

REVISTA

ALSUM



EDICIÓN N°14 - 2021

10 AÑOS
ALSUM

CUMPLIMOS UNA DÉCADA FORTALECIENDO LA SUSCRIPCIÓN DE LOS SEGUROS MARÍTIMOS EN LATINOAMÉRICA



¿Es sostenible la operación de megabuques portacontenedores?



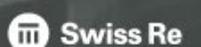
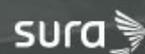
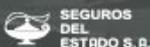
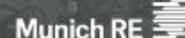
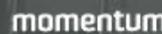
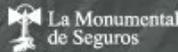
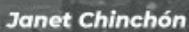
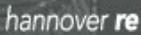
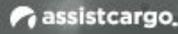
Transporte de Flexitanques:
una evaluación crítica



Panorama de peritajes y ajustes
de cascos en Latinoamérica.



Afiliados



JUNTA DIRECTIVA

XAVIER PAZMIÑO
CHUBB (Presidente)

ERIKA SCHOCH
Swiss Re (Vicepresidenta)

JOSÉ MANUEL CASTILLO
Mapfre (Tesorero)

ALEJANDRO POSADA
Liberty Mutual

JUAN MANUEL CONTRERA
La Holando Sudamericana

MAURICIO DE LA GUARDIA
Internacional de Seguros

HENRIQUE CABRAL
Munich Re

IVOR MORENO
Argo Seguros

ALEJANDRO GOLDBAUM
Seguros La Unión

COMITÉ TÉCNICO DE CARGA Y PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

MARIA FERNANDA ALONSO
Swiss Re

ADRIANA GRILLO
L&L Asesores

ALFONSO VALLE
Trans Re

AMILCAR SPENCER FRYSZMAN
Sura

ANGEL VALLEJO
MAIO Legal

ARNALDO ROTELLA
Crawford

DIANA BARRIOS DE JAÉN
Internacional de Seguros

DIEGO CALDERÓN
Starr Companies

FACUNDO CARDELLO
Munich Re

INMACULADA PINEL
Mapfre

IVOR MORENO
Argo Seguros

JOSE LUIS ANSEMI
Assist Cargo

JORGE MARIO GOMEZ
Seguros del Estado

JOSE MARÍA LOPEZ
AON

JORGE BELTRÁN RENDÓN
La Previsora

JUAN CARLOS SALCEDO
Liberty Speciality Markets

MIGUEL VELÁZQUEZ
Hannover Re

REINALDO TOVAR
Provincial Re

SAMUEL MARKOV
ARM Services

OMAR MENDOZA
Chubb

COMITÉ TÉCNICO DE CASCOS Y RESPONSABILIDADES MARÍTIMAS

ALEJANDRO GOLDBAUM
Seguros la Unión

ARTURO POSADA
Liberty Mutual

CARLOS DURÁN
Munich Re

EDUADRO MARENGO
Mapfre

EDUARDO WEISBEK Q.E.P.D.
La Holando

EDWARD BENAVIDES
Guy Carpenter

EFRAÍN SORA
Navigators

GUSTAVO YUSTI
ALS Admiralty Services

JAVIER BRU
IME

JONATHAN SPENCER
The Spencer Company

JUAN GUILLERMO HINCAPIÉ
Hincapié y Molina

JUAN JOSÉ VERDAGUER
Seguros Sura

MARISELA BLANCO
Provincial Re

NEIL BATH
Willis Tower Watson

ROSA MORÁN
Swiss Re

RUBÉN DARIO HOYOS
Seguros Sura

Director General
Leonardo Umaña
lumana@alsum.co

Comité Editorial
María Fernanda Alonso
Swiss Re

Efraín Sora
Navigators

Rosa Morán
Swiss Re

Omar Mendoza
Chubb

Gerente Editorial y Comercial
Natalia Mejía Hincapié
natalia.mejia@alsum.co

Gerente Técnico
Juan Manuel Avella
juan.avella@alsum.co

Asistente Administrativa
Ana María Cely
ana.cely@alsum.co

Diseño Gráfico
Ali Díaz
creativo@efectofocus.com

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.

