

IEAF | FEF

INSTITUTO ESPAÑOL DE
ANALISTAS FINANCIEROS

FUNDACIÓN DE
ESTUDIOS FINANCIEROS

Panel del Sector Seguros. Un Capital de Resiliencia ante futuras pandemias, posible únicamente desde un modelo de cobertura público-privada

Inmaculada Domínguez Fabián
Enrique Devesa Carpio

Marzo 2021

Documento de Trabajo N.º 25

ISBN: 978-84-09-28238-8

Depósito Legal: M-6572-2021

Edita: Fundación de Estudios Financieros

Prólogo	5
Presentación	7
Introducción	9
1. ¿Qué tipo de riesgo es una pandemia?	13
2. ¿Qué necesidades se han detectado con la experiencia de la Covid-19?	15
3. Necesidades de cobertura para mejorar la supervivencia de las empresas	17
4. Sectores objeto de cobertura del riesgo de pandemia	21
5. Seguro voluntario u obligatorio	23
6. ¿Una sola pandemia por siglo?	25
7. Cuantificación y financiación del Capital de Resiliencia ante una pandemia	27
7.1. Empresas de los sectores de Comercio y Hostelería de menos de 50 trabajadores	28
7.2. Autónomos	29
7.3. Determinación del Capital de Resiliencia	29
7.4. Financiación del Capital de Resiliencia	30

8. Necesidad de colaboración público-privada a nivel supranacional . . .	35
9. Conclusiones	37
Anexo	41
1. Empresas de los sectores de Comercio y Hostelería de menos de 50 trabajadores	41
1.1. Bases de Datos	41
1.2. La Estadística Estructural de Empresas (EEE) del INE . . .	42
1.3. Variables del Sector del Comercio y la Hostelería	44
1.4. Variables del Sector del Comercio y la Hostelería para empresas con menos de 50 trabajadores	46
1.5. Capital de Resiliencia	48
2. Autónomos	50
3. Capital de Resiliencia y su posible financiación	51
4. Adenda. Diseño muestral EEE	55
Ralación de asistentes	59
Documentos de Trabajo FEF	63
Entidades Patrono de la Fundación de Estudios Financieros	65

PRÓLOGO

El día 18 de diciembre de 2020 se celebró una reunión virtual organizada por la Fundación de Estudios Financieros, a la que asistieron un panel de especialistas para debatir y analizar temas de interés para la industria relacionadas con el seguro. Como en los anteriores debates celebrados, las cuestiones planteadas han sido diseñadas previamente por el equipo de trabajo del panel, facilitándose previamente a los participantes el documento de trabajo con los temas a debatir y analizar.

En el Anexo 1 se facilita la relación de personas que asistieron al Foro de Debate.

Este Documento de Trabajo contiene un resumen del debate realizado. A su vez, recoge las conclusiones elaboradas por los autores del informe que se extrajeron en la reunión sobre las cuestiones de análisis planteados en esta ocasión.

La opinión reflejada en las conclusiones no tiene por qué coincidir con la opinión individual de las personas que participaron en el debate, ni con la de las instituciones o entidades en las que trabajan o colaboran.

La dirección de este trabajo ha sido realizada por Dña. Pilar González de Frutos, Presidenta de Unespa, que ha coordinado un equipo de trabajo compuesto por:

- Inmaculada Domínguez Fabián (Universidad de Extremadura)
- Enrique Devesa Carpio (Universidad de Valencia)

PRESENTACIÓN

La Fundación de Estudios Financieros continúa su propósito de analizar y dar a conocer las claves del sector asegurador en España. Para ello, la FEF puso en marcha esta iniciativa en 2015 que consiste en la creación y mantenimiento de un “Panel de Seguimiento del Sector Asegurador” en el que se vienen realizando una serie de Foros de Debate con expertos que dan lugar a la publicación de Documentos de Trabajo FEF sobre temas de interés para la industria del seguro.

El sexto Panel se celebró de forma virtual mediante una videoconferencia el pasado 18 de diciembre de 2020 y el tema elegido en esta ocasión fue “*Un Capital de Resiliencia ante futuras pandemias, posible únicamente desde un modelo de cobertura público-privada*”. En esta reunión se trató de dar respuesta, desde el sector asegurador, al problema económico que estamos padeciendo recientemente como consecuencia de la pandemia.

El debate se centró en analizar el establecimiento a futuro de un Capital de Resiliencia mediante un sistema de colaboración público-privado. En la reunión se analizó una nueva metodología de cálculo para dar cobertura a este riesgo especialmente dirigido a pymes y autónomos.

Se parte de la premisa de que, bajo los modelos existentes, la cobertura del riesgo de pandemia, como riesgo sistémico, no es asegurable sin poner en riesgo la sol-

vencia de las entidades aseguradoras. Por tanto, si se quiere ofrecer una cobertura al respecto, hay que buscar soluciones de cobertura público-privadas.

En el debate se analizaron cuestiones como las siguientes: (i) el tipo de riesgo que supone una pandemia; (ii) las necesidades detectadas en la reciente pandemia; (iii) las necesidades de cobertura para mejorar la supervivencia de las empresas; (iv) los sectores objeto de cobertura del riesgo de pandemia; (v) la metodología de cálculo para dar cobertura al riesgo de cierre empresarial y (vi) la necesidad de colaboración público-privado a nivel supranacional para hacer frente a este riesgo.

Quiero agradecer a las personas que asistieron al debate por sus interesantes aportaciones y especialmente a la directora de esta iniciativa Pilar González de Frutos, Presidenta de Unespa, y a los autores del informe Inmaculada Domínguez de la Universidad de Extremadura y Enrique Devesa de la Universidad de Valencia.

Jorge Yzaguirre
Presidente de la Fundación de Estudios Financieros

INTRODUCCIÓN

Si introducimos en el buscador Google “Covid-19” encontramos “About 6,150,000,000 results”. Este resultado, por sí solo, es un indicador de las elevadas cifras a las que nos vamos a enfrentar cuando analicemos cualquier aspecto relativo a esta o a cualquier otra pandemia. Otra cuestión indiscutible, tras lo vivido, es que cualquier solución o medida que se lleve a cabo en el ámbito sanitario, social o económico, para contrarrestar los efectos de una pandemia, no puede realizarse desde una sola óptica. Es necesario, que todos los mecanismos se aúnen para hacer frente a los retos a los que nos enfrentamos cuando se tienen que afrontar las consecuencias de una pandemia.

La enfermedad forma parte de la historia de la humanidad de manera intrínseca. En la actualidad estamos sufriendo el coronavirus, pero desde que el ser humano empezó a organizarse en sociedad y a crear núcleos de personas que convivían juntos en un mismo espacio territorial, las enfermedades contagiosas no han dejado de irrumpir en las sociedades causando efectos devastadores. La peste de Justiniano, entre los años 541 y 549, es la primera epidemia de peste de la que se tiene constancia, y sus consecuencias fueron catastróficas. Posteriormente, entre 1346 y 1353, la humanidad tuvo que enfrentarse a la peste negra; según los datos que manejan los historiadores, la península Ibérica habría perdido entre el 60 y 65% de la población, y en la región italiana de la Toscana entre el 50 y el 60%. Tras la peste negra, la población europea pasó de 80 a 30 millones de personas.

La viruela, si bien en número de fallecidos está lejos de los de la peste negra, fue una enfermedad infecciosa que estuvo presente durante siglos. La enfermedad se propagó a lo largo de la historia a través de brotes periódicos: en la Europa del siglo XVIII se estima que unas 400.000 personas morían cada año por viruela y un tercio de los supervivientes desarrollaba ceguera. Esta enfermedad se consiguió erradicar gracias a la vacuna que permitió inmunizar al ser humano contra este virus. Sin duda, la esperanza, en nuestros días, de la vacuna contra la Covid 19 se ve reforzada por la experiencia de la viruela. Asimismo la rapidez con la que ésta se ha logrado nos anima a pensar en la posibilidad de superar, en plazos inferiores a los de épocas anteriores, tanto la Covid-19, como futuras pandemias.

En marzo de 1918 se registró el primer caso de la denominada gripe española, que fue causada por un brote del virus de la gripe tipo A, subtipo H1N1, y que provocó la muerte de entre 40 y 50 millones de personas. Asimismo, el virus de la gripe A asiática, registrada por primera vez en la península de Yuná, China, apareció en 1957 y causó un millón de muertos en todo el planeta. Tan solo 10 años después apareció la llamada gripe de Hong Kong, como una variación del virus de la gripe A, que provocó la muerte de un millón de personas.

Una de las pandemias más graves y recientes de la sociedad actual es el Virus de Inmunodeficiencia Adquirida, el VIH, cuyos primeros casos se documentaron en 1981 y que ha causado alrededor de 25 millones de muertes en todo el mundo.

Lo señalado nos lleva a entender que la pandemia de la Covid-19 no es única en la historia, y ello puede hacernos pensar que se producirán más en el futuro. Por ello, y aun estando todavía inmersos en la ardua batalla de luchar contra la actual pandemia, es importante explorar soluciones que nos permitan estar mejor preparados ante posibles eventos futuros como el que estamos viviendo.

