

PANORAMA
ROBO DE CARGA EN LATINOAMÉRICA

PUERTOS EN LATINOAMÉRICA
NAVEGANDO EN EL PUERTO DE SANTOS

ACTUALIDAD EN SEGUROS
REFORMAS AL MARINE INSURANCE ACT

Revista

ALSUM

Edición #2 Marzo de 2016



CRISIS DEL PETRÓLEO

LOS RETOS DEL MERCADO LATINOAMERICANO
INFORME ESPECIAL

ALSUM

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA
DE SUSCRIPTORES MARÍTIMOS

EDITORIAL ALSUM

Búsquenos en
E-mail: info@alsum.co
www.alsum.co
Teléfono: +57 1 4913257
Calle 116 # 55C 40 Of. 1401
Apartado Aéreo 110110
Bogotá, Colombia

PRESIDENTE

Erika Schoch

SECRETARIO GENERAL

Leonardo Umaña

JEFE COMERCIAL Y ADMINISTRATIVO

Juan Manuel Avella

GERENTE EDITORIAL

Christian Jiménez

COORDINADOR DE PRODUCCIÓN EDITORIAL

Mauricio Arenas

VENTA DE PUBLICIDAD PARA HISPANOAMÉRICA Y RESTO DEL MUNDO

Juan Manuel Avella
E-mail: juan.avella@alsum.co
Teléfonos: +57 1 4913257 - +57 317 5129750

VENTA DE PUBLICIDAD PARA BRASIL

Mauricio Arenas
E-mail: mauricio.arenas@alsum.co
Teléfono: +55 11 93106 8866

DERECHOS MUNDIALES RESERVADOS

Esta publicación no puede ser reproducida, parcialmente o en su totalidad, de ninguna forma o medio, sea mecánico, fotomecánico, electrónico, magnético, por fotocopia o cualquier otro sin el permiso previo, por escrito, de la Gerencia Editorial.

DIAGRAMACIÓN Y DISEÑO GRÁFICO

raulortiz.info

IMPRESIÓN

Pendiente por definir la compañía encargada.

IMAGEN DE LA PORTADA

CC0 Public Domain

JUNTA DIRECTIVA

ERIKA SCHOCH
ARTURO POSADA
JOSÉ MANUEL CASTILLO
MAURICIO DE LA GUARDIA
MICHAEL YEATS
RODRIGO AMENGUAL
ROXANA RÍOS
SALVATORE LOMBARDI JR.
XAVIER PAZMIÑO

Swiss Re (Presidenta)
Liberty International Underwriters
Mapfre Seguros
Internacional de Seguros
Munich Re
AIG
Seguros Atlas
Argo Seguros
ACE Group

SECRETARIO GENERAL

LEONARDO UMAÑA
Fasecolda

COMITÉ TÉCNICO DE CARGA

ALFONSO VALLE
DIEGO REPPETTI
GABRIEL VILLALOBOS
JAVIER HIDALGO GONZÁLEZ
JORGE BELTRÁN
JUAN CARLOS SALCEDO
LUIS ALVAREZ
LEONARDO MORALES
MARIA FERNANDA ALONSO
MARICARMEN DE SERRACÍN
MAURICIO MARTINEZ
REINALDO TOVAR
SALVATORE LOMBARDI
SERGIO LAOS
XAVIER PAZMIÑO

Transatlantic Re
AIG
Seguros Bolívar
Abaco Adjusters
La Previsora Seguros
Liberty International Underwriters
AMIS
Helvetia
Swiss Re
Internacional de Seguros
CRM Cargo Risk Management
Provincial Re
Argo Seguros
Munich Re
ACE Group

COMITÉ TÉCNICO DE CASCOS

ALEJANDRO GARCIA
ALEJANDRO GOLDBAUM
ARTURO POSADA
EDWARD BENAVIDES
GUSTAVO YUSTI
HENRIQUE CABRAL
JOSÉ MANUEL CASTILLO
NINA D'AGOSTINI
ROXANA RÍOS
SEBASTIAN SAUER

Swiss Re
Seguros La Unión
Liberty International Underwriters
Guy Carpenter
Admiralty Services S.A.
Munich Re
Mapfre Seguros
SURA República Dominicana
Seguros Atlas
AIG

MIEMBROS DE ALSUM

- | | | |
|--|--|---------------------------------------|
| » AACH - Asociación de Aseguradoras de Chile | » ASSA Compañía de Seguros | » Mapfre Global Risks |
| » AACS - Asociación Argentina de Compañías de Seguros | » Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras - AUDEA | » Munich Re |
| » ACE Group | » Corporate solutions | » Pacifico Seguros |
| » AIG | » FASECOLDA - Federación de Aseguradores Colombianos | » Provincial Re |
| » Allianz Seguros | » Hannover Re | » Rimac Seguros |
| » AMIS - Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros | » Helvetia | » RSA Latinoamérica |
| » APADEA - Asociación Panameña de Aseguradoras | » Internacional de Seguros | » Sancor Cooperativa de Seguros Ltda. |
| » APCS - Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros | » La Holando Sudamericana | » Seguros Atlas |
| » Argo Seguros | » La Previsora Seguros | » Seguros Bolívar |
| | » La Unión Seguros | » SURA - República Dominicana |
| | » Liberty International Underwriters | » Swiss Re |
| | | » Transatlantic Re |

ASOCIADOS DE ALSUM

- | | | |
|--|--|--|
| » Abaco Adjusters | » Guy Carpenter | » Maio Legal |
| » Admiralty Services S.A. | » Herrera DKP | » NRG Broker |
| » Aon Benfield Colombia | » Hincapié & Molina | » Reasinter, Intermediarios de Reaseguro S.A de C.V. |
| » ARAES Riesgos | » Hudson Ltda. | » Reinsurance Consulting |
| » Assist Cargo | » International Maritime Experts - IME | » Risk Solutions - Venezuela |
| » Atlantic Reinsurance Brokers Corp. | » J. Correa & Abogados | » Supervisiones & Prevenciones S.R.L. |
| » Baal Nak Reinsurance Consultants LLC | » JAO - GALLAGHER | » Zass International |
| » CRM - Cargo Risk Management | » JLT Colombia Wholesale Ltda | » Zurcher, Odio & Raven |
| | » JLT Sterling México | |
| | » JSS - USA The Spencer Company | |

CON APOYO DE

- » FIDES - Federación Interamericana de Empresas de Seguros
- » IUMI - International Union of Marine Insurance



Su
conocimiento
profundo

+

Nuestra
perspectiva
única

=

Una visión
más clara del futuro



¿Qué nos depararán las tendencias económicas y sociales? ¿Habrán reformas jurídicas próximamente? ¿Cuál será su impacto? El pasado no siempre es de ayuda para predecir el futuro. Nuestro modelado prospectivo es un enfoque totalmente nuevo para evaluar riesgos de responsabilidad civil. Provee una perspectiva única que resulta particularmente útil en aquellos mercados donde no hay datos históricos disponibles o donde estos resultan inadecuados. Hace más clara nuestra visión sobre lo que nos aguarda y nos permite identificar de manera conjunta las futuras tendencias de siniestros, anticipar el impacto de las mismas y manejar la exposición acumulada eventual. ¿Busca un socio que le ayude a seguir en la delantera? **We're smarter together.**

www.swissre.com

5. Editorial

6. Una Aproximación al **robo de carga** en Latinoamérica



15. Análisis de la Reforma Energética de México

20. Navegando en el Puerto de Santos



27. CRISIS DEL PETRÓLEO

38. Sobre los Slips: ¿cómo evitar el resbalón?



41. Tendencias y Condiciones del Seguro facultativo

44. Explosión en el Puerto de Tianjin **6 meses después**

47. Responsabilidades de los Gerenciadores de Riesgo

50. Reformas al Marine Insurance Act de 1906

52. III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos – Sao Paulo 2015

58. Transporte de amoníaco y sus retos

60. El siniestro de Emily Bulker

63. Nuevo Estatuto Aduanero de Colombia

65. ALSUM en 2016: los nuevos retos

66. Directorio ALSUM

EL HURTO DE MERCANCÍAS, UN RETO PARA LA INDUSTRIA DE SEGUROS

La economía latinoamericana navega por aguas turbulentas; si bien la devaluación de la mayoría de las monedas de la región hace más competitivos los productos en los mercados estadounidenses y europeos, lo cierto es que esta situación coincide con una reducción en la demanda de materias primas y en general con un panorama de caída en el consumo y transporte de mercancías a nivel mundial. Como era de esperarse, la fuerte devaluación ha reducido las importaciones y también las exportaciones de valor agregado, diferentes a materias primas, debido a la dependencia de insumos de producción importados. La ineludible consecuencia de este preocupante panorama económico, es la caída de las ventas y las utilidades de las empresas que deberá enfrentarse con una reducción de gastos y uno de los rubros que suele ajustarse paradójicamente en Latinoamérica es el de administración de riesgos; paradójico porque en periodos de alta devaluación las importaciones se encarecen lo que incrementa el apetito de ladrones y contrabandistas.

En este contexto, la industria aseguradora que ofrece seguro de transporte, está llamada a jugar un papel fundamental al interior de la cadena de logística, aportando la experiencia adquirida en tiempos difíciles. En el pasado fuertes olas de hurto han azotado a la región y en medio de las dificultades propias de cada país, las aseguradoras pudieron respaldar a las empresas y a los transportadores sofisticando la suscripción de la cobertura de hurto, fomentando la consultoría en gerencia de riesgos, apoyando a las autoridades locales y consolidando bases de datos de siniestros con información de todo el mercado. Lo anterior deberá retomarse y

mejorarse, en medio de las restricciones presupuestales que impone el ciclo económico.

En particular, una estrategia que ha demostrado ser exitosa es la coordinación de mesas de trabajo entre todos los actores de la cadena de suministros incluyendo a las autoridades aduaneras y policiales. Al intercambiar información, buenas prácticas y perspectivas entre diferentes sectores se fortalece el diagnóstico del problema (qué se están robando, cómo y en dónde) y se potencializan las posibles soluciones. Esta estrategia de diálogo entre autoridades, sobre todo policiales, y actores de la cadena de suministro, ha probado ser exitosa en países como Argentina, Colombia y México. Otros países que están registrando problemas crecientes de hurto, como Chile, Perú y algunos países de Centroamérica, pueden aprender de estos casos exitosos, sin desatender las particularidades propias de sus mercados.

ALSUM, al contar entre sus afiliados con todos los tipos de empresas que participan en el aseguramiento de mercancías, desde aseguradoras, reaseguradoras, gerenciantes de riesgo, hasta abogados, ajustadores, intermediarios y agremiaciones locales de seguros, tiene la posibilidad de crear esa plataforma de diálogo entre los distintos actores, llevando y compartiendo el conocimiento adquirido en distintos mercados para ayudar a otros a superar situaciones como la del hurto en Latinoamérica.

Para ALSUM este es el gran desafío de los dos próximos años: contribuir al diálogo y al intercambio de buenas prácticas para enfrentar el hurto en la región.



UNA APROXIMACIÓN AL **ROBO DE CARGA** EN LATINOAMÉRICA

El mantenimiento de una cadena de suministro fuerte y eficaz es parte fundamental para el desarrollo económico y social de las naciones. Pensemos en la cadena como una obra de teatro, en ella participan incontables actores en distintos escenarios; cada cual con roles y acciones específicas que se ponen en marcha con el objetivo de satisfacer un público consumidor. Pero qué pasaría si mientras esta se desarrolla, las luces se apagan y el telón cae súbitamente. Los actores se desconcentrarían y la interrupción, por poco que dure sería aprovechada por manos malintencionadas y la función fracasaría. De igual forma sucede con la cadena, donde el robo y los actos delictivos pueden percibirse como una fuerte suspensión en el proceso que perjudica a todos los involucrados.

Las cifras de asaltos a carga en América Latina han registrado aumentos considerables en los últimos años. A diario, gremios de transportistas y medios de comunicación de todo el continente registran episodios de robo. Concentrados, casi siempre en cargas movilizadas vía terrestre; fenómeno que no solo pone en evidencia las fallas en materia de seguridad al interior de cada país sino que también trae consigo fuertes consecuencias para la competitividad de la región. Sin embargo, como lo ha manifestado la Comisión Económica para América Latina

- CEPAL, hay una total ausencia de diagnósticos sobre la situación, el sector carece de estudios y cifras contundentes que permitan la planificación de estrategias efectivas para minimizar los efectos del delito.

El siguiente artículo busca indagar, con el acompañamiento de actores relevantes del sector, de qué forma están siendo afectados algunos países sudamericanos a causa del fenómeno de robo de mercancías e inseguridad en la cadena de suministro.

CHILE EN AUMENTO

Por su parte, Chile empezó a vivir la materialización del hurto de cargas desde hace diez años. Enrique Lepeley, Subgerente de Transporte de la compañía de seguros Chilena Consolidada-Zurich explica que a diferencia de otros países de la región como Brasil, Colombia, México y Argentina donde la delincuencia logró su auge desde hace treinta años; en Chile el fenómeno es más joven. "El modelo de robo fue importado con el mismo modus operandi de Argentina. Se podría explicar que el aumento de los ilícitos en Chile es debido, principalmente, a las bajas penas contra los delincuentes y a que el personal de protección no puede usar armas de fuego", mencionó.

Aunque hoy en día, los asaltos a camiones ocurren en todo Santiago, Enrique Lepeley señala que las zonas donde se concentra el mayor nivel de inseguridad para el transporte de carga son: La Ruta 88, Ruta 78 y Américo Vespucio; la comuna de Puente Alto, la zona sur-poniente, centro-poniente y nor-poniente de Santiago. A nivel general, los robos afectan principalmente a toda el área de la Región Metropolitana, II, V y IX región.

Al igual que en otros países, los atracos y el uso de la violencia constituyen uno de los principales modus operandi de los delincuentes. No obstante, en Chile y de acuerdo a cifras del departamento OS-9 de Carabineros de Chile, en el 70% de robos y/o asaltos existen acuerdos entre conductores, peonetas (auxiliar de vehículos de carga), dueños del camión y hasta dueños de la misma carga. En más del 90% de los casos investigados, la información básica, necesaria para llevar a cabo un robo es obtenida de manos de alguien al interior de la empresa víctima o de sus asociados operativos. Siendo la electrónica, los celulares, los salmones, los frutos secos y los cigarrillos las mercancías más expuestas a ser hurtadas por su enorme facilidad de manejo y poder de reventa.

Entre tanto, son los gremios de transportistas los que se han encargado de denunciar el incremento en los casos de asalto a camiones, pidiendo a las autoridades la ejecución de planes de acción que le devuelvan la seguridad a las carreteras chilenas. ChileTransporte, por ejemplo, aseguró que hasta agosto de 2014, sus miembros reportaban al menos un evento diario correspondiente al robo de mercancías o camiones. Sin embargo, a mediados 2014 la cifra empezó a registrar aumentos y desde entonces a diario se roban no menos tres camiones, es decir, la cifra rodeó los cerca de mil episodios de hurto de carga en un año.

Por su parte, la Confederación Nacional de Transporte de Carga de Chile emite constantes comunicados alertando el aumento en los casos de robos. Aseguran que el nivel se ha intensificado de tal forma que el gremio de los camioneros experimenta momentos de tensión, estrés

y miedo. Daño que es colateral pues la sensación de inseguridad afecta a las familias del sector. Inclusive, han implementado en su página web una sección que se actualiza constantemente con los reportes de los casos de robo que suceden en varias zonas de Chile.

Ante tal situación, Jorge Claude, Vicepresidente Ejecutivo de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH) reconoce el enorme reto que la situación actual de inseguridad en el país representa para el sector asegurador, al que le otorga un relevante rol social como herramienta útil para los ciudadanos y las empresas en la superación de siniestros; que en el caso de Chile han ido desde fuertes catástrofes naturales hasta acciones particulares de delincuencia común que afectan la economía nacional. "Seguros contra robo son ofrecidos por al menos 19 compañías, que indemniza ante la desaparición o deterioro de los bienes establecidos en la póliza a consecuencia de actos o intentos delictivos en la propiedad" aseguró Claude.

Como consecuencia del aumento significativo en los reportes de hurtos, ha crecido, también, la demanda de seguros de robo. Por tal motivo, las condiciones de las pólizas se han venido endureciendo para ofrecer un mejor servicio y evitar bajas de rentabilidad en el sector: Tránsito por vías principales, horarios preferiblemente diurnos, choferes con acompañantes y recorridos sin la posibilidad de hacer paradas, hacen parte de los requisitos impuestos por las aseguradoras para la venta de una póliza de robo.

LOS PIRATAS DE VENEZUELA

El país bolivariano también se encuentra padeciendo a causa del robo de mercancías en sus principales vías y puertos. Se estima que entre 2300 y 2500 camiones son robados anualmente; episodios en los que no solo se hurtan los vehículos y su contenido sino que en un 70% de los casos, el conductor es secuestrado y en ocasiones torturado física y psicológicamente por al menos 24 horas, tiempo suficiente para que los delincuentes descarguen y ubiquen el material robado en comercios o escondites.

AMÉRICA LATINA: ¿LEGISLACIÓN INSUFICIENTE?

Desde hace muchos años este tema ha sido agenda y “prioridad” de gobiernos, policías, instituciones gubernamentales locales e internacionales, pero infortunadamente no es el único flagelo que azota a los países que han tenido que trabajar fuertemente en la disminución de la criminalidad, el narcotráfico, el secuestro, la corrupción, la inseguridad y la violencia a nivel general. En adición a esto y no menos crítico está el deficitario sistema carcelario saturado de prisioneros, lo cual se convierte en una barrera para avanzar en los proyectos de penalización del hurto.

La situación se agrava por la falta de confianza en las instituciones, por el miedo a denunciar y por lo engorroso de los trámites de denuncia.

Dar aviso a las autoridades se convirtió en un requisito para obtener la indemnización por parte de las aseguradoras por lo que existe la percepción de que los robos de carga no asegurada no son denunciados. En este punto aparecen otras dificultades como son la jurisdicción de las autoridades según el sitio de ocurrencia del hurto, la indeterminación de la cuantía y de los responsables, lo cual genera más costos y tiempos adicionales y por ende desanima a los afectados para llegar hasta el final con el proceso. Esto hace que las estadísticas no sean confiables y no sean útiles como soporte para adelantar los proyectos.

La necesidad y la urgencia de endurecer la legislación son evidentes, las preguntas son: Si es realmente viable y de serlo, cuánto tiempo llevará el realizar la profunda restructuración que se requiere y cuáles son las alternativas de judicialización en el entre-tiempo.

- » La Gerencia de Riesgos SAS – Colombia y
- » La Gerencia de Riesgos USA Inc.

El hurto de cargas es una industria establecida en Venezuela, donde los asaltos son planeados, coordinados y ejecutados con tal rapidez que la mercancía logra ser reducida antes de que el robo sea descubierto o reportado ante la policía. “Constituyen una Cadena de Suministro Ilegítimo, con tal poder de maniobra que logran vender la mercancía en un solo día o incluso llegan a “exportarla” a Colombia, Brasil y Ecuador” menciona María Eugenia Marín, Gerente General de Risk Solutions Venezuela.

La situación social que vive Venezuela, con zonas que registran elevados índices de escasez ha permitido que la industria de los víveres sea una de las más vulnerables a sufrir hurtos. Sin embargo, licores, neumáticos, productos de belleza, electrodomésticos, metales, textiles y calzado también son ampliamente apetecidos por los delincuentes que operan en las principales autopistas y en las inmediaciones de los puertos, especialmente en los estados de Miranda, Amazonas, Guárico, Anzoátegui y Bolívar.

En consecuencia, los Piratas de Carretera se han consolidado como bandas sofisticadas con gran poder tecnológico para maniobrar, algunas cuentan con bloqueadores de señal que desactivan los sistemas de ubicación y rastreo de los camiones. Además, han logrado utilizar los sistemas GPS a su favor, logrando instaurar falsos puntos de control, donde los conductores se detienen para luego ser asaltados. Su desarrollo ha sido tal, que incluso han permeado las esferas de la policía comprando uniformes pertenecientes a oficiales cómplices para la puesta en marcha de falsos retenes policíacos que son aprovechados para retener a los conductores y robar las cargas, de hecho en 2012 esta fue la metodología más usada por los ladrones de carreteras.

Por si fuera poco, a la existencia de una red de crimen organizado se le suma la delincuencia común. Ladrones que circulan por las carreteras efectuando asaltos violentos o poco convencionales. Por ejemplo, el “Miguelito”, un arma punzo penetrante de hierro que es arrojada a las vías para destrozar los neumáticos de los camiones obligándolos a frenar bruscamente y con la imposibilidad de avanzar, dando el tiempo suficiente para robar la mercancía que es descargada en otros vehículos.

Pero a qué responden los elevados índices de inseguridad en el transporte de carga, Jonathan Rondón, Gerente del Área de Negocios de Risk Solutions Venezuela considera que el incremento obedece a “la falta de controles efectivos en las vías; al permanente mal estado de las carreteras; la accidentada topografía; y en muchos casos, a la complicidad de los mismos conductores, tripulantes y vigilantes encargados del cuidado de las mercancías y vehículos”.

Ante tal panorama, el reto no es solo para las autoridades gubernamentales de Venezuela y su sector industrial; María Eugenia Marín, Gerente General de Risk Solutions Venezuela considera que el sector asegurador del país bolivariano brilla por su ausencia; aunque encuentran lucro en la venta de seguros de transporte no implementan políticas serias y eficientes para acompañar a los generadores de carga; no se han desarrollado estadísticas del problema y no han manifestado interés por hacer un diagnóstico juicioso del fenómeno de robo en cuanto a manifestaciones, circunstancias e incidencias de los actos delictivos en la actividad aseguradora y sus correspondientes generadores de carga.

BRASIL: REPUNTE DE ASALTOS

Desde 2013, en Brasil se presentan aproximadamente 32.000 casos de robo de cargas, es decir, aproximadamente 37.6 episodios diarios. El 88.17% de estos robos ocurren en el sureste del país, en los estados de mayor desarrollo industrial como Sao Paulo, Rio de Janeiro y Minas Gerais; un 6.15 % ocurre en el nordeste; 3.28% al sur; 1.45% en el Centro - Oeste y 0.95% al norte.

Aunque el uso de la fuerza es uno de los comunes denominadores a la hora de efectuar un robo en la región, es en Brasil donde se han registrado los casos más violentos; incluso hay quienes han resultado gravemente heridos o fallecieron por oponerse a los delincuentes. Reportes de la Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística aseguran que un 96% de los delitos se dan mediante la modalidad de asalto a mano armada tanto en carreteras como en grandes bodegas y centros de almacenamiento.

En Brasil, al igual que en otros países de la región, los electrodomésticos y aparatos tecnológicos se encuentran

10 CLAVES PARA MINIMIZAR EL RIESGO



- 1 Conocimiento verdadero de proveedores y clientes nuevos.
- 2 Planeación y control de inventarios – gestión de despachos.
- 3 Seguridad en el alistamiento y cargue de las mercancías
- 4 Adecuado proceso de Selección de transportadores.
- 5 Selección objetiva de Operadores Logísticos incluyendo la operación de transporte.
- 6 Vinculación del personal: Adecuado perfil y referencias profesionales.
- 7 Entrenamiento y capacitación del personal.
- 8 Agremiación y cooperación entre compañías pares del sector.
- 9 Uso inteligente de la información y los recursos tecnológicos.
- 10 Liderar e integrar equipos de reacción en caso de hurto. (Empresa, conductores, personal de tráfico, escoltas, gestores GPS)

» La Gerencia de Riesgos SAS – Colombia y La Gerencia de Riesgos USA Inc.

como la mercancía más apetecida por los ladrones con una representación del 28%; 16,39% son cargas fraccionadas; 11,07% alimentos; 7,68% fármacos; 7,43% autopiezas o repuestos; 6,83% metales; 4,87 textiles; 3,25% químicos; 2,62 tabacos; combustibles un 1,68% y otras materias 11,84%.

Pero no solo las vías terrestres han sido blanco de los delinquentes, la firma FreightWatch International reportó que los asaltos en aeropuertos brasileños han registrado repuntes con al menos cuatro eventos de gran magnitud: En febrero de 2015, delinquentes lograron ingresar a una zona aduanera del Aeropuerto Viracopos en Campina, en tan solo 4 minutos robaron 4 millones de dólares en aparatos electrónicos y lograron escapar a pesar de ser una zona custodiada por la policía federal. De manera similar, en el Aeropuerto Congonhas de Sao Paulo, delinquentes robaron 260 mil dólares en celulares y tablets en una intervención que no superó los 12 minutos y donde los responsables pudieron huir y no lograron ser capturados.

Estos y otros muchos casos han permitido que el robo de cargas en Brasil aumentara un 36,7% en los últimos cuatro años según cifras de la Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística. Ante tales cifras, el gerenciador de riesgos, Rene Ellis considera que el notable incremento en las cifras de inseguridad se debe a la falta de legislaciones más severas contra la delincuencia y a una mayor presencia del estado en el desarrollo de la cadena logística. "Tenemos una policía mal equipada y mal preparada, no hay condenas ejemplares; además, en un universo de 1.600.000 kms de carreteras, solo el 12% está pavimentado y su estado de conservación es deplorable". Todos esos factores, no solo evidencian la ausencia por parte del estado, sino que también favorecen el incremento de los índices de delincuencia.