Contacto
info@alsum.co
www.alsum.co
Mayo 2021

Redes Sociales





Editorial

5 | Cumplimos 10 años elevando la calidad de la suscripción de seguros de marine en Latinoamérica

[Leer](#)

Invitado

7 | Homenaje al Dr. Julio Sánchez-Vegas

[Leer](#)

Tendencias

10 | El mercado de Cascos está endurecido principalmente por la falta de oferta

[Leer](#)

Comité de Carga

14 | Transporte en flexitanques: una evaluación crítica

[Leer](#)

Comité de Cascos

18 | Panorama de peritajes y ajustes de cascos en Latinoamérica

[Leer](#)

Panorama

23 | ¿Es sostenible la operación de mega buques portacontenedores?

[Leer](#)

Observatorio Jurídico

29 | Los smart contracts y el seguro marítimo y de transporte en Colombia: retos y beneficios en su implementación

[Leer](#)



Escuela de alta gerencia

37 | Analizando los ciclos del negocio asegurador

[Leer](#)



Sostenibilidad ASG

39 | Los asuntos ASG en seguros: una necesidad apremiante

[Leer](#)



Brújula ALSUM

44 | Laboratorio de liderazgo ALSUM

[Leer](#)



ABC

45 | Reglas de Hamburgo

[Leer](#)



49 | Eventos Alsum

[Leer](#)



Cargo Handbook

50 | Transporte de telas y textiles

[Leer](#)



52 | Directorio

[Leer](#)

CUMPLIMOS UNA DÉCADA FORTALECIENDO LA SUSCRIPCIÓN DE LOS SEGUROS MARÍTIMOS EN LATINOAMÉRICA

ALSUM CUMPLE 10 AÑOS.

El 6 de mayo de 2011, terminamos de redactar los estatutos de ALSUM, la asociación que hoy representa y capacita a la red de suscriptores de seguro marítimo en Latinoamérica.

Cumplimos 10 años de trabajo constante como Asociación; materializando el sueño de un grupo de visionarios que advirtieron la necesidad de unir esfuerzos para elevar la calidad de la suscripción de seguros de transporte en Latinoamérica.

Fue a partir del generoso y desinteresado aporte de ideas, tiempo y entusiasmo de nuestros fundadores, que hoy la comunidad del seguro marítimo con operación en Latinoamérica puede contar con una red de capacitación y networking de talla mundial, lo que demuestra el poder de trabajar unidos por las mejores prácticas de suscripción en la región.

Hoy seguimos vigentes adaptando nuestras estrategias para desarrollar alternativas de capacitación y actualización profesional a precios justos y

cada vez más digitales, promoviendo las mejores prácticas del mercado y consolidando una diversa red latinoamericana para intercambiar información, ampliar los conocimientos, crear alianzas estratégicas y hacer nuevos negocios.

El 2020, a raíz de la pandemia por Covid-19, fue un año de múltiples cambios para todos los sectores; sin embargo, en ALSUM nos adaptamos y logramos las metas ajustadas al escenario de la pandemia: cumplimos en 104 % el objetivo de ingresos por afiliaciones, realizamos 23 foros virtuales que sumaron 4.000 conexiones en total, 14 suscriptores se acreditaron en nuestros cursos y desarrollamos nuestro primer Congreso virtual, en el que cumplimos la meta de utilidades en 110% y en el que participaron 481 personas.

Así que, en 2021 nuestros esfuerzos estarán enfocados en ampliar la oferta de servicios digitales a través de 3 objetivos:

1. Fortalecer los planes de capacitación:

adaptaremos los contenidos de nuestros cursos de certificación para suscriptores, haciéndolos más cortos y dinámicos; ofreceremos nuevas alternativas de capacitación para otros actores involucrados en la cadena de valor del sector Marine y desarrollaremos más espacios de actualización profesional a través de foros y seminarios virtuales interactivos, profundos y con temas más variados.

2. Ampliar las estrategias de Networking:

generaremos nuevos espacios virtuales de encuentro para que nuestra comunidad se conozca, interactúe y establezca relaciones que les permita avanzar en sus objetivos profesionales. Este objetivo se cumplirá a través de estrategias como el Café ALSUM, un espacio de encuentro social entre nuestros afiliados y otros profesionales de la industria de los países más representativos para el mercado; el Directorio LatAm de la cadena del seguro marítimo, que reunirá por país a los actores involucrados en esta industria y facilitará el contacto; y Ruedas de negocios durante el congreso que aumentarán la

exposición de los afiliados y las posibilidades de hacer nuevos negocios.

3. Desarrollar un Congreso híbrido:

nos preparamos para la oportunidad de tener un encuentro presencial del 25 al 27 de octubre, con un número reducido de asistentes, en el Hotel Paradisus de Punta Cana, el cual ofrece amplísimos salones de conferencias con filtros HEPA y espaciosas terrazas cercanas al mar, que permitirán desarrollar la agenda académica y las actividades de networking en condiciones óptimas de aforo y ventilación; lo anterior, combinado con una conexión virtual interactiva nos permitirá tener Keynote speakers de clase mundial, ampliar el número de participantes y contar con más espacios de socialización.

Adicional a esto, este año tenemos el reto de seguir consolidando las demás líneas de acción que durante 10 años nos han permitido posicionarnos como la principal estrategia en Latinoamérica para lograr una suscripción de seguro marítimo de clase mundial. 



Al cierre de esta edición recibimos la dolorosa noticia del fallecimiento de Eduardo Weisbek, quien hacía parte de nuestro Comité de Cascos.

La Junta Directiva de ALSUM extiende sus más sentidas condolencias a su familia y a sus compañeros de La Holando en Argentina.



INVITADO

HOMENAJE AL DR. JULIO SÁNCHEZ-VEGAS



El pasado 19 de febrero recibimos la penosa noticia del fallecimiento del Dr. Julio Sánchez- Vegas, quien fuera un destacado abogado venezolano en el sector del seguro marítimo, además de ser un querido y respetado profesor y promulgador del conocimiento en el ámbito del Derecho Marítimo y Portuario. En esta edición de la revista hacemos un homenaje a su vida y a su legado profesional con el apoyo de grandes amigos, colegas y de su familia, a quienes les hacemos extensiva nuestras sinceras palabras de condolencia por su pérdida.

Su esposa, Tamara Lugo, con quien compartió 41 años de matrimonio, lo describe como un persona exigente y muy minucioso tanto en el hogar como en su vida profesional. Incansable, trabajador, correcto y noble son las palabras que más sobresalen en las conversaciones sobre su esposo. Julio era un padre ejemplar, dedicado y correcto con un amor infinito a sus 3 hijos: Julio Antonio, Tomás Enrique y Tamara Alejandra; para él eran su mayor tesoro y su orgullo, los admiraba a cada uno como profesionales responsables y competentes. “Siempre les decía: ya cumplí con su educación ahora depende de ustedes, pongan su apellido en alto. Y lo lograron porque siempre lo tuvieron a él como ejemplo”, cuenta su esposa, Tamara.

“Julio será esas personas que, aunque ya no están su esencia se queda, su voz se escucha, jamás nos dejan, son eternas y siempre estarán en los recuerdos que compartimos y que dejó en su paso por la vida.”

- Tamara Lugo

En el ámbito laboral Julio Sánchez-Vegas fue abogado, egresado de la Universidad Central de Venezuela, con master (ACII) en Seguros Marítimos y Aéreos de la Universidad de Londres, UK, maestría (LLM) en Derecho Marítimo de la Universidad de Southampton, UK y varios posgrados en la misma área. Fue miembro titular de varios comités de derecho marítimo como el Comité Marítimo Internacional, la Asociación Venezolana de Derecho Marítimo, el Bar Associa-

tion, la Internacional Cargo Handling Co-ordination Association y el Instituto Iberoamericano de Derecho Aero-náutico, del Espacio y de la Aviación Comercial, entre otros.

Durante más de 40 años el Dr. Sán-chez se desempeñó como asesor de empresas de seguros y reaseguros, en el aérea de riesgos de Transporte, Marítimo, Aéreos, Terrestre, Opera-ciones Portuarias –Aeroportuarias y Patrimoniales tanto a nivel nacional como internacional. Fue conferencista y docente de varias universidades en Colombia, Ecuador