La pandemia de la Covid-19 ha supuesto una crisis sanitaria y económica que tendrá sin duda unas consecuencias sin precedentes, dado su carácter global, y que nos hará cambiar la visión del mundo en el siglo XXI. Son, sin duda, múltiples los riesgos que ha generado esta pandemia, los cuales eran tan impredecibles como inasumibles. No obstante, en este panel, y al objeto de ser operativos, nos centraremos en analizar uno solo de estos riesgos, el económico, y explorar posibles medidas para reducirlo o paliar las consecuencias que este genere. Hay que tener en cuenta que la crisis económica que aparece tras una pandemia no es motivada por factores económicos. Ello permite pensar que una vez que la pandemia

se erradique, la actividad económica podrá continuar; de ahí la gran importancia de explorar opciones para poder contar con un Capital de Resiliencia que ayude a las empresas a aguantar hasta que todo pase.

La incertidumbre lleva a la búsqueda de cobertura y de seguridad y, por ello, ahora puede ser un buen momento para plantear y sentar las bases de una previsión y preparación económica ante una pandemia futura.

El cambio de paradigma es claro, puesto que una pandemia no es un riesgo asegurable, ni puede ser tratado de manera tradicional; por lo que nuevas ideas y formas de cobertura han de ser consideradas y analizadas. Tanto en el ámbito internacional como en los países del entorno europeo se está trabajando en ello. En el caso de España, UNESPA ha trasladado una propuesta a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y al Consorcio de Compensación de Seguros (CCS). En el caso de Francia, se está debatiendo y trabajando en el diseño del denominado CATEX¹, de la FFA (Federación Francesa de Aseguradoras), que es un régimen de protección contra consecuencias económicas de desastres excepcionales.

En este panel nos centraremos en analizar e intentar avanzar en el diseño de una cobertura que proporcione un Capital de Resiliencia, que permita soportar las pérdidas económicas y el impacto financiero que las consecuencias de una pandemia generan. Intentaremos, con ello, dar los primeros pasos en la búsqueda hacia una solución de futuro para resolver este problema. Para ello, el 18 de diciembre de 2020 llevamos a cabo una sesión de trabajo del Panel del Seguro. En este panel contamos con expertos del ámbito asegurador, reasegurador, de gestión de riesgos, así como con la participación de un epidemiólogo. En este documento se resumen las principales cuestiones que en él se debatieron.

¹ Fédération Française de l'Assurance (2020): Projet Catex de la FFA.

1. ¿QUÉ TIPO DE RIESGO ES UNA PANDEMIA?

Según la Organización Mundial de la Salud, “Se llama pandemia a la propagación mundial de una nueva enfermedad”. En esta sencilla definición vemos dos calificativos que tienen una gran relevancia en nuestro análisis; se trata de una propagación mundial y ha de ser una nueva enfermedad.

La experiencia con la Covid-19 ha puesto de manifiesto que las consecuencias económicas generadas por esa pandemia son de una cuantía económica muy significativa; y que no afecta únicamente a un sector o actividad ni a una parte del mundo. Ese carácter global es determinante para tener en cuenta su análisis como riesgo.

Además, el hecho de que sea una nueva enfermedad conlleva la falta de datos sobre la misma y, por lo tanto, dificulta su previsión y la forma de hacerle frente.

Todo ello, junto con el hecho de que afecte a todos al mismo tiempo, hace que una pandemia represente un **riesgo sistémico**, que implica que no pueda ser tratado bajo el principio de mutualización del riesgo. Tampoco puede aplicarse el de diversificación de riesgos, puesto que la pandemia afecta a varias líneas de negocio a la vez, por lo que no se pueden compensar riesgos entre unas líneas y otras. Por otra parte, el riesgo de una pandemia desborda la técnica actuarial,

puesto que no se conocen datos ni información que permita estimar probabilidades de ocurrencia de siniestros; ni, por lo tanto, la cuantificación del coste de los mismos.

Todo ello hace que resulte **inasumible, para el sector asegurador, poder cubrir las consecuencias económicas del riesgo de pandemia.**

No obstante, hay algunos aspectos de la filosofía aseguradora, como es el de la previsión, que es fundamental para disminuir las consecuencias económicas desfavorables que una pandemia puede provocar. Analizar el riesgo, sus efectos y las diversas posibilidades de financiar consecuencias del mismo, sin duda nos ayudarán a estar mejor preparados. Dentro de ese análisis es fundamental tener en consideración que un solo agente no puede abordarlo, por lo que es necesaria la colaboración de todos, tanto de los individuos, como del ámbito público nacional y supranacional, junto con el sector privado. Lemas como “juntos lo paramos” que tan cierto ha sido en la Covid 19, ha de ser aplicable al diseño de cualquier posible cobertura ante una pérdida producida como consecuencia de una pandemia.

Tal y como se plantea en el análisis realizado en Francia para el CATEX, así como en el realizado por UNESPA en España, un mecanismo público-privado es la única opción factible para poder diseñar un modelo de cobertura ante este tipo de riesgos. Este modelo podría estructurarse en cuatro capas o niveles de cobertura. La primera capa sería la asumida por el asegurado, la segunda la soportaría la entidad aseguradora, una tercera capa un ente público nacional, y la cuarta le correspondería a un ente público supranacional. Qué cuantías y porcentajes corresponderían a cada uno es una de las grandes incógnitas que se generan, y sobre ello hay que trabajar, pero sin duda el modelo de colaboración público-privada es la mejor opción posible para el nuevo reto al que nos enfrentamos como sociedad.

2. ¿QUÉ NECESIDADES SE HAN DETECTADO CON LA EXPERIENCIA DE LA COVID-19?

La pandemia de la COVID 19 ha generado lo que se ha denominado situación de alarma, que ha conllevado situaciones de confinamiento poblacional con cierre de la actividad económica no esencial. En todos los ámbitos, pero sin duda en el empresarial, una de las cuestiones que se ha puesto de manifiesto en estos largos meses ha sido la necesidad de inmediatez en las medidas o soluciones que se implementaban, dado lo repentino de la pandemia y de sus consecuencias. Los daños que ha generado la pandemia en todos los ámbitos, pero sobre todo en el económico, han sido inmediatos y el contar con medios que les hagan frente de manera rápida y eficiente es básico para paliar las consecuencias adversas.

Por lo tanto, todos los esfuerzos por simplificar y agilizar las actuaciones son pocos si se quiere diseñar una cobertura para contrarrestar los efectos económicos de una pandemia. En el aspecto concreto que nos ocupa, no podemos pensar en una cobertura para consecuencias económicas del riesgo de pandemia que implique un análisis pormenorizado de los daños y requiera una serie de información o gestiones que retarden el cobro de las indemnizaciones. Se debe primar la sencillez y la inmediatez en el diseño de la cobertura, puesto que las empresas, cuando tienen que enfrentarse a un cierre, como el que se decretó por el estado de alarma, necesitan tanto dejar de tener la obligación de pagar algunos gastos (salarios, cotizaciones...), como recibir una asistencia financiera ante la repentina caída de sus ingresos. Por ello se ha de diseñar una compensación de tipo paramétrico,

que no requiera evaluación de pérdidas sufridas ni una rendición de cuentas; sino que sea una cuantía fijada de manera anticipada, bien como un porcentaje del volumen de negocio o de las ventas, o de cualquier parámetro fácilmente cuantificable. La cuantía resultante es lo que se podría denominar Capital de Resiliencia.

Siguiendo en la misma línea de hacer eficiente y operativa la cobertura del riesgo, se ha de determinar que el pago de la indemnización no se realizará de manera arbitraria, sino que estará sujeto a que se declare de manera oficial la situación que provoque la pérdida económica que se trata de paliar con el Capital de Resiliencia; lo cual ha de quedar muy claro y definido en el diseño de la cobertura.

3. NECESIDADES DE COBERTURA PARA MEJORAR LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

La ocurrencia de una pandemia afecta a todo y a todos. No obstante, y con el objetivo de avanzar en el análisis, nos centraremos en las empresas y los autónomos.

En el ámbito español, las medidas que desde el ámbito público han ayudado a las empresas son múltiples. El trabajo de Contreras y Angulo (2020)¹ cuantifica el efecto que, sobre la probabilidad de sobrevivir a la pandemia de una empresa, tienen las medidas instrumentadas por el Estado. Según estos autores:

- Los subsidios al empleo, procedentes de los Expedientes Temporales de Regulación de Empleo (ERTE), es la medida más potente para proteger la supervivencia de las empresas afectadas por la COVID19, y estiman que reducen en 40,4 puntos porcentuales el deterioro del flujo de caja durante el período de análisis.

¹ Contreras, C. y Angulo, J. (2020): “Análisis de resiliencia del tejido empresarial español ante la crisis del COVID19”. Documento de trabajo N°22. Instituto Español de Analistas financieros.

- Las medidas fiscales de reducción del tipo del impuesto de sociedades en un período con un resultado corporativo muy bajo o negativo tienen escaso impacto.
- El efecto de bonificaciones en las cotizaciones sociales, si únicamente son aplicables a los trabajadores acogidos a ERTes tampoco es muy relevante.
- Los programas de facilidades financieras, en forma de préstamos, reducen la probabilidad de que las empresas enfrenten a corto plazo situaciones de iliquidez y de suspensión de pagos, pero si éstas no mejoran rápidamente sus ratios operativos, estas medidas constituirán un parche transitorio, ya que aumentan su probabilidad de quiebra a medio plazo, al incrementar su nivel de endeudamiento.

Una carencia que se observa en las ayudas implementadas es **la cobertura de los gastos fijos**, el garantizar un capital de supervivencia, que se asocie a lo que “sí o sí” hay que hacer frente; lo que sería el Capital de Resiliencia.

