

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA DURANTE LA CLAUSURA DE LA JORNADA TITULADA *LOS RIESGOS, SEGUROS Y LA FINANCIACIÓN DE EDIFICACIONES E INFRAESTRUCTURAS POR COMPAÑÍAS ASEGURADORAS PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN*. EL EVENTO FUE ORGANIZADO POR LA CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN (CNC), LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID, EL COLEGIO DE INGENIEROS DE CAMINOS, CANALES Y PUERTOS; Y UNESPA. EL SIMPOSIO SE CELEBRÓ EL 27 DE FEBRERO DE 2019 EN LA SEDE DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES (CEOE) EN MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS. ES OBLIGADO QUE COMIENZE MIS PALABRAS FELICITANDO A LOS ORGANIZADORES DE ESTA JORNADA POR HABER TENIDO LA IDEA DE ORGANIZARLAS Y EL IMPULSO DE HACERLAS POSIBLES. COMO PRESIDENTA DE UNESPA, Y POR LO TANTO REPRESENTANTE DE LOS ASEGURADORES PRIVADOS ESPAÑOLES, NADA ME GUSTARÍA MÁS QUE CONTEMPLAR LA REPETICIÓN DE ENCUENTROS DE ESTE TIPO ENTRE EL SECTOR ASEGURADOR Y LOS SECTORES PRODUCTIVOS Y DE SERVICIOS, LA ESPAÑA CREADORA DE VALOR AÑADIDO, CON EL FIN DE CONOCER Y DISCUTIR LAS FÓRMULAS EN LAS QUE LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA PUEDE AYUDAR PARA QUE ESA LABOR DE CREACIÓN DE RIQUEZA SEA MÁS ESTABLE Y CIERTA.

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, USTEDES LO SABEN MEJOR QUE YO, ES APROXIMADAMENTE EL 6% DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO. SIN EMBARGO, EL VERDADERO DATO IMPORTANTE, CUANDO MENOS PARA MÍ, ES QUE ES UNO DE LOS SECTORES DE NUESTRA ECONOMÍA EN EL QUE LA PARTICIPACIÓN SOBRE EL EMPLEO ES SUPERIOR A LA PARTICIPACIÓN SOBRE EL PIB. ESTO QUIERE DECIR QUE ES UN SECTOR EN EL QUE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL GERMINA CON MÁS FACILIDAD EN FORMA DE EMPLEO, Y ESTO ES LO QUE VERDADERAMENTE LO HACE UN SECTOR IMPRESCINDIBLE EN TODO MODELO EQUILIBRADO DE CRECIMIENTO.

DESDE LUEGO, NUESTRA RELACIÓN CON EL UNIVERSO DE LA CONSTRUCCIÓN TIENE UNA AMPLIA SOLERA, ES CONSTANTE Y YO CREO QUE MUTUALMENTE BENEFICIOSA. RESULTA MUY DIFÍCIL OBTENER CIFRAS CIERTAS EN ESTE SENTIDO, PERO YO, AUN ASÍ, TENGO LA IMPRESIÓN DE QUE LA CONSTRUCCIÓN JUEGA, ENTRE LOS SECTORES DE LA ECONOMÍA PROTEGIDOS POR EL SEGURO, UN PAPEL SUPERIOR AL PESO QUE LE OTORGAN AL SECTOR LAS ESTADÍSTICAS MACROECONÓMICAS. ESTO ES ASÍ, OBVIAMENTE, PORQUE EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, COMO UNA LÓGICA DERIVACIÓN DE SU ESENCIA, ES UN SECTOR QUE SIEMPRE HA TENIDO MÁS CLARO QUE OTROS EL CONCEPTO DEL RIESGO Y, CONSECUENTEMENTE, HA PERCIBIDO CON FUERZA LA NECESIDAD DE BUSCAR PROTECCIONES FINANCIERAS PARA DESARROLLAR SU ACTIVIDAD CON TRANQUILIDAD.