Partiendo de esto, el sector privado de Brasil ha tenido que tomar cartas en el asunto, empezado a invertir sus esfuerzos mediante el gerenciamento de riesgos para

mitigar los casos de robos, hurtos y fraudes (desvíos de carga) que en 2014 le costaron a la economía 27 billones de reales. Para ello se está fomentando el uso de nuevas tecnologías de monitoreo y control, sistemas de telemetría, geolocalización y KPI's para medir entregas y tiempos de servicio.

MÉXICO: MÁS VIOLENCIA

El robo de carga en México aumentó un 73% en 2015, así lo aseguró el más reciente informe de la firma FreightWatch International. Donde se identificó que en el último año se registraron 1087 siniestros en contraste con los 297 presentados en 2014.

Aunque el fenómeno ha crecido de manera generalizada en todo el país, es la zona centro la que predomina como de alto riesgo: Puebla donde se registraron 160 delitos, es decir un 307% de aumento con respecto al año anterior; y el Estado de México con 133 asaltos report

Guanajuato, 123 robos; Querétaro, 86; y Veracruz con 73 casos de asaltos a cargas. Siendo los alimentos, bebidas, materiales de construcción, insumos industriales y combustibles, los rubros más afectados.

Por número de episodios, la terrestre es la principal vía asaltada, en México no se han presentado robos en aviones o barcos a excepción de casos parciales en aduanas, o en embarcaciones pesqueras de atún o camarón; aunque estas se dan en altamar, la delincuencia del país tiene un carácter nacional sin traspasar sus propias fronteras debido a que los delinquentes no tienen la infraestructura necesaria para robar en vías marítimas pues tendrían que hacer desembarques en puertos extranjeros y las aguas mexicanas cuentan con estrictos controles por su colindancia con Estados Unidos.

No obstante, en México existen varios modus operandi para el robo de cargas que generalmente dependen de la zona geográfica y el tipo de mercancía que será hur-

tada. Usualmente, los asaltos se dan cuando el camión se encuentra detenido durante los periodos de descanso del conductor o los espacios de revisión de la unidad. Aunque los robos en su mayoría se hacían sin el uso de la violencia, FreightWatch International aseguró que durante 2015 los asaltantes se tornaron más agresivos, incluso se generaron balaceras para culminar los actos delictivos. De igual forma, se ha establecido que otro de los modos más comunes para efectuar un hurto es lograr encontrar cómplices al interior de las compañías que se planean robar para obtener la información necesaria y así interceptar el transporte en algún punto de la ruta programada.

Pero qué se está haciendo para mitigar los efectos de la delincuencia, Marco Antonio de la Rosa, Gerente de Daños de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros - AMIS asegura que desde el sector público o gubernamental no se han presentado ningún tipo de estrategias "Sólo cuando existen amenazas de un sector industrial en específico, como fue el sector automotriz, que le planteó al gobierno el cambiar el destino de las inversiones a otros países si no detenían los robos de camiones nodriza o madrinas en carreteras; ahí se proponen medidas gubernamentales pero se pierden en el tiempo" comentó.

Entre tanto, en el sector privado las medidas se basan principalmente en el uso de sistemas de rastreo satelital y programas de monitoreo. Así como la aplicación de pruebas de control de confianza a los conductores y la circulación terrestre en horarios diurnos. Además, se está implementando el acompañamiento o escolta por parte de empresas de seguridad. "Se puede hacer un seguimiento presencial o virtual a los embarques. Estas compañías de seguridad también desarrollan operativos de recuperación de mercancías pues los periodos de respuesta de las autoridades competentes son demasiado lentos." comentó Marco Antonio de la Rosa.

EL ÉXITO DE COLOMBIA

A finales de la década de los 90s, Colombia vivía una de sus épocas más inestables en materia política, económica y social. Los grupos armados al margen de la ley y la delincuencia común eran los amos y señores de las carreteras por lo que los niveles de asaltos al transporte de cargas crecían con los días. Los índices de siniestralidad alcanzaron el 80%, y las autoridades parecían impotentes ante la situación.

¿Cómo lo hacían?

Puertos y carreteras en todo el país eran vulnerables ante los delinquentes. Sin embargo, eran las vías cercanas a las entradas y salidas de las grandes ciudades donde se daban la mayoría de casos de hurto de cargas. Esto obedece a que dichos puntos tienen un carácter estratégico; facilitan el robo sin el tráfico propio de las ciudades, pero aprovechando la cercanía a zonas industriales, donde es más fácil ocultar y reducir las mercancías. Tres eran los modos más utilizados para efectuar robos de carga en Colombia.

- **El "Gemeleo":** modalidad que consiste en averiguar las características del camión transportador para poder imitarlas, de tal forma que su color, marca y hasta la placa pueden engañar a los despachadores, logrando cargar y llevarse las mercancías.
- **El atraco:** El tradicional asalto, generalmente violento para intimidar al conductor y robarle el camión y su correspondiente mercancía.
- **Manipulación de actores de la cadena logística:** Aunque todos los que intervienen en el proceso logístico son susceptibles al soborno, eran los conductores los más vulnerables. Sin violencia, los ladrones lograban involucrar a los conductores en el hurto a cambio de beneficios económicos. Incluso enseñaban cómo efectuar el falso denuncia para que fuera creíble ante las autoridades.

¿Quién compraba?

Las actividades relacionadas con el robo, sin duda constituyen una industria de lo ilícito. Y como cualquier negocio necesita de compradores; el concepto de demanda es necesario para hacer sostenible la actividad. Durante la crisis de asaltos a cargas en Colombia se identificaron tres tipos de consumidores:

- **Consumidor en áreas rurales:** Para los habitantes de los pueblos y las zonas rurales de Colombia es difícil discernir entre una mercancía robada y la que no lo es. Es más, no tienen intención de conocer la procedencia de lo que compran, simplemente lo hacen y de manera ingenua se convierten en consumidores de materiales robados.
- **Consumidor Consciente:** En áreas urbanas, los compradores que frecuentan centros de venta con pleno conocimiento de que la mercancía que ahí es ofrecida tiene un origen ilícito: Contrabando o hurto.
- **Consumidor Especializado:** El comprador, también consciente de que lo que está comprando es robado. A diferencia de los anteriores, aquí las compras son de mercancías especializadas como insumos industriales.

¿Qué se hizo?

Con una siniestralidad del 80% y la impotencia de las autoridades policiales ante la situación de inseguridad, la venta de seguros de transporte se hizo casi impensable. Tanto así, que el ramo se logró mantener, a pesar de las dificultades, solo por ofrecer sus pólizas como parte de un paquete corporativo debido a que su venta individual no era lucrativa.

Ante tal situación, las aseguradoras se vieron en la necesidad de encontrar las formas para mitigar los efectos de la delincuencia. La voluntad política de agruparse para atacar el problema unidas fue el primer paso. Se creó un comité especializado para tratar los temas de transporte

de carga compartiendo su propia información; de esta manera pudieron hacer un diagnóstico de lo que estaba sucediendo: Modus Operandi, cargas más vulnerables, zonas afectadas, esos y otros datos permitieron tener un panorama más detallado.

Una vez obtenida toda la información, el paso a seguir fue contactar a la Policía Nacional de Colombia, esto con el fin de generar una estrategia conjunta para hacerle frente a los problemas de hurto de cargas. Sin embargo, como el robo de mercancías no es un delito que preocupa a la sociedad tanto como el secuestro, el homicidio o la extorsión, las autoridades alegaban falta de recursos para hacerle frente, y así, el sector privado entendió que



debía organizarse para poder combatir la situación, apoyando y complementando el trabajo de la policía.

El sector asegurador financió: **1.** Una red de comunicación para coordinar los operativos de prevención y reacción. **2.** Capacitación del cuerpo de Policía, muchos viajaron a otras partes del mundo para ver cómo se combatía el hurto de cargas y así poder aplicarlo en Colombia. **3.** Transporte: Carros y camionetas para que los operativos y retenes fueran más efectivos y continuos. **4.** Sistemas de Información: Organizar toda la información que la Policía había recaudado a partir de denuncias para reconocer sectores económicos y zonas vulnerables.

En medio de la crisis se consolidó el rol de un actor fundamental, el gerenciador de riesgos, una figura que existía en el país pero que era muy incipiente y costosa a la hora de prevenir siniestros. Por lo tanto, reconociendo su importancia, el gremio entregó recursos para la inclusión de los gerenciadores en el desarrollo de la estrategia. Serían ellos, los gerenciadores de riesgos,

un pilar muy importante para fortalecer la relación asegurador- asegurado e influir directamente en las operaciones de los clientes. Aconsejando, por ejemplo, la implementación de nuevos medios tecnológicos como los GPS para hacer la trazabilidad de los camiones y así evitar los cambios de rutas que generan pérdidas de mercancías. Tarea nada fácil porque a finales de los años 90s, mecanismos de ubicación como el GPS eran demasiado costosos, por lo tanto el sector asegurador también financió parte de la implementación de los nuevos recursos.

Sin lugar a duda, los cambios debían recaer en todos los actores afectados por los elevados índices de inseguridad y el sector asegurador no fue la excepción: además de invertir en estrategias para reducir los siniestros, también se vieron en la necesidad de endurecer las condiciones de las pólizas que ofrecían: límites por despacho más estrictos, exigencia de escolta, horarios diurnos para transportar, aumento de deducibles y un riguroso proceso de selección de conductores fueron algunas de las medidas implementadas.



En un periodo de entre cinco y ocho años, las cifras de hurto y robo de cargas en Colombia descendieron considerablemente; de los 3500 casos de atracos en carreteras que se daban anualmente en la década de los 90s se descendió a los 500 casos y la siniestralidad pasó del 80% al 30%.

Agradecimientos

- » Jorge Claude - Asociación de Aseguradores de Chile (AACH)
- » Marco Antonio de la Rosa - Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros - AMIS
- » Enrique Lepeley - Compañía de Seguros Chilena Consolidada-Zurich
- » María Eugenia Marín - Risk Solutions Venezuela
- » Jonathan Rondón - Risk Solutions Venezuela
- » Rene Ellis - Control Loss Prevention
- » Alma Piedad Alarcón - La Gerencia de Riesgos SAS - Colombia y La Gerencia de Riesgos USA Inc.
- » Leonardo Umaña - Secretario General de ALSUM



Nuevo centro para seguros marítimos en Colombia

Asociación global para las compañías de seguros marítimos latinoamericanas

Las muy diversas economías de Latinoamérica evolucionan de forma dinámica y actualmente representan alrededor del 4% de las primas globales del seguro directo – un porcentaje que previsiblemente se incrementará al 7% para el año 2020. El rol significativo que juega Latinoamérica sigue aumentando en el segmento de los seguros globales. En el negocio de No Vida se tiene previsto alcanzar un crecimiento anual del 4,6% hasta el año 2020. Brasil destaca por acaparar más de un 50% de las primas brutas suscritas en la región, mientras que en el caso de Colombia, México y Chile también se prevé una ampliación de las participaciones en el futuro. La región también es clave en el seguro marítimo: en cuanto a seguros de casco, es el cuarto mercado más importante del mundo – con un enorme potencial de crecimiento. Munich Re se ha consagrado claramente a apoyar tal crecimiento. “Con el nuevo centro Global Marine Partnership en Bogotá queremos mostrar que seguimos fieles a nuestro compromiso con el mercado y que apostamos por el concepto de centros organizativos que ya fue implantado en 2015 en la región asiática del Pacífico con base en Hong Kong”, afirma Ronald Kargl, Chief Underwriting Officer Marine Solutions de Munich Re.

Una región diversa con gran potencial

Como parte de una estrategia más amplia que permite combinar todos los conocimientos y experiencias a nivel del reaseguro y seguro directo en Global Marine Partnership, Munich Re reafirma su compromiso asumido en el mercado de Transportes latinoamericano, estableciendo en Bogotá, Colombia, un nuevo centro para gestionar los seguros marítimos. La capital colombiana Bogotá –de donde proviene un gran número de los clientes importantes y donde Munich Re tiene su oficina exterior con unos 30 empleados– es un sitio ideal para irradiar una mayor presencia en toda la región de Latinoamé-

rica. Y además, la asociación ALSUM, a cuya Junta Directiva se ha unido Munich Re, también está ubicada en Bogotá.

Un enfoque consultivo

La compañía tiene por objetivo afrontar todos los retos que comparte con las aseguradoras latinoamericanas, incluyendo el exceso de capacidades y los mercados generalmente blandos. Son muchos los competidores que ofrecen productos estandarizados, de modo que surgen grandes oportunidades para aquellas compañías que son capaces de diferenciarse del resto. En Munich Re adoptamos un enfoque consultivo. Desde hace años, las compañías de seguros marítimos directos en Latinoamérica continúan aplicando prácticamente sin variación alguna sus programas de reaseguro. Sin embargo, sus necesidades pueden haber cambiado, y Munich Re está en condiciones de apoyarles en optimizar sus coberturas de reaseguro y su gama de productos para generar más negocio. Munich Re ha reclutado a Michael Yeats, un profesional con gran experiencia en el ámbito del seguro directo y reaseguro, para dirigir el nuevo centro en Latinoamérica. “Cuando hablamos de un enfoque consultivo, no nos referimos simplemente a una palabra que está en boga. Nuestro deseo es escuchar y hacer preguntas a nuestros clientes para entender mejor sus necesidades. Solamente así podremos satisfacer las necesidades del cliente con una solución hecha a medida. Queremos colaborar con nuestros clientes en la búsqueda de nuevas posibilidades de crecimiento para que así puedan lograr un liderazgo competitivo e impulsar el crecimiento, añadiendo nuevas características a sus productos. Cuando hay un gran número de competidores que ofrecen prácticamente lo mismo, el futuro pertenece a los que saben innovar”, opina Michael Yeats, Head of Latin American Marine de Munich Re.

Conocimientos globalmente interconectados en el seguro marítimo

Un componente clave del enfoque de Munich Re es la extensa red de especialistas en temas de transporte marítimo y energía marina. Los expertos están siempre en contacto entre sí y comparten en intervalos periódicos sus conocimientos sobre riesgos y situaciones especiales. Si un cliente tiene que afrontar un reto inhabitual, el suscriptor podrá contactar a sus compañeros en todo el mundo y comparar ejemplos de soluciones aplicables que fueron desarrolladas en el pasado.

Esta flexibilidad será de importancia vital en los años venideros. Así, por ejemplo, se espera que la energía marina en México, Venezuela, Brasil, Argentina y, en medida creciente, Colombia se vaya a convertir en el futuro en un importante factor impulsor del negocio. Gracias a su fuerte posicionamiento, Munich Re colaborará con las aseguradoras y afrontará los riesgos de transporte marítimo y de ingeniería que conlleva el crecimiento dinámico, tanto a nivel de experiencia como de capacidad.

“Global Marine Partnership está preparada para suscribir negocio en todos estos ramos en Latinoamérica, con una clara estrategia orientada a ofrecer asesoramiento y generar soluciones individualizadas para la cartera de los clientes. Ello resulta en una fórmula para el crecimiento dinámico en todo el mercado de seguros marítimos de la región”, concluye Thorge Scheel, Head of Marine Underwriting Section de Munich Re para África, Medio Oriente y Latinoamérica.

ANÁLISIS DE LA REFORMA ENERGÉTICA DE MÉXICO



ANTECEDENTES

México ha tenido una importante participación dentro del grupo de los países productores de petróleo, ocupando una destacada séptima posición a nivel mundial por su producción diaria, no obstante la importancia de su producción no ha sido miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo OPEP, ello le ha permitido jugar un papel de equilibrio en los momentos críticos por los que ha atravesado esta industria a nivel internacional.

Ocupar este lugar fue posible por el descubrimiento de uno de los yacimientos más grandes del mundo, el llamado Campo Cantarell, aunque este yacimiento sigue produciendo, desafortunadamente ha dado señales de agotamiento al reducir drásticamente su producción diaria, ante este preocupante panorama las autoridades han intentado poner en práctica toda clase de medidas para revertir la caída en la producción.

México llegó a producir hasta 3.4 millones de barriles de petróleo al día, lamentablemente esta disminución en su principal yacimiento redujo la extracción a 2.5 millones de

barriles diarios en el 2014 y la tendencia continúa a la baja ya que en los últimos reportes de Pemex ubican su producción en 2.1 millones diarios.

Ante este preocupante escenario la actual administración que encabeza el Presidente Enrique Peña Nieto, promovió una reforma estructural a fondo, que hizo posible llevar a cabo cambios que tan solo una década atrás sonarían impensables, se logró un acuerdo nacional mediante el cual toda las fuerzas políticas decidieron otorgar su aval a los cambios propuestos por el ejecutivo para dar lugar a la Reforma Energética.

Con ella se rompía un esquema que estuvo vigente durante 75 años, en las que el estado mexicano ejerció el monopolio en todas las actividades de la industria petrolera, desde la investigación hasta la comercialización del aceite y del gas asociado, con la Reforma Energética se abrió la posibilidad para que las empresas privadas de México y del mundo entero pudieran participar como nuevos operadores de la industria petrolera.

CONCERTACIÓN POLÍTICA Y LEGISLATIVA

Se logró una concertación política en la que todos los actores de los partidos políticos suscribieron el Pacto por México, ahí se establecieron las bases sobre las cuales se habría de llevar a cabo la gestación de este cambio tan trascendente para la vida de todos los mexicanos, puesto que el petróleo contribuye con el 20 % del Producto Interno Bruto PIB del país.

Con posterioridad a la mesa de negociaciones entre las fuerzas políticas, siguió una intensa labor legislativa en las Cámaras de Diputados y de Senadores, cuya expresión final fueron la reforma a tres artículos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para lo cual fue necesario que todos los congresos de las entidades federativas avalarán los cambios a la Carta Magna de este país.

Adicionalmente se promulgaron 21 nuevas leyes secundarias, 25 reglamentos dictados por el poder ejecutivo para regular la industria petrolera, con ello surgieron otras autoridades que dieron lugar a la creación de nuevos órganos reguladores entre los que se encuentran la Comisión Nacional de Hidrocarburos CNH, la Agencia de Seguridad Ecología y Ambiente ASEA, la Comisión Reguladora de Energía CRE, la Centro Nacional para el control del Gas Natural CENAGAS, Centro Nacional de Control de Energía CENACE.

EJECUCIÓN DE LA REFORMA ENERGÉTICA

Para ejecutar toda la gama de las actividades que se requería llevar a cabo para consumir la reforma plasmada en las leyes y reglamentos que se aprobaron en el Congreso de la Unión, se establecieron diversas etapas que se les denominó "Rondas" inspirados en el modelo aprobado con éxito en Noruega, iniciando con la Ronda Cero que le otorgó el estado mexicano a Petróleos Mexi-

canos PEMEX un mercado exclusivo para lo cual llevó a cabo una reestructuración de su naturaleza jurídica para transformarla de una empresa paraestatal, a una empresa productiva del estado, lo mismo fue necesario hacer con la Comisión Federal de Electricidad CFE, a quien se le dotó de nuevas responsabilidades dentro de las más importantes destaca la construcción de una red Nacional de gasoductos, para llevar el gas natural a las diferentes regiones del país, como una manera de abaratar los costos de producción de la industria logrando con ello la sustitución del combustóleo por el gas natural.

Esta ambiciosa reforma energética no sólo contempló actuar en el campo del petróleo y de la electricidad convencional, a través de centrales termoeléctricas, hidroeléctricas, ciclo combinado, también consideró las nuevas formas de producir energía tales como la energía eólica, la biomasa y fotovoltaica.

RONDA CERO

El gobierno federal a través de la SENER asignó a PEMEX el 83 % de las reservas probadas y probables de hidrocarburos, también llamadas (2 P) y además le concedió el 21 % de los recursos prospectivos del país. Después de llevar intensas gestiones de negociación PEMEX logró que le autorizaran el 100 % de las reservas 2P, lo que representan 24.8 mmbpce así como el 67 % de los recursos prospectivos, que representan 22.1 mmbpce la mayoría de estos recursos se encuentran en cuencas convencionales, por lo que se decidió que PEMEX continuará siendo uno de los productores más competitivos y con el tiempo se planeó para que evolucionará en sintonía con toda la industria hacia áreas más complejas y que conlleven mayor costo de inversiones.

Para alcanzar esta ambiciosa meta se tomó la determinación de que se llevaría un proceso de migración de los contratos de servicios que había venido signando PEMEX, en virtud de que ya no se requerirían licitaciones para la adjudicación de esta clase de contratos, en la

segunda fase se delineó la firma de los farm-outs, contratos conceptuados para producir conjuntamente con empresas privadas en los campos maduros, campos de crudo extra-pesado y lo que se consideró como la opción de futuro para incrementar en gran medida las reservas de petróleo del país, en los riesgosos pero productivos campos de aguas profundas.

RONDA UNO

La Secretaría de Energía dio a conocer las áreas que se licitarían en la Ronda Uno, estas comprendían una amplia variedad de campos y formaciones geológicas, la idea central que se buscaba era invitar al mayor número posible de empresas tanto nacionales como de otros países para que participarán en los diferentes campos en tierra, aguas someras, crudo extra pesado, Chicontepec y campos no convencionales, Gas no convencional y aguas profundas.

Para este propósito se lanzó la convocatoria a la Primera Fase de la Ronda 1 en la que se licitaron 14 áreas localizadas en las aguas someras del Golfo de México, dentro de la llamada provincia petrolera de la Cuenca del Sureste, que se le conoce por ser la zona más explorada y con mayor porcentaje de producción acumulada del país, los resultados que se alcanzaron en esta fase fue muy baja ya que solo se asignaron 2 Campos de los 14 licitados. Los ganadores fueron Sierra Oil & Gas en consorcio con Talos Energy y la otra empresa ganadora fue Premier Oil.

La razones por las que se obtuvo tan baja respuesta fueron diversas, entre las más importantes destaca la sensible baja en el precio internacional del petróleo, que se registró en el 2015, pues de haber llegado a niveles de 120 dólares por barril, ha venido descendiendo en caída libre hasta llegar a nivel de 25 dólares por barril, otra razón fueron las exigentes garantías establecidas por la Comisión Nacional de Hidrocarburos que fijaron en el contenido de las bases de la licitación, esto hizo poco atractiva

la participación de las empresas privadas y no se debe dejar de mencionar que los bloques licitados según la información disponible en el cuarto de datos, señala que estos campos no son de los más productivos.

Con más experiencia se convocó a la Fase 2 de la Ronda Uno, en donde se licitaron 9 campos en 5 bloques también localizados en las aguas someras del Golfo de México, en las proximidades de Tabasco, dentro de la provincia petrolera de la cuenca del sureste.

Los ganadores en esta fase fueron 3 grupos entre ellos ENI International y los consorcios integrados por Panamerican/Energy E & P; y Fieldwood Energy con Petrobal.

Para dar continuidad a la Fase 3 de la Ronda Uno se licitaron tres zonas geográficas en los campos terrestres en las zonas geográficas identificadas como Campo Burgos, Campos Norte y Campos Sur, aquí la afluencia de participantes fue mayor sobre todo destacando la participación de empresas mexicanas, porque se adjudicaron la totalidad de los campos licitados, el consorcio que ganó más contratos durante el proceso fue Geo Estratos, quien obtuvo 4 fallos, otros ganadores fueron la Holandesa CANAMEX Dutch con sus socios mexicanos Perforalat de México y American Oil Tools, Renaissance Oil Corp ; Grupo Diarqco; DIAVAZ Offshore; el consorcio que integran Roma Energy y GX Geoscience Corp y la mexicana Tubular Technology; Petrolera Lifting México; Compañía Petrolera PERSEUS; el consorcio de Sistemas Integrales de Compresión con Nuvoil y Constructora Marusa y finalmente Consorcio Manufacturero Mexicano.

Finalmente se tiene planeado convocar a la Fase 4 de la Ronda Uno en la que se licitarán 10 áreas localizadas en aguas profundas del Golfo de México dentro de las provincias petroleras del Cinturón Plegado Perdido en donde se encuentran los pozos transfronterizos y la Cuenca Salina también llamada el hoyo de la dona. Recientemente le Secretario de Energía ha anunciado que por la importancia que tienen estos campos la licitación

respectiva va a ser pospuesta hasta que el precio del petróleo se recupere y haya condiciones más favorables para la asignación de esos importantes contratos.