Para estimar ese **Capital de Resiliencia** se deberían tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se ha de producir una interrupción de la actividad, que sea regulada de forma específica en una normativa.
- Debe incluirse **un período de carencia** para el cobro del capital, si bien este período no debe ser muy amplio. La opción de 15 días, desde el momento en el que se decreta el cierre de la actividad, se considera que es un plazo recomendable.
- **La duración de la cobertura no puede ser indefinida**, ha de ser limitada. Se explorarán diferentes escenarios de temporalidad, desde los 3 meses al año, para cuantificar los efectos que la temporalidad de cobertura tiene sobre el coste de la misma.
- El Capital de Resiliencia ha de vincularse a una cuantía a tanto alzado que incluya los gastos fijos, menos salarios, más cotizaciones a cargo de la empresa.

Una forma sencilla de calcularlo sería asociarlo a un porcentaje de las ventas del negocio², determinado a partir de datos reales.

- En el caso de los autónomos, el Capital de Resiliencia podría fijarse en función de la cuantía del Salario Mínimo Interprofesional.

Además de estas medidas, se señala la importancia que ahora más que nunca tiene la **gerencia de riesgos**, así como los modelos de continuidad de negocio. Sin duda, una adecuada gestión de riesgos en las empresas hará que se transfiera un riesgo menor a las entidades o sistemas que cubran el riesgo económico generado tras la pandemia.

² Este extremo será valorado posteriormente cuando llevemos a cabo el análisis empírico, en el que se tendrán en cuenta diferentes opciones de valoración.

4. SECTORES OBJETO DE COBERTURA DEL RIESGO DE PANDEMIA

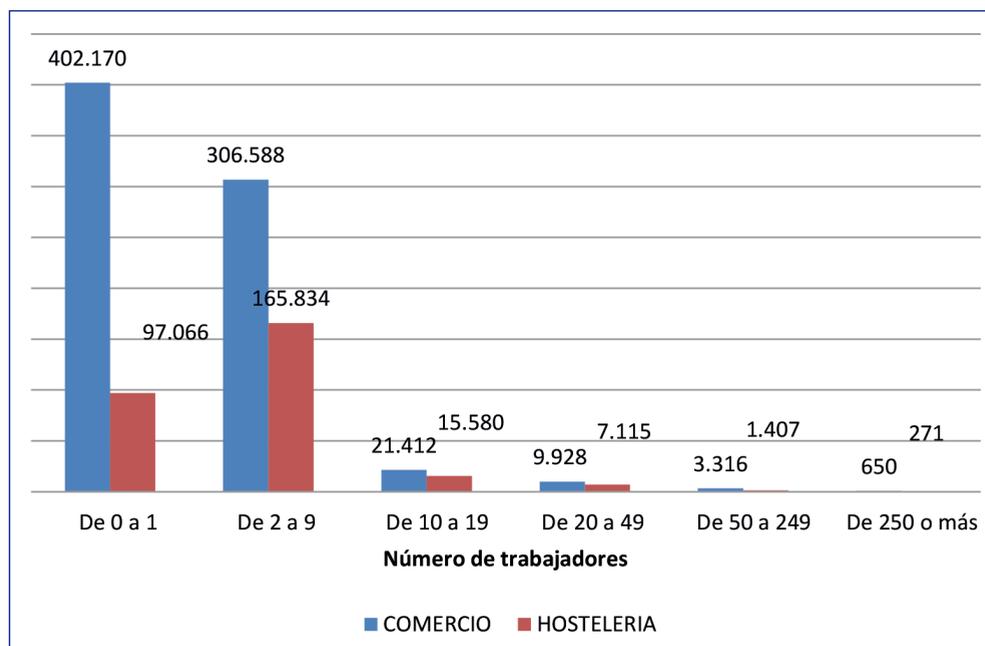
Es fundamental, para poder cuantificar adecuadamente el mismo y acercarnos con ello a lo que sería una cobertura que proporcione un Capital de Resiliencia contra una pandemia, determinar el sector económico al que poder dar cobertura. Cuantificar las necesidades económicas de las grandes empresas excede el objetivo de este análisis y para ser operativos nos centraremos en las pequeñas y medianas empresas. Las grandes empresas, si bien, inicialmente, tienen más posibilidad de resistir, también tienen mayor cuantía de pérdida; por lo que iniciar una primera aproximación a una Cobertura de Capital de Resiliencia, para las micro pymes y los autónomos puede resultar más operativo, puesto que son quienes menos capacidad de resistencia pueden tener y los que pueden verse más afectados en sus actividades ante un cierre de actividad repentino.

La pandemia de la Covid 19 ha demostrado que ante un virus de carácter respiratorio, el distanciamiento social es una de las medidas que resultan más efectivas. El distanciamiento social conlleva un efecto inmediato y demoledor en sectores como el **Comercio y la Hostelería**. Si bien es cierto que pueden ser múltiples e impredecibles las enfermedades a las que nos enfrentamos, es probable que sea un virus de transmisión respiratoria el que pueda generar nuevas pandemias.

Por ello, y siguiendo la línea de trabajo desarrollada a lo largo del Panel de avanzar en un primer diseño, se considera que el sector Comercio y la Hostelería serían las empresas a las que se les aplicaría la cobertura del Capital de Resiliencia en esta primera aproximación.

Dentro del sector Comercio y la Hostelería, se considerarán a aquellos que tengan menos de 50 trabajadores. El siguiente gráfico muestra cómo tanto en la Hostelería como en el Comercio el 99% de las empresas tiene menos de 50 trabajadores.

GRÁFICO 1. NÚMERO DE EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO Y HOSTELERÍA, EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES



Fuente. Estadística Estructural de Empresas.

Por otro lado, se va a ampliar el análisis con los **Autónomos** que no disponen de local, ya que los que tienen local se presupone que estarían cubiertos en el ámbito de empresas con menos de 50 empleados

5. SEGURO VOLUNTARIO U OBLIGATORIO

Se debate en este punto si la cobertura contra los riesgos económicos generados por una pandemia debe ser voluntaria u obligatoria. Si la cobertura se diseña como voluntaria, puede producirse el fenómeno conocido como “anti-selección”, en virtud del cual únicamente los sectores que se consideren más expuestos al riesgo serán los que suscriban la cobertura.

El hecho de que una pandemia sea generada por una enfermedad nueva puede llevar a pensar que ésta no va a producirse o que la probabilidad de ocurrencia es muy pequeña, porque habiendo tenido lugar hace poco tiempo una, ya no se volverá a producir otra. Son varias las teorías que circulan de que este tipo de “situaciones” se producen cada 100 años, exactamente los años que hay entre la “gripe española” y la Covid19, por lo que ello conllevaría un desinterés por suscribir este tipo de previsión.

Lo vivido en los últimos meses con la Covid 19 reafirma la idea de que los efectos de la pandemia afectan a todos, lo que ha de valorarse como un argumento de peso para **considerar la obligatoriedad de este tipo de cobertura.**

La financiación de esta cobertura no se plantea como el pago de una prima específica, sino como un **recargo sobre una prima existente**. Por ello es importante determinar sobre qué garantías, dentro de las ya existentes en el mercado, se giraría el recargo necesario para dar soporte al Capital de Resiliencia. Se ha de realizar sobre una garantía que llegue al mayor número de asegurados posible. Por ello, la cobertura de Multirriesgos e Incendios es considerada óptima para las micro pymes y, en el caso de los Autónomos, la de Responsabilidad Civil.

6. ¿UNA SOLA PANDEMIA POR SIGLO?

En este bloque hemos contado con un experto en epidemiología que nos informó sobre una pregunta de gran importancia; ¿La Covid19 es la primera de un conjunto de más pandemias a las que nos tendremos que enfrentar?

No es sencillo responder a esa pregunta; pero lo que si se ha puesto de manifiesto con la experiencia de la Covid 19 es que la Ciencia y la Tecnología han reaccionado, desarrollando una vacuna, con una rapidez, como nunca antes lo habían hecho. El hecho de contar con una vacuna para la Covid 19 en plazos inimaginables anteriormente, nos permite pensar que la erradicación de la pandemia está cerca; y nos hace considerar que así será en situaciones futuras. De ahí que, de nuevo, destaquemos la importancia de contar con un Capital de Resiliencia que permita aguantar, a los agentes económicos, durante los momentos más duros de la pandemia.

7. CUANTIFICACIÓN Y FINANCIACIÓN DEL CAPITAL DE RESILIENCIA ANTE UNA PANDEMIA¹

La determinación correcta del Capital de Resiliencia es un elemento clave para analizar la posibilidad de instrumentar en el futuro un seguro de pandemia².

Sin ánimo de descartar a otros colectivos, y con el objetivo de iniciar el proceso de estudio y valoración de un seguro de pandemia, se ha delimitado el análisis a las empresas de los sectores de Comercio y Hostelería de menos de 50 trabajadores. Además de estos dos sectores, también se ha considerado a los Autónomos que no disponen de local.

Dadas sus distintas características, se va a realizar por separado el análisis de cada uno de ellos.

¹ Los cálculos de este epígrafe y de su Anexo han sido realizados por Enrique Devesa Carpio e Inmaculada Domínguez Fabián. El panel de expertos no ha realizado los mismos ni es responsable de los resultados que tras estos cálculos se obtienen.

² En el Anexo I se muestran con mayor detalle los cálculos e hipótesis consideradas en este epígrafe.