RIESGOS LOS HAY DE MUCHOS TIPOS, PERO EN TODO CASO LA ASPIRACIÓN EN UNA ECONOMÍA ADECUADAMENTE DESARROLLADA ES QUE EL EMPRESARIO NO DEBA

LIDIAR CON MÁS RIESGO QUE EL QUE ES INHERENTE A SU NATURALEZA. LA EMPRESA YA SE ENFRENTA A BASTANTE RIESGO EN EL MOMENTO DE PONER EN JUEGO SU CAPITAL O EL DE SUS INVERSORES EN UNA ACTIVIDAD QUE PUEDE CONTAR, O NO, CON EL BENEPLÁCITO DE LA DEMANDA. EN REALIDAD, ÉSTE ES, POR SÍ MISMO, UN RETO YA TAN IMPORTANTE QUE LA ASPIRACIÓN LÓGICA DEL INVERSOR, DEL EMPRESARIO, ES ESTABILIZAR TODOS LOS DEMÁS RIESGOS, CONVIRTIÉNDOLOS EN COSTES FIJOS Y PREDECIBLES. ÉSTA, Y NO OTRA, ES LA LABOR DEL SEGURO.

LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA, POR OTRA PARTE, HA DEMOSTRADO DESDE HACE YA SIGLOS QUE TIENE UNA ENORME CAPACIDAD DE ADAPTARSE A LAS REALIDADES. PORQUE EN ESTOS VARIOS CIENTOS DE AÑOS QUE EXISTEN YA FORMAS DE SEGURO, LOS RIESGOS QUE DEMANDABAN ALGÚN TIPO DE PROTECCIÓN HAN CAMBIADO MUCHO, HAN CRECIDO, HAN MUTADO; Y LAS FÓRMULAS DE PROTECCIÓN FINANCIERA CONTENIDAS EN LOS CONTRATOS DE SEGURO HAN EVOLUCIONADO CON ELLAS. NOSOTROS, POR LO TANTO, NOS CONSIDERAMOS CAPACES DE DESPLEGAR TODA LA CAPACIDAD DE INNOVACIÓN Y DE DISEÑO QUE UN SECTOR PUEDA NECESITAR EN CADA MOMENTO. NO TEMEMOS, PUES, AL FUTURO, PUESTO QUE SON YA MUCHAS LAS VECES EN LAS QUE HEMOS TENIDO QUE GESTIONAR LOS CAMBIOS QUE NOS DEPARABA, Y QUE CON SEGURIDAD NOS DEPARARÁ.

LO QUE HACE FALTA, EN CUALQUIER CASO, ES QUE LA CULTURA DE RIESGO SE EXPANDA. MI VOZ NO ES, DESDE LUEGO, LA PRIMERA QUE VIENE DICIENDO QUE UNA DE LAS OCUPACIONES, UNO DE LOS SABERES PROFESIONALES, QUE MAYOR

CRECIMIENTO DEBERÍA EXPERIMENTAR EN LOS TIEMPOS POR VENIR EN EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS ES LA GERENCIA DE RIESGOS. LA GERENCIA INTERNA DE RIESGOS PERMITE A LA EMPRESA IDENTIFICAR Y CARTOGRAFIAR ADECUADAMENTE LOS RIESGOS A LOS QUE ESTÁ EXPUESTA, REFLEXIONAR DE FORMA SÓLIDA SOBRE SUS NIVELES DE PROBABILIDAD Y DE DAÑO POSIBLE; REFLEXIÓN QUE DESEMBOCA EN LA ELABORACIÓN DE PLANES FLEXIBLES Y POTENTES DE PREVENCIÓN DE RIESGOS EN LOS CUALES ESA MISMA EMPRESA, DE UNA FORMA CONSCIENTE, ELIGE QUÉ PORCIONES DE RIESGO GESTIONARÁ POR SÍ MISMA, Y QUÉ PORCIONES PROTEGERÁ MEDIANTE PRODUCTOS DE TERCEROS; EL TERRENO DE LOS ASEGURADORES. LA ACTIVIDAD DE GERENCIAR LOS RIESGOS, ADEMÁS, SE HACE ESPECIALMENTE IMPRESCINDIBLE CUANDO EL NEGOCIO SE PLANTEA EN UN ENTORNO MULTINACIONAL Y, POR LO TANTO, SE ENFRENTA A ENTORNOS MUY VARIADOS; ES ÉSTE UN PUNTO EN EL QUE EL SEGURO PRESTA UN INTERESANTE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.