IMPORTANCIA DEL LOS SEGUROS EN LA REFORMA ENERGÉTICA

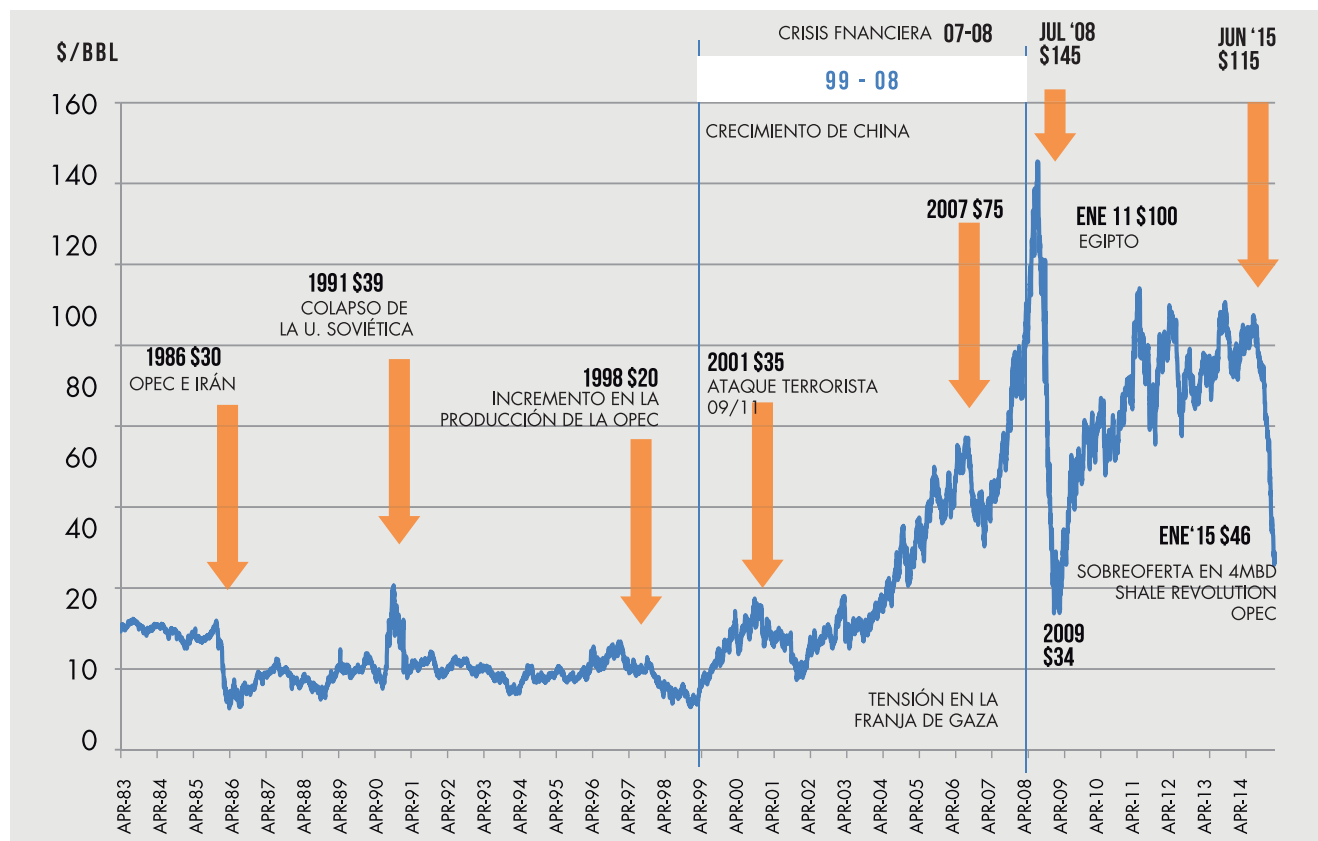
Es muy importante comentar que tanto en las bases de las licitaciones, como en las disposiciones administrativas publicadas por el organismo regulador de la seguridad industrial en materia de hidrocarburos que es la ASEA, los seguros han cobrado una gran importancia puesto que los operadores deberán de contar en forma obligatoria con los siguientes seguros: de todo riesgo de construcción y montaje que amparen los daños físicos a la

propiedad; también los seguros de perforación y control de pozos; los seguros de responsabilidad civil y responsabilidad ambiental; los seguros que amparen la vida de sus trabajadores y por supuesto cualquier otro seguro que las buenas prácticas internacionales de la industria así lo dispongan, un ejemplo de ello es que cuando se utilicen embarcaciones se requieren las coberturas del los seguros de casco y maquinaria y de protección e indemnización P & I.

PML Y LA LÍNEA BASE

Otro aspecto que cobra singular importancia para los nuevos operadores de la reforma energética es la determinación de los pasivos ambientales, no hay que olvidar que en la mayoría de los campos licitados ya se han he-

PRECIO DEL PETRÓLEO: ANÁLISIS DE TENDENCIAS



» Fuente: Diplomado en Mercados Energéticos Universidad Anáhuac

“...cuando se utilicen embarcaciones se requieren las coberturas del los seguros de casco y maquinaria y de protección e indemnización P & I.

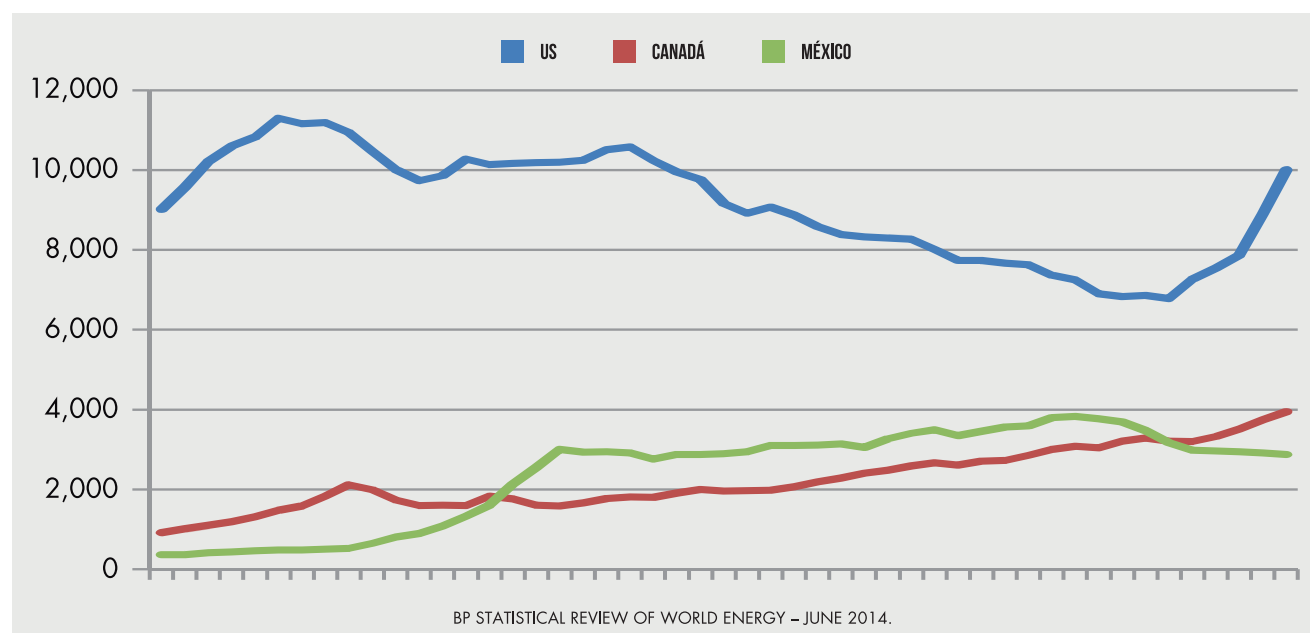
cho trabajos de extracción del aceite y en muchos casos se hizo con tecnologías antiguas, por lo que medir los pasivos ambientales será una tarea muy importante para ello se debe calcular el impacto de la pérdida máxima probable PML por proceso y el diagnóstico del estado en que se encuentre los campos para el deslinde de responsabilidades.

» CON LA COLABORACIÓN DE LA LIC. GRACIELA ÁLVAREZ HOTH. DIRECTORA GENERAL DE NRGÍ BROKER

PAÍS	PARTICIPACIÓN MUNDIAL	RANK PRODUCCIÓN	RANK RESERVAS
US	10.8%	3	10
CANADÁ	4.7%	5	3
MÉXICO	3.4%	10	18
NORTEAMÉRICA	18.9%		
VENEZUELA	3.3%	11	1
OTROS	5.8%		
CENTRO Y SUDAMÉRICA	9.1%		
RUSIA	12.9%	2	8
OTROS	7.3%		
EUROPA	20.2%		
ARABIA SAUDITA	13.1%	1	2
IRÁN	4.0%	6	4
EMIRATOS ÁRABES	4.0%	7	7
IRAQ	3.7%	8	5
KUWAIT	3.7%	9	6
OTROS	3.7%		
ORIENTE MEDIO	32.2%		
ÁFRICA	10.1%		
CHINA	5.0%	4	14
OTROS	4.5%		
ASIA	9.5%		

» Fuente: Diplomado en Mercados Energéticos Universidad Anáhuac

PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO



» Fuente: Diplomado en Mercados Energéticos Universidad Anáhuac



NAVEGANDO EN EL PUERTO DE SANTOS

FOTO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO

El comercio marítimo es una de las formas más antiguas para el intercambio de mercancías. Desde la antigüedad se han usado los océanos como escenarios para el transporte y abastecimiento mundial. Más de quinientos años han pasado desde que el navegante Pedro Álvares Cabral descendió en costas americanas y proclamando el terreno que pisaba como propiedad del Reino de Portugal, instauró el primer puerto en las hoy tierras brasileñas.

Sin embargo, el tiempo pasó. Y aunque el océano sigue siendo el mismo, el mundo y sus manifestaciones económicas se adaptaron a las nuevas realidades: la vía marítima es la principal forma de transporte para la economía mundial, con un 95% de las transacciones comerciales

Sobre el litoral oriental, a 70 kilómetros de Sao Paulo, la ciudad más grande de América Latina, se encuentra uno de los principales puertos marítimos de Brasil y el continente: Santos. Con una longitud de muelle de 15.960 metros y una superficie total que supera los 7.8 millones de metros cuadrados, el puerto es uno de los más grandes del continente.

Su ubicación estratégica le ha permitido conseguir el reconocimiento que tiene hoy en día: Además de su cercanía con Sao Paulo, está a 30 kilómetros de Curitiba, a 520 kilómetros de Rio de Janeiro y a 1.121 kilómetros de Brasilia. Cuenta con importantes accesos terrestres conformados por el sistema Anchieta-Imigrantes y Rodoviaria Cônego Domênico Rangoni. Sin duda, uno de los grandes triunfos del puerto de Santos es su amplio nivel de acceso. Se sirve, también, de la línea férrea que está ligada con la red hídrica Tietê conformando así el mayor sistema de transporte de carretera, férreo e hídrico del país. Además, dentro de sus inmediaciones se encuentran los aeropuertos: Cumbica (Guarulhos – SP); Viracopos (Campinas – SP) y la Base Aérea de Santos (Guarujá – SP).

Una de las principales características del puerto de Santos es que, al igual que algunas terminales de Europa, tiene un carácter fluvial. Es decir, el elevado número de buques que atracan en Santos no lo hacen en la costa sino que se internan en la ría (accidente geográfico) que conforma el puerto. Aunque tener un terminal de carácter fluvial es positivo para reducir los niveles de contaminación visual que genera el desfile de barcos de todo tipo que circulan por un puerto; también hay desventajas. A menudo, el espacio físico de la ría se congestiona generando problemas de productividad.

Sin embargo, el más reciente ranking de puertos elaborado por América Economía Intelligence, donde se mide la calidad de las terminales con base en cinco dimensiones: Actividad portuaria, infraestructura, conectividad, marco social y político y contexto económico, ubicó a Santos en el segundo lugar al registrar en 2015 un Índice de

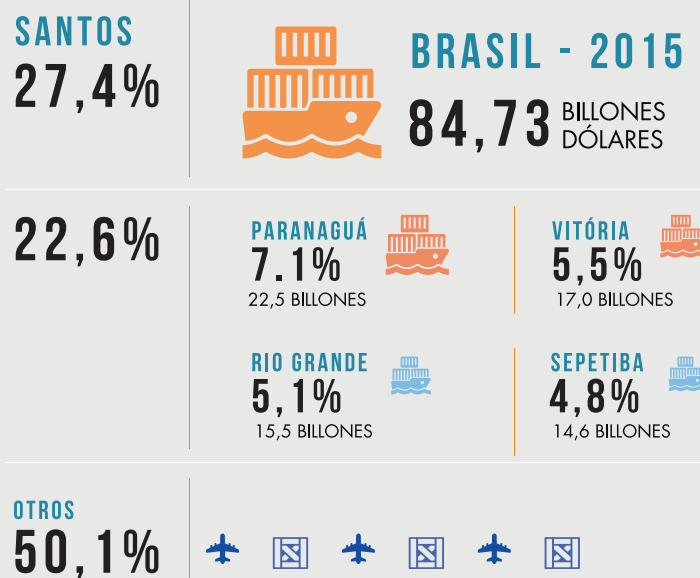
Calidad Portuaria del 80.48%. Superado únicamente por el puerto de Balboa en Panamá el cual logró un 80.89% de calificación en calidad.

El ranking explica que el segundo puesto obtenido por Santos se debe principalmente a la inversión de capital que adelanta el estado brasileño para impulsar aún más su capacidad. A esto se suma que el puerto ha logrado concentrar la carga del Atlántico Sur Latinoamericano con un poder de manejo del 42.4% y un aumento histórico y sostenido del 35.7% en sus niveles de carga.

LA PUERTA ECONÓMICA DE BRASIL

En 2014, el total de la carga movilizada en puertos brasileños fue de 118.000 millones de toneladas útiles transportadas (TKU). Cifras del Puerto de Santos explican que de la corriente comercial brasileña, que en 2015 ascendió a los 308.8 billones de dólares FOB, Santos recibió 84.73 billones. Es decir, tiene una representación en la balanza comercial del país del 27.4%.

PARTICIPACIÓN DEL PUERTO DE SANTOS EN LA BALANZA COMERCIAL



FUENTE: PUERTO DE SANTOS

El dinámico flujo del puerto permitió que en 2015 manipulara 32.366.176 toneladas de importaciones provenientes principalmente de: Estados Unidos, Canadá, Alemania, España, Australia, China, Rusia, Argentina, Chile y Perú. Siendo los abonos, el sulfato de amonio, el carbón y el azufre los productos con mayores índices de ingreso a través del puerto.

En cuanto a las exportaciones, Santos despachó 87.565.704 toneladas; el azúcar, el alcohol, el café y las carnes fueron los productos de mayor movimiento y tuvieron como principales destinos: Holanda, Estados Unidos, Italia, Taiwán, Corea del Sur, China Irán, Emiratos Árabes, Indonesia y Egipto.

TONELADAS EXPORTADAS: 87.565.704		TONELADAS IMPORTADAS: 32.366.176	
AZÚCAR:	18.185.744		
ALCOHOL:	1.651.216	ABONOS:	2.408.199
CAFÉ EN GRANO:	1.605.972	AMONIO:	353.038
CARNES:	806.460	CARBÓN:	978.682
COMPLEJO DE SOYA:	17.772.632	AZUFRE:	1.972.704
GASOLINA:	1.170.666	GLP:	891.627
MAÍZ:	15.786.889	HIERRO:	445.067
COMBUSTIBLE/ ACEITE:	2.259.205	NAFTA:	233.917
COMBUSTIBLE DIESEL:	1.669.903		
JUGOS CÍTRICOS:	1.987.259		
CIFRAS PUERTO DE SANTOS			

SANTOS CON RESPECTO A OTROS PUERTOS DE BRASIL

El ya mencionado Ranking de Puertos - 2015 de América Economía Intelligence estableció cinco parámetros para evaluar la calidad portuaria de las principales terminales de América Latina. En primer lugar, la actividad del puerto que depende principalmente de la carga y el tráfico total de TEUs donde Santos obtuvo una calificación el 73.9%. Luego, infraestructura con un 89.5%; conectividad 86.2%; en cuanto al marco político y social 86.7% y por último el contexto económico con un 45.7% siendo el puntaje más bajo, reflejo de la crisis que enfrenta el país.

Partiendo de dicho análisis regional, es apropiado comparar algunos de los puntos más relevantes con respecto a otros puertos de Brasil:

Capacidad Portuaria: Tráfico de TEUs

El Puerto de Santos es líder en la manipulación de TEUs. En 2014 registró una cifra de 3.684.800 TEUs; seguido por el puerto de Panaguaná con 757.900; Navegantes con 699.800; Rio Grande con 654.200 y Rio de Janeiro con 379.800 respectivamente.

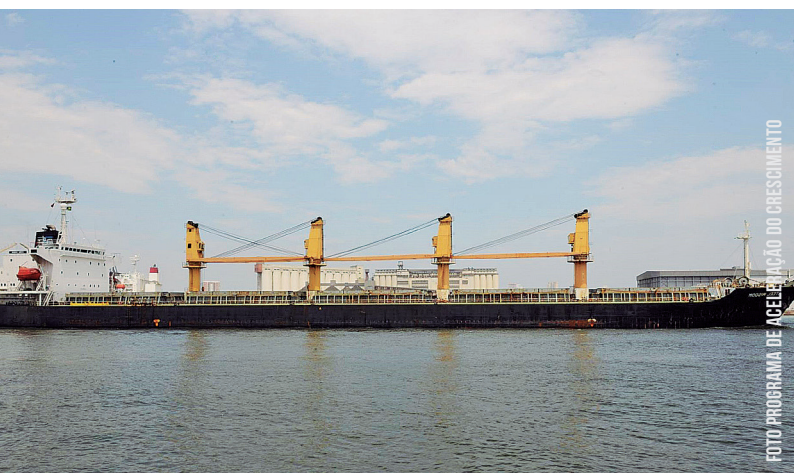


FOTO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO



FOTO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO

DESDE SANTOS

RUTAS MARÍTIMAS
Y PRINCIPALES
SOCIOS COMERCIALES



INFORMACIÓN: LEGISCOMEX

Superficie

Con respecto a la superficie, el Puerto de Santos es el más grande de Brasil con 7,8 km², seguido por Paraguaná con 2,35 Km²; Rio de Janeiro con 0,54 Km²; Rio Grande con 0,50 Km² y finalmente Navegantes con 0,27 Km².

Sitios de atraque

El puerto de Santos nuevamente lidera en Brasil en cuanto al número de sitios de atraque con 65 en total, seguido por Paraguaná con 23; Rio Grande y Río de Janeiro con 14 y finalmente en la lista Navegantes con 3 sitios de atraque.

Sitios para contenedores

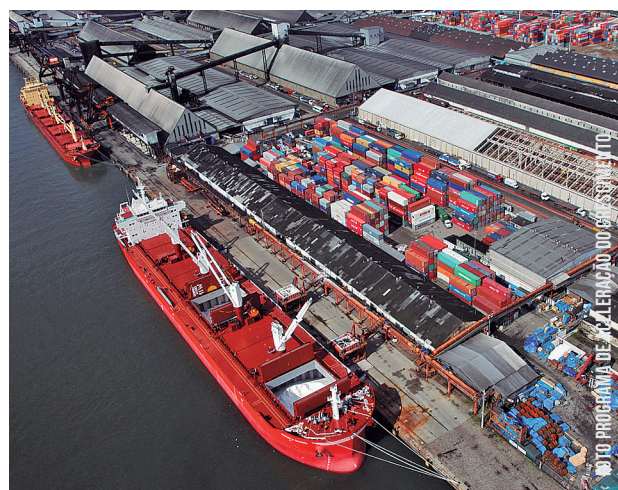
Como es lógico, el puerto más grande de Brasil cuenta con una mayor capacidad de almacenaje de contenedores. Sus instalaciones cuentan con 17 espacios, seguido por Río de Janeiro con 4 y Paraguaná, Rio Grande y Navegantes con 3.

Grúas Pórtico

El puerto de Santos lidera la lista con 53 grúas para contenedores, seguido por Paraguaná y Rio Grande con 11, Navegantes con 7 y Río de Janeiro con 2.

Conectividad

Con respecto a la existencia de sistemas de conexión entre el puerto y otras zonas del país, Santos cuenta con 4 carreteras, siendo la terminal con mayores vías de acceso. Seguido por Rio de Janeiro y Paraguaná con 2 y finalmente Navegantes y Rio Grande con 1 carretera. Por su parte, todos cuentan con conectividad férrea a excepción del puerto de Navegantes.





CON RESPECTO A OTROS PUERTOS DE AMÉRICA LATINA

Con el fin de realizar una comparación entre el Puerto de Santos y otros puertos de América Latina, se tomarán los cinco mejores puertos de la región, que son: Balboa (Panamá), Santos (Brasil), Cristóbal Colón (Panamá), Miami (Estados Unidos) y Cartagena (Colombia).

Capacidad Portuaria: Tráfico de TEUs

El Puerto de Santos lidera el ranking en manipulación de TEUs a nivel regional con 3,684,000, seguido por Balboa con 3,388,400; Cristóbal Colón con 3,317,100; Cartagena con 2,385,500 y finalmente Miami con 925,500.

Superficie

Santos es considerado el mayor puerto de la región con una superficie de 7,8 Km²; seguido por el Puerto Cristóbal Colón con 3,77 Km²; el puerto de Miami con 2,6 Km²; Balboa con 2,04 Km² y finalmente Cartagena con 1,3 Km².

Sitios de atraque

Santos lidera el ranking de sitios de atraque con 65 en

total, seguido por Cristóbal Colón y Miami con 17, Cartagena con 9 y finalmente Balboa con 8.

Sitios para contenedores

Con respecto a sitios para contenedores, Santos es líder en la región con 17 espacios, seguido por Cristóbal Colón con 15; Balboa con 8 y finalmente Miami y Cartagena con 7.

Grúas Pórtico

Santos es el puerto que tiene más grúas pórtico en la región con un total de 53, seguido por Cristóbal Colón con 43, Balboa con 25, Cartagena con 17 y finalmente Miami con 13.

Conectividad

Santos lidera igualmente la lista de número de pistas de carretera que conectan el puerto con ciudades cercanas con 4 en total, seguido por Cartagena y Miami con 3, y finalmente Balboa y Cristóbal Colón con 2. En materia ferroviaria, solo Santos y Miami han desarrollado este tipo de conectividad. Cartagena, Balboa y Cristóbal Colón no poseen vías férreas.

A LA VANGUARDIA

América Latina vive una total revolución en materia de infraestructura portuaria. Mega obras como la que está punto de culminar en el Canal de Panamá con la puesta en marcha de nuevas esclusas y la adecuación de cauces más amplios y profundos; sumado a la construcción de barcos cada vez más grandes, han obligado a que los puertos de la región reestructuren sus instalaciones para continuar siendo económicamente competitivos.

Santos no podía ser la excepción, por decreto, en 2014, la administración del puerto y el gobierno Brasileño invirtieron cerca de R\$ 121,4 millones en obras de modernización portuaria que incluyeron la recuperación de las estructuras del muelle, la planta de energía hidroeléctrica Itatinga, el sistema vial del puerto, el dragado y la ampliación de los cauces. Esto permitió que embarcaciones de 330 metros logaran entrar al puerto. Registrando cifras con más de 400 viajes de embarcaciones de gran tamaño.

En la actualidad, el puerto de Santos cuenta con modernos sistemas de gestión y optimización de espacio que son usados en los patios de cargas. Estos permiten tener gráficas y datos permanentes para efectuar un adecuado monitoreo de las instalaciones reduciendo el número de remociones de contenedores. Además, un sistema tecnológico de gerenciamento de terminales, el cual permite el manejo completo de las instalaciones portuarias, controlando la entrada y salida de las cargas y el personal especializado que las manipula.

En materia de seguridad, el puerto cuenta con una amplia red de cámaras de vigilancia y escáneres que garantizan un mayor rigor en la fiscalización de los procesos, en especial los servicios aduaneros. La página web del Puerto de Santos cuenta con actualizaciones instantáneas: Cifras, datos históricos y transmisiones en vivo de algunas de las cámaras dispuestas en el puerto son algunos de los recursos aplicados por las autoridades portuarias con el fin de promover el valor de la transparencia en las operaciones y empoderar a todos los involucrados en los procesos llevados a cabo en la terminal.

ALGO DE HISTORIA

La inauguración oficial del Puerto de Santos se llevó a cabo el día 2 de febrero de 1892, cuando la entonces Compañía Docas de Santos entregó los primeros 260 metros de muelles en el área denominada hasta hoy Valongo. Con la inauguración del puerto también inicia una etapa de la transformación de la ciudad, fueron construidos vertederos, murallas de piedra, vías férreas y nuevos almacenes para guardar las mercancías.

La historia de la ciudad de Santos se remonta al siglo XVI, cuando Braz Cubas, integrante de la expedición portuguesa de Martim Afonso de Souza, tuvo la idea de transferir el puerto de la bahía al interior de la ciudad para protegerlo de ataques de piratas y saqueadores. En el acceso del canal de Bertioga se formó un poblado, motivo para la construcción de una capilla y un hospital en el año de 1543. Fue solo tres siglos después, en el año de 1867, cuando se da el inicio de las vías férreas para conectar la región con el interior del estado, mejorando sustancialmente el sistema de transporte y estimulando el desarrollo del comercio y el crecimiento del estado.

Después de su inauguración en 1892, el puerto no ha dejado de expandirse, atravesando todos los ciclos económicos del país y cambiando constantemente el tipo de carga, hasta llegar a los contenedores el día de hoy.



PUERTOS DE LATINOAMÉRICA

Los principales productos que se han transportado por el puerto a lo largo de su historia son: Azúcar, café, carbón, trigo, jugos cítricos, soya, vehículos, naranja, abonos, entre otros.