7.1. Empresas de los sectores de Comercio y Hostelería de menos de 50 trabajadores

El Capital de Resiliencia o Capital de supervivencia empresarial se va a determinar a partir de los Gastos fijos, incluyendo la Seguridad Social a cargo de la empresa, y descontando los salarios.

$$\text{Capital de Resiliencia} = \text{Gastos Fijos} + \text{Cotizacion Seguridad Social} - \text{Salarios}$$

Para determinar el Capital de Resiliencia se ha trabajado con las siguientes fuentes de datos: la Central de Balances del Banco de España (CBBE); el Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE; la base de Datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI); la Estadística Estructural de Empresas (EEE) del INE.

TABLA 1. PRINCIPALES VARIABLES Y RATIOS SOBRE VENTAS. EMPRESAS DE HOSTELERÍA Y COMERCIO CON MENOS DE 50 EMPLEADOS. DATOS 2018

Variable	COMERCIO	HOSTELERÍA	Ratio Variable/ Ventas Comercio	Ratio Variable/ Ventas Hostelería
Número de empresas	740.098	285.595		
Ventas (Cifra de negocios)	360.812.301.000	49.565.550.000		
Gastos Fijos	35.776.087.077	16.300.962.333	9,92%	32,89%
Salarios (Gastos personal)	34.050.211.000	15.066.127.000	9,44%	30,40%
Cotizaciones (empresa)	7.857.741.000	3.476.798.538	2,18%	7,01%
Gastos fijos - salarios	1.725.876.077	1.234.835.333	0,48%	2,49%
Capital de Resiliencia = Gastos fijos - salarios + cotizaciones	9.583.617.077	4.711.633.872	2,66%	9,51%
Ratio:(Gastos fijos - salarios + cotizaciones) / Ventas			3,48%	

Fuente: Elaboración propia a partir de EEE, DIRCE, CBBE y SABI.

En la tabla 1 se presentan los principales datos y ratios de las empresas de Hostelería y Comercio con menos de 50 trabajadores. Conviene destacar que la ratio de “Gastos fijos – salarios + cotizaciones a cargo de la empresa” sobre ventas alcanza un valor de 3,48%, algo inferior al 5% que se ha utilizado en Francia, en un análisis similar³, aunque entendemos que está en un mismo orden de magnitud.

7.2. Autónomos

En este caso, se va a considerar a los Autónomos que no disponen de local, ya que los que tienen local se presupone que estarían cubiertos en el ámbito de empresas con menos de 50 empleados.

Se va a considerar que el Capital de Resiliencia, para los Autónomos, es igual al Salario Mínimo Interprofesional, que en 2019 se situó en 12.600 euros anuales.

7.3. Determinación del Capital de Resiliencia

Una vez analizados los diferentes datos de empresas y Autónomos afectados, podemos pasar a valorar el Capital de Resiliencia que haría falta y las posibilidades de su financiación.

En la tabla 2 se recogen varias opciones de valoración del Capital de Resiliencia, en función a la duración de la cobertura; y si se aplica o no franquicia. Evidentemente la mayor cuantía es la que supone dar cobertura durante un año y sin franquicia. Se observa cómo el colectivo de Autónomos es el que genera mayor coste, seguido por el Sector Comercio y después por la Hostelería. Además, se ha supuesto que en el caso de Hostelería y Comercio el 85% están asegurados, con lo que hay que ajustar el Capital de Resiliencia utilizado para los cálculos. En cuando a los Autónomos; según los datos analizados en España son 1.266.000 los Autónomos sin local, de los que aproximadamente unos 787.000 están asegurados, lo que supone un 62,16%.

³ Fédération Française de l'Assurance (2020): Projet Catex de la FFA.

TABLA 2. CAPITAL DE RESILIENCIA POR NEGOCIO, DURACIÓN Y FRANQUICIA (EN MILLONES DE EUROS)

Capital de Resiliencia	TOTAL	COMERCIO	HOSTELERÍA	AUTÓNOMOS
Anual	22.067	8.146	4.005	9.916
6 meses	11.034	4.073	2.002	4.958
3 meses	5.517	2.037	1.001	2.479
Con franquicia de 15 días				
Anual	21.148	7.807	3.838	9.503
6 meses	10.114	3.734	1.836	4.545
3 meses	4.597	1.697	834	2.066

Fuente. Elaboración propia.

En la tabla 3 se incluye la información del volumen aproximado de las primas anuales pagadas por Seguros de Multirriesgo y de Incendio en el caso de las empresas y del Seguro de Responsabilidad Civil en el caso de los Autónomos. Se incluye esta información, ya que son los seguros con mayor implantación en cada colectivo y porque se va a plantear que parte de la financiación del seguro de pandemia se obtenga de un recargo aplicado a la prima del seguro. Por ello se eligen los seguros que, en mayor medida, tengan contratado los negocios objeto de cobertura.

TABLA 3. PRIMAS DE LOS SEGUROS SELECCIONADOS (EN MILES DE EUROS)

	Comercio y Hostelería	Autónomos
Primas anuales	651.590	798.051

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DGSFP e ICEA.

7.4. Financiación del Capital de Resiliencia

Valoraremos a continuación la opción de financiación de un Capital de Resiliencia de 3 meses y 15 días de franquicia; de aquellos que tienen contratada una

cobertura de incendio, a través de un seguro de Incendio o de Multirriesgo, o de Responsabilidad Civil. Para realizar los cálculos de la posible financiación de los 4.600 millones del Capital de Resiliencia, que esta opción supondría, y su proyección futura, se han adoptado una serie de hipótesis. Estas se recogen la tabla 4 en un escenario, que denominamos base, y que nos ayudará a que posteriormente podamos valorar otras opciones.

En el escenario base, se ha trabajado con dos hipótesis clave:

- Se ha considerado un recargo similar al recargo máximo que aplica el Consorcio de Compensación de Seguros, que es del 9%.
- Se ha supuesto que la Unión Europea no participa en la financiación.

TABLA 4. HIPÓTESIS ADOPTADAS. ESCENARIO BASE

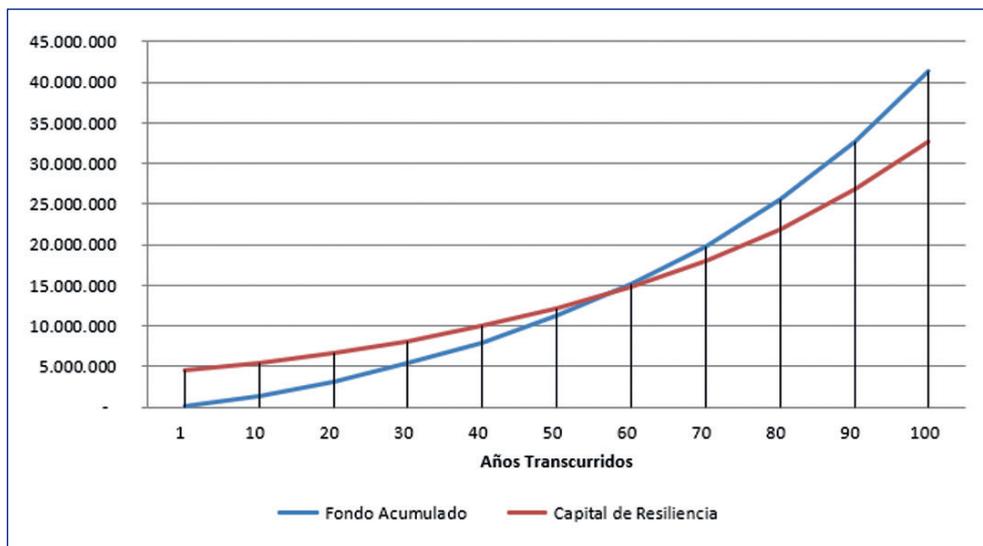
Crecimiento primas	2,00%
Tipo de Interés	1,50%
Recargo sobre Primas	9,00%
Crecimiento del Capital de Resiliencia	2,0%
Participación Unión Europea	0%

Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 2 se muestra la evolución del Capital de Resiliencia y del Fondo Acumulado.

Es destacable observar que la cuantía que se recaudaría el primer año mediante un recargo sobre las primas supone unos 130 millones de euros, que representa solo un 2,84% del Capital de Resiliencia. Naturalmente, eso provoca un elevado déficit de cobertura en el primer año y en los siguientes. A medida que van transcurriendo los años, va aumentando el capital acumulado con las aportaciones de los nuevos recargos de las primas e irá disminuyendo el déficit. Con las hipótesis consideradas, no es hasta después de 58 años cuando se cubriría el Capital de Resiliencia necesario. Para que sirva de referencia, también se han añadido los resultados hasta que hayan transcurrido 100 años.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DEL FONDO ACUMULADO Y DEL CAPITAL DE RESILIENCIA NECESARIO



Nota: Resultados obtenidos con las hipótesis del escenario base, recogidas en la Tabla 4.

Fuente. Elaboración propia.

Ante estas cifras, se ha realizado un análisis de sensibilidad, al objeto de cuantificar qué valor tendrían que tomar algunas de las variables para obtener un déficit cero, en el caso de diferentes horizontes temporales. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 5:

TABLA 5. VALOR QUE HAN DE TOMAR LAS VARIABLES PARA OBTENER DÉFICIT CERO, SEGÚN EL PLAZO QUE SE DETERMINE

Plazo en el que se obtiene el Déficit cero	Financiación necesaria de la Unión Europea	Capital de Resiliencia
En 50 años	7,7%	4.600 millones €
En 25 años	42,67%	2.626 millones €
En 15 años	62,28%	1.734 millones €

Fuente. Elaboración propia.

Como se puede observar, los resultados varían sustancialmente al disminuir el número de años que se toman como referencia, es decir, al reducir el periodo considerado en el que se podría repetir una pandemia.