LA GERENCIA DE RIESGOS ES UN ÁMBITO DE GRAN IMPORTANCIA EN EL TIEMPO PRESENTE. SIEMPRE LO FUE, PERO AHORA, POR ASÍ DECIRLO, INTENSIFICA SU DEMANDA. EL PRIMER ELEMENTO QUE LA HACE NECESARIA ES LA GLOBALIZACIÓN. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ES UNA ECONOMÍA QUE MIRA TRADICIONALMENTE MÁS ALLÁ, EN OCASIONES MUCHO MÁS ALLÁ, DE LAS FRONTERAS DE SU MERCADO LOCAL. TENEMOS UNA CLARA VOCACIÓN EXPORTADORA QUE A MUCHAS FIRMAS, TAMBIÉN EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, LES LLEVA A CONSOLIDAR ACTIVIDADES INTERNACIONALES. PERO ÉSTE ES UN ENTORNO EN EL CUAL LA GERENCIA DE RIESGOS SE CONVIERTE EN

ELEMENTO OBLIGADO PARA CONSEGUIR QUE LA EXPERIENCIA DE GANANCIA DE MERCADOS SEA TODO LO PROVECHOSA QUE SE ESPERA DE ELLA.

DESDE EL FLANCO ASEGURADOR, ESTAMOS EN DISPOSICIÓN DE HACER GRANDES SERVICIOS A ESTE PROCESO DE MEJORA DEL CONOCIMIENTO Y EXCELENCIA EN LA GESTIÓN. LOS ASEGURADORES, Y MUY NOTABLEMENTE LOS DEDICADOS A LAS LÍNEAS DE NEGOCIO QUE NORMALMENTE CONOCEMOS COMO “DIVERSOS” Y QUE CONSTITUYEN, EN REALIDAD, EL ASEGURAMIENTO DEL SISTEMA PRODUCTIVO; LOS ASEGURADORES, DIGO, PODEMOS OFRECER MUCHAS MÁS COSAS QUE PRECIO. EL PROCESO DE FORMACIÓN DEL PRECIO DE UN SEGURO ES UN PROCESO MUY COMPLEJO QUE DEMANDA EL DOMINIO DE MUCHA INFORMACIÓN; Y, EN REALIDAD, ES ESTA INFORMACIÓN LO QUE ES MÁS VALIOSO.

EN ESTOS MOMENTOS, EN ESTE AÑO, DESDE UNESPA Y NUESTRA CAMPAÑA ESTAMOS SEGUROS ESTAMOS DEDICANDO NUESTROS ESFUERZOS, PRECISAMENTE, A DIFUNDIR CONTENIDOS REFERIDOS A LOS SERVICIOS QUE REALIZA LA INDUSTRIA ASEGURADORA COMO PROVEEDORA DE PREVENCIÓN. PORQUE SI PARECE QUE TODA LA LABOR DEL ASEGURADOR ES PAGAR CUANDO OCURRE EL PERCANCE ASEGURADO, ESTAMOS, SIN DUDA ALGUNA, ANTE UNA PERCEPCIÓN ERRÓNEA. EL ASEGURADOR, RECORRIENDO EL CAMINO DEL ASEGURAMIENTO, APRENDE MUCHAS COSAS SOBRE LOS RIESGOS QUE CUBRE; Y COMPARTIR ESA INFORMACIÓN PUEDE SER UN GESTO DE GRAN VALOR PARA TODO AQUÉL QUE INTENTE IMPLANTAR ADECUADAS MEDIDAS DE PREVENCIÓN. ESTO ES ASÍ PORQUE, SALVO EN OCASIONES MUY PARTICULARES, LOS