La concesión con la empresa Docas de Santos terminó en 1980. A partir de este momento, el gobierno de Brasil crea la compañía de economía mixta Docas do Estado de São Paulo – Codeps, con el fin de administrar las operaciones del puerto.

Siendo uno de los puertos principales de América Latina, para el año 2013, el Puerto de Santos superó la marca de los 114 millones de toneladas movidas, anticipándose en un año a su proyección para el 2014 que era de 112,6 millones de toneladas.



FOTO PROGRAMA DE ACERTEADO DO CRESCIMENTO



ADMIRALTY SERVICES S.A.

ABOGADOS - LIQUIDADORES DE AVERÍAS.
LAWYERS, SURVEYORS & LOSS ADJUSTERS.

DERECHO DE SEGUROS Y DE LA NAVEGACION. TRANSPORTE
MARITIMO Y AERONAUTICO. COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

- Avda. Alicia M. de Justo 740 Piso 4to. Of. "4" Dock 5 -
Puerto Madero (C1107AAP) | Ciudad Autónoma de Buenos Aires | República Argentina
Tel: +54-11-43314326 Mail: info@admiraltylaw.com.ar

www.admiraltylaw.com.ar

CRISIS DEL PETRÓLEO

Los retos del mercado latinoamericano
INFORME ESPECIAL

El periodo 2014-2015 constituye un nuevo punto de quiebre en la historia de la industria del petróleo. Distintos factores se combinaron para que los precios del crudo se desplomaran, alcanzando cifras mínimas comparables con las registradas en la crisis económica del 2008 y con la posibilidad latente de que los precios de la materia prima aún no hayan tocado un piso. 

Píense por un momento qué pasaría en el mundo si de repente, la industria de los hidrocarburos dejara de funcionar. Qué pasaría con todas las economías que tienen al petróleo como su base de funcionamiento; los que lo consumen, los que lo producen. Todo un desastre ¿verdad? El petróleo es, sin lugar a dudas, la materia prima que mueve el mundo moderno: Transporte, calefacción, luz, construcción; todas las áreas de desarrollo incluyen al crudo en algún momento de su cadena.

Sin embargo, como materia comercial es sensible a los movimientos de un mercado siempre dinámico, rodeado por fuertes competidores y regido por las inquebrantables leyes de la oferta y la demanda. El "Oro Negro", como acertadamente se llama al petróleo, pasa por un momento difícil; natural para algunos, preocupante para otros.

Fue en el segundo semestre del año 2014 cuando los precios del petróleo comenzaron su descenso, entre junio y diciembre la materia prima experimentó la tercera mayor depreciación en los últimos dos décadas, dejando atrás casi tres años de estabilidad y rentabilidad con barriles alrededor de los 105 dólares. Se calcula que la devaluación del crudo fue superior al 60% con precios que han caído a los alarmantes 30 o 40 dólares.

Este evento se suma a otros cinco desplomes de precios ocurridos entre 1984 y 2013, todos como efecto de cambios en la economía mundial o en el manejo de políticas de la industria petrolera: El aumento de la oferta y cambios en la regulación de la OPEP (1985-86); Recesión de Estados Unidos (1990, 91 y 2001) crisis países asiáticos (1997-98) y crisis financiera mundial (2007-09). Esta vez, la caída obedece a muchos factores, hay de todo un poco y las causas que originaron algún desplome de precios en años anteriores parecen mezclarse generando el panorama actual.

EXCESO DE OFERTA

Es un estado ideal de la economía el que la oferta y la demanda se encuentren en perfecto equilibrio. Es decir que

todo lo que hay para vender se venda y que nadie demande ni más ni menos de un bien o servicio ofrecido en el mercado. Sin embargo, no siempre se logra tal equilibrio y cuando una excede a la otra aparecen los problemas.

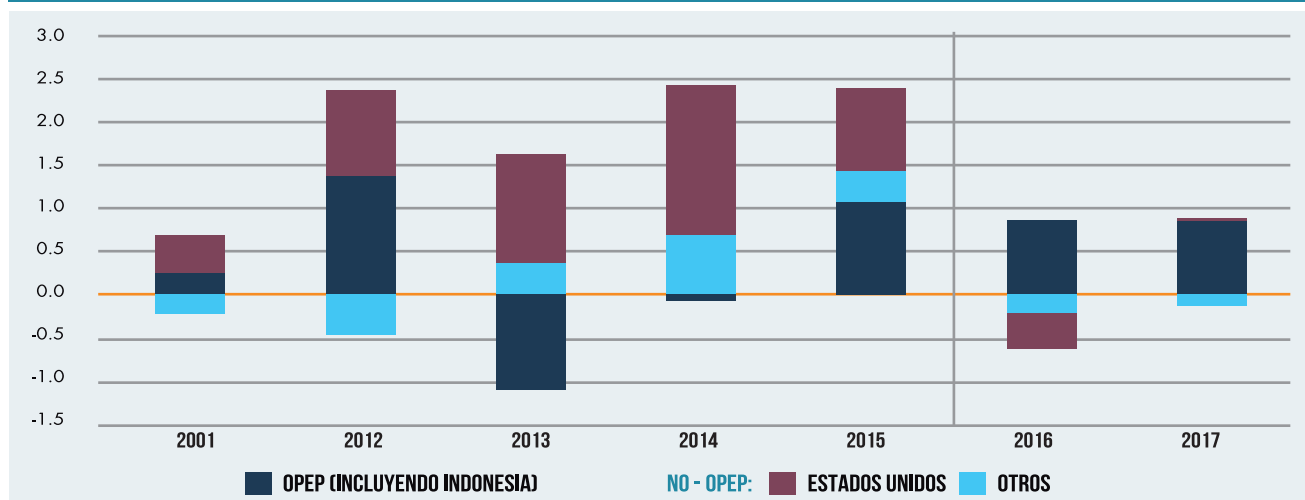
En este caso, la oferta de hidrocarburos ha registrado considerables alzas. Cifras del Energy Information Administration muestran que los inventarios globales de petróleo durante 2014 aumentaron en 0.8 millones de barriles diarios, cantidad similar a la registrada durante la crisis financiera del 2008. Pero a diferencia de ese momento, donde los inventarios se elevaron por la desaceleración económica y la falta de capacidad de adquisición de los compradores habituales de crudo; esta vez aumentaron por la aparición de actores nuevos en la escena del mercado petrolero.

Estados Unidos, por ejemplo, logró alterar el orden mundial en la producción de petróleo al convertirse, entre 2014 y 2015, en el mayor productor de crudo superando potencias como Arabia Saudita y Rusia. Esto, gracias a la implementación de técnicas no convencionales como la fracturación hidráulica o fracking, la cual consiste en la perforación de estratos de rocas a grandes profundidades para luego disolver, con ayuda de químicos, el conocido gas y petróleo de esquisto.

Desde el segundo semestre del 2014, el panorama de la producción petrolera cambió. Estados Unidos aumentó en 1.6 millones de barriles diarios alcanzando la histórica suma de 11.6 millones de barriles cada 24 horas. Dicha cifra logró superar por 139 mil barriles al principal productor, Arabia Saudita.

Como es de esperarse, en este momento, Estados Unidos no es el mejor amigo de los países miembros de la OPEP pues mientras ellos enfrentan bajas históricas en el mercado; los americanos disfrutan de lo que ya denominan un "Boom Petrolero", evidente no solo en el sector empresarial sino en las transacciones más comunes de los ciudadanos. La compra de gasolina, por ejemplo, cuanto menos dinero tienen que gastar en combustible, es mayor la parte de los ingresos de los ciudadanos que se pueden destinar a otras compras.

CAMBIO EN LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL DE PETRÓLEO - MILLONES DE BARRILES POR DÍA



» Fuente: Energy Information Administration: Crude oil prices to remain relatively low through 2016 and 2017

Por su parte, Irán, cuarto en el ranking de países con mayores reservas de petróleo y segundo en las de gas, volvió a la escena comercial luego de que se levantaran las sanciones internacionales impuestas por la Organización de Naciones Unidas (ONU), Estados Unidos y la Unión Europea que le impedían comercializar un gran porcentaje de hidrocarburos debido al desarrollo de proyectos con energía nuclear.

Tras la negociación de un acuerdo nuclear impulsado por Irán y avalado por 6 potencias mundiales: Estados Unidos, China, Francia, Reino Unido, Rusia y Alemania (el llamado Grupo P5+1). Teherán, planea recuperar el mercado petrolero y sin importar la ya evidente elevada oferta insiste en incrementar su producción con más de 500 mil barriles diarios y sus exportaciones totales hasta los 2.5 millones de barriles diarios durante el próximo año.

Se habla de una "guerra del petróleo" donde la curiosa contradicción de producir más cuando los niveles de la oferta ya son excesivos obedece a una estrategia, la de reducir al máximo los precios del crudo, tanto que la modalidad de la a fracturación hidráulica o fracking se vuelva insostenible, reduciendo la participación de Estados Unidos en la industria y así recobrando el equilibrio financiero del sector energético.

DEBILITAMIENTO DE LA DEMANDA

Desde hace ya varios años se hizo evidente que Estados Unidos tenía como meta la independencia energética. Razones políticas y económicas impulsaron a los americanos a encontrar formas para reducir la cantidad de importaciones de hidrocarburos y lo lograron. El ya mencionado fracking, con sus innumerables críticas medioambientales, puso a Estados Unidos en la ventajosa posición del mayor productor de petróleo del mundo, permitiéndole satisfacer el 90% de sus necesidades internas en hidrocarburos.

En efecto, el logro americano afectó a sus proveedores. Cabe aclarar que de todo el crudo consumido por los americanos, solo el 40% era importado, el 60% restante correspondía a la producción nacional. Sin embargo, Estados Unidos configuraba un importante puesto en la lista de países consumidores de petróleo. Solo en el primer semestre de 2014, periodo inmediatamente anterior al inicio del desplome de precios, las importaciones de hidrocarburos en Estados Unidos se dividían, a grandes rasgos entre: Canadá con un 28%; Arabia Saudita 16%; México 11%; Venezuela otro 11%; Irak 6%; Rusia 1% y un 27% restante dividido entre otros países como Colombia, Brasil y Ecuador.

De igual manera, a la reducción en la demanda de hidrocarburos por parte de Estados Unidos se sumó la desaceleración económica del principal consumidor de materias primas en el mundo: China. La devaluación del Yuan y las caídas de sus principales bolsas de valores: Shanghai y Shenzhen, quienes en 2015 experimentaron un auténtico Lunes Negro con desplomes del 8.49% y el 7.83% respectivamente, ayudaron a que el mercado del gigante asiático disminuyera su capacidad de demanda en hidrocarburos.

El vicepresidente chino, Li Yuanchao durante su intervención en el Foro Económico Mundial de 2016 celebrado en Suiza, aseguró que su país entraba en una "nueva normalidad". Expresión que utilizó para describir el modelo económico que regirá China, uno encaminado a la potencialización de la industria manufacturera para el consumo interno. Aunque el país asiático sigue teniendo aceptables índices de crecimiento económico, estos serán más lentos. En 2015, su Producto Interno Bruto creció un 6.9% y la proyección para 2016 es de 6.8%. Atrás quedaron los porcentajes de dos dígitos que representaban el crecimiento del PIB chino, lo que se traduce en una menor inversión en la compra de materias primas como el petróleo. Así las cosas, la industria de los hidrocarburos debe aceptar las disminuciones financieras que trae la desaceleración china y la creciente explotación de recursos en Norteamérica.

LA REGIÓN

América Latina es la segunda región con mayores reservas de petróleo en el mundo. En parte gracias a la enorme cantidad de materia alojada bajo suelos venezolanos y por las exploraciones exitosas de Brasil, Colombia y Ecuador. BP Statistical Review of World Energy calcula que a 2015, la región tiene más de 1700 miles de millones de barriles; es decir la capacidad suficiente para soportar la demanda global de hidrocarburos mundiales por 52 años. Su poder energético, no explotado aún, es enorme.

Como es de esperar, tal capacidad hace que en la región se encuentren varios de los escenarios más contrastantes con la crisis del petróleo: En el norte Estados Unidos, por estos días, el amo y señor del sector; en el

sur, uno de los grandes afectados, Venezuela. Y el polo opuesto, Chile, hoy por hoy uno de los mayores importadores y principales beneficiados con la volatilidad en los precios del crudo.

México

LA REFORMA ENERGÉTICA

Organización y prevención es la premisa que intenta manejar México para hacerle frente a la caída que experimentan los precios de los hidrocarburos. Muestra de ello es que en 2015 confiaron en el sector asegurador que ayudó a mitigar los impactos causados por la volatilidad del precio; se invirtieron 773 millones de dólares en la compra de coberturas para blindar en un 100% los ingresos por petróleo de la nación.

El manejo cuidadoso que México le entrega a la dura situación del mercado responde a un comportamiento lógico y predecible. Recientemente, el país invirtió todos sus esfuerzos en la creación y puesta en marcha de la ambiciosa Reforma Energética, reestructuración con la que se eliminó el monopolio gubernamental sobre la industria petrolera y se abrió la posibilidad para que compañías locales y extranjeras, de carácter privado pudieran participar de los procesos de explotación de los hidrocarburos mexicanos.

Aunque el gobierno, desde sus secretarías de Hacienda y Energía envía constantes mensajes tranquilizadores para inversionistas y ciudadanos, la Reforma Energética es, tal vez, la más amenazada por los descensos en el mercado. En primer lugar, porque las zonas dispuestas para ser licitadas y la industria en general han perdido parte de su original atractivo, no quiere decir que las empresas no reconozcan en México una gran oportunidad de explotación, pero el panorama obliga a que las pujas licitatorias no cumplan con las proyecciones monetarias con las que la reforma fue pensada. Y en segundo lugar, el gobierno de Enrique Peña Nieto reaccionó a los descensos en el precio del crudo con recortes al gasto público, de ahí que Pemex (Petróleos Mexicanos) recibe cada vez menos dinero de parte del estado y por consiguiente ha perdido gran capacidad de maniobra para explorar y explotar.

“

América Latina es la segunda región con mayores reservas de petróleo en el mundo. En parte gracias a la enorme cantidad de materia alojada bajo suelos venezolanos y por las exploraciones exitosas de Brasil, Colombia y Ecuador.”



En su afán por mitigar los efectos del bajo precio del petróleo y ante el descenso de inyección de capital, Pemex se ha esmerado por reducir sus costos de producción, a diferencia de compañías como Exxon, Eni, Conoco, BP, Shell, Chevron y Petrobras cuyos procesos son más costosos; los mexicanos

lograron, en 2015, la producción de un barril por menos de 7 dólares. Sin duda, la apreciación de la moneda americana y la contratación de servicios pagos en pesos mexicanos permiten que las cuentas de Pemex no estén en rojo y que tenga ajustados pero considerables niveles de rentabilidad.

Brasil

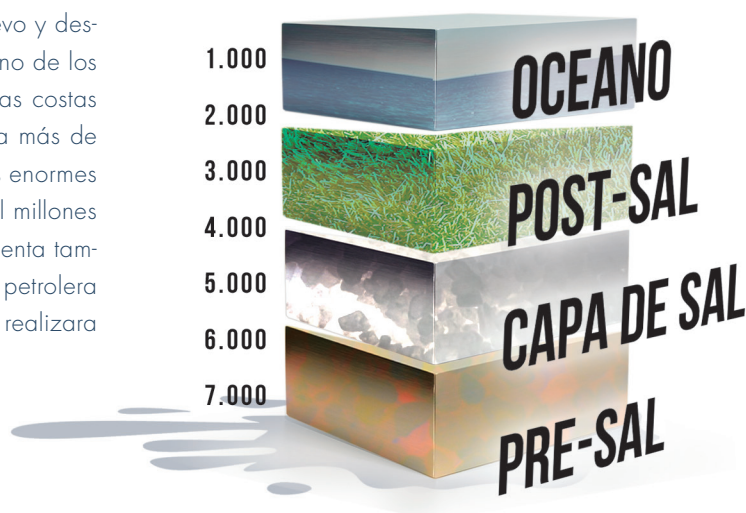
¿PRESAL CONGELADO?

Con el paso de los años, Brasil ha destacado su posición dentro de la industria petrolera mundial. El inicio del milenio trajo consigo ascensos considerables en el nivel representativo del crudo y sus derivados en el PIB (Producto Interno Bruto) de Brasil. En el año 2000, la materia prima representó el 3%; en 2010 el 12% y entre 2014 y 2015 significó el 13% de los ingresos totales del país. Hoy, Brasil es el tercer productor más grande de América Latina.

En 2010, un hallazgo elevó al país hacia un nuevo y destacado nivel en la industria petrolera. Presal es uno de los mayores yacimientos de crudo descubiertos en las costas del estado de Santa Catarina y Espírito Santo; a más de 7000 metros de profundidad en el océano y tras enormes rocas de sal se estima que hay entre 50 y 80 mil millones de barriles de crudo equivalente, es decir que cuenta también con grandes sumas de gas. Para la industria petrolera mundial significó un hito histórico que Petrobras realizara obras de extracción a escala oceánica.

Precisamente, los planes gubernamentales de explotación de suelo son los principales afectados con la crisis de precios que enfrenta el petróleo. Por suerte, la mayor parte de la producción de crudo es para el consumo interno nacional por lo que el impacto ha sido menor. Sin embargo, el descenso alarmante y sostenido que en-

YACIMIENTO PRESAL - COSTAL DE BRASIL



frenta el mercado impide que Brasil tenga los recursos para explotar sus enormes reservas oceánicas. Los procesos de extracción son demasiado costosos y el principal efecto de la desaceleración en la industria es que ese petróleo se quede donde está, a 7 kilómetros de profundidad. Así las cosas, la

producción de petróleo brasileiro, que se había multiplicado por tres con los nuevos hallazgos, se encuentra parcialmente detenida y los ingresos que no ha generado comprometen directamente las inversiones pronosticadas en materia de infraestructura y explotación para los siguientes 15 años.

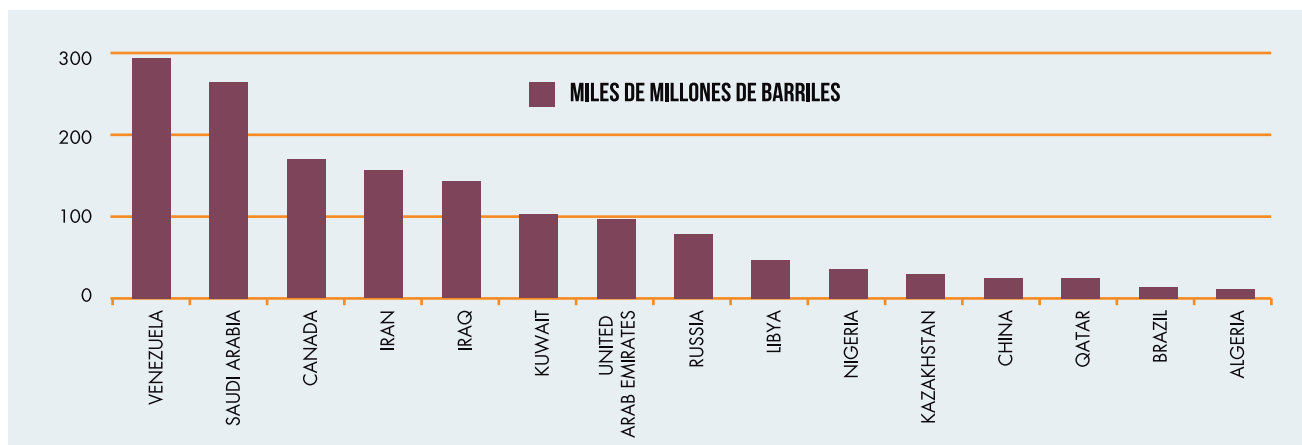
Venezuela

LA PESADILLA BOLIVARIANA

Históricamente, Venezuela se ha consolidado como el principal productor de petróleo en América Latina, según Energy Information Administration (US-EIA), también posee las mayores reservas del material en todo el mundo, con cerca de 298.000 millones de barriles supera a las reservas de Rusia, Arabia Saudita e Irán; y multiplica por ocho a las de Estados Unidos.

Su liderazgo en la comercialización del llamado "Oro Negro" le permitió ser gestor en la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo OPEP. Un grupo conformado en 1960 por once naciones cuyo principal objetivo es el de coordinar las políticas de producción y venta; así como el suministro constante de hidrocarburos a los países consumidores en todo el mundo. Juntos dominan el negocio. La OPEP produce el 40% del crudo mundial y el 14% del gas natural.

RESERVAS COMPROBADAS DE PETRÓLEO - 2015



» Fuente: Energy Information Administration

Como es de esperarse, el poderoso productor de petróleo ha sido uno de los más afectados con las constantes variaciones y bajas en el precio del crudo. Analistas económicos califican la de Venezuela como la peor situación financiera del mundo; apreciación que se genera por los constantes problemas políticos, los enfrentamientos ideológicos y sin duda, por el impacto que el negocio petrolero tiene en el desarrollo nacional. Desde 2014, la economía venezolana se ha reducido considerablemente hasta llegar, en el tercer trimestre de 2015 al 7.1% de contracción. Las cifras no son

para nada alentadoras, el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que el Producto Interno Bruto venezolano (PIB) registrará caídas de aproximadamente un 18% entre 2015 y 2016. Además, la inflación seguramente llegará al alarmante e histórico récord de 720%.

Las exportaciones de petróleo configuran la base económica de Venezuela, precisamente la estrecha dependencia del país con el precio volátil del crudo pueden hacer que la nación pase rápidamente de épocas de bonanza y riqueza a momen-

tos de vacas flacas y escasez, o viceversa. La primera década del siglo XXI es considerada como el cuarto boom petrolero de Venezuela, donde los ingresos del sector dejaron la nada despreciable suma de 775.959 millones de dólares, sumados a los ingresos tributarios que alcanzaron los 395.327 millones de dólares hicieron de esta una época bastante lucrativa para Venezuela pero, a juicio de los expertos, el dinero solo sirvió para multiplicar por cuatro la deuda externa y para incentivar el derroche fiscal; poco o nada se aprovechó para hacerle frente a las posibles crisis que luego llegaron.

En 2014, el crudo significó para la nación 75 mil millones de dólares. Sin embargo, la crisis de la valiosa materia prima se acentuó y las cifras preliminares de 2015 obtenidas por entidades como Barclays hablan de un descenso del 37% con una representación de 37 mil millones de dólares. En efecto, esto se traduce en una disminución considerable de divisas internacionales circulando en el mercado, que se manifiesta con escasez de bienes y desabastecimiento generalizado.

Con barriles de petróleo cuyo valor comercial ya no supera los 30 o 40 dólares, Venezuela se encuentra en una situa-

ción crítica. La gran dependencia bolivariana con el precio del crudo, en efecto, es una de las principales causas de su crisis económica. Sin embargo, hay quienes aseguran que el daño se acentúa por las exageradas distorsiones de valor que genera el tener tipos de cambio múltiple.

El default es inminente, asegura Forbes luego de conocer de manos del Banco Central de Venezuela que las reservas de divisas bajaron US\$ 6.000 millones en tan solo dos meses, al pasar de US \$20.000 en el tercer trimestre de 2015 a US\$ 14.000 millones a finales de noviembre del mismo año.

Así las cosas, el país bolivariano tendría que usar el 90% del total de sus ingresos para cumplir con las obligaciones financieras que tiene con acreedores nacionales y extranjeros. El gobierno ha sido enfático en que no prevé incumplir con sus pagos, la pregunta es si el 10% restante de los ingresos nacionales que quedarán luego del pago de las deudas serán suficientes para el mantenimiento de las políticas públicas y proyectos sociales. ¿Serán suficientes para que Venezuela sobreviva?

CRUDO FUTURO

La industria del petróleo siempre ha caminado de la mano con la pregunta de cuándo llegará su fin. Se pensaría que en una era globalizada, con una población que crece cada minuto; la demanda desmedida, seguida de un seguro agotamiento del recurso marcaría el fin del negocio de los hidrocarburos.

Sin embargo, el panorama está cambiando, aunque el recurso es finito, por ahora esa no parece ser la amenaza principal. Al contrario, el aumento desmedido de la oferta, causa de la evidente competencia a escala global por dominar el mercado tuvo implicaciones directas en la demanda del crudo. Los precios cayeron y la tendencia no es nada favorable. Así las cosas, la industria, aunque es totalmente necesaria para el mundo moderno empezará, más temprano que tarde, a carecer de atractivo comercial.

Pero mientras los hidrocarburos pasan por un mal momento, hay otras opciones que se fortalecen y de gran forma: La radiación solar directa e indirecta; la energía hidráulica, la energía eólica, la biomasa, incluso la energía nuclear aparecen como proyectos potenciales en el desarrollo de alternativas más amables con el planeta, sus recursos y su economía.

