunidad empresarial sufrieron grandes pérdidas cuando las rutinas diarias de los consumidores se interrumpieron drásticamente. Los gobiernos locales, estatales y federales ordenaron el cierre de negocios y hubo una caída significativa en la demanda de servicios en persona. El seguro protege contra micro riesgos - eventos individuales o pérdidas temporales regionalizadas - no pérdidas macroeconómicas sistémicas.

El seguro de interrupción del negocio es parte de las pólizas de seguro de propiedad que aseguran la pérdida física directa o los daños a la propiedad cubierta y, como resultado, no cubre casi todas las pérdidas de COVID. Específicamente, los pagos de ingresos comerciales se activan solo si hay una suspensión de operaciones causada por pérdida física directa o daño a la propiedad asegurada y dicha pérdida o daño es causado por una causa de pérdida cubierta.

Ha habido una extensa investigación científica sobre COVID-19 durante los últimos dieciocho meses que demuestra cada vez más que COVID-19 no causa daño físico a la propiedad, que existe un riesgo mínimo de transmisión superficial de COVID, que la presencia de COVID en las superficies se disipa más rápidamente que antes y que COVID se puede limpiar fácilmente, en la mayoría de los casos, con jabón y detergente, o con desinfectante en superficies potencialmente contaminadas de alto contacto. Los Centros para el Control de Enfermedades encontraron "poco apoyo científico" para desinfectar entornos comunitarios interiores o exteriores, y concluyeron que, dentro de los 3 días, incluso sin limpieza, cualquier riesgo de transmisión superficial restante es menor y no es necesaria una limpieza adicional.

COVID-19 no causó pérdidas físicas directas o daños a la propiedad, por lo que las pólizas no pudieron brindar cobertura por interrupción comercial debido a pérdidas relacionadas con COVID-19. Para casi todas las pólizas, las aseguradoras no incluyeron en el precio de las pólizas dicha cobertura y los asegurados no pagaron por ella.

Más allá de las razones legales por las que la interrupción del negocio no cubre tales pérdidas, el seguro de interrupción del negocio no es adecuado para abordar la recesión del negocio o las dislocaciones relacionadas con una pandemia. Los seguros privados en general no están en condiciones de abordar una recesión de la economía y los trastornos económicos relacionados con una pandemia. Hacer que estas pólizas cubran los daños relacionados con la pandemia limitaría significativamente la disponibilidad de las protecciones subyacentes y actuales proporcionadas, dejando a innumerables empresas sin protección financiera.

A medida que la pandemia ha evolucionado, ha provocado varias perturbaciones en la economía, cada una de las cuales requiere su propio análisis y soluciones. Los problemas que afectan a las empresas son multifacéticos y una solución no se adaptará a todas las empresas en ningún esfuerzo por estabilizar la economía. Como vemos en la pandemia actual, estos incluyen un desempleo récord en industrias particulares, crisis de flujo de efectivo para empresas en transición, amenazas de solvencia derivadas de la caída de la demanda de servicios personales, nuevos costos y cambios en los modelos comerciales debido a restricciones gubernamentales y rupturas y pérdidas de la cadena de suministro. Sugeriría que aquellos que estén interesados en estos temas consideren leer estos informes:

Hartwig, R., Gordon, R., Eisenhuth, R., *Consumer Behavior, the Macroeconomy, and the Uninsurability of Pandemic-Related Business Income Losses*, American Property Casualty Insurance Association, septiembre de 2021, puede consultarse en:

<https://www.uscriskcenter.com/presentations/paper-co-authored-by-dr-robert-hartwig-and-apcia-consumer-behavior-the-macroeconomy-and-the-uninsurability-of-pandemic-related-business-income-losses/>

Hartwig, R. y Gordon, R., "Uninsurability of Mass Market Business Continuity Risks from Viral Pandemics", American Property Casualty Insurance Association, junio de 2020. Puede consultarse en: <https://www.uscriskcenter.com/presentations/uninsurability-of-mass-market-business-continuity-risks-from-viral-pandemics/>

2.- ¿Por qué las pandemias no son asegurable?