Evidentemente, se puede buscar otro número de años para alcanzar la financiación plena o modificar el número de meses de financiación o, incluso, el tipo de empresas que podrían incluirse en la cobertura. Todos esos análisis deben ser realizados para diseñar de manera adecuada una cobertura que permita otorgar un Capital de Resiliencia ante una pandemia.

Entendemos, por lo tanto, que hay que trabajar en diseñar una opción para poder afrontar con mayor tranquilidad, tanto para las empresas como para los Autónomos, situaciones como las producidas tras la Covid 19, las cuales no es descabellado pensar que pueden darse en un futuro. Como se ha mostrado en estos cálculos, y dado que la pandemia no es un riesgo asegurable, la solución ha de pasar por un esquema conjunto entre entidades aseguradoras, los entes públicos y la Unión Europea.

8. NECESIDAD DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA A NIVEL SUPRANACIONAL

Los principios técnico-aseguradores que debe cumplir la empresa aseguradora en todo momento para conseguir el equilibrio financiero y la solvencia dinámica necesaria por los riesgos que asume son los principios de mutualización o compensación, equidad, suficiencia y distribución de los riesgos.

Desde la óptica de estos principios, afirmamos que **las entidades aseguradoras, por sí solas, no pueden dar cobertura a los riesgos económicos que se generan por una pandemia.**

La cuantificación realizada en el epígrafe anterior reafirma esta idea y hace que sea **necesario que las entidades públicas, tanto nacionales como internacionales, colaboren en la creación de esta cobertura.**

La palabra colapso se encuentra, por desgracia, muy vinculada a la COVID19. La pandemia ha generado una demanda de ayudas sin precedentes en todos los ámbitos, lo que ha hecho ineficientes e ineficaces algunas de las medidas implementadas. Por muy bien diseñada que se encuentre una medida, si no llega a los beneficiarios o su llegada se ralentiza demasiado, la ayuda pierde su efectividad. El sector asegurador, con una amplia red de oficinas y agentes, ha demostrado en múltiples ocasiones el servicio que aporta a la sociedad, por lo que es sin duda un agente estratégico que puede ayudar a instrumentar el mecanismo de colaboración que se desarrolle.

9. CONCLUSIONES

La pandemia de la Covid 19 no es única en la historia, y ello puede hacernos pensar que no será la única a la que tengamos que enfrentarnos. Por ello, y aun estando todavía inmersos en la ardua batalla de luchar contra la actual pandemia, es importante explorar soluciones que nos permitan estar mejor preparados ante posibles eventos futuros como el que está sufriendo la humanidad en la actualidad.

Una pandemia, según la Organización Mundial de la Salud, es la propagación mundial de una nueva enfermedad. Estas dos características, la universalidad y la novedad, junto con el hecho de que afecte a todos al mismo tiempo, hace que una pandemia represente un riesgo sistémico y por lo tanto no es un riesgo asegurable. Sin embargo hay algunos aspectos de la filosofía aseguradora, cómo es el de la previsión, que pueden revertir las consecuencias económicas desfavorables que una pandemia puede producir.

Según lo analizado y debatido en el panel podemos concluir que, para que la previsión contra las consecuencias económicas de una pandemia sea adecuada, se ha de tener en cuenta que:

1. **La cobertura que se otorgue ha de ser paramétrica.** No podemos pensar en una cobertura para consecuencias económicas del riesgo de pandemia que implique un análisis pormenorizado de los daños y requiera una serie de información o gestiones que retarden el cobro de las indemnizaciones. Se debe

primar la sencillez y la inmediatez en el diseño de la cobertura. Se ha de diseñar una compensación de tipo paramétrico, que no requiera evaluación de pérdidas sufridas ni una rendición de cuentas; sino que sea una cuantía fijada de manera anticipada, bien como un porcentaje del volumen de negocio o de las ventas, o de cualquier parámetro fácilmente cuantificable. La cuantía resultante es lo que se podría denominar Capital de Resiliencia.

2. La cobertura del Capital de Resiliencia se otorgará siempre que se produzca una **interrupción de la actividad**, que ha de ser regulada de forma específica en una normativa.
3. La cobertura del Capital de Resiliencia debe incluir un **período de carencia**. **La opción de 15 días, desde el momento en el que se decreta el cierre de la actividad**, es un plazo recomendable.
4. La duración de la cobertura no puede ser indefinida, ha de tener una **duración limitada**.
5. El Capital de Resiliencia ha de vincularse a una cuantía a tanto alzado que incluya los gastos fijos, menos salarios, más cotizaciones a cargo de la empresa. Una forma sencilla de calcularlo sería asociarlo a un porcentaje de las ventas del negocio, determinado a partir de datos reales. Con los datos manejados el porcentaje obtenido ha sido del 3,48%.
6. En el caso de los autónomos, el Capital de Resiliencia podría fijarse en función de la cuantía del Salario Mínimo Interprofesional.
7. Ante un virus de carácter respiratorio, el distanciamiento social es una de las medidas que resultan aplicables y más efectivas. Ello conlleva un efecto inmediato en sectores como son el comercio y la hostelería. Si bien es cierto que pueden ser múltiples e impredecibles los riesgos de pandemia a los que nos enfrentamos, el que sea un virus de transmisión respiratoria el que pueda generar nuevas pandemias es considerado como probable. Por ello, y siguiendo la línea de trabajo desarrollada a lo largo del Panel de avanzar en un primer diseño, se considera que **el sector Comercio y la Hostelería** serían las empresas a las que se le aplicaría la cobertura del Capital de Resiliencia en esta primera aproximación. En ambos sectores se trabajará con las empresas de menos de 50 trabajadores, las cuales suponen el 99% del sector.

También se considerará el colectivo de **Autónomos sin local**, en el diseño de la cobertura.

8. La cobertura del Capital de Resiliencia ha de ser **obligatoria** puesto que el fenómeno de anti-selección o la consideración de poca probabilidad de ocurrencia de una nueva pandemia podrían desincentivar la contratación de esta cobertura.
9. Se ha de financiar parte de la cobertura con **un recargo** que se aplique sobre una garantía que tengan la mayoría de los sectores objeto de cobertura. Se aplicará sobre el seguro de multirriesgo e incendios en el caso del Sector Comercio y Hostelería; y sobre el seguro de Responsabilidad Civil en el caso de los Autónomos.
10. No podemos predecir si se producirán nuevas pandemias, ni lo cerca o lo lejos que estas están en el tiempo. Pero la Covid19 y el desarrollo de su vacuna en un breve plazo, inimaginable en épocas anteriores, nos muestra que la investigación, la ciencia y las nuevas tecnologías harán que en caso de producirse nuevas pandemias, las duraciones de las mismas sean menores a lo que históricamente se ha conocido. Esto avala la importancia de contar con un Capital de Resiliencia que permita “aguantar” a los agentes económicos.

Para el Sector Comercio y Hostelería, el Capital de Resiliencia o Capital de supervivencia empresarial se va a determinar a partir de los Gastos fijos, incluyendo la Seguridad Social a cargo de la empresa, y descontando los salarios.

Capital de Resiliencia=Gastos Fijos+Cotizacion Seguridad Social-Salarios

Para los Autónomos se va a considerar que el Capital de Resiliencia es igual al Salario Mínimo Interprofesional, que en 2019 se situó en 12.600 euros anuales.

Capital de Resiliencia=Salario Mínimo Interprofesional

Los principios técnico-aseguradores que debe cumplir la empresa aseguradora en todo momento para conseguir el equilibrio financiero y la solvencia dinámica necesaria por los riesgos que asume son los principios de mutualización o compensación, equidad, suficiencia y distribución de los riesgos.

Desde la óptica de estos principios, **se concluye que las entidades aseguradoras, por sí solas, no pueden dar cobertura a los riesgos generados por una pandemia.**

El elevado volumen obtenido para el Capital de Resiliencia nos reafirma en esta idea y hace que sea necesario que **las entidades públicas, tanto nacionales como internacionales, colaboren en la creación de esta cobertura.**

ANEXO

El Capital de Resiliencia se va a calcular, por un lado para las empresas del Sector Comercio y de Hostelería con menos de 50 trabajadores y, por otro, para los Autónomos, que no disponen de local para su actividad.

Empresas del Sector Comercio y Hostelería con menos de 50 trabajadores

El Capital de Resiliencia o Capital de supervivencia empresarial se va a determinar a partir de los Gastos fijos, incluyendo la Seguridad Social a cargo de la empresa, menos los salarios para un periodo de cobertura temporal.

Las empresas consideradas son las de los Sectores de Comercio y de Hostelería, con menos de 50 empleados en ambos casos.

Bases de Datos

Para obtener las variables, que se requieren para las estimaciones, se han consultado las siguientes fuentes de datos:

- La Central de Balances del Banco de España.
- El Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE

- La base de Datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).
- La Estadística Estructural de Empresas (EEE) del INE.

La información proporcionada por todas estas fuentes presenta algún inconveniente, y es que están basadas en encuestas que las empresas realizan de manera voluntaria. Esto implica que nos resulte difícil obtener cierta información cuantitativa de los mismos, ya que no se trata de bases de datos administrativos ni de cumplimentación obligatoria por todos.

De todas las Bases de Datos consultadas, la Estadística Estructural de Empresas que realiza el INE es la que se ha considerado más completa y adecuada para el objetivo que se requiere y por ello es la que se ha seleccionado, si bien los datos se han contrastado con los del DIRCE.