El más reciente reporte del International Renewable Energy Agency - IRENA: Renewable Energy Benefits: Measuring the Economics 2016 prevé la duplicación en el uso de energías renovables en todo el mundo en los próximos 14 años. El despliegue de novedosos proyectos de energía a escala global disminuirán el uso de combustibles fósiles, esto implica una reducción a la mitad de las importaciones de carbón y un 7% en las de petróleo y sus derivados, lo que le costaría a la industria cerca de 200 mil millones de dólares. Cabe aclarar que esta cifra se calcula sobre la

base de venta de 129 dólares por barril de crudo, suma que a la fecha es difícil de volver a imaginar. De tal forma, y considerando la tendencia en los precios de los hidrocar-

buros, el impacto del desarrollo de energías alternativas será desastroso. En 2030, el petróleo ya no sería el rey de la industria energética.



Sin embargo, el reporte es positivo para la nueva industria energética. Su duplicación tendrá efectos directos sobre el PIB Mundial, el reporte señala que el aumento estaría entre el 0.6% y el 1.1%; Cifra que tendría una representación variable entre los 700 mil millones de dólares y los 1.3 billones de dólares. El afortunado impacto será impulsado por el gran despliegue de inversión en el sector de energías renovables; el cual producirá un efecto dominó en toda la economía. Por supuesto, el reto más allá de la implementación de una nueva industria energética es cómo van a reaccionar los países cuyas bases financieras están en el comercio de los hidrocarburos. Un exportador fuerte de petróleo y sus derivados pronto tendrá que gestionar formas astutas para nivelar sus inversiones entre la que parece una industria terminal y la que promete suplir las necesidades del futuro.

Pero más allá de los números y las cifras, vale la pena conocer lo que estas generan, las proyecciones al alza del PIB mundial propiciarían un aumento en el nivel de bienestar humano el cual también es sensible a cálculos teniendo en cuenta: Los impactos económicos sobre la base del consumo y la inversión; los impactos sociales sobre la base de los gastos en la salud y la educación; y los impactos ambientales, medidos como las emisiones de gases de efecto invernadero y el consumo de

materiales. Se estima que el bienestar humano podría aumentar entre el 2.7% y el 3.7%.

De igual forma, al potencializar la industria de la energía renovable se hace necesaria la presencia de más personas para su desarrollo, es decir, se generarían 24.4 millones de nuevos empleos directos e indirectos a la labor energética.

Por su parte, las empresas petroleras son conscientes del panorama que enfrentan. No solo en cuanto a los problemas de oferta y demanda que afectan el sector, sino de los nuevos actores que intervienen en la industria. Sin lugar a duda, las energías renovables han llamado la atención de quienes dominan la industria de hidrocarburos. Shell, por ejemplo, invirtió entre 2011 y 2014 más de 100 mil millones de dólares en proyectos de energía alternativa.

Por su parte, en 2014, los herederos de la familia Rockefeller, conocidos por construir una vasta fortuna basada en la industria petrolera, decidieron liderar el Divest-Invest Global Movement, una iniciativa a la que se sumaron más de 600 personas de 180 instituciones con el objetivo de desprenderse de aproximadamente US\$ 50 mil millones de activos en el sector de hidrocarburos para reinvertir el dinero en proyectos de energía

renovable. Aunque las banderas medioambientales regían la iniciativa, hay quienes aseguran que los Rockefeller, creadores de Standard Oil Company, abandonaron el negocio al prever el descenso de la industria petrolera en las siguientes décadas.

Sería un error declarar a la industria de los hidrocarburos como muerta o en estado terminal. Y más cuando las cifras respaldan la dependencia que el mundo tiene con el petróleo; Según la OPEP, al día el mundo requiere 93.94 millones de barriles para poder funcionar. Sin embargo, es un sector enfermo, afectado por la competencia entre sus administradores y con un rival fuerte que llegó para quedarse.

La publicación World Energy Outlook de la Asociación Internacional de Energía (IEA) aseguró que las brechas económicas y el desarrollo del mundo moderno dependerán del tiempo que tardan las regiones en decir “adiós” al petróleo y “hola” a las energías alternativas. ¿Futuro Finito?

LA INDUSTRIA ASEGURADORA

Como ya se ha visto, la fluctuación constante de los precios del petróleo tiene efectos directos sobre todos los campos de la economía. Sin embargo, poco se habla de sus repercusiones en la industria de servicios y un sector clave como el asegurador, casi siempre queda rezagado.

A menudo, el mercado de seguros, en la industria de los hidrocarburos, se movía en dos grandes grupos: El primero, con las pólizas propias para la actividad operacional, donde se ampara el control de pozos, la responsabilidad civil que conlleva los derrames o afectaciones ambientales, los equipos de perforación, extracción y distribución y un segundo grupo, con coberturas esenciales para la gestión de refinerías, plantas y ductos. Todos, por supuesto, relacionados enormemente con reaseguros internacionales debido a la evidente exposición del sector de los hidrocarburos.

Sin embargo, el sector asegurador ha reconocido los cambios del mercado y aunque hace unos años se mostraba más reacio a ofrecer pólizas para tratar la fluctuación de precios como un riesgo, ahora se hacen cada vez más comunes. La Cobertura Petrolera tiene como fin garantizar los ingresos por ventas de petróleo y permite blindar la economía de un país;



PAUTE CON NOSOTROS

ALSUM
Bogotá, Colombia
Tel: +57 14913257
+57 3175129750
jefecontenidos@alsum.co

se establece un monto de venta del crudo y si esta se cotiza a un menor precio en el mercado, el país en cuestión recibirá el diferencial entre el precio pactado y el precio de venta.

México, por ejemplo, decidió acceder a coberturas petroleras desde el año 2001 y ha tenido que cobrarlos en dos ocasiones: Durante la crisis financiera del 2008-09 y el año pasado a causa del desplome en los precios. 2016 no fue la excepción, el gobierno federal pagó 1090 millones de dólares para cubrir el precio total de 212 millones de barriles de petróleo, la mitad de los que produjo a ritmo de 2015; de esta forma México está pagando al mercado de futuros 5,15 dólares para asegurar la venta de cada barril en no menos de 49 dólares.

¿La industria aseguradora aprovecha o se afecta con la crisis en los precios del petróleo? Edward Benavides, vicepresidente de Guy Carpenter Company establece dos escenarios: En el primero aparecen las compañías que de alguna manera tengan relación con la industria petrolera, pues la caída de los precios influye directamente en la capacidad de operación y en los gastos en que debe incurrir o no una empresa; por lo que muchas, llegada la crisis han intentado renegociar todos los contratos con sus proveedores de servicios, incluyendo los pactados con aseguradoras. De hecho, la industria de los astilleros, quienes esperaban el desarrollo efectivo de proyectos de explotación petrolera a escala oceánica en distintas regiones del mundo, han tenido que soportar los altos de una industria que no cuenta con los recursos para avanzar en sus planes de explotación.

En el segundo escenario, están las compañías fuera de la industria petrolera. En el sector marítimo, las navieras o industrias que basan gran parte de su operación en la utilización de combustibles, el descenso de los precios ha sido sumamente provechoso para su estructura de costos. De hecho, la variación ha sido tan amplia que también ha desencadenado otro tipo de prácticas.

Un estudio de la consultora danesa Sealntel Maritime Analysis reportó que buques portacontenedores han podido tomar rutas alternas; usando grandes cantidades de combustible lo gran mantener sus niveles de velocidad de entrega pero evi-

tan el paso por los canales del Suez o Panamá. La consultora identificó que, desde finales de 2015, más de 115 buques portacontenedores que cubren la ruta Europa-Estados Unidos han hecho el regreso a Asia a través del cabo de Buena Esperanza en Sudáfrica en lugar de cruzar por el canal de Suez y pagar sus altas tarifas.

Benavides, desde la visión del corredor de reaseguro afirma que el desplome en los precios del petróleo tiene para el sector marítimo más efectos negativos que positivos: La presión en las primas que conlleva a la reducción de ingresos; el incremento en la morosidad; mayor competencia entre los corredores de reaseguro ya que todas las cuentas estarían expuestas a requerimientos de mejoras por parte de los asegurados; Y aun cuando la lógica implica una suscripción más conservadora, el exceso de capacidad anularía cualquier intento de una suscripción más técnica.

Lo positivo depende de la creatividad del sector, las oportunidades de negocio podrían incrementar pero la industria debe generar productos novedosos para combatir la reducción de ingresos y fomentar el establecimiento de alianzas entre colegas para realizar proyectos, en este caso, de reaseguro.

Entre tanto, James García, vicepresidente de Seguros para Sura - República Dominicana encuentra que los beneficios o afectaciones provocados por el panorama actual del comercio de hidrocarburos tiene una notable relación con la ubicación geográfica de la industria. En su caso, Centroamérica representa la otra cara de la moneda, la importadora y principal beneficiada con los descensos en los precios. "Gracias a ello varios indicadores macroeconómicos se han fortalecido; nuestras reservas de dólares han aumentado y los gastos han disminuido. Todos estos factores han mejorado las circunstancias económicas en todos los sectores, el asegurador no ha sido la excepción". De esta forma, las economías importadoras de petróleo se encuentran fortalecidas en todos sus ámbitos sin que el sector de servicios, incluyendo el asegurador, sea la excepción.

Agradecimientos

- » Edward Benavides – Guy Carpenter Company
- » James García – Seguros Sura, República Dominicana

AGÉNDESE YA!

ORGANIZA
apadea **ALSUM**
Asociación Panameña de Aseguradores

IV CONGRESO LATINOAMERICANO DE SEGUROS MARÍTIMOS

★ PANAMÁ · 2016 ★

17 - 20 de Octubre



ORGANIZA

apadea **ALSUM**

Asociación Panameña de Aseguradores

www.alsum.co/congreso2016

CIUDAD DE PANAMÁ
Hotel Riu Plaza
17 -20 de Octubre 2016

MAYOR INFORMACIÓN

+57 (1) 4913257
+57 317 512 9750

eventos@alsum.co
juan.avella@alsum.co



SOBRE LOS SLIPS: ¿CÓMO EVITAR EL RESBALÓN?

Por: Roxana Ríos – Seguros Atlas



Cuando inicié mi vida profesional en el medio del Reaseguro, la primera palabra extraña que escuche fue SLIP, por lo que mi primer cuestionamiento fue “¿qué es?” y “¿para qué sirve?” En mi ingenuidad -propia de una novata-, busque el significado en el diccionario, encontrándome con la sorpresa de que significa desliz, resbalón, lo que no me dejó nada satisfecha; en búsquedas más avanzadas encontré que el significado más apropiado es Resguardo, Hacer valer, Protección, Blindar, Escudar o Amparar; lo que en ese momento tomó sentido en mi cabeza y me llevó a ser muy exigente con el contenido de los slips que yo generaba y más aún con los que recibía como respuesta, con la experiencia de 20 años de trabajo en este maravilloso mundo del reaseguro, la palabra SLIP en mi equipo de trabajo es de las más valiosas y relevantes, ya que ese documento es el RESGUARDO de la cobertura que contratamos para nuestros clientes, cualquier información errónea puede ser en detrimento de nuestro cliente o de nuestra compañía, o cualquier error en traducción por parte de nuestro intermediario de reaseguro también puede generar graves problemas de cobertura; ejemplos puede haber muchos y prefiero evitarlos para no herir susceptibilidades, pero:

¿qué esperamos realmente de ese documento y qué aportamos para su excelencia?

Cuando todos empezamos a suscribir y hemos entendido la importancia del SLIP nos esmeramos en su elaboración y somos extremadamente cuidadosos. Esa actitud tan positiva y enriquecedora nos dura, más o menos, un año, ya que después nos enfrentamos a lo cíclico de nuestro mercado y a las ventajas de optimización del tiempo que nos brinda la tecnología, lo que nos lleva a caer en el confort de utilizar el archivo electrónico del año pasado: nuestra labor, entonces, resulta muchas veces solo en AC-TUALIZAR, con el riesgo que esto implica, ya que podríamos arrastrar información que ya no es aplicable u omitir información importante que cambia la visión o calidad del riesgo. Lamentablemente la desinformación en ocasiones es lo que retrasa nuestros procesos, ya que después tenemos que invertir más tiempo en revisiones de nuestro propio trabajo o incluso aclaraciones con los mercados de reaseguro dada la incertidumbre que generamos al no revisar cuidadosamente lo que enviamos. En todos los ramos, y específicamente en el ramo de Marine, -que es el que nos ocupa- coincidirán conmigo que no hay un slip



“URGENTE, SI RESPONDEMOS HOY LA CUENTA ES NUESTRA”

igual a otro, ya que cada caso tiene sus propias características y precisiones a considerar; podemos partir de un formato estándar, pero debemos dedicar el tiempo suficiente para trabajar en el contenido, el cual difícilmente será “estándar”, ya que debemos de entender como suscriptores cuál es la operación de nuestro asegurado, el alcance de cobertura que requiere, el último reporte de inspección, y contar con toda la documentación que necesitemos para aclarar cualquier duda. “La información es poder” por lo que, a mayor calidad de la información, más creativos y asertivos podremos ser en la cobertura que diseñemos para el cliente, e incluso podremos proponer alternativas de mejora.

Seamos honestos con nosotros mismos y replanteemos nuestra forma de trabajo en pro de nuestro tiempo y de la calidad y eficiencia de nuestro producto final, que se verá reflejado en un cliente satisfecho. No nos dejemos llevar por comodidades falsas; retomando la frase romántica “recordando mi primer amor”, recordemos la forma en que empezamos a trabajar en éste negocio y vivamos cada riesgo como si fuera la primera vez, conozcámoslo, platiquemos con él y enamórenos de él, para después tratar de conquistarlo, a través de una negociación clara y certera en la cual pondremos todo nuestro empeño, para lograr que ese riesgo nos dé el ansiado SI.

La responsabilidad de una buena colocación desde cualquier eslabón de la cadena de valor, - sea un agente, cedente, intermediario de reaseguro, reasegurador o inspector - es muy alta, por lo que, dependiendo de la seriedad con la que tomemos la preparación y revisión de un slip se podrá garantizar su efectividad. Todos nosotros conocemos casos que ilustrarían perfectamente los errores recurrentes y de los cuales nadie quiere ser parte;

incluso se nos ha congelado la sonrisa cuando en el anecdotario detectamos que se refieren a una cuenta nuestra, pero, ¿será realmente nuestra? o ¿los errores y excesos de confianza son un mal de todos?

No nos dejemos engañar con la típica frase **“URGENTE, SI RESPONDEMOS HOY LA CUENTA ES NUESTRA”**; si caemos en la trampa de la presión, no tendremos el tiempo necesario para nuestra revisión juiciosa. Regresando a la analogía del romanticismo, nadie toma en serio a quien te da un “sí”, sin el mayor esfuerzo en el cortejo; demostremos nuestra seriedad como mercado dando nosotros mismos la seriedad al caso, respetando los tiempos de cada una de las partes para la realización efectiva de su análisis y procesos. En la misma medida en que un slip sea elaborado con seriedad, así de seria será la respuesta de la otra parte.

La información adicional que en ocasiones debe acompañar nuestro slip, como relación de embarcaciones, de valores, reportes de inspección, etc., debe estar nombrada en el mismo ya que formará parte del contrato final: recordemos que el slip es el inicio de la negociación, y que es la base del futuro contrato final tanto en reaseguro a través de la Nota de Cobertura como de la Póliza en caso del seguro directo. En México existe una frase muy popular: “Papelito habla...” y significa que en nuestro mercado la documentación es sumamente importante; toda negociación debe concretarse a través de documentos formales (Notas de cobertura, Adendas/endosos, Pólizas...) pero si dichos documentos no son claros y correctos no serán de utilidad y... ¡caeremos en el primer significado que encontré en el diccionario! SLIP como Desliz, Resbalón, que a la hora de un reclamo puede tornarse en una pesadilla para nosotros y para nuestro cliente. Estoy convencida que ambos significados

COMITÉ DE CASCOS

son aplicables, **el SLIP es el RESGUARDO de la cobertura, pero de no elaborarlo con el cuidado y profesionalismo que amerita puede provocar un RESBALÓN que deteriorará la cobertura contratada.**

En alguna publicación referente a la Suscripción, leí que el buen suscriptor escucha a su estómago cuando analiza un riesgo, pero todos sabemos que el eje de todo nuestro organismo es el cerebro, así es que también es muy válido escucharlo y no dejarnos engañar por el "hambre" de negocio. Hagamos una competencia sana en la cual no solo ganará nuestro mercado, si no también nuestros clientes ya que tendrán mayor certeza del producto final, en el cual depositan su confianza. Recordemos que nuestro producto es un intangible, que lamentablemente se utiliza en un momento de crisis para nuestro asegurado, siendo una pena que en lugar de ser una solución seamos un problema más.

Hagamos de nuestros SLIPS un documento de excelencia para que nuestras Colocaciones y Pólizas reflejen esa calidad que nos llevará a tener asegurados más satisfechos.

*"NADIE ES RESPONSABLE
DE TUS COSAS
MÁS QUE TU".*

Si queremos un mercado sano y cada vez más profesional, solo nosotros mismos lo conseguiremos y debemos tener presente buscar la excelencia en nuestra negociación, la cual parte de un slip impecable.

Agradecimientos

- » Roxana Ríos pertenece a la Junta Directiva de ALSUM y al Comité de Cascos de ALSUM en representación de Seguros Atlas.

CONOCE EL CANAL DE PANAMÁ



¡No puedes faltar!

Visita Técnica
20 de Octubre de 2016

www.alsum.co/congreso2016



TENDENCIAS Y CONDICIONES DEL SEGURO FACULTATIVO

Por Leonardo Morales - Helvetia

Este artículo busca presentar las ventajas positivas del reaseguro facultativo en la región, así que no encontrarán las frases usuales de: mercado blando, tasas bajando, muchos competidores, etc. En todo caso no puedo dejar pasar por alto que los informes sobre los resultados del 2015, muestran que las primas caen en casi todos los países de la región entre un 5 y 10%, y como las economías no crecen (algunas decrecen), tenemos un panorama desafiante, y cada empresa debe hacer muy bien sus proyecciones para ajustar los presupuestos a las cifras económicas.

El reaseguro facultativo sigue siendo una herramienta de trabajo para cualquier compañía de seguros, pues le permite acceder a cuentas donde no tiene la capacidad de reaseguro, el conocimiento, el apetito, la habilidad comercial, en fin, varios factores que sin ellos no lograría acceder a ciertos negocios.

A su vez este tipo de reaseguro ha venido evolucionando a pasos agigantados en la Región, y mientras en años pretéritos era necesario ir al otro lado del Atlántico para buscar algún reasegurador que cotizara riesgos Latinoamericanos, hoy día podemos decir que cualquier riesgo especialmente de Carga, es posible colocarlo en los mercados latinos.

Al inicio de este siglo teníamos que enviar vía fax (espero que todos los lectores hayan usado el fax, sino es así, no es que me esté volviendo viejo, sino que la tecnología envejece más rápido que las personas). Vía fax enviábamos slips de 10 o más hojas, que cuando te los devolvían sellados y firmados, recibías en razonable estado las primeras 5 hojas, pero las últimas 5 estaban como si les hubiera pasado una aplanadora por encima y la tinta estuviera fresca. Con esto quiero resaltar la importancia de la tecnología en nuestro negocio, pues acortó distancias y facilitó fantásticamente las comunicaciones dentro de un continente que desde México hasta Chile tiene 12.000 km de distancia.

Lo que afortunadamente no cambia son las personas, pues los suscriptores nos formamos en “el terreno”, y si bien es muy importante contar con credenciales importantísimas como el CPCU, ACII etc., el “kilometraje” facilita la formación de un buen suscriptor. Es un poco contradictorio que mientras la tecnología se desarrolla y agiliza la administración del negocio; esta no ha ayudado en la formación de alto nivel para suscriptores.

No es un tema menor que la demanda de suscriptores está por arriba de la oferta, y tenemos países donde personas con un altísimo potencial pero muy poco entrenamiento pasan de ser suscriptores junior, a ocupar posiciones suscriptor sénior, lo cual genera desbalances en la calidad de la suscripción. Con todo, el balance general es que Latinoamérica cuenta con buen nivel de conocimiento para suscribir cuentas complejas, y Alsum viene trabajando fuertemente para ayudar a formar a las nuevas generaciones de suscriptores, a través de sus cursos en línea, webinars, presentaciones, publicaciones y el congreso anual.

Hablando de los productos, no nos distinguimos por ser un nicho de seguros que genere nuevas ideas, pero si aprende de los siniestros, y son estos últimos los que permiten desarrollar cláusulas nuevas, más no productos nuevos. Hace poco hablaba con un amigo intermediario y me contaba que diseñó un producto nuevo; sin embargo entrando en el detalle, entendí que se trató de solucionar la necesidad de una industria con cláusulas existentes, pero operando de cierta manera que permite darle cobertura a la necesidad de este sector.

Sobre el producto STP (Stock Through Put), inicialmente inventado en los Estados Unidos, fue el mercado inglés el que lo volvió popular, y a pesar de la resistencia del mercado Latinoamericano, llegó a nuestros territorios hace unos años, pareciera para quedarse, y digo pareciera porque si bien ya han ocurrido pérdidas, estas han golpeado a ciertos mercados donde el capital invertido sigue abundando, con lo cual la oferta no disminuye. Y mientras antes era tema exclusivo de los mercados Europeos, ahora ya se encuentra en la Re-

gión. El mensaje final es que se trata de una exposición alta, propia de coberturas “property”, y los suscriptores de Marine debemos aprender de las experiencias del mercado de Propiedades en la Región, para que no nos pase a nosotros.

Cada vez son más los mercados ubicados en Latinoamérica, y si bien las empresas son en su mayoría extranjeras (a Latinoamérica), la mayoría de los suscriptores son Latinoamericanos o en su defecto, hispanoparlantes. Esto es una buena señal desde el punto de vista que el conocimiento de los seguros, que era una de las razones para buscar reaseguro en Europa, ya se ha trasladado a la Región, y sin lugar a duda con una ventaja. Los latinos conocen bien sus riesgos, pues viven en ellos. Ventaja a su vez porque la otra razón para buscar a los mercados Europeos, era la capacidad que no se encontraba en este lado del mundo, pero ya vemos que fácilmente se encuentra entre los diferentes Latino.

Los Intermediarios son otro factor importante en la ecuación del seguro Fac en la región, pues fueron quizá los primeros que identificaron esta necesidad, y también en su inicio tenían armadas soluciones de colocación en los mercados europeos, pero ya identificaron las ventajas de buscar los mercados regionales por la cercanía de sus interlocutores, el idioma, la cultura, la zona horaria y otras ventajas que bien las están explotando.

Tenemos tareas por delante para llegar a ser un mercado maduro como los Europeos o Norteamericanos, empezando por la penetración del seguro en cada país; una regulación de seguros más uniforme en toda la región, pues hoy tenemos países cerrados hasta otros totalmente abiertos; la estandarización de los formatos de colocación para agilizar aún más la administración del negocio; las diferencias en los tipos de cambio de las monedas, temas que vienen con la evolución de las economías y los mercados pero que ya vendrán con el tiempo.

» Leonardo Morales
Head of Marine and Art
Helvetia Latin America LLC

50%

DESCUENTO AFILIADOS

ALSUM



Oferta Académica

Fundamentos en Seguros de Transporte

20 módulos

Libre fecha de inicio

Línea de Suscripción de Carga

22 módulos

Libre fecha de inicio

Próximamente

Línea de Suscripción de Cascos

31 módulos

Matrículas Agosto de 2016

Inicio de clases Octubre de 2016



www.alsum.co/elearning

Tel: +571 491 3257 - +55 11 93106-8866

juan.avella@alsum.co

EXPLOSIÓN EN EL PUERTO DE TIANJIN 6 MESES DESPUÉS

Por Caroline Thomas



El 12 de Agosto de 2015 las dramáticas grabaciones e imágenes de dos explosiones en el Puerto de Tianjin al noreste de China empezaron a llamar la atención de los medios de comunicación del mundo entero. Rápidamente la enorme escala de las explosiones dio pie para que la industria del transporte reconociera que este sería un incidente de grandes proporciones con mercancías peligrosas. Sin embargo, cada vez fue más difícil saber más de lo sucedido pues las autoridades acordonaron la zona.