Las aseguradoras brindan una protección económica vital a nuestros asegurados. Gracias a nuestros productos, las empresas pueden operar, emplear trabajadores y prosperar con la seguridad de que un incendio u otro peligro no arruinará su negocio para siempre y que sus trabajadores están protegidos contra lesiones en el trabajo.

Es importante comprender no solo el papel limitado que pueden desempeñar las aseguradoras, sino, lo que es más importante, por qué las aseguradoras no pueden asegurar ampliamente las pandemias. También es importante comprender qué pérdidas pandémicas son adecuadas para el seguro y cuáles requieren una solución puramente gubernamental u otra alternativa.

La asegurabilidad del riesgo se basa tradicionalmente en seis criterios, que se enumeran a continuación:

- I. Un riesgo debe consistir en un gran número de unidades de exposición para que las pérdidas de unas pocas puedan ser distribuidos entre toda la población de asegurados.
- II. Las pérdidas deben ser accidentales / aleatorias y no intencionales por naturaleza.
- III. Las pérdidas deben ser determinables y mensurables, lo que permite un ajuste preciso y oportuno.
- IV. Las pérdidas no pueden ser excesivamente catastróficas o financieramente ruinosas para el grupo de riesgo en su conjunto.

V. La probabilidad de pérdida debe ser calculable, lo cual es necesario para la modelación y fijación de precios correctos del riesgo.

VI. La prima cobrada por las aseguradoras para transferir el riesgo de pérdida debe ser económicamente asequible.

La incapacidad de un riesgo para cumplir con uno o más de estos criterios reduce o elimina su asegurabilidad.

El riesgo de pandemia viola los seis criterios. En términos técnicos, la violación de estos criterios impide la agrupación y redistribución de las pérdidas de unos pocos entre muchos. En términos de continuidad empresarial, las pandemias producen riesgos que no son diversificables, cuantificables, potencialmente ruinosos, inasequibles y, lo que es más importante, creado intencionalmente.

El alcance de las pérdidas explica por qué este tipo de pérdidas no son asegurables y nunca se pretendió que estuvieran aseguradas. Se estimó que las pérdidas potenciales de ingresos comerciales en el punto álgido de la pandemia ascendían a un billón de dólares al mes solo en los Estados Unidos, lo que refleja principalmente la caída masiva y repentina del gasto de los consumidores, así como la incapacidad de gastar debido a cierres obligatorios y otras restricciones legales.

Como se señaló anteriormente, los CDC estudiaron COVID-19 y demostraron que el virus no causa daño físico a la propiedad, que existe un riesgo mínimo de transmisión de COVID en la superficie, que la presencia de COVID en las superficies se disipa más rápidamente de lo que se pensaba en un principio y que el COVID se puede eliminar fácilmente limpiado. Los estudios mostraron que después de tres días había poco riesgo de presencia de COVID en las superficies.

La causa de las pérdidas pandémicas sufridas por las empresas también demuestra por qué las pandemias no son asegurables. Como hemos visto durante la crisis de COVID-19, las pérdidas económicas significativas resultaron del comportamiento humano que siguió a la pandemia, cuando los hábitos diarios y el comercio de las personas cambiaron drásticamente para evitar la interacción de persona a persona. El análisis de APCIA y del Economic Journal de la Universidad de Chicago determinó que la mayoría de las pérdidas económicas pandémicas fueron causadas por una caída macroeconómica en la demanda de los consumidores de servicios en persona, no por daños físicos o cierres gubernamentales. Los seguros nunca han cubierto la cambiante demanda macroeconómica de los consumidores y no son adecuados para hacerlo.

Si bien algunos han sugerido que un mecanismo público-privado en el que los gobiernos y las aseguradoras compartan los riesgos de una pandemia podría ser una solución, la realidad de los riesgos de una pandemia deja en claro que tal enfoque no es factible. En el pasado, los gobiernos han facilitado la disponibilidad de seguros para exposiciones que resultaron problemáticas para asegurar, o inasequibles para los consumidores, como el terrorismo, las inundaciones y la exposición de cultivos. En los Estados Unidos, esto se ha hecho a través de programas compartidos como el Programa de seguro contra riesgos de terrorismo, el Programa nacional de seguro contra inundaciones y el programa federal de seguro de cosechas. Estos programas están diseñados para abordar los problemas específicos que hicieron que asegurar esos riesgos fuera problemático. Sin embargo, las pandemias son diferentes a esos riesgos. Las pandemias violan

tantos requisitos de asegurabilidad que las aseguradoras nunca han ofrecido un seguro para ellas, excepto en circunstancias muy limitadas, como la cancelación de un evento.

Además, a diferencia de otros riesgos, las pandemias no están aisladas en determinadas regiones; están muy extendidos e impactan simultáneamente a la gran mayoría de la población mundial. El seguro funciona cuando lo adquieren un gran número de asegurados, pero solo una pequeña fracción de quienes lo adquieren sufren pérdidas. Las pandemias no cumplen con este principio.

Esta no es solo la opinión de la industria, sino también de los reguladores. La Asociación Nacional de Comisionados de Seguros (NAIC), un grupo formado por todos los supervisores de seguros de EE. UU., Declaró en marzo de 2020 que:

“El seguro funciona bien y sigue siendo asegurable cuando un número relativamente pequeño de reclamaciones se distribuye en un grupo más amplio y, por lo tanto, no suele ser adecuado para una pandemia global en la que prácticamente todos los asegurados sufren pérdidas significativas al mismo tiempo durante un período prolongado. Si bien el sector de seguros de EE. UU. sigue siendo sólido, si se requiere que las compañías de seguros cubran dichos reclamos, tal acción crearía riesgos de solvencia sustanciales para el sector, socavaría significativamente la capacidad de las aseguradoras para pagar otros tipos de reclamos y potencialmente exacerbaría los problemas financieros y económicos negativos, impactos económicos que el país está experimentando actualmente ”.

Fuente: Asociación Nacional de Comisionados de Seguros, Declaración de NAIC sobre la acción del Congreso relacionada con COVID19, https://content.naic.org/article/statement_naic_statement_congressional_action_relating_covid19.htm)

3. ¿Qué evidencia empírica ha reunido para respaldar su posición?

Cuanto más nos alejamos del inicio de la pandemia, más clara es la evidencia de que las pandemias no son asegurables. La principal consecuencia económica de la pandemia de COVID-19 fue un colapso masivo y abrupto de la actividad económica. El producto interno bruto (PIB) en los Estados Unidos se desplomó en casi un tercio durante el segundo trimestre de 2020, y el gasto de los consumidores, que representan casi el 70 por ciento del PIB, impulsó la mayor parte de esa caída. Asimismo, la inversión empresarial, que representa casi el 20 por ciento del PIB, se desplomó simultáneamente en casi un 30 por ciento. La ruptura de las cadenas de suministro mundiales en medio de la pandemia y una recesión mundial también provocó una fuerte caída en las exportaciones netas. De hecho, el único componente importante del PIB que creció en medio del colapso económico durante la primera mitad de 2020 fue el gasto público. En resumen, COVID-19 generó un impacto macroeconómico severo, provocado principalmente por caídas masivas y abruptas en el gasto de los consumidores y las empresas. Las ondas de choque económicas resultantes repercuten hasta el día de hoy, afectando la trayectoria de prácticamente todos los indicadores económicos importantes, incluidos el empleo, las ventas minoristas y las tasas de interés, al mismo tiempo que contribuyen a las continuas interrupciones de la cadena de suministro, el aumento de la inflación y la volatilidad de los precios de los activos.

Incluso muchas empresas que se consideraron "esenciales" y se les permitió permanecer abiertas sufrieron profundas caídas en la demanda de los consumidores. Por ejemplo, los hoteles se

consideraron esenciales y, por lo general, no fueron obligados por los gobiernos para cerrar. Y, sin embargo, 2020 fue el peor año registrado para la industria hotelera de EE. UU., Con solo una tasa de ocupación del 44% para este año. La ocupación promedio de los hoteles para 2020 fue aún más baja en Canadá, (33,1%) y Europa, Centroamérica y Sudamérica (30,0%). De manera similar, las tintorerías generalmente han sido designadas como un negocio esencial y se les permitió permanecer abiertas durante el COVID-19.

Si bien las órdenes y restricciones gubernamentales han tenido un impacto en las pérdidas de continuidad del negocio, las caídas y los cambios en la demanda del consumidor son responsables de la reducción primaria en el gasto, el PIB y empleo. De manera similar, un estudio de la Universidad de Chicago encontró solo un impacto agregado menor fruto de las órdenes de cierre del gobierno. De la caída de 60 puntos porcentuales medida en las visitas minoristas durante la pandemia, solo 7-8 puntos porcentuales surgieron directamente de los cierres gubernamentales y las órdenes de protección. La caída restante en la demanda de los consumidores se debió al temor de contraer el virus.

Las caídas de sueldos y salarios ilustraron cuán generalizados han sido los efectos de la pandemia. Según la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU., Los sueldos y salarios pagados a los trabajadores no agrícolas se redujeron en \$ 617 mil millones de dólares en el segundo trimestre de 2020, una caída del 6.5 por ciento. La mayor caída trimestral desde que el gobierno federal comenzó a recopilar esta estadística en 1947. De manera similar, la Oficina de EE. UU. de los datos del análisis económico muestran que el ingreso personal real menos los pagos de transferencias (como los cheques de estímulo) cayeron en \$ 1.2 billones o 9.1 por ciento sobre una base anualizada al comienzo de la pandemia. Esta caída sin precedentes de sueldos, salarios e ingresos es una consecuencia directa del aumento del desempleo, que se disparó el 3,5 por ciento en febrero de 2020 al 14,8 por ciento solo dos meses después, lo que refleja la pérdida de unos 22,4 millones de puestos de trabajo, 6,8 millones de los cuales aún no se han recuperado en junio de 2021. Esa experiencia deja en claro que los seguros no pueden ser la solución a los riesgos de una pandemia. También demuestra que las disposiciones para abordar el desempleo masivo y la consiguiente pérdida de ingresos serían componentes críticos de cualquier respuesta integral de política pública a futuras pandemias.

Las pérdidas económicas de COVID-19 no estuvieron limitadas ni por las fronteras nacionales ni por el calendario. La economía mundial se contrajo un 3,3 por ciento en 2020. El Fondo Monetario Internacional ha estimado que el costo económico global de COVID-19 alcanzará muchos billones de dólares. De cara al futuro, la ciencia nos dice que los riesgos de una pandemia se están intensificando a medida que la globalización y la urbanización avanzan rápidamente.

4.- ¿APCIA se ha reunido con autoridades gubernamentales y reaseguradoras?

APCIA está compartiendo nuestra investigación con miembros del Congreso y la Administración Biden, así como con colegas de la industria de todo el mundo y organizaciones internacionales que están analizando de cerca los posibles programas pandémicos. Hemos presentado nuestras conclusiones a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS), la Federación Global de Asociaciones de Seguros, Insurance Europe, la Asociación de Aseguradoras Británicas, la Federación de Seguros Marroquí, grupos industriales en India, y muchos otros, incluido FIDES, por supuesto.

La membresía de APCIA, incluida la mayoría de las reaseguradoras de los Estados Unidos, también respaldan la opinión de que los riesgos de pandemia generalmente no son asegurable. No se ofrecieron ampliamente antes de la crisis actual y están ampliamente excluidos en las pólizas de líneas comerciales. El seguro comercial brinda cobertura para micro eventos como el clima, incendios, un brote de bacterias localizadas, etc. Algunos de estos micro eventos, como los huracanes, pueden afectar a las reaseguradoras en general, pero aún pueden fijar el precio de sus productos basándose en experiencias pasadas y modelos que predicen pérdidas futuras. Las pólizas comerciales no brindan y nunca han brindado cobertura para pérdidas macroeconómicas como las inducidas por la pandemia de COVID.

5.- ¿APCIA ha compartido las conclusiones de la investigación con cámaras empresariales, especialmente pymes? ¿Qué ha hablado con ellos?

APCIA ha estado trabajando con varios grupos empresariales para desarrollar una comprensión de los impactos de la pandemia y comenzar a explorar posibles soluciones. Esas conversaciones han incluido pequeñas empresas y sus representantes, porque las pequeñas empresas soportaron una parte desproporcionada de estas pérdidas de ingresos comerciales. Se estimó que las empresas con menos de 500 empleados tenían el potencial de sufrir pérdidas de ingresos sostenidas entre \$ 393 mil millones y \$ 668 mil millones por mes al comienzo de la pandemia.

Al inicio de la pandemia a principios de 2020, una combinación de miedo de los consumidores, restricciones impuestas por el gobierno e incertidumbre entre los dueños de negocios llevaron a caídas grandes y abruptas en el gasto de los consumidores y las empresas. Se produjeron despidos masivos, desempleo récord y una contracción rápida y precipitada de la producción económica, lo que llevó a la economía a la recesión y puso fin a la expansión económica más larga en la historia de Estados Unidos. Diferentes sectores se han visto afectados de manera desigual en las diferentes etapas de la pandemia. Si bien la actividad económica estuvo inicialmente deprimida en la mayoría de los sectores de la economía, el alcance y la velocidad de las recuperaciones ha variado mucho entre los diferentes sectores — recuperaciones que continúan hasta el día de hoy — y que en muchos casos no estarán completas en los próximos años.

Visto en términos generales, hay muchas "capas" de pérdida pandémica y cada una requiere una política pública personalizada. Entre las capas de pérdida más críticas se encuentran:

- Desempleo masivo y pérdida de salarios / ingresos
- Desempleo estructural y pérdida / desajuste de habilidades
- Pérdidas / interrupciones del flujo de efectivo empresarial
- Amenazas de solvencia para empresas y hogares
- Pérdidas de responsabilidad
- Pérdidas de salud y seguridad de los trabajadores
- Pérdidas en el mercado financiero
- Interrupciones de la cadena de suministro y pérdidas consiguientes

- Inflación y pérdida de poder adquisitivo
- Pérdidas relacionadas con la mortalidad y la morbilidad (salud)
- Pérdidas de contingencia (por ejemplo, cancelación de eventos)
- Interrupción de viajes
- Aumento de la desigualdad de ingresos

Claramente, las disposiciones para abordar el desempleo masivo y la consiguiente pérdida de ingresos son componentes críticos de cualquier respuesta integral de política pública a futuras pandemias.

Las economías, incluido Estados Unidos, cuentan con programas de seguro social de larga data para gestionar los riesgos de desempleo. Estos programas, complementados con recursos específicos adicionales durante la pandemia de COVID-19 satisfizo, en general, las necesidades de las pymes y otras empresas, proporcionando a decenas de millones de trabajadores afectados ingresos suficientes para cubrir sus necesidades financieras básicas.

Los futuros programas de ayuda ante una pandemia deben diseñarse para brindar el máximo apoyo oportuno a las empresas, en particular a las pequeñas empresas. Además, estos mismos hallazgos, que sugieren que gran parte de la pérdida de ingresos sufrida por las pequeñas empresas fue el resultado de comportamientos preventivos por parte de los consumidores, combinados con la gran magnitud de las pérdidas discutidas en la sección anterior. Estas brindan información sobre la imposibilidad práctica de asegurarse de manera privada contra cambios en la actividad macroeconómica, particularmente con respecto al colapso de la demanda agregada que impacta negativamente en los ingresos comerciales.

La pandemia de COVID-19 ha puesto de relieve que el impacto macroeconómico del desempleo masivo que ha ocurrido está teniendo graves impactos en algunas industrias. La necesidad de una gran respuesta nacional al empleo es responsabilidad del gobierno federal y es mucho mayor de lo que cualquier industria individual puede soportar.

Cuando los grupos empresariales miran el panorama completo, comprenden cada vez más los desafíos de tratar de rescatar el cúmulo de los problemas pandémicos que afectó a la pequeña industria. Observamos que la industria de seguros en Francia y Suiza desarrolló propuestas detalladas para desarrollar un mecanismo público-privado de riesgo compartido con sus gobiernos. Inicialmente, sus gobiernos estaban interesados en esas propuestas, pero después de compartir los detalles con la comunidad empresarial local de cada país - los posibles asegurados- los gobiernos finalmente rechazaron las propuestas. Resultó que la comunidad empresarial encontró que las primas asociadas con tales propuestas eran demasiado altas y la cobertura habría sido demasiado pequeña.

6.- ¿Cuáles son los próximos pasos?

Albert Einstein dijo una vez: "Si me dieran una hora para salvar el planeta, dedicaría 55 minutos a definir el problema y cinco a resolverlo".

Antes de considerar las soluciones futuras para el riesgo de una pandemia, los legisladores y todas las partes interesadas deben identificar, analizar y comprender por completo los problemas específicos de una pandemia que deben resolverse. Las vulnerabilidades expuestas por COVID-19 son mucho más amplias que las pérdidas de continuidad del negocio, pero también mucho más estrechas en el sentido de que las pérdidas pandémicas han estado muy concentradas en ciertos sectores, particularmente aquellos que dependen de la prestación de servicios personales, en los cuales se podría exacerbar el riesgo de daños humanos por la transmisión viral. Como se señaló, hemos comenzado a pensar en las respuestas futuras a una pandemia, pero los gobiernos deberán comprender completamente el alcance de las pérdidas y las causas de las pérdidas antes de decidir sobre los mejores enfoques de políticas futuras. Claramente, eso no se puede hacer hasta que haya pasado la crisis actual.

Si bien Estados Unidos ha sido devastado por la pandemia en curso, nuestro país también ha podido recuperarse económicamente mucho más rápido que muchas otras regiones del mundo. Los programas de apoyo económico del gobierno claramente tuvieron un impacto positivo. APCI, NAMIC y Big-I diseñaron la propuesta del Programa de Protección de Continuidad Comercial (BCPP). Esta, tuvo en cuenta las lecciones aprendidas sobre el Programa de Protección de Cheques de Pago (PPP) federal y pensando qué mejoras se le podrían hacer si este el programa podía establecerse de antemano con la ventaja de la retrospectiva. El Congreso de los EE. UU. También pudo ayudar a través de varios programas gubernamentales a medida que se aprendieron lecciones durante la pandemia actual. Eso no sería posible en un programa de seguro privado donde los contratos generalmente están bloqueados por un año y están protegidos constitucionalmente de cambios retroactivos.

La pandemia aún está evolucionando y sus impactos económicos en varias industrias aún se están desarrollando. Esos sectores deben analizarse para determinar qué soluciones les servirán mejor. Se necesitarán soluciones específicas para responder de manera eficiente a las necesidades de las industrias y empresas afectadas.

Independientemente de los programas o preparativos que surjan de la pandemia, APCI cree firmemente que la coordinación internacional y el intercambio de información internacional son esenciales. Agradecemos mucho la colaboración constante que hemos tenido con FIDES y sus otras asociaciones miembros. Habrá mucho que aprender sobre el efecto de esta pandemia y las mejores prácticas para responder a futuras pandemias. Cuanto más podamos trabajar juntos, más preparados estaremos.