La Estadística Estructural de Empresas (EEE) del INE

La Estadística Estructural de Empresas (en adelante EEE) se compone de tres operaciones estadísticas integradas, de carácter estructural y periodicidad anual, elaboradas sobre el conjunto de empresas dedicadas a las actividades de sus respectivos sectores de estudio: Sector Industrial, Servicios y Comercio.

La EEE se dirige a todas las empresas, sociedades y personas físicas, cuya actividad principal se encuadre en alguna de las descritas en las secciones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE-2009 que figuran en su Nota metodológica. Son objeto de investigación todas las unidades estadísticas ubicadas en el territorio nacional. El período de referencia de los datos es, con carácter general, el año natural.

La información básica se obtiene de cada Unidad Legal, y procede de dos fuentes:

- Los cuestionarios remitidos a las Unidades Legales de la muestra seleccionada.
- La información administrativa, de origen tributario para las variables económicas y de la Seguridad Social para las variables sobre empleo, disponible para todas las Unidades Legales de cada una de las Empresas Estadísticas de la muestra.

Una vez concluido el tratamiento de las Empresas Estadísticas muestrales formadas por varias Unidades Legales se procede a la integración de los ficheros de las empresas consolidadas con el de Empresas Estadísticas que son Unidades Legales independientes para componer la estadística completa es decir:

- Conjunto muestral de Unidades Legales independientes.
- Conjunto muestral de Empresas Estadísticas cuyos registros condensan la información de una o varias Unidades Legales de grupos empresariales.

Tras ello se procede al cálculo de los factores de elevación para Empresas Estadísticas y tras los oportunos análisis se conformará la EEE basada en la Empresa Estadística¹.

Concretamente, las variables relevantes relacionadas con nuestro objeto de estudio que ofrece la EEE se ha obtenido de las “Principales magnitudes según actividad principal (CNAE-2009 a 1, 2 y 3 dígitos) y tamaño (por personal ocupado)”, y se pueden ver en la tabla A1.

TABLA A1. VARIABLES RELEVANTES OFRECIDAS POR LA ESTADÍSTICA ESTRUCTURAL DE EMPRESAS

VARIABLES
Número de empresas
Cifra de negocios
Valor de la producción
Valor añadido a coste de los factores
Excedente bruto explotación
Total de compras de bienes y servicios
Inversión en activos materiales
Gastos de personal

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEE.

¹ En la Adenda final de este Anexo se presenta un resumen del diseño muestral.

Variables del Sector del Comercio y la Hostelería

Los principales datos del conjunto de empresas analizadas del Sector Comercio, tanto las de menos de 50 empleados como el total, se pueden ver en la tabla A2.

TABLA A2. PRINCIPALES DATOS DE COMERCIO

VARIABLES	COMERCIO TODOS	COMERCIO < 50 Empleados	Relación <50 empleados/Todos
Número de empresas	744.063	740.098	99,47%
Cifra de negocios	751.329.909.000	360.812.301.000	48,02%
Valor de la producción	199.393.223.000	96.490.668.000	48,39%
Valor añadido a coste de los factores	111.409.173.000	55.005.004.000	49,37%
Excedente bruto explotación	39.478.118.000	20.954.792.000	53,08%
Total de compras de bienes y servicios	656.826.626.000	310.326.860.000	47,25%
Inversión en activos materiales	11.560.943.000	4.902.307.000	42,40%
Gastos de personal	71.931.055.000	34.050.211.000	47,34%
Personal ocupado	3.153.498	1.937.527	61,44%
Personal remunerado	2.543.392	1.329.189	52,26%

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEE.

De los datos de Comercio hay que destacar que el 99,47% de empresas son las que constituyen el objeto de estudio, es decir, las pequeñas y medianas. Sin embargo, éstas solo representan el 48,02% del total de la cifra de negocios, valor

muy parecido al porcentaje que supone el gasto de personal (47,34%), aunque utilizan un 61% del total del personal ocupado.

De los datos de Hostelería, que se pueden ver en la tabla A3, hay que destacar que el porcentaje de empresas de menos de 50 empleados es similar al del sector Comercio, el 99,42%. Sin embargo esta similitud no se produce en las variables relativas al personal. En el caso de la Hostelería, las de menos de 50 trabajadores representan un 63,77% del total de la cifra de negocios, parecido al porcentaje de gasto de personal, un 60,51%, si bien tienen al 72,31% del personal ocupado de la Hostelería.

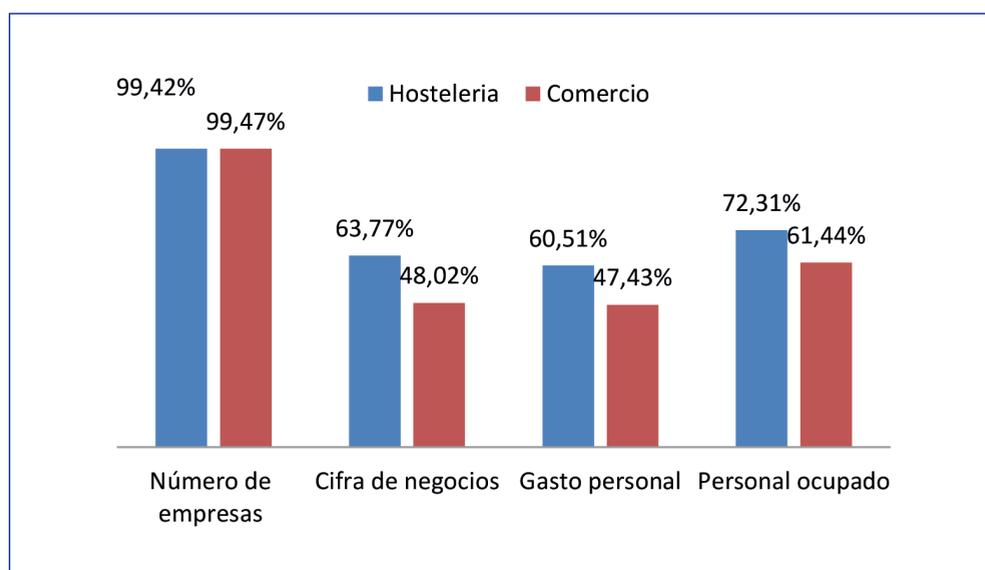
TABLA A3. PRINCIPALES DATOS DE HOSTELERÍA

VARIABLES	HOSTELERÍA TODOS	HOSTELERÍA < 50 Empleados	Relación <50 empleados/Todos
Número de empresas	287.273	285.595	99,42%
Cifra de negocios	77.722.422.000	49.565.550.000	63,77%
Valor de la producción	76.540.473.000	48.419.554.000	63,26%
Valor añadido a coste de los factores	34.592.625.000	19.916.118.000	57,57%
Excedente bruto explotación	9.694.200.000	4.849.993.000	50,03%
Total de compras de bienes y servicios	44.233.028.000	30.141.473.000	68,14%
Inversión en activos materiales	4.211.956.000	1.827.008.000	43,38%
Gastos de personal	24.898.424.000	15.066.127.000	60,51%
Personal ocupado	1.530.432	1.106.715	72,31%
Personal remunerado	1.281.547	858.693	67,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEE.

En el gráfico A1 se muestran las diferencias de los valores de las variables para los dos sectores analizados; en función a su relación, como empresas de menos de 50 trabajadores, respecto al total de empresas de cada uno de los Sectores (Hostelería y Comercio).

**GRÁFICO A1. EMPRESAS DE MENOS DE 50 TRABAJADORES
 SOBRE EL TOTAL**



Fuente. Elaboración propia.

Variables del Sector del Comercio y la Hostelería para empresas con menos de 50 trabajadores.

Comparando los dos sectores, y solo para las empresas de menos de 50 empleados, obtenemos los datos recogidos en la tabla A4. Se aprecia el mayor peso del Comercio frente a la Hostelería, sobre todo en cifra de negocios, con un 87,92% del total, descendiendo bastante el peso en el caso de los gastos de personal, con un 69,33%. En ambos casos se trata de sectores con un elevadísimo porcentaje de pequeñas y medianas empresas a las que, por tanto, les afecta en gran medida los efectos de un cierre forzado.

**TABLA A4. HOSTELERÍA Y COMERCIO DE EMPRESAS
CON MENOS DE 50 EMPLEADOS**

VARIABLES	TODO = COMERCIO + HOSTELERÍA	COMERCIO /TODO	HOSTELERÍA /TODO
Número de empresas	1.025.693	72,16%	27,84%
Cifra de negocios	410.377.851.000	87,92%	12,08%
Valor de la producción	144.910.222.000	66,59%	33,41%
Valor añadido a coste de los factores	74.921.122.000	73,42%	26,58%
Excedente bruto explotación	25.804.785.000	81,21%	18,79%
Total de compras de bienes y servicios	340.468.333.000	91,15%	8,85%
Inversión en activos materiales	6.729.315.000	72,85%	27,15%
Gastos de personal	49.116.338.000	69,33%	30,67%
Personal ocupado	3.044.242	63,65%	36,35%
Personal remunerado	2.187.882	60,75%	39,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de la EEE.

Capital de Resiliencia

Una vez presentados los principales datos sobre los sectores objeto de estudio, pasamos a cuantificar el Capital de Resiliencia, siendo este:

$$\text{Capital de Resiliencia} = \text{Gastos Fijos} + \text{Cotizacion Seguridad Social} - \text{Salarios}$$

Como el objetivo es llegar a los gastos fijos menos los salarios más las cotizaciones a cargo de la empresa. Las variables de la EEE no nos permiten obtener ese resultado de manera directa, y por ello se ha recurrido a las ratios procedentes de SABI². Las ratios utilizadas se muestran en la tabla A5, y en ella se distinguen los aplicables a Comercio y a Hostelería.

TABLA A5. RATIOS DE SABI UTILIZADOS PARA EL CÁLCULO

RATIO	COMERCIO	HOSTELERÍA
Beneficios / Ventas	2,71%	7,54%
Gastos Fijos / Ventas	9,92%	32,89%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Con todo ello, ya podemos generar la tabla A6 que nos informa de las variables básicas a considerar. El dato que nos puede servir para determinar en los años futuros el Capital de Resiliencia es el cociente entre (Gastos fijos – salarios + cotizaciones) sobre Ventas, donde podemos ver que hay una diferencia importante entre el de Comercio, con un 2,66%, y el de Hostelería que es del 9,51%. Si calculamos la ratio ponderada por ventas, el valor que obtenemos es del 3,48%.

² El Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) es una herramienta que te da la información de balances de más de 2,7 millones de empresas nacionales.

**TABLA A6. PRINCIPALES VARIABLES Y RATIOS SOBRE VENTAS.
EMPRESAS DE MENOS DE 50 EMPLEADOS. DATOS 2018**

	COMERCIO	HOSTELERÍA	Ratios Comercio	Ratios Hostelería
Número de empresas	740.098	285.595		
Ventas (Cifra de negocios)	360.812.301.000	49.565.550.000		
Margen Bruto (Excedente bruto explotación)	20.954.792.000	4.849.993.000	5,81%	9,79%
Beneficios	9.787.960.279	3.736.525.144	2,71%	7,54%
Gastos Fijos	35.776.087.077	16.300.962.333	9,92%	32,89%
Salarios (Gastos personal)	34.050.211.000	15.066.127.000	9,44%	30,40%
Cotizaciones (empresa)	7.857.741.000	3.476.798.538	2,18%	7,01%
Gastos fijos - salarios	1.725.876.077	1.234.835.333	0,48%	2,49%
Gastos fijos - salarios + cotizaciones	9.583.617.077	4.711.633.872	2,66%	9,51%
Ratio, ponderada por Ventas, de (Gastos fijos - salarios + cotizaciones)			3,48%	

Fuente: Elaboración propia a partir de EEE y SABI.

En la tabla A7 podemos ver el Capital de Resiliencia para distintos supuestos de duración del seguro con y sin franquicia de 15 días. En el caso de Hostelería y Comercio hemos supuesto que un 85% de las empresas están aseguradas, con lo que el Capital de Resiliencia utilizado para los cálculos es el denominado como Capital de Resiliencia Ajustado.

**TABLA A7. VENTAS Y CAPITAL RESILIENCIA COMERCIO Y
HOSTELERÍA**

VARIABLE	TODO = COMERCIO + HOSTELERÍA	COMERCIO	HOSTELERÍA
Cifra de negocios anual	410.377.851.000	360.812.301.000	49.565.550.000
Capital de Resiliencia anual	14.295.250.949	9.583.617.077	4.711.633.872
Capital de Resiliencia Anual Ajustado	12.150.963.307	8.146.074.516	4.004.888.791
Capital Resiliencia Ajusta- do (3 meses)	3.037.740.827	2.036.518.629	1.001.222.198
Capital Resiliencia Ajusta- do (3 meses + franquicia 15 días)	2.531.450.689	1.697.098.857	834.351.831
Capital resiliencia Ajustado (6 meses + franquicia 15 días)	5.569.191.516	3.733.617.486	1.835.574.029

Fuente: Elaboración propia.

Para una cobertura de **tres meses** con una **franquicia de 15 días**, el Capital de Resiliencia para las empresas de menos de 50 empleados, de ambos sectores, sería de **2.531** millones de euros. Esta cuantía sería de **5.569** millones en caso de que se extendiera durante **6 meses con una franquicia de 15 días**.

Autónomos

En el caso de los Autónomos se va a delimitar el análisis a aquellos que no disponen de local, que ascienden a 1.266.000, de los que nos vamos a considerar solo a los que están asegurados, lo que supone un total de 787.000 autónomos.

En este caso, se considera que la cuantía del Capital de Resiliencia sería igual al salario mínimo interprofesional, que en 2019 se situó en 12.600 euros anuales.

En cuanto al volumen de primas anual de este grupo de riesgo, alcanza casi 800 millones de euros, dato obtenido a partir de la información de la DGSEFP (número de pólizas del ramo de Responsabilidad Civil) y la estadística de Responsabilidad Civil de ICEA.

En la tabla A8 se muestran los principales datos de los Autónomos a los que se podría aplicar el seguro de pandemia. La cuantía máxima anual sería de casi 10.000 millones de euros. En caso de que el seguro cubriera tres meses con 15 días de franquicia, el Capital de Resiliencia ascendería a 2.065 millones de euros.

**TABLA A8. PRINCIPALES DATOS DE LOS AUTÓNOMOS AFECTADOS
(EN EUROS)**

Nº Autónomos sin local	1.266.000
Nº Autónomos sin local asegurados	787.000
Salario mínimo anual 2019	12.600
Cuantía máxima riesgo Autónomos anual	9.916.200.000

Fuente: Elaboración propia.

Capital de Resiliencia y su posible financiación.

Una vez analizados los diferentes datos de empresas y Autónomos, podemos pasar a valorar el Capital de Resiliencia y las posibilidades de su financiación.

En la tabla A9 se presentan los principales datos, desagregado para las empresas y los Autónomos seleccionados. Se muestra tanto el Capital de Resiliencia anual, como el que correspondería a una indemnización de 3 meses con una franquicia de 15 días, para las empresas y autónomos que tienen contratado un seguro de multirriesgo o incendios y de Responsabilidad Civil, respectivamente. El Capital de Resiliencia total sería de casi 4.600 millones de euros.

**TABLA A9. CAPITAL DE RESILIENCIA Y PRIMAS
(EN MILLONES DE EUROS)**

VARIABLE	TODO	COMERCIO + HOSTELERÍA	COMERCIO	HOSTELERÍA	AUTÓNOMOS
Cifra de negocios anual	410.378	410.378	360.812	49.566	
Capital de Resiliencia anual	24.211	14.295	9.584	4.712	9.916
Capital de Resiliencia anual Asegurados (85% H y C)	22.067	12.151	8.146	4.005	9.916
Capital Resiliencia (3 meses)	5.517	3.038	2.037	1.001	2.479
Capital Resiliencia (3 meses con franquicia 15 días)	4.597	2.531	1.697	834	2.066
Capital resiliencia (6 meses con franquicia 15 días)	10.114	5.569	3.734	1.836	4.545

Fuente: Elaboración propia.

Dado que la financiación de la cobertura del Capital de Resiliencia se va a realizar mediante un recargo, se ha analizado el volumen de primas anuales que tienen mayor implantación en cada uno de los colectivos considerados. En el caso de las empresas se ha seleccionado la cobertura de incendios, presente en los Seguros de Multirisgo e Incendio, mientras que para los Autónomos se ha elegido el de Responsabilidad Civil, por ser los más extendidos en cada ámbito.

El volumen de primas de estos seguros nos permitirá analizar la posibilidad de financiar el Capital de Resiliencia mediante un recargo. Para realizar los cálculos de la posible financiación de los 4.600 millones del Capital de Resiliencia y su proyección futura, se ha considerado un Escenario Base, en el cual se adoptan unas hipótesis de trabajo que se muestran en la tabla A10.

Se ha utilizado el recargo máximo que aplica el Consorcio de Compensación de Seguros, que es del 9%. En el escenario base se ha supuesto que la Unión Europea no participa en la financiación, pero, posteriormente, la incluiremos.

TABLA A10. HIPÓTESIS ADOPTADAS. ESCENARIO BASE

Crecimiento primas	2,00%
Tipo de Interés	1,50%
Recargo sobre Primas	9,00%
Crecimiento del Capital de Resiliencia	2,0%
Participación Unión Europea	0%

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla A11 podemos ver la evolución de las principales variables relacionadas con el seguro para diferente número de años transcurridos. Uno de los elementos más destacables es que la cuantía que se podría recaudar mediante un recargo sobre las primas supone unos 130 millones de euros, que representa solo un 2,84% respecto al Capital de Resiliencia del primer año. Naturalmente, eso provoca un elevado déficit de cobertura en ese primer año. A medida que van transcurriendo los años va aumentando el capital acumulado y disminuiría el déficit, hasta que después de 58 años se llegaría a cubrir todo el Capital de Resiliencia necesario. También se han añadido los resultados transcurridos 100 años.

**TABLA A11. EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES. ESCENARIO
BASE (EN MILES DE EUROS)**

Años transcurridos	1	10	20	40	60	100
Primas	1.449.641	1.732.456	2.111.854	3.138.104	4.663.057	10.296.215
Recargo primas	130.468	155.921	190.067	282.429	419.675	926.659
Fondo acumulado primas	130.468	1.428.585	3.170.023	7.880.510	14.880.046	40.736.241
Intereses del Fondo acumulado	0	19.345	45.337	115.643	220.113	606.027
Fondo Acumulado + Intereses	130.468	1.447.931	3.215.360	7.996.153	15.100.159	41.342.268
Capital de Resiliencia	4.597.326	5.494.230	6.697.435	9.952.037	14.788.203	32.652.939
Déficit (-) o Superávit (+)	-4.466.858	-4.046.299	-3.482.076	-1.955.884	311.956	8.689.329
% Cobertura (negativo = déficit, positivo = superávit)	-97,16%	-73,65%	-51,99%	-32,64%	2,11%	26,61%

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla A12 se muestran los resultados del análisis de sensibilidad, resultante de modificar alguna de las variables utilizadas para conseguir que se pueda cubrir totalmente el Capital de Resiliencia en diferentes horizontes temporales.