Ahora, más de 6 meses después de las explosiones, es un buen momento para hacer inventario de lo que sabemos

CAUSAS

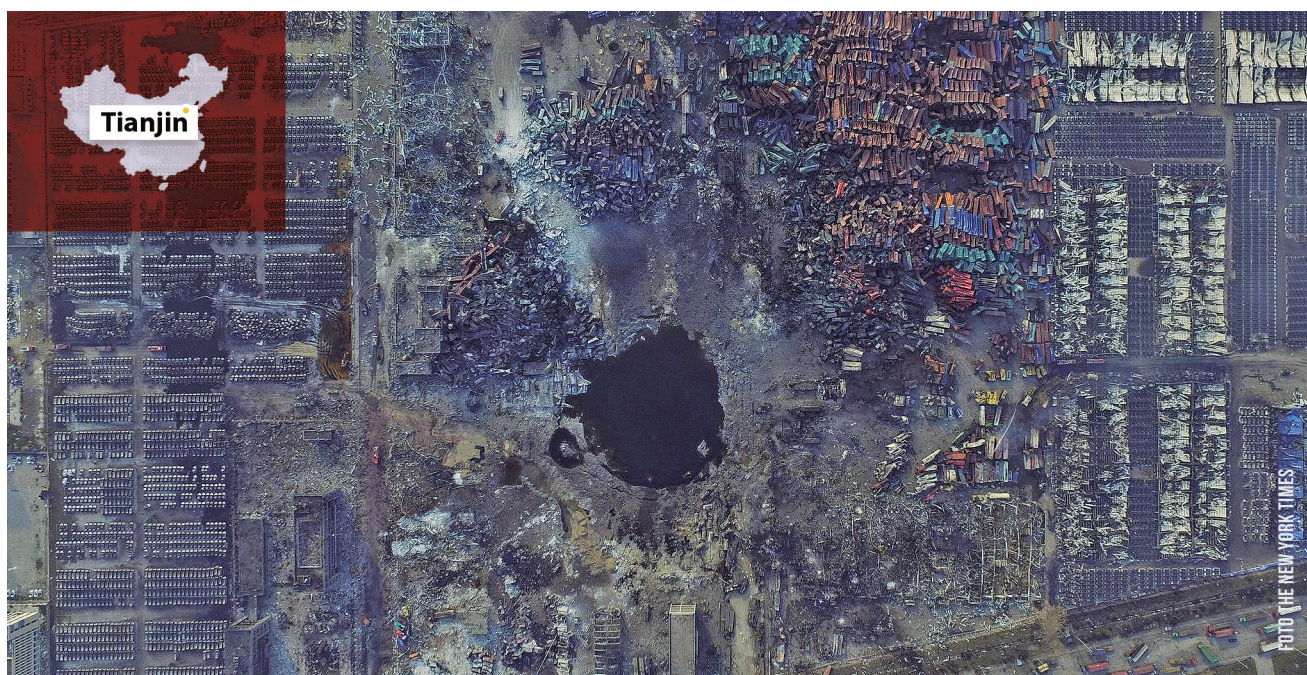
Las autoridades chinas han investigado y encontrado que la sustancia que empezó las llamas fue nitrocelulosa. La localización de la explosión fue la bodega de Rui Hai International Logistics donde había 32.97 toneladas de nitrocelulosa y piezas de laca. El reporte oficial del incidente culpó a Rui Hai, que ha estado operando ilegalmente, sin licencia para manipular productos químicos peligrosos, desde al menos 2 meses antes al incidente.

Se estima que al menos 3.000 toneladas de químicos peligrosos fueron almacenadas en la bodega.

UN SINIESTRO ENORME

De acuerdo al reporte del 2 de febrero de 2016 de la Unión Internacional de Seguros Marítimos – IUMI, “la severidad de la explosión solo es comparable a la cantidad excepcional de mercancías aseguradas almacenadas en el lugar, haciendo de este evento el siniestro más grande causado por el hombre que jamás haya sucedido en Asia y el mayor siniestro de marinería de la historia. La industria estima que las pérdidas oscilarán entre los 5 y 6 mil millones de dólares, cerca de un 50% de los cuales caerán bajo la sombrilla de marinería.”

Aunque no todas las pérdidas están aseguradas, muchas sí lo están. (Re)aseguradores locales e internacionales han recibido en forma similar varios reclamos, y se están preparando para recibir aún más. Muchos de ellos han sido sorprendidos por la extensión de su exposición y han sido cogidos desprevenidos por el nivel de riesgo agregado que tenían. Algunos aseguradores no podían creer que reclamos relacionados a riesgos terrestres terminaran siendo presentados bajo lo que ellos pensaban que eran pólizas puramente marítimas.



PÉRDIDAS

Las categorías de pérdida pueden ser resumidas de la siguiente forma:

- **Daño a propiedad residencial, industrial y de almacenaje** (incluyendo contaminación). Este tipo de daño puede desencadenar una cobertura bajo pólizas de Property.
- Daño a propiedad, ruptura de logística de transporte, y apagones prolongados como resultado de las explosiones, probablemente llevarán a reclamos de pólizas de **Interrupción de Negocio** (Business Interruption), **Interrupción Contingente del Negocio** (Contingent Business Interruption) y **Ruptura de la Cadena de Suministro** (Supply Chain Disruption). Estos reclamos pueden llegar a ser sustanciales, pues desde 2013 las cifras ubican a Tianjin como el tercer puerto del mundo en volumen de carga y el décimo en manejo de contenedores.
- **Miles de automóviles nuevos** estaban almacenados en el Puerto, que maneja el 40% de todas las importaciones y exportaciones chinas de automóviles. Los principales productores que han reportado afectación son: Jaguar Land Rover (5.800), Hyundai (4.100), Chrysler (3.000), Volkswagen (2.748), Mitsubishi (600), Mazda (50) y BMW (sin datos conocidos).
- **Contenedores de todas las formas y tamaños** estaban localizados en el Puerto en el momento del incidente. El valor de pérdida o daño de contenedores se calcula en hasta 60 millones de dólares.
- **Pólizas de responsabilidad** serán activadas si los reclamos se hacen contra las partes aseguradas que eran legalmente responsables de las pérdidas.
- **Las pólizas de reaseguro** seguramente también serán activadas (es decir cuota parte o exceso de pérdida)

RETOS CON LOS SEGUROS EMITIDOS

Coberturas complejas y problemas de subrogación se presentan bajo las pólizas respectivas de re(aseguro). Doble cobertura también surge como problema adicional pues las pérdidas pueden estar cubiertas por más de una póliza.

La Asociación de Seguros de China (IAOC) emitió un protocolo para el procesamiento de reclamos que surjan de este siniestro. El protocolo incluye un procedimiento específico a seguir dependiendo del tipo de reclamo.

Además, también se propuso un procedimiento para el prorrateo de reclamos a través de múltiples pólizas.

Agradecimientos:

holman fenwick willan hfw

»

A Holman Fenwick Willan por permitir la traducción de este artículo
Para mayor información por favor contactar al autor del informe:
Caroline Thomas
caroline.thomas@hfw.com
T +852 3983 7788
Hong Kong
HFWLDN\35085193-1



HINCAPIE & MOLINA
CONSULTORES S.A.S.

EXPERIENCE IS OUR MAIN STRENGTH
EXPERIENCIA ES NUESTRA PRINCIPAL FORTALEZA

Legal consultants in international trade, marine law, marine business, admiralty, port activities, logistics operations, transport, insurance/reinsurance, corporate law, international investment, commercial agreements, chartering, Customs, public and private law.

Consultores legales en negocios internacionales, derecho marítimo, negociación marítima, puertos y actividades portuarias, transporte, seguros y reaseguros, derecho corporativo, inversión extranjera, acuerdos comerciales, fletamentos, aduanas, derecho público y privado, principalmente.

Cartagena: Calle Real de Manga No 21-166
Tel: +57 (5) 6600 8339 / 660 9437
Fax: +57 (5) 660 8345

RESPONSABILIDADES DE LOS GERENCIADORES DE RIESGO

Por René Ellis - CONTROL LP.



Últimamente, poco se ha hablado sobre Gestión de Riesgos, ¿Será que esta actividad continúa en un segundo plano?

En la actualidad, las gerencadoras del mercado, lamentablemente, han transformado sus servicios en verdaderos "commodities", están migrando hacia los servicios de logística, más rentables y seguros. Concentrando el riesgo en pocas empresas, forzando un monitoreo orgánico. Sin embargo, las grandes transportadoras y/o compañías de carga no siempre están calificadas para hacerlo correctamente.

El sector avanza entre una competencia que es casi depredadora, las tarifas de las pólizas están mucho más bajas y los resultados están empeorando cada día; por ejemplo, el costo del gerenciamiento de riesgo en algunos casos sobrepasa las primas pagadas y la siniestralidad continua en aumento.

¿Hay salida? Estoy seguro que sí, muchas empresas la han encontrado. Por ejemplo, Pamcary Corredora de Seguros (Brasil) cuya principal utilidad proviene del gerenciamiento de riesgos; Puerto Seguros (Brasil) también es un buen ejemplo de vanguardia en servicios anexos al seguro, entonces por qué no agregar valor a los servicios para transformarlos en resultados.

Saber si la gestión de riesgos es realizada en el ámbito corporativo, significa decir en todos los segmentos que

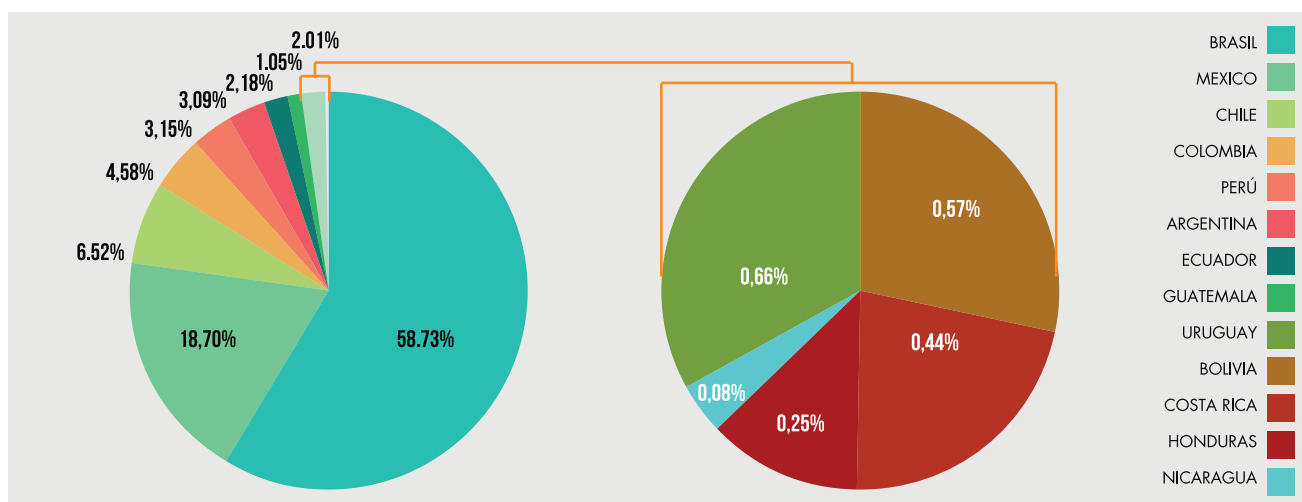
las etapas tradicionales están identificadas en la cuantificación y obviamente la reducción de riesgos, con el apoyo de las divisiones o áreas: salud, seguridad y medio ambiente, para cada segmento en cada una de las operaciones locales.

En seguridad, una vez disminuido el riesgo en la medida de lo posible, es necesario tomar decisiones en términos de transferencia. Se trata de reconocer los riesgos que serán enfrentados dentro de la empresa y que podrían llamarse de retención, los demás serán manejados a través de gerencadoras. En mi opinión, esos son los dos niveles de manipulación del riesgo..

La participación es fundamental, siempre será necesaria la creación de un comité de riesgos al interior de las empresas del que hagan parte sus diferentes áreas: la estratégica, la financiera, la operativa, la jurídica, la encargada de la seguridad y por supuesto el área de gestión de riesgos y seguros. La variedad de aérea es necesaria porque el comité deberá referirse a toda clase de riesgos.

Como se puede notar, nuestra historia muestra el papel creciente del gerenciador de riesgos en la creación de estrategias en las empresas, concierne a los profesionales demostrar a las aseguradoras y a sus cliente los riesgos que trate la modernidad, por ejemplo: la seguridad de los transportadores es bastante dinámica y por consiguiente provoca siniestros de todo tipo, principalmente, accidentes y robos.

TRANSPORTE 2014



» Siniestros en América Latina. Fuente ALSUM

Por otro lado, la seguridad y la protección del medio ambiente es un asunto ligado directamente con la gestión de riesgos. El tema debe ser tratado como parte actuarial por parte de las aseguradoras pues es de suma importancia para el desarrollo empresarial. A pesar de la dimensión, es necesario crear una cultura en el segmento de transportes, tal vez una carta de principios, un compromiso de cada colaborador con la seguridad en el transporte y el medio ambiente.

Es necesario, también, la investigación y evaluación periódica que pueda medir comportamientos y su respectiva contribución individual para la mejora de los procesos; difundir gráficos con la evolución de los riesgos, informaciones importantes para generar conciencia en todos los actores. Es decir, debemos trabajar en informes estadísticos de siniestralidad, en el mismo nivel de los resultados. Solamente así, sabremos si avanzamos en la misma dirección, no importa qué lugar se ocupe dentro de la empresa. Lo importante es que todas las áreas sean sometidas al mismo tamiz de seguridad.

Si nos preguntáramos: **¿Cómo crear un mapa de riesgos sin dejar nada de lado?**

Todo depende del segmento en que se actúa. Si hablamos de productos peligrosos no se puede dejar nada al azar.

Se debería conducir el mapeo dentro de una línea lógica de respeto a las normas, procedimientos existentes y la legislación vigente garantizando su cumplimiento, no hay otra forma de conocer el riesgo.

Los riesgos más preocupantes todavía son los robos y los accidentes. El primero como ejemplo de otros países es la debido a la falta de acción por parte del estado, un tanto omiso a los llamados de nuestra sociedad.

Tal vez han escuchado hablar de la ordenanza 1.098. 08/07 de 2015, un grupo de trabajo interministerial creado con la finalidad de proponer la regulación para la implementación de la policía nacional para combatir el robo de cargas. (Ley complementaria 121 – 09-02-2006 Sistema Nacional de Prevención, Fiscal y Represión al robo de vehículos de carga)

Considero que es fundamental el intercambio de informaciones entre compañías y el mercado en general, "a veces el éxito es guardado a siete llaves" por una cuestión de competencia. En una gran catástrofe todo es divulgado y compartido como experiencia y todos aprendemos, veamos por ejemplo el caso del incendio de Santos o el del Puerto de China. Es esencial aprender a través de la experiencia, esta puede provocar los cambios necesarios en los mercados. El problema es que estos cambios ocurren mucho después del siniestro.

Debemos tener la seguridad que podemos enfrentar todos los tipos de riesgo asumidos. Una manera importante de atender los efectos de los riesgos, sin duda es el seguro. En este caso es necesario decidir qué riesgos dejar en manos de un seguro y cuáles se podrán asumir por medio de la gestión de riesgos, o la "retención" de las compañías.

En una entrevista con la Sra. Etienne Barros, Gerente de Controles y Operaciones Financieras de Veloce Logística, (SP Brasil) mencionó que están haciendo un fuerte trabajo para la retención de riesgos en todos los niveles de la empresa, con el uso de nuevas tecnologías y políticas de contratación de aliados en el área de prevención y Gestión de Riesgo. Un ejemplo es lo que ellos denominan como (P.P.A) (Programa de Prevención de Accidentes) caso presentado por el consultor Sr. Paulo Guedes, en el último Workshop de CIST. Esto demuestra que lo importante es enfocarse en el riesgo de cada negocio, conocer el riesgo, este es el primer paso. El seguro es el siguiente, este cubrirá determinados riesgos incontrolables, por lo tanto, la primera cosa que debe de evitar es la materialización del riesgo.

Cada día se vuelve un poco más complicado el gestionar un seguro de transporte. Los altos índices de robos e incidentes ha generado que poco a poco, el sector de seguros especializados esté exigiendo un mayor control frente a los riesgos que pueden ser gerenciados, que son frecuentes e impactantes.

La gestión de riesgos no solo requiere la voluntad política de la dirección de la empresa, sino también sembrar la cultura del riesgo en toda la organización, lo que importa es eso, la cultura de riesgo. La empresa o la organización puede tener un Súper Gerenciador de Riesgos, pero definitivamente no es posible hacer nada individualmente, "una golondrina no hace el verano".

Las medidas de prevención de riesgos deben ser debidamente implantadas y cumplidas en todos los niveles de la empresa, la función del gerenciador de riesgos es actuar y coordinar, lo cual es exige un alto nivel de responsabilidad.

Estoy convencido que el futuro de los gerenciadores de riesgos dentro de las empresas será fundamental en los próximos años, claves para la salud financiera de los negocios, poco a poco estas áreas de prevención están tomando espacios en las grandes empresas.



Hoy sabemos de la existencia de grupos de trabajo como comités y comisiones, las cuales permiten una planeación macro de los riesgos, pues asumen los riesgos asegurables. En cuanto a la profesión, no existe una formación específica. Los gerenciadores de riesgo proceden de diferentes áreas: administradores, ingenieros, economistas, del campo de la seguridad y el jurídico, entre otros. Por tanto, se trata de una combinación de experiencias y habilidades; por supuesto existen algunos cursos, pero en la práctica también se aprende mucho y lo más importante, se generan experiencias. Pienso que la persona encargada del gerenciamiento de riesgos debe ser bastante ecléctica, por esta razón existen los comités o los grupos de trabajo, todo va a depender del segmento para el que trabaje.

Consideración: El Resultado inmediato es que la gerencia de riesgos se está familiarizando con los principios de prevención y precaución, solo podemos hacer prevención si consideramos los riesgos que tienen probabilidad medible. En cuanto a la precaución, puede ser aplicada cuando no podemos tener una amplitud ni la probabilidad del evento. Es necesario nadar en las dos y cuando las costas se estancan, el recurso que resta es el de la "Resiliencia".

Agradecimiento



René Ellis

Reformas al Marine Insurance Act de 1906

Por Christopher Pratts - Waltons & Morse LLP



El Marine Insurance Act (Ley de Seguros Marítimos) es una norma emitida por el Parlamento Inglés que regula el funcionamiento de los seguros marítimos. Aunque su historia, redacción y promulgación se dieron en el Reino Unido, el alcance de las reglas logró sobrepasar los límites del derecho inglés y adquirió un carácter global.

Con más de cien años, la carta que data de 1906 empezó a mostrar su falta de aplicación al mundo actual. Los vacíos legales dieron paso a la libre interpretación por parte de jueces en todo el mundo provocando disputas judiciales; se hizo evidente que ciertas secciones del MIA 1906 eran anticuadas.

PROYECTO DE REFORMAS

Una vez revelada la necesidad de una actualización de las normas que rigen los seguros marítimos, en un mundo muy distinto al que existía hace cien años, surgió un proyecto conjunto entre las Comisiones de Derecho de Inglaterra y Escocia con el fin de hacer enmiendas a la carta.

Para el abogado Christopher Pratts, era necesaria la presencia de un nuevo gobierno que apoyara los proyectos de enmienda. Si bien, desde hace años se reconoció la

necesidad de actualizar la norma, solo hasta ahora se dieron pasos firmes y reales para poner en marcha los ajustes. "Se quiere mejorar la economía nacional y se dieron cuenta que el mercado del seguro y reaseguro londinense puede contribuir de manera significativa a la economía del Reino Unido. Simplemente hay que generar confianza en el mercado con ajustes normativos modernos". Aseguró Pratts.

Dos iniciativas tuvieron éxito: En primer lugar se aprobó el Consumer Insurance (Disclosure and Representations) Act 2012 ("CIDRA"). Luego, el 12 de febrero de 2015, el proyecto de ley The Insurance Bill 2014 fue aprobado por el parlamento para convertirse en ley, The Insurance Act 2015. Los dos actos parlamentarios se enfocaron en tres áreas principales: La obligación de buena fe, las garantías y el reclamo fraudulento.

LA OBLIGACIÓN DE BUENA FE

Aunque para muchos suene romántico, el derecho inglés estableció que los contratos de seguro deben estar basados en la confianza, en la buena fe expresada mediante la consulta del riesgo que va a ser cubierto y las circunstancias que puedan influenciar la decisión del asegurador.

"17. A contract of marine insurance is a contract based upon the utmost good faith, and, if the utmost good faith be not observed by either party, the contract may be avoided by the other party." MIA 1906

En teoría, la obligación de buena fe debe tener un carácter bilateral, sin embargo, llevar el concepto a la práctica no siempre es sencillo y en ocasiones genera problemas y confusiones con un único recurso de incumplimiento: la anulación del contrato.

La reforma instaurada por el Insurance Act 2015 dice que la obligación de buena fe solo aplica a los contratos de seguro de negocio (non-consumer insurance contracts). Aquí se requiere información de las circunstancias materiales que el asegurador debe o debería saber; así como la información que pondría en sobre aviso a una aseguradora prudente antes de firmar.

En cuanto a los recursos legales, a diferencia de MIA 1906, que anula de inmediato el contrato; el Insurance Act 2015 plantea la posibilidad de faltas deliberadas/imprudentes o no deliberadas/imprudentes; dicha distinción otorga recursos a ambas partes para defender su posición frente a un siniestro.

LAS GARANTÍAS

En cuanto a las garantías, el Marine Insurance Act 1906 deja libre de toda responsabilidad a las aseguradoras desde la fecha en que se produce la rotura de garantía, pues asume que no siempre existe una conexión causal entre ella y el siniestro.

Por su parte, en el Insurance Act 2015, el efecto de una rotura es menos severo; todas las garantías se convierten en condiciones suspensivas, donde la cobertura queda suspendida hasta el momento que el asegurado ratifica el rompimiento de rotura.

Si un siniestro ocurre dentro del periodo de suspensión, la aseguradora no es responsable por la pérdida. Sin embargo, si el asegurado ha rectificado la rotura de garantía, la cobertura se activa de nuevo y la responsabilidad vuelve a la aseguradora.

EL RECLAMO FRAUDULENTO

En la figura del reclamo fraudulento, la aseguradora no tiene ningún tipo de obligación en pagar un reclamo fraudulento y puede recuperar montos pagados en cuanto a ese reclamo. Sin embargo, lo que no queda claro es si la aseguradora puede rechazar el pago de reclamos honestos por siniestros sufridos después del acto fraudulento pero antes de su descubrimiento.

En el Insurance Act 2015, si un asegurado hace un reclamo fraudulento, la aseguradora no tiene obligación de pagarlo; puede recuperar montos en cuanto al siniestro y puede anular de manera inmediata el contrato usando el recurso de la notificación.

INFLUENCIA EN LATINOAMÉRICA

Como ya se mencionó, el Marine Insurance Act 1906 logró sobrepasar las barreras del derecho inglés y fue aplicado como ley de seguros marítimos a escala mundial. Por lo tanto, se puede asumir que sus enmiendas tengan gran repercusión en el funcionamiento de otros mercados diferentes al británico. Christopher Pratts asegura que muchos de los riesgos asegurados domésticamente en países latinoamericanos, sin importar si son o no marítimos, pasan por el mercado londinense mediante el reaseguro. Por lo tanto, cualquier modificación parlamentaria tiene efectos directos en el mercado sin importar el país de procedencia. "Es importante que los latinoamericanos entiendan que la norma tiene un impacto directo, en especial si hay una suscripción que pasa por el mercado londinense" menciona Pratts.



São Paulo: “La ciudad que no puede parar”

Sus habitantes la llaman “la ciudad que no puede parar”. Dinámica, moderna y ambiciosa, São Paulo es reconocida como la metrópoli más importante de América Latina, cerca de 2.139 kilómetros cuadrados la hacen también la ciudad más grande del continente. Su proyección mundial es innegable, día a día recibe cientos de personas provenientes de todo el planeta en búsqueda de diversión y oportunidades de negocio.

São Paulo ofrece una gran oferta cultural; las extensas avenidas, que no se libran del caos propio de las grandes ciudades, se convierten en columnas vertebrales urbanas por las cuales transitan a diario miles de “habitantes del mundo”; sobre ellas se alzan enormes edificios que sirven de casa a museos, restaurantes, cafés, teatros, y reconocidas empresas globales.

Pero su atractivo no es solo cultural; el turismo de negocios también caracteriza la ciudad brasileña. A pesar de los constantes cambios que la política nacional genera sobre la economía local, São Paulo se mantiene como el centro industrial, comercial y proveedor de servicios más sobresaliente de Brasil. Contribuye con cerca del 35% del PIB nacional, aloja el 67% de la producción de vehículos de motor; 65% de productos químicos; 61% de textiles y 53% en fabricación de dispositivos móviles.

Cerca de doce millones de personas hacen de esta, una metrópoli multicultural, visionaria, un perfecto centro de negocios. Fue esta ciudad la que nos dio la bienvenida, la que recibió a más de 300 personas provenientes de 14 diferentes países, asistentes todos del III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos - 2015.

EL CONGRESO

III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos

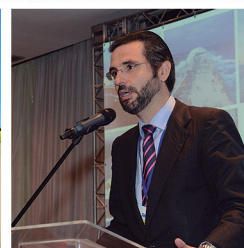
Una apuesta por la educación y la unión de mercados, así se puede definir la tercera versión del Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos. El evento que se ha consolidado como referente académico y foro regional de discusión en seguros de transporte reunió a más de 300 asistentes en torno a una nutrida agenda: Conferencias, paneles de discusión, talleres prácticos y una visita técnica al puerto más importante de América Latina hicieron del evento un éxito.

En alianza con el Clube Internacional de Seguros de Transporte - CIST, el congreso logró contar con 20 conferencistas y 10 panelistas de talla internacional como Dieter Berg, presidente de IUMI; Tony Cowie de Swiss Re; David Lawrence de Lloyd's Agency; Christopher Pratts de Waltons & Morse, entre otros, quienes entregaron una visión global del comportamiento de los seguros marítimos en un mundo dinámico que está enfrentando grandes cambios políticos, económicos y sociales.

Los buenos comentarios y reacciones de los asistentes estuvieron siempre en cada conversación; resaltaron la organización del evento y sobre todo, lo apropiado y contemporáneo de los contenidos de cada conferencia, las cuales se llevaron a cabo en seis bloques temáticos: Legislación y contratos de seguro; Cyber Risk; Cash in Transit; Aseguramiento y control de pérdidas en transporte terrestre; Cascos y cuatro talleres prácticos realizados de manera simultánea.

Sin duda, el congreso fue una experiencia de aprendizaje y networking. Cada espacio ofreció la oportunidad de conocer nuevas personas y con ellas el cómo funcionan los mercados a los que pertenecen. El trabajo en equipo y el compromiso por conseguir una comunidad más profesional y apta para afrontar los retos de la época, entregaron un producto de la más alta calidad.

"La experticia de ALSUM y su alianza con CIST lograron el éxito del congreso. Las conferencias todas tuvieron un carácter internacional y los asistentes las recibieron muy bien. Sería difícil elegir el mejor momento en dos días tan intensos", comentó Salvatore Lombardi, miembro de CIST.



Feria comercial:

LA AVENTURA MARÍTIMA

Uno de los grandes atractivos del III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos fue la feria comercial. Desde su apertura, durante el cóctel de bienvenida, se convirtió en un punto de encuentro para todos los asistentes. Su ubicación, junto al salón principal de conferencias proporcionó el lugar perfecto para conocer, compartir experiencias y opinar sobre la agenda académica del evento.

Es una aventura marítima, somos como barcos y cada stand es un puerto. En cada uno hay nuevas personas, servicios por conocer y hasta tesoros”, bromeó Ronaldo Fernández, uno de los asistentes, señalando el paquete enorme de regalos que consiguió en cada “puerto”.

Sin embargo, como en cualquier aventura marítima y ante la existencia de tesoros, los riesgos estuvieron latentes. Una



pareja de piratas rondó la feria, siempre armados con espadas y sonrisas, no perdieron oportunidad para bromear y tomarse fotos con los visitantes. Incluso ofrecieron sus armas para cortar el listón con el que se inauguró el congreso.

El espacio comercial contó con la presencia de 16 stands de compañías sobresalientes de la industria aseguradora, por nombrar algunas: Lloyd's Agency, Munich Re, AIG, Argo Seguros.

Aquí el networking y el aprendizaje fueron el común denominador.

“Una oportunidad excelente para intercambiar ideas y opiniones. Desde el punto de vista del marketing, la feria es el espacio adecuado para ampliar nuestra red de contactos”, aseguró Christopher Pratts de Waltons & Morse.





Puerto de Santos VISITA TÉCNICA

Eran las 8:00 am y en el lobby del hotel Tivoli Mofarrej se empezaron a reunir los asistentes del III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos. Pantalinetas, camisetas y gafas oscuras; el código de vestir era distinto, porque el espacio de aprendizaje se trasladaba del gran salón de conferencias al histórico municipio de Santos.

Divididos en cuatro grupos y abordo de vans, los participantes se embarcaron en el recorrido rumbo al imponente puerto, tiempo que algunos aprovecharon para charlar, bromear e incluso para dormir. "Ningún minuto es perdido. Cada espacio del congreso ha servido para conocer y contactar colegas. Incluso ahora, te subes al carro y cuando ves al lado hay alguien nuevo. No nos conocemos pero tenemos trabajos en común".

Tras dos horas de camino, por los cerca de 70 kilómetros de distancia que hay entre São Paulo y la costa de Santos, los carros se detuvieron, las puertas se abrieron y de inmediato se sintió el calor del litoral, con una temperatura que ascendía a los 30° centígrados.

Aunque el recorrido a través el puerto fue en bote, había que caminar un par de cuadras para llegar a él. Fue la oportunidad perfecta para admirar el lugar. Las calles de Santos combinan lo atractivo de cualquier resort costero con el encanto de las ciudades clásicas, no en vano, esta fue uno de los primeros asentamientos portugueses en América Latina, testigo de importantes momentos en la historia de Brasil.

Al llegar, un bote azul de dos pisos nos recibió al ritmo de samba y sertanejo. ¡Todos a bordo!

Unos minutos después de zarpar comenzó el desfile de gigantes, ante los ojos de nuestros asistentes empezaron a pasar barcos provenientes de todo el mundo y con ellos, los comentarios, análisis y las selfies no se hicieron esperar: "Ese debe traer granos" "Ese es de líquido, petróleo, tal vez" "¡Contenedores!".

Sin duda, atravesar el puerto más importante de Brasil y América Latina representa una importante experiencia profesional para quienes dedican su vida a ello. "Es una forma perfecta de cerrar la conferencia. Esta visita nos deja estar en contacto con la materia prima, la base del negocio en el que estamos" comentó María Fernanda Alonso.

Con extensas filas de barcos, la principal puerta comercial que conecta a Brasil con el mundo mostró su imponencia. "Como brasileño me siento orgulloso de poder compartir con los visitantes del congreso el increíble puerto del que disponemos. La demanda del terminal sobresa en la región y en el mundo; me alegra que concluyamos esta versión de la conferencia aquí, en Santos". Señaló Geraldo Da Silva, presidente de CIST.

Los últimos noventa minutos del III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos 2015 no podían tener mejor escenario que el océano. Con el gran Puerto de Santos de fondo, entre risas y aplausos, los asistentes cerraron el evento con un gran grito: ¡Obrigado!

CENA DE DESPEDIDA

MUSEO DEL FÚTBOL - São Paulo 2015





TRANSPORTE DE AMONÍACO Y SUS RETOS

DESCRIPCIÓN

El amoníaco anhidro es un gas (o líquido) incoloro, penetrante, de olor intensamente irritante, menos pesado que el aire y fácilmente licuable mediante presión.

El amoníaco es un compuesto de nitrógeno e hidrógeno con la fórmula NH_3 . Es un gas incoloro con un olor punyente característico.

Contribuye significativamente a las necesidades nutricionales de los organismos terrestres sirviendo como un precursor para las comidas y fertilizantes. El amoníaco, ya sea directa o indirectamente, es un pilar fundamental para la síntesis de muchos fármacos, aunque en su uso general es cáustico y peligroso. En 2006, la producción mundial se estimaba en 146.5 millones de toneladas.

El amoníaco, en su uso comercial es normalmente llamado amoníaco anhidro. Este término enfatiza la ausencia de agua en el material. Debido a que el NH_3 hierve a -33.34°C a una presión de 1 atmósfera, el líquido debe ser almacenado bajo presión alta o a temperatura baja.

Su calor de vaporización es, sin embargo, suficientemente alto para que el NH_3 pueda ser fácilmente manipulado en vasos ordinarios, en una campana de gases. El "Amoníaco de uso doméstico" o "hidróxido de amoníaco" es una solución de NH_3 en agua. La fuerza de dichas soluciones se mide en unidades de Baumé (densidad), con 26 grados Baumé (alrededor del 30% por peso de amoníaco a 15.5°C) siendo el producto comercial de concentración alta típico. El amoníaco de uso doméstico está en un rango de concentración de 5 a 10 de amoníaco en porcentaje de peso.

	FACTOR DE ESTIBA (EN M3/T)	
	0.86 KG/M3 (1.013 BAR AL PUNTO DE EBULLICIÓN)	
	0.73 KG/M3 (1.013 BAR A 15°C)	
	681.9 KG/M3 AT -33.3°C (LÍQUIDO)	
	817 KG/M3 AT -80°C (SÓLIDO TRANSPARENTE)	

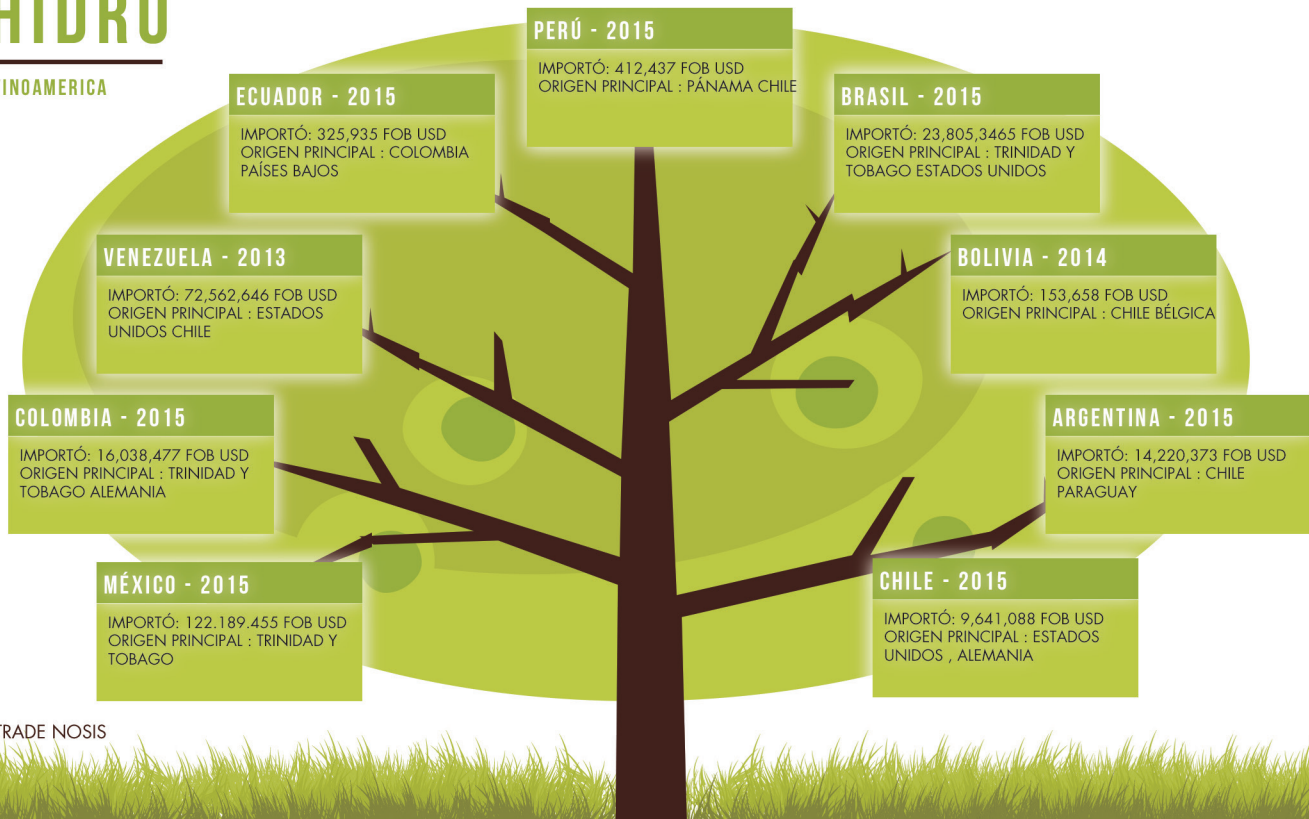
APLICACIÓN

Fertilizantes en forma de compuestos, por ejemplo, Nitrato de Amonio, manufactura de ácido nítrico, hidrato de hidracina, cianuro de hidrógeno, uretano, acrilonitrilo, y carbonato de sodio; refrigerante, nitruración del acero, catalizador de condensación, fibras sintéticas, tinte, agente neutralizados

en la industria del petróleo, preservativo de látex, explosivos, nitrocelulosa, urea-formaldehído, nitroparafinas, melamina, etil-enediamina, licores sulfúricos para cocción, células de combustible, combustible para cohetes, nutriente para levaduras, revelado de películas de diazo.

AMONIACO ANHIDRO

CIFRAS LATINOAMERICA



FUENTE: TRADE NOSIS

DISTRIBUCIÓN/ALMACENAMIENTO/ FACTORES DE RIESGO

El amoníaco anhidro está clasificado como tóxico (T) y peligroso para el ambiente (N). El gas es inflamable (temperatura de auto ignición: 651°C) y puede formar mezclas explosivas con el aire (16-25%). El límite de exposición permisible (PEL) en los Estados Unidos es de 50 ppm (35 mg/m³), mientras que la concentración IDLH es estimada en 300 ppm. La exposición repetida al amoníaco disminuye la sensibilidad al olfato del gas: normalmente, el olor es detectable en concentraciones de menos de 50 ppm, pero los individuos desensibilizados pueden no detectarlo incluso en concentraciones de 100 ppm. El amoníaco anhidro corroe las aleaciones de cobre y zinc, así que no se debe usar accesorios de latón para la ma-

nipulación del gas. El amoníaco líquido también puede atacar el hule y ciertos plásticos.

El amoníaco reacciona violentamente con los halógenos. El triyoduro de nitrógeno, un explosivo principalmente alto, se forma cuando el amoníaco se pone en contacto con yodo. El amoníaco causa la polimerización explosiva del óxido de etileno. También forma compuestos fulminantes explosivos con los compuestos del oro, de la plata, del mercurio, del germanio o telurio y con el estibano. Las reacciones violentas también han sido reportadas con acetaldehído, soluciones de hipoclorito, ferricianuro potásico y peróxidos.

» Créditos: Cargohandbook.com – Amoníaco anhidro

EL SINIESTRO DE EMILY BULKER



Al zarpar del puerto de San Lorenzo, Argentina, el buque Emily Bulker sufrió encallamiento o varadura en el Río Paraná, motivo por el cual el Capitán del buque contrató labores de salvataje y declaró Avería Gruesa. A bordo del buque se transportaba mercancía para diferentes puertos latinoamericanos, cuyo valor se estima en siete millones de dólares (USD\$7'000.000).

Las cargas compradas en términos CF se habían asegurado con aseguradoras de los países de destino por los importadores. En virtud de las pólizas de seguro, el pago de contribuciones por Avería Gruesa y Salvamento se constituyen en amparos otorgados por los aseguradores.

Declarada la Avería gruesa y requeridas las garantías, se iniciaron las diferentes facetas y alternativas de manejo del siniestro, las cuales queremos analizar en este caso.

1. PRESENTACIÓN DE LA GARANTÍAS DE AVERÍA GRUESA

Los ajustadores de la Avería Gruesa y Salvamento solicitaron una garantía de contribución a los aseguradores de la carga por un monto superior a los USD \$200.000. Las garantías, General Average Bond para las cargas y

las GA Garantías de las aseguradoras fueron presentadas a través de los formatos estándar proveídos por los ajustadores.

La primera discusión se da sobre si los armadores aceptarán o no garantías escritas en lugar de depósitos en efectivo. Por el monto de las contribuciones y la calidad de las aseguradoras, se logró prestar garantías escritas.

A continuación, y donde naturalmente el poder está en manos del armador por el derecho de retención que tiene, se examinó la posibilidad de variar algunos de los términos del clausulado de las garantías. Se intenta precisar la oportunidad en la obligación de pago, y la jurisdicción, entre otras. Adicionalmente, se trata de determinar el monto máximo del valor de contribución y verificar si se ha tomado el valor correcto de las cargas con su componente de seguro y flete.

2. DOCUMENTACIÓN Y LIQUIDACIÓN DEL AJUSTE

Posteriormente, se participó a nombre de los aseguradores en la recolección y presentación de los documentos necesarios para liquidar la pérdida.

Se solicitaron los documentos relativos a la valoración de los intereses que conformaban la masa salvada, si el flete estaba a riesgo o no.

Se consideró que el monto originalmente requerido como contribución era ampliamente superior al que pudieran corresponder los gastos estimados de la avería. Adicionalmente, no estaban claros los primeros soportes relativos a los gastos de salvamento, que habían sido anunciados como el componente principal de la avería gruesa.

Como resultado de la participación activa en el ajuste, se logró disminuir en una negociación suave y bajo los criterios de las Reglas de York y Amberes, el valor de la contribución en un 10% del valor inicialmente solicitado.

Al emitirse el ajuste de Avería Gruesa y salvamento, se continuó considerando excesivo el monto que se tendría que aportar como contribución, particularmente porque al incluirse en este rubros concernientes al doble pago de bonificaciones a capitanes de remolcadores, y el uso alternativo de varios remolcadores durante un lapso prolongado de tiempo para una maniobra que es de ocurrencia ordinaria en el río Parana, tales gastos eran excesivos y no cumplían con el criterio de razonabilidad que exigen las normas de York & Amberes, motivo por el cual nos opusimos a su cuantía.

Se solicitó al armador y al ajustador, copia de los contratos de salvamento celebrados, al igual que de las tarjetas de control del tiempo trabajado por los remolcadores, por cuanto el tiempo liquidado no coincidía con el tiempo total de la emergencia. Sin embargo, no se entregaron los documentos solicitados y el ajustador insistió en el pago de la contribución liquidada.

3. RECLAMO JUDICIAL POR LA RESPONSABILIDAD DEL CAUSANTE DE LOS HECHOS DE LA AVERÍA

Si bien la investigación por el siniestro marítimo seguía ante la Autoridad Marítima de Argentina y no se había dictado fallo, se tenían razones serias para disputar por lo menos un tercio de los gastos de salvamento que se habían liquidado en el ajuste.

a. Selección de la jurisdicción más adecuada para dar el debate jurídico.

A través de los abogados del Club P&I (que cubre los riesgos y gastos del armador por el recaudo de las contribuciones) de los armadores, se inició la presión en contra de los aseguradores y las cargas para el pago de las contribuciones liquidadas. Si bien se hicieron valer las razones para oponerse a los cobros irrazonables incluidos en el ajuste, nos exponíamos a la iniciación de cobros en cualquiera de las jurisdicciones aplicables, la inglesa bajo las reglas de la Avería Gruesa estipuladas en el Conocimiento de Embarque y las garantías entregadas, la Argentina por ser el lugar de la ocurrencia del siniestro o la Colombiana por ser el país de destino.

Ante la posibilidad de tener que defender un proceso de cobro ante otra jurisdicción más gravosa, con menos defensas y con mayores costos, se recomendó optar por la ventaja estratégica de ser demandante y escoger la jurisdicción más adecuada para reclamar la responsabilidad del armador por los hechos que condujeron a la avería, y subsidiariamente discutir los excesivos costos liquidados.

Se analizaron las distintas jurisdicciones ante las cuales podríamos interponer la acción de responsabilidad, de-



7SEASVESSELS.COM

finiendo hacerlo en el país de destino de la mercancía por tener un razonable término prescriptivo, tener fuero por ser el lugar donde se cumplen las obligaciones del contrato de transporte y representar menores costos en relación con la cuantía reclamada.

Al formular la demanda civil ante la jurisdicción colombiana nos enfrentamos a una defensa fundamentada en que primero deberían los aseguradores de la carga efectuar el pago de la contribución de la avería gruesa para poder reclamar posteriormente los montos que consideren le deben ser reintegrados. En la misma medida los armadores formularon defensas fundadas en la falta de jurisdicción y competencia en cabeza del juez local, pacto arbitral contenido en los Bill of Ladings y cumplimiento del término prescriptivo de la acción.

Ante la existencia de la acción judicial y la disputa jurídica que tuvo lugar dentro del marco de esta acción, se inició un acercamiento con los representantes del Club P&I, en el que ya no se discutía únicamente la cuantía de las contribuciones, sino que también se debía tener

en cuenta la existencia de la acción de responsabilidad instaurada.

Finalmente, en aras de dar una pronta terminación al proceso judicial y poder dar por terminado el cobro de la contribución por salvamento y avería gruesa, se llegó a un acuerdo con el Club P&I mediante el cual se aceptó reducir un 20% adicional sobre el valor total liquidado.

Los valores que se redujeron entre la liquidación inicial del ajuste y el momento de cierre de la negociación son equivalentes, o cuando menos equiparables, a los valores que se considerarían razonables dentro de los parámetros establecidos por las normas York & Ambers, motivo por el cual las partes estuvimos de acuerdo en el retiro de la demanda judicial y realizar el pago de la contribución en un valor que se estimó razonable.

» Agradecimiento:

J.CORREA ABOGADOS S.A.S.

ASESORES LEGALES - ATTORNEYS AT LAW

John J. Correa



NUEVO ESTATUTO ADUANERO DE COLOMBIA

El pasado 7 de marzo de 2016 fue expedido un nuevo Código Aduanero en Colombia con el fin de fomentar la competitividad, modernizando el sistema de comercio exterior del país. El documento cuenta con más de 650 artículos, 40 más que el estatuto vigente desde 1999 y se logra tras siete años de conversaciones y mesas de trabajo que buscaron una norma justa e igualmente beneficiosa para todos los actores implicados.

“Estamos dando un paso definitivo para mejorar nuestra economía, que se complementa con las inversiones en infraestructura y en logística” fue la frase con la que el presidente de Colombia, Juan Manuel Santos dio aval definitivo a las modificaciones de la norma. Calificó el hecho como un paso importantísimo para la economía, el cual repercutirá en menores costos operacionales y en mayor crecimiento y generación de empleo para la nación.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) será la encargada de la puesta en marcha de los cambios dispuestos en la nueva legislación; que con el visto bueno del gobierno nacional de Colombia y diversos sectores económicos reconocen en ella ventajas fundamentales para la facilitación del comercio exterior:

1

Armonización de normas internacionales: La nueva legislación aduanera armoniza el lenguaje, los procesos y procedimientos con respecto a los acuerdos internacionales, especialmente en los que ha incurrido Colombia en los últimos quince años. (Tratados de Libre Comercio y acuerdos de cooperación internacional). Así como el Convenio Revisado de Kyoto y el Acuerdo de Facilitación de Comercio Exterior-AFC.

2

Sistema de administración de riesgos: La gestión del riesgo es la columna vertebral de la reforma aduanera. En ella se establece la confianza como valor indispensable para el desarrollo económico de la nación. Los nuevos procesos buscan fomentar el conocimiento de los operadores de comercio exterior que buscan negociar con el país. Así, quienes sean confiables obtendrán beneficios y quienes representen riesgos tendrán un mayor control.

3

Mejoramiento de la logística de comercio exterior: Los procesos serán modificados a fin de facilitar el transporte de mercancías por cualquier medio requerido (terrestre, marítimo, fluvial, férreo y aéreo). La meta es lograr nacionalizar mercancías en 48hrs o menos con la implementación de recursos tecnológicos, Infraestructuras Logísticas Especializadas - ILE y Zonas de Control Común que permitirán descongestionar puertos y muelles. Cada medida eliminará los procesos, papeleos y trámites engorrosos que disminuían los niveles de competitividad comercial.

4

Cambios en operadores de comercio exterior: La autorización y habilitación de los Operadores de Comercio Exterior tendrá un término indefinido, salvo los depósitos temporales privados de carácter transitorio. Desde ahora, quienes desempeñen la labor de operador deberán presentar una serie de requisitos dispuestos por la DIAN y susceptibles a su aprobación o rechazo, esto como manifestación directa de la gestión de riesgos.

5

Elementos para la facilitación y disminución de costos de las formalidades aduaneras: En materia de tiempo, se establecen requerimientos normativos como la obligación de los pagos electrónicos; igualmente, las solicitudes de reembarque se harán por el mismo medio. Por otro lado, se amplían las opciones de garantías con el fin de reducir costos de su constitución y de montos asegurados.

6

Fiscalización: Se impulsará la Gestión Persuasiva para que el cumplimiento de la legislación tenga un carácter de cumplimiento voluntario; Se definen claramente las causales de devolución y compensación de los derechos e impuestos aduaneros. De igual forma, se incluye el concepto de Exoneración de Responsabilidad y se reducen los términos de caducidad para que inicien y terminen con prontitud.

ALSUM EN 2016: LOS NUEVOS RETOS

Por: Juan Manuel Avella

ALSUM terminó el 2015 con un balance satisfactorio respecto a las metas planteadas a comienzos del año, sobre todo por la gran acogida que tuvo el Congreso realizado en Brasil y por la consolidación del número de asistentes a las conferencias mensuales. En 2016 queremos mantener estas actividades y abrir otros frentes de trabajo, aumentando la oferta de información y capacitación para nuestros afiliados.

A continuación, las cifras y temáticas de ALSUM durante 2015 y las proyecciones para 2016.