PELIGROS PRESENTES SON TRAZABLES EN LA EXPERIENCIA PASADA; Y LOS PELIGROS PARTICULARES ESTÁN IMPRESOS EN LA EXPERIENCIA COLECTIVA. AMBOS ELEMENTOS, INFORMACIÓN PASADA Y ENFOQUE COLECTIVO, SON PRECISAMENTE LOS QUE MANEJA EL SECTOR ASEGURADOR, POR LO QUE ESTE SECTOR DEBE SER VISTO POR LA CONSTRUCCIÓN, EN MI OPINIÓN, COMO UN INTERESANTE ALIADO A LA HORA DE ESTUDIAR Y DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA UNA MEJOR GESTIÓN, O MEJOR ELUSIÓN, DE LOS RIESGOS.

EL AVANCE DE LOS TIEMPOS GENERA NUEVAS DEMANDAS Y NECESIDADES. USTEDES SABEN MUCHO MEJOR QUE YO, POR EJEMPLO, QUE LAS EXIGENCIAS MEDIOAMBIENTALES DE SU LABOR SON CADA VEZ MÁS SOFISTICADAS. POR OTRA PARTE, YO LES PUEDO EXPLICAR QUE SI ALGO ENSEÑA SOBRE TODAS LAS COSAS LA EXPERIENCIA ASEGURADORA ES QUE CUALQUIER SUJETO QUE ESTÁ SOMETIDO A VARIOS RIESGOS HARÁ BIEN EN PREVENIRLOS TODOS EN CONJUNTO QUE UNO A UNO; PORQUE, POR DEFINICIÓN, EL COSTE DE UNA PROTECCIÓN COMBINADA SIEMPRE SERÁ MÁS EFICIENTE QUE LA SUMA DE LOS COSTES INDIVIDUALIZADOS. POR LO TANTO, SI POR UN LADO ES RACIONAL ESPERAR QUE LAS EXIGENCIAS SOBRE LA LABOR DE CONSTRUCCIÓN SE HAGAN MÁS ESTRECHAS, Y POR OTRO SABEMOS QUE LA MEJOR DE LAS OPCIONES ES ADOPTAR UN ENFOQUE HOLÍSTICO DEL RIESGO Y TRATAR DE GESTIONARLO EN SU CONJUNTO, A MÍ CUANDO MENOS NO ME QUEDA NINGUNA DUDA DE QUE USTEDES, LOS CONSTRUCTORES; Y NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, TENEMOS MUCHO DE QUE HABLAR. Y QUE DE ESE DIÁLOGO VAMOS A SALIR GANANDO LOS DOS.