TABLA A12. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD PARA CONSEGUIR DÉFICIT DE COBERTURA CERO

Plazo para obtener el objetivo de déficit cero	Variable que se modifica		
	Recargo Prima	Capital Resiliencia	Participación UE
50 años	9,75%	4.243.500	7,698%
25 años	15,7%	2.636.000	42,67%
15 años	23,86%	1.734.000	62,28%

Fuente: Elaboración propia.

Con los datos que hemos obtenido, entendemos que es necesario diseñar una opción que permita afrontar con mayor tranquilidad, tanto para las empresas como para los Autónomos, nuevas situaciones similares a la que se ha producido con la Covid 19, y que pueden ocurrir en el futuro. Los resultados confirman que la solución debería pasar por una financiación conjunta entre entidades aseguradoras, el Consorcio de Compensación de Seguros y la Unión Europea.

Adenda. Diseño muestral EEE

Se distingue entre el diseño muestral basado en la muestra de Unidades Legales (ULE) y el de la muestra de Empresas Estadísticas (EE). El primero es el que se ha realizado habitualmente y el tipo de muestreo es aleatorio estratificado. En cada estrato se obtiene una muestra aleatoria, a excepción del formado por las ULE's de 50 o más asalariados, en las que todas entran a formar parte de la muestra.

El marco muestral se obtiene a partir del Directorio Central de Empresas (DIR-CE), el cual se actualiza una vez al año con fuentes administrativas, principalmente tributarias y de la Seguridad Social y con información procedente de las operaciones estadísticas del INE.

Las unidades exhaustivas son las que entran en la muestra de manera cierta, con probabilidad 1, por lo que también se les conoce como autorrepresentadas. Se consideran las siguientes unidades exhaustivas:

- Todas las ULEs con 50 o más asalariados.
- Las ULEs más relevantes, por asalariados o cifra de negocios, dadas de alta en el marco en el mismo año de referencia.
- El colectivo de empresas filiales en España de grupos extranjeros.
- Las ULEs con menos de 50 asalariados, pero con grandes cifras de negocios. Estas se determinan aplicando la Regla de la Desviación Sigma y el Método del Cuartil.

Cifra de negocios: Comprende el total de los importes facturados por la unidad de observación durante el período de referencia por las ventas de bienes y servicios suministrados a terceros, considerando tanto los realizados directamente por la propia unidad de observación como los procedentes de eventuales subcontrataciones.

Gastos de personal: Este concepto recoge el importe total agregado de los pagos efectuados por la empresa durante el año de referencia en concepto de sueldos y salarios, indemnizaciones, seguridad social y otros gastos de personal. Se desglosa en los siguientes conceptos

Excedente bruto de explotación: El excedente bruto de explotación es el excedente generado por las actividades de explotación una vez recompensado el factor trabajo. Puede calcularse a partir del valor añadido a coste de los factores, menos los costes de personal. Constituye el saldo disponible para la unidad que le permite recompensar a sus proveedores de fondos propios y deuda, pagar los impuestos y, eventualmente, financiar toda su inversión o parte de ella.

Para cada año de referencia t , la recogida de cuestionarios y obtención de otras informaciones procedentes de fuentes administrativas se organiza de la siguiente forma:

- Recogida directa mediante cuestionarios dirigidos a las Unidades Legales muestrales (recogida en campo, bajo sistema IRÍA).

- Primera Oleada, formada por una muestra principal. Tiene lugar de abril a septiembre de año $t+1$.
- Segunda Oleada, que se compone de una muestra complementaria cuya recogida se realiza desde octubre a diciembre de año $t+1$.
- Solicitud y obtención de Fichero de Afiliados de la Seguridad Social para la carga de variables de Empleo a nivel de microdato.
- Solicitud y obtención de ficheros procedentes de la AEAT y de otras administraciones tributarias.

RELACIÓN DE ASISTENTES

Jaime Argüelles González

Subdirector General de Automóviles, Particulares y Dirección Técnica No Vida de Allianz

Luis Miguel Ávalos Muñoz

Director del Área de Seguros Personales, UNESPA

Mercedes Ayuso Gutiérrez

Catedrática de Estadística Actuarial, Universidad de Barcelona

Unai Baquero

Director de Ramos Generales, Nacional de Reaseguro

Carlos Bonhome González

Consejero Cuatrecasas Rama Mercantil, CUATRECASAS, GONÇALVES, PEREIRA

Ramón Jesús Carrasco Bahamonde

Director de Riesgos, MAPFRE

Francisco Carrasco Bahamonde

Subdirector General de Seguros y regulación, DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS

Pedro del Pozo Ajates

Responsable del Departamento asesoría Actuarial y Financiera, UNESPA

Enrique Devesa Carpio

Profesor del Dpto. Economía Financiera y Actuarial, Universidad de Valencia

Inmaculada Domínguez Fabián

Profesora del Dpto. Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Extremadura

Carlos Esquivias Escobar

Gerente Comisión Vida y Pensiones, UNESPA

Pilar González de Frutos

Presidenta, UNESPA

Antonio Guardiola Martínez

Responsable de la Comisión Técnica del Seguro del Automóvil, UNESPA

Gonzalo Iturmendi Morales

Socio Director BUFETE G. ITURMENDI Y ASOCIADOS. Secretario General de AGERS

Alfredo Jiménez Fernández

Director de Análisis y Estudios, FEF

Luis Lancha Vázquez

Gerente de Seguros, SENER

Manuel Mascaraque Montagut

Director del Área de Seguros Generales, UNESPA

Javier Méndez Llera

Director General, FEF

Jorge Moreira Peláez

Socio, Garrigues

Salvador Peiró Moreno

Doctor en Medicina, especialista en Medicina Preventiva y Salud Pública

Carlos Rami

Responsable de relación con organismos institucionales, MAPFRE

Adolfo Rovira del Canto

Socio, CUATRECASAS, GONÇALVES, PEREIRA

Alicia Soler

Executive Manager, AGERS

Joan Maria Xiol Quingles

Socio, XIOL ASSOCIATS ADVOCATS S.L.P.

FOROS DE DEBATE – DOCUMENTOS DE TRABAJO DE LA FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS

- Nº 1. Informe sobre el mercado hipotecario español. Febrero 2013.
- Nº 2. Las reformas como clave para impulsar la confianza y el crecimiento. Marzo 2013.
- Nº 3. Las finanzas públicas españolas en el inicio del siglo XXI: Los efectos de la crisis financiera de 2007. Julio 2013.
- Nº 4. La economía sumergida en España. Julio 2013.
- Nº 5. Las finanzas públicas españolas y los efectos de la crisis financiera. Homenaje a David Taguas. Septiembre 2014.
- Nº 6. Competitividad, eje de una expansión sostenida. Octubre 2014.
- Nº 7. El futuro de la Gestión de Activos. Noviembre 2014.
- Nº 8. Impacto económico de los cambios normativos en los seguros (LOSSEAR ROSSEAR y Baremo). Diciembre 2015.
- Nº 9. El cambio del modelo de negocio de la banca. Junio 2016.
- Nº 10. Ahorro, Pensiones y Seguros de Vida. Julio 2016.
- Nº 11. Debate sobre la evolución del Mercado del Petróleo y las Materias Primas. Junio 2016.
- Nº 12. El Sector Asegurador como inversor institucional y elemento estabilizador de la economía. Julio 2017.
- Nº 13. ¿Es la economía española financieramente vulnerable?. Octubre 2017.
- Nº 14. Cómo asentar y diversificar la financiación de la economía española. Febrero 2018.
- Nº 15. Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demográficas. Mayo 2018.
- Nº 16. Retos financieros pendientes de la economía española. Enero 2019.
- Nº 17. Nuevos retos del sector del automóvil. Julio 2019.
- Nº 18. Principales retos actuales y futuros del sector bancario español. Noviembre 2019.

- Nº 19. La Banca en el Siglo XXI: retos y respuestas. Talleres: 1) Fintech y Regulación Financiera. 2) Big Data e Inteligencia Artificial en el ámbito financiero. 3) Sector Financiero, Digitalización y Derecho de la Competencia. Noviembre 2019.
- Nº 20. Grandes retos de la economía gallega en la era digital. Octubre 2019.
- Nº 21. Inversión y crecimiento sostenible: retos y oportunidades en la gestión profesional del ahorro.
- Nº 22. Análisis de resiliencia del tejido empresarial español ante la crisis del COVID19.
- Nº 23. Instrumentos financieros para convertir patrimonio en rentas durante la jubilación.
- Nº 24. La gestión de la morosidad bancaria en la crisis del coronavirus.
- Nº 25. Panel del Sector Seguros. Un Capital de Resiliencia ante futuras pandemias, posible únicamente desde un modelo de cobertura público-privada



ENTIDADES PATRONO

ENTIDADES PATRONO
BANCO SANTANDER, S.A.
BANCO SABADELL
BANKIA
CLIFFORD CHANCE
FIDELITY WORLDWIDE INVESTMENT
INDITEX
KPMG
LA CAIXA
BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑÓLES
URIA & MENENDEZ
ACS
EY
FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA
MIRABAUD
DELOITTE
J&A GARRIGUES, S.L.
CECA