ACTIVIDADES ALSUM

2015

2016 - PROYECCIONES

CONGRESO



- III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos
- 323 asistentes
 - 28 patrocinadores
 - 35 conferencistas y panelistas de talla internacional
 - 5 bloques temáticos y 5 talleres prácticos
 - Visita empresarial al Puerto de Santos

Temas principales:

Legislación en seguros: Latinoamérica, Brasil y Reino Unido – Cash in Transit – Cyber Risk – Control de pérdidas en transporte terrestre – La suscripción de cascos y el armador – Salvamento – Project Cargo

- IV Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos

- 200 asistentes
- 12 patrocinadores
- 30 conferencistas y panelistas de talla internacional
- 5 bloques temáticos y 4 talleres prácticos
- Visita empresarial al Canal de Panamá

Temas principales:

Responsabilidades marítimas – Embarcaciones: nuevas tecnologías – Construcción: infraestructura portuaria y astilleros – Pólizas integrales y multimodales – Mercancías peligrosas – Subrogación y siniestros

WEBINARS

- 620 asistentes en total
- Arte como activo asegurable – Francesca Bellini Joseph
 - Ciclo de Cobertura de P&I- Luis Tojeiro
 - Transporte de Valores: Lowers Risks
 - Reporte y Avalúo de Inspecciones- Francisco Rosas
 - OFAC- US State Department
 - CyberRisk- Belén Navarro
 - Informe desde IUMI: Londres- Patrizia Kern
 - La Reforma al MIA- Christopher Pratts

- 730 asistentes en total
- Robo en Latinoamérica
 - Actores de la Cadena Logística y sus distintos regímenes legales en Latinoamérica
 - Piratería: Gestión de riesgos y coberturas
 - DSU/Project Cargo: panorama en Latinoamérica
 - Stock Throughput: particularidades y retos
 - Tarificación en la suscripción de cascos
 - Retos y oportunidades de la subrogación de cascos
 - Elementos críticos de la suscripción de cascos
 - Cierre de P&I: coberturas de P&I y comparación con coberturas similares



- 130 estudiantes
- 42 módulos
- 1 idioma

Cursos:

- Fundamentos en Seguros Marítimos
- Línea de Suscripción de Carga

- 150 estudiantes
- 73 módulos
- 2 idiomas

Cursos:

- Fundamentos en Seguros Marítimos
 - Español y Portugués
- Línea de Suscripción de Carga
 - Español y Portugués
- Línea de Suscripción de Cascos
 - Español

CONTENIDOS ALSUM

- 2 Revistas: una edición en español y portugués
- 400 entradas en la biblioteca
- 80 blogs
- Boletín de Cifras anual
- 4 Revistas: dos ediciones en español y portugués
- 500 entradas en la biblioteca
- 120 blogs
- Boletín de Cifras semestral
- Página web en español y portugués

PERITOS Y AJUSTADORES DE SEGUROS

Abaco International Loss Adjusters

Perú: Dirección: Leónidas Yerovi 106 – oficina 81. San Isidro, Lima. Perú.
Teléfonos: +51 1 2222 769 / +51 1 2012 180
Persona de contacto: Javier Hidalgo
Teléfono: +51 943 190 605
jhidalgo@abacoadjusters.com

Colombia: Dirección: Carrera 7 No. 70 -21. Edificio Inparpi. Oficina 305. Bogotá, Colombia.
Teléfonos: +57 1 300 05 50 / +57 1 300 05 96
Persona de contacto: Jaime Linares
Teléfono: +57 313 888 50 35
jlinares@abacoadjusters.com

Estados Unidos: Dirección: 31 SE 5th Street suite 312. Miami, Florida. EUA.
Teléfono: +1 305 830 0822
Persona de contacto: Raymond A. Pawlak.
Teléfono: +51 943 190 605
usa@abacoadjusters.com

México: Dirección: Iglesia 2, Torre E. Oficina 103. Col Tizapán San Ángel. 01090 México DF, México.
Teléfono: +52 556 236 25 80
Persona de contacto: Rodolfo Gomez
Teléfono: +52 1 55 3169 0493
rgomez@abacoadjusters.com

HERRERA DKP S.CIVIL de R.L. AJUSTADORES DE SEGUROS

Perú: Dirección: Av. Carlos Gonzalez 275 Of. 203, Lima 32, Perú.
Teléfonos: +51 1 464-1378 / 451-6545 Ext. 104
Persona de contacto: Carlos Peralta
Teléfono: +51 1 451-3042 Móvil: +51 999 704 728
cperalta@hdkp.pe

Supervisiones & Prevenciones S.R.L

Perú: Dirección: Av. Javier Prado Este 185 Oficina 803C, San Isidro, Lima, Perú.
Teléfonos: + 51 1 3727324 / + 51 1 998282108
Persona de contacto: Jean Carlo Merino Henderson
jmerinoh@sypperu.com

The Spencer Company

Estados Unidos: Dirección: 91 Park Terrace West, New York, NY 10034. EUA.
Teléfono: +1 212 304 1560
Persona de contacto: Jonathan S. Spencer
Teléfono: +1 212 304 1560
jss@jssusa.com

SEGUROS

ACE Seguros

Argentina: Dirección: Torre Alem Plaza. Av. L. N. Alem 855 - Piso 19, C1001AAD, Buenos Aires
Teléfono: (+ 54 11) 4114-4000
Persona de contacto: Pamela Rosetti
Teléfono: +541141144021
Pamela.Rosetti@ACEGroup.com

Brasil: Dirección: Eldorado Business Tower, Avenida das Nações Unidas, 8.501 -25º ao 28º andares. Pinheiros - 05425-070 - São Paulo -SP
Teléfono: +55 11) 4504-4400
Persona de contacto: Domingos D.C. Pozzetti
Teléfono: +55 11)4504-1641
Domingos.pozzetti@acegroup.com

Chile: Dirección: Miraflores 222 Piso 17, CP 8320198, Santiago - Chile
Teléfonos: +562) 549-8300 / (562) 549-8300
Persona de contacto: Diego Maira
Teléfono: +56 2) 2549 8331
Diego.Maira@acegroup.com

Colombia: Dirección: Calle 72 No. 10-51 Piso 7, Bogotá - Colombia
Teléfonos: (571) 319-0400 (571) 319-0400 / (571) 319-0300 (571) 319-0300
Persona de contacto: William Suárez
Teléfono: + 57 (1) 3190300 ext 2013
william.suarez@acegroup.com

Ecuador: Dirección: Av. Amazonas #3655 y Juan Pablo Sanz (Edificio Antisana 5º piso), Quito - Ecuador
Teléfono: + (593 2) 292 - 0555
Persona de contacto: Sonia Medina
Teléfono: + 593 (2) 292-0555 ext 2516 sonia.medina@acegroup.com

México: Dirección: Edificio Capital Reforma, Av. Paseo de la Reforma #250 Torre Niza Piso 15, Col. Juárez Delegación Cuauhtémoc. México Distrito Federal Zip. 06600
Teléfono: +55(5) 52 58 5800
Persona de contacto: Omar Mendoza Lizola
Teléfono: + (52) 55 52 58 58 67
omar.mendoza@acegroup.com

Panamá: Dirección: Torre Sur, Planta Baja Este, Paseo de la Reforma, Costa del Este, Ave. Principal y Ave. La Rotonda, Panamá.
Teléfonos: (507) 205 - 0400 / (507) 205 - 0400
Persona de contacto: Fernando Abad
Teléfono: +507 380-2229
fernando.abad@acegroup.com

Perú: Dirección: Calle Amador Merino Reyna #267, oficina 402, San Isidro, Lima - Perú
Teléfonos: (511) 417 - 5000 / (511) 417 - 5000
Persona de contacto: Álvaro Seminario
Teléfono: + (51 1) 417-5000 - Anex. 5061
alvaro.seminario@acegroup.com

Puerto Rico: Dirección: Doral Bank Center Suite #501, FD Roosevelt Avenue, 33 Resolución Street, San Juan - Puerto Rico, 0920 - 2717
Teléfonos: (787) 274 - 4700 / (787) 274 - 4700
Persona de contacto: Raúl Rosario
Teléfono: + (787) 274-4767
raul.rosario@acegroup.com

AIG- American International Group

Argentina: Dirección: Perón 646 Piso 4to, Buenos Aires
Teléfono: +54 11 4909-7268
Persona de contacto: Axel Trauttenmiller
axel.trauttenmiller@aig.com

Chile: Dirección: Agustinas 640, Piso 9, Santiago
Teléfono: +56 2 2826-8211
Persona de contacto: Nicolás Muñoz
nicolas.munoz@aig.com

Brasil: Dirección: Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 2041, Complexo JK, Torre E, 8º andar, São Paulo
Teléfono: +55 11 3809-8296
Persona de contacto: Edson Lima de Souza
edson.souza@aig.com

Colombia: Dirección: Calle 78 9-57 Piso 4, Bogotá
Teléfono: +57 1 3138700 Ext.1204
Persona de contacto: Jonathan Oropeza
Jonathan.oropeza@aig.com

Ecuador: Dirección: Parque Empresarial Colón, Edificio Corporativo 2, Piso 2 ofc. 203,

Quito
Teléfono: +593 4 3719000 ext. 9020
Persona de contacto: Guillermo Pardo
guillermo.pardo@aig.com

México: Dirección: Insurgentes Sur 1136 Piso 6, Col. del Valle C.P. 03219, México DF
Teléfono: +5255 54 88 48 37
Persona de Contacto: Gustavo Eric Valdés Vega
gustavo.valdes@aig.com

Uruguay: Dirección: Colonia 999 - CP 11100, Montevideo
Teléfono: +598 29000330
Persona de contacto: Ulises Laurito
Ulises.laurito@aig.com

Venezuela: Dirección: Av. Principal de La Castellana con Calle Blandin, Edificio Torre Digitel, Pisos 7 y 14, Oficinas 7C; 14A Y 14B heUrbanización La Castellana
Teléfono: +58 212 318 8360
Persona de contacto: Jonathan Oropeza
Jonathan.oropeza@aig.com

Allianz Seguros

México: Dirección: Blvd. Manuel Avila Camacho 164, Lomas de Barrilaco, C.P. 11010, Miguel Hidalgo, México, D.F.
Teléfono: + 52 55 5201 3000
Persona de Contacto: Erick Said Adam
Teléfono: + 52 55 4335 4057
erick.said@allianz.com.mx

Argo Seguros Brasil S/A

Brasil: Dirección: Avenida das Nações Unidas, 12.399. Conj. 140 e 141 - Brooklin Paulista. CEP 04578-000 - São Paulo - SP.
Teléfonos: +55 11 3056 5530
Persona de contacto: Salvatore Lombardi
Teléfono: + 5511 3056-5584
salvatore.lombardi@argoseguros.com.br

ASSA Compañía de Seguros, S.A.

Panamá: Dirección: Bella Vista, Ave. Nicanor De Obarrio (Calle 50), entre Calles 56 y 57, Edificio Assa. Panamá.
Teléfonos: 011-507) 300-2772
Persona de contacto: Sra. María Gabriela Moreno
Teléfono: 011-507) 301-2248
mmoreno@assanet.com

Internacional de Seguros

Panamá: Dirección: Ave. Nicanor de Obarrio, Edif. Credocorp Bank, pisos 19,20,21. Panamá.
Teléfonos: +507 206-4000
Persona de contacto: Maricarmen de Serracin
Teléfonos: +507 206-4670
mserracin@iseguros.com

La Holando Sudamericana S.A.

Argentina: Dirección: Sarmiento 309 Buenos Aires, Argentina.
Teléfono: +54 11 4321-7600
Persona de contacto: Lic. Carlos Simone
csimone@holansud.com.ar

Previsora S.A, Compañía de Seguros

Colombia: Dirección: Calle 57 # 9 -07, Bogotá.
Teléfono: +57 1 3485757
Persona de contacto: Jorge Cruz
jorge.cruz@previsora.gov.co

La Unión Compañía Nacional de Seguros S.A.

Ecuador: Dirección: Urbanización Los Cedros, Km. 5,5 vía a la costa. Guayaquil, Ecuador.
Teléfonos: +593-4-2851500 / +593-4-2851600
Persona de contacto: Sr. Alejandro Goldbaum
Teléfono: +593-4-2851500
agoldbaum@segurosunion.com

Liberty International Underwriters

Estados Unidos: Dirección: 9130 S Dadeland Blvd # 1705, Miami, FL 33156
Teléfono: +1 305-670-1008
Persona de contacto: Arturo Posada
Teléfono: +1 (786) 437-8548
arturo.posada@libertyiu.com

Mapfre Global Risks

España: Mapfre Global Risks Dirección: Ctra. Pozuelo, 52 -Edificio 2, 28222 Majadahonda (Madrid)
Teléfono + 34 91 581 44 71
Persona de contacto: José Manuel Castillo casjm@mapfre.com

Pacífico Seguros

Perú: Dirección: Av. Juan de Arona 830, San Isidro -Lima 27.
Teléfono: 01 518-4000
Persona de contacto: Paul Cáceres
pcaceres@pacifico.com.pe

Rimac Seguros

Perú: Dirección: Calle Las Begonias 475, San Isidro, Lima.
Persona de contacto: Carmen Rosa Flores
cflores@rimac.com.pe

Seguros Atlas S.A.

México: Dirección: Paseo de los Tamarindos #60 Col. Bosques de las Lomas C.P. 05120 México, D.F.
Teléfono: +52- 55-91775000
Persona de contacto: Roxana M. Rios Rosales
Teléfono: +52-55-91-77-50-51
rrios@segurosatlasc.com.mx

Seguros Sura, S.A.

República Dominicana: Dirección: Avenida John F. Kennedy #1 Ensanche Miraflores, Santo Domingo, República Dominicana.
Teléfonos: central 809-985-5000 / 809-985-5025
Persona de contacto: Nina D'Agostini
Teléfono: 809-985-5167
ndagostini@sura.com.do

RSA- Royal & SunAlliance Seguros

Argentina: Dirección: Av. Córdoba 820. Buenos Aires
Teléfono: + 54 11 4339 0000

Chile: Dirección: Avenida Providencia 1760 Piso 4, Santiago
Teléfono: + 562 661 1000

Colombia: Dirección: Avenida 19 No. 104 -37. Bogotá
Teléfono: +57 1 4881010

Uruguay: Dirección: Peatonal Sarandí 620 CP. 11000. Montevideo
Teléfono: + 5 98 29 170 505

REASEGURO

Hannover Rück SE

Colombia: Hannover Re Dirección: Carrera 9 No 77 -67 Piso 5. Bogotá (Representación para toda Latinoamérica)
Teléfono: + (571) 6517583
Persona de contacto: Miguel Ángel Velásquez.
Teléfono: + (571) 6517583
miguel.velasquez@hannover-re.com

Helvetia

Dirección: 1395 Brickell Avenue Suite 680. Miami, Florida 33131
Teléfono: +1 305 503 5166
Persona de Contacto: Leonardo Morales
leonardo.morales@helvetia.com

Munich Re

América Latina Sur: Persona de contacto: Alexandra Rockel
Teléfono: +49 (89) 3891-4871
arockel@munichre.com

América Central & Caribe:

Persona de contacto: Tanja Spielberger
Teléfono: +49 (89) 3891-3155
tspielberger@munichre.com

Contactos locales y encargados de Marine:

Para: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay Munich Re do Brasil Resseguradora S.A.
Dirección: Av. Eng. Luis Carlos Berrini, 550, 14 andar, Sao Paulo, Brasil
Teléfono: +55 11 51 02 1500
Persona de contacto: Henrique Cabral
Teléfono: +55 11 5102 1546
hcabral@munichre.com

Para: Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela. Munich Re Oficina de Representación en Colombia Oficina de Representación
Dirección: Carrera 7., No. 71-21, Torre B Oficina 902, Bogotá, Colombia.
Teléfono: +57 1 3269600
Persona de contacto: Michael Yeats
MYeats@munichre.com
+57 (1) 3269608

Argentina: Münchener de Argentina Servicios Técnicos S.R.L.
Dirección: Calle 25 de Mayo 555, piso 21º, C1002ABK, Buenos Aires
Teléfono: +54 11 45154100
Persona de contacto: Luis Miranda Fontes
Teléfono: +54 (011) 45154111
lmiranda@munichre.com

Colombia: Munich Re Oficina de Representación en Colombia
Dirección: Carrera 7., No. 71-21, Torre B Oficina 902, Bogotá
Teléfono: +57 1 3269600
Persona de contacto: Ricardo Pérez
Teléfono: +57 (1) 3269603
rperez@munichre.com

México: Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft Oficina de Representación en México
Dirección: José María Velasco 30, Col. San José Insurgentes, Delegación Benito Juárez, 03900, México DF
Teléfono: +52 55 56519388
Persona de contacto: Alejandro Feldhaus
afeldhaus@munichre.com
Provincial de Reaseguros C.A.

Panamá: Provincial Re Panamá Dirección: P.H. Office One (Torre BANISI), Nivel 1300, Oficina 1305, Calle 58 con Calle 50, Obarrío, Corregimiento de Bella Vista, Provincia de Panamá.
Teléfonos: + (507) 209 6734/ + (507) 397 6940, 6947 / + (507) 836 5424, 5660, 5659
Wilfredo.mujica@prorepanama.com

Venezuela: Provincial de Reaseguros C.A. Dirección: Av. San Felipe. Nro. 10, Edif. Prore, La Castellana. Caracas.
Teléfono: +58 212 233. 33.44 - Fax: +58 212 263.16.16
Wilfredo.mujica@provincialre.com

Swiss Re

Brasil: Swiss Re Brasil Resseguros S.A. Dirección: Avenida Paulista, 500 - 5º andar Cj 53. 01310-000. São Paulo - SP.
Teléfono: +55 11 3073 8096
Persona de contacto: Euler Alvarenga
Euler_Alvarenga@SwissRe.com

Estados Unidos: Swiss Re Dirección: 175 King St., Armonk, New York 10504. EUA.
Teléfono: +1 914 828 8811

Persona de contacto: Erika Schoch
Erika_schoch@swissre.com

Transatlantic Re

Estados Unidos: Transatlantic Reinsurance Company (TransRe)
Dirección: 701 N.W. 62nd Avenue, Suite 790 Miami, FL 33126
Teléfonos +1 786 437 3900 Ext: 3943
Persona de contacto: Alfonso Valle - T: +1 786 437 3943
avalle@transre.com

CORREDORES

Aon Benfield Colombia

Colombia: Dirección: Av. Carrera 9. No. 113-52 Oficina 505. Bogotá
Teléfono: +57 1 6222222 Ext.270
Persona de contacto: María Angélica Díaz Beltrán
maria.angelica.diaz.beltran@aonbenfield.com

Atlantic Insurance Brokers

América Latina Dirección: 175 SW 7th St, Suite 1509. Miami, FL.
Teléfono: +1 305 377 7887
Persona de contacto: Sonia Kumar
skumar@atlanticinsbrokers.com

Guy Carpenter

América Latina y Caribe: Dirección: 200 S Biscayne Blvd, Miami, FL 33131
Teléfono: +1 305 341 5050
Persona de contacto: Edward Benavides
edward.benavides@guycarp.com

JAO- GALLAGHER JAO CORREDORES DE REASEGUROS S.A.

Perú: Dirección: AV. PRIMAVERA N° 939, OFICINA 302. San Borja, Lima.
Teléfono: +511 618-8740
Persona de contacto: Javier Saavedra
Javier_Saavedra@ajg.com

Reinsurance Consulting

México: Dirección: Barranca del Muerto 415. Col. 03930, Ciudad de México, Benito Juárez
Teléfono: +5255 5377 5960
Persona de contacto: Lizardo Fonseca Cárdenas
lizardo_fonseca@re-consulting.com.mx

Risk Solutions Venezuela SOCIEDAD DE CORRETAJE DE REASEGUROS, C.A.

Venezuela: Dirección: Urbanización Las Mercedes, Calle Veracruz, Edif. Torreón, PB Oficinas 2 y 3, Caracas 1060, Venezuela.
Teléfonos: +58 212 9930211, Ext 113
Persona de contacto: María Eugenia Marín
Teléfono: +58 212 9930211
maria_marin@risksolutions.net.ve

Vitesse Re- Intermediario de Reaseguro S.A

México: Dirección: Prolongación Paseo de la Reforma No-1015 Torre A piso 21 Desarrollo Santa fe.
Santa Fe, Cuajimalpa CP- 01376 México DF
Teléfono: +52 55 91772100
Persona de contacto: Graciela Álvarez
galvarez@grupovitesse.com

RISK MANAGEMENT

ARAES Riesgos- Administradora de Riesgos, Seguros y Fianzas

México: Dirección: C.26 #254 Int.B Col. Vista Alegre, Mérida, Yucatán.

Teléfono: (999)287 12 60
Persona de contacto: Claudia Aranda
c.aranda@araesriesgos.com

Assist Cargo S.A

Argentina: Dirección: Reconquista 559 Piso 9, Buenos Aires, Argentina.
Teléfonos: +5411 4316 2211
Persona de contacto: Dr. Carlos Leymarie
Teléfono: +54911 6118418
cleymarie@assistcargo.com

México: Dirección: Insurgentes Sur 800, Piso 11. Col.Del Valle-CP03100. Distrito Federal México.
Teléfono: +5255 12084908
Persona de contacto: Lic. Patricio Vidal
Teléfono: +5255 4619 4648
pvidal@assistcargo.com

CRM- Cargo Risk Management

Colombia: Dirección: Calle 72 N° 10-51 Oficina 501, Bogotá.
Teléfono: +571 212 5733
Persona de contacto: Juan Carlos Martínez
jcm@cargorisk.com

México: Dirección: Mariano Escobedo 476, oficina 1233 col. Nuevo Anzures. Mexico DF.
Teléfono: +55 290996 67
Persona de contacto: Mauricio Martínez
mmp@cargorisk.com

CONSULTORES

Baal Nak- Reinsurance Consultants

Latino América: Dirección: 1395 Brickell Ave # 1000, Miami, FL 33131.
Teléfono: +1 305-377-4233
Persona de contacto: Xavier Corona
xavier.corona@baalnak.com

International Marine Experts (IME)

Panamá: Dirección: Bldg N°0750, Williamson Place, La Boca Balboa, Ancón, Panamá.
Teléfono: +507-314-1756 / 52; +507 6676 8505; +507 6780 5046
Persona de contacto: Javier Bru
jbru@ime.com.pa

Colombia:

Teléfono: +57 300 44 765 44
Persona de contacto: Marlon Contreras
mcontreras@ime.com.pa

Paraguay: Dirección: Roque Centurión Miranda 1193, Asunción, Paraguay
Teléfono: +595 985520900
Persona de contacto: Niko Bensien
nbensien@ime.com.pa

ASESORÍA LEGAL

Zürcher Odio & Raven

Costa Rica: Dirección: Centro Corporativo Plaza Roble, Edificio Los Balcones 4 piso. San José.
Teléfono: (506) 2201-3889
Persona de contacto: Miguel Antonio Elizondo Soto
Teléfono: (506) 2201-3889
melizondo@zuercherodioraven.com

Admiralty Law- Legal Services

Argentina: Dirección: Alicia Moreau de Justo Piso 4 of 4, CABA
Teléfono: +54 11 4331-4326
Persona de contacto: Emilio Callegaro y/o Gustavo Yusti
ecallegaro@admiraltylaw.com.ar y/o gysusti@admiraltylaw.com.ar

Hincapié & Molina

Colombia: Dirección: Calle Real Manga No. 21 - 166 ofc 1, Cartagena.

Teléfono: (57 5)6608339
Persona de contacto: Juan Guillermo Hincapié
juangh@hincapiemolina.com

J. Correa & Abogados. Attorneys at Law

Colombia: Dirección: Calle 73 N° 9 - 42 Oficina 305 Edificio Nepal, Bogotá.
Teléfono: (571) 3172970
Persona de contacto: John Correa
jcorrea@jcorrealegal.com

MAIO Legal

México: Dirección: Campos Elíseos 98-B, Col. Polanco 11560, México, D.F.
Teléfono: +52(55)5254 5854
Persona de contacto: Ángel Vallejo Chamorro
avallejo@maiolegal.com

ASOCIACIONES DE SEGUROS

AACH- Asociación de Aseguradores de Chile A.G.

Chile: Dirección: Calle la Concepción 322, Of 501, Providencia, Santiago, Región Metropolitana, Chile
Teléfono: +56 2 2235 1502
Persona de contacto: Marcelo Mosso
mmosso@aach.cl

AMIS- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

México: Dirección: Francisco I. Madero No. 21, Álvaro Obregón, Tlacopac San Ángel, 01040 Ciudad de México.
Teléfono: +52 55 5480 0600
Persona de contacto: Luis Álvarez
lalvarez@amis.com.mx

APADEA- Asociación Panameña de Aseguradoras

Panamá: Dirección: Edificio APADEA. Bella Vista, Calle Venezuela No.46-113
Teléfono: (507) 225-4445
Persona de contacto: Carlos Berguido
caberguido@apadea.org

APCS- Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros

Paraguay: Dirección: 15 de Agosto esq. Lugano
Teléfono: 595-21 446 474
Persona de contacto: Rubén Rappenecker
apcs@apcs.org.py

AUDEA- Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras

Uruguay: Dirección: Torre del Congreso -8 de Octubre 2355 of 1501, Montevideo.
Teléfono: 2408 7735
Persona de contacto: Mauricio Castellanos
mauricio.castellanos@audea.org.uy

AFÍLIESE YA!

MAYOR
INFORMACIÓN:
INFO@ALSUM.CO
TEL: +571 4913257
ALSUM.CO

¿Pasión?

“Sus bienes en buenas manos.”



Helvetia Marine seguros de carga.

Sean cuales sean sus planes, estaremos siempre a su lado.

Por esto ofrecemos soluciones a su medida:

- Seguros para Carga de mercancía en cualquier trayecto: Importaciones, Exportaciones, Despachos o Distribución Nacional.
- Carga más almacenamiento temporal.
- Carga para Proyectos, incluyendo cobertura de Demora por Inicio de la Obra DSU (Delay in Start Up) o ALOP. Carga para la construcción de Hidroeléctricas, Termoeléctricas, Parques Eólicos o Solares, ampliaciones de plantas, etc.

Helvetia Latin America LLC

1395 Brickell Avenue, Suite 680

Miami, FL 33131

T (305) 503 5166

Su aseguradora Suiza.

helvetia