QUÉ DUDA CABE QUE LOS PERCANCES ATENDIDOS EN LOS SEGUROS PUROS DE CONSTRUCCIÓN SON IMPORTANTES. EL AÑO PASADO, 1 DE CADA 100 INCIDENTES SUPERÓ LOS 95.000 EUROS, Y UNO DE CADA 20, LOS 33.000 EUROS. PERO A MÍ, QUÉ QUIEREN QUE LES DIGA, NO ME GUSTA SÓLO FIJARME EN LAS CIFRAS EXTREMAS. ME GUSTA FIJARME EN EL PERCANCE MEDIO, QUE ANDUVO CERCA DE LOS 8.000 EUROS EL AÑO PASADO. ME GUSTA FIJARME EN ESTAS CIFRAS, APARENTEMENTE MÁS MODESTAS, PORQUE EN REALIDAD NO LO SON. 8.000 EUROS ES LA PÉRDIDA REAL QUE COMO MEDIA SE SUFRE EN LOS PERCANCES DE CONSTRUCCIÓN; PERO QUIEN TIENE QUE ASUMIR UN PELIGRO POR SÍ SOLO NO SE FIJA EN EL COSTE MEDIO, PORQUE LAS OPORTUNIDADES SON MUCHAS DE QUE, SI OCURRE UN PERCANCE, ESTÉ POR ENCIMA. A MÍ ESTAS CIFRAS ME DICEN QUE, SIN EL SEGURO, EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN TENDRÍA QUE SER MUCHO MÁS CAUTO DE LO QUE ES; Y ESO SIGNIFICA MENOR RITMO DE INVERSIÓN, MENOR CREACIÓN DE EMPLEO. NO ES ESO LO QUE NECESITAMOS; NI USTEDES, NI NOSOTROS, NI EL PAÍS. ASÍ PUES, QUEDE PATENTE ANTE USTEDES NUESTRA SATISFACCIÓN POR SER PARTÍCIPES DE SU CREACIÓN DE VALOR; Y NO TENGAN LA MENOR DUDA DE QUE, EN ESO QUE SABEMOS HACER, QUE ES HABLAR DE RIESGOS, PREVENIRLOS, Y DARLES COBERTURA, NOS VAN A TENER SIEMPRE A SU DISPOSICIÓN.

DE HECHO, CREO QUE UN IMPORTANTE SERVICIO QUE PODEMOS RENDIR CON ESTOS ENCUENTROS ES LA CONSOLIDACIÓN DE UN CANAL DE DIÁLOGO FIEL Y PERMANENTE ENTRE AMBAS PARTES. LOS ASEGURADORES, CONSCIENTES DE QUE EL SEGURO ES UNA REALIDAD MUY COMPLEJA, SIEMPRE QUEREMOS ESTAR PRESENTES EN

CUALQUIER MESA EN LA QUE SE HABLE DE VIEJOS, Y SOBRE TODO NUEVOS, SEGUROS; PUES NUESTRA OBSESIÓN ES QUE ESAS INICIATIVAS ESTÉN, DESDE EL INICIO, BIEN DIRIGIDAS EN SUS PRESUPUESTOS TÉCNICOS. LOS CONSTRUCTORES, POR SU PARTE, SEGURAMENTE TENDRÁN LA MISMA VISIÓN; ASÍ PUES, AMBAS PARTES SABEMOS QUE PODEMOS, Y DEBEMOS, CREAR ESPACIOS PARA EL DIÁLOGO. DE HECHO, ME ADELANTO A PLANTEARLES INCLUSO UN TEMA DE DISCUSIÓN. AÑOS DESPUÉS DE LA CREACIÓN DEL SEGURO OBLIGATORIO DECENAL, CREO QUE YA ES INDISCUTIBLE QUE SE HA CONVERTIDO EN UNA HERRAMIENTA MUY VALIOSA A LA HORA DE OTORGAR ESTABILIDAD Y SEGURIDAD AL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN Y, PARTICULARMENTE, LA VIVIENDA. SIN EMBARGO USTEDES SABEN, COMO YO, QUE DESDE EL INICIO HA HABIDO VOCES QUE HAN CRITICADO AL SEGURO DECENAL POR SER LIMITADO; POR NO INCLUIR LAS COBERTURAS COMÚNMENTE LLAMADAS TRIENALES, MÁS FRECUENTES Y, POR ASÍ DECIRLO, VISIBLES PARA EL COMPRADOR DE LA VIVIENDA. EN ESTE ENTORNO, TAL VEZ HA LLEGADO EL MOMENTO DE QUE USTEDES Y NOSOTROS ACEPTEMOS UN DIÁLOGO ENTRE SECTORES, EN EL QUE PODAMOS ANALIZAR SI, VERDADERAMENTE, HA LLEGADO EL MOMENTO DE DESARROLLAR ESQUEMAS TRIENALES DE GARANTÍA.

NADA MÁS. ENHORABUENA A TODOS, Y MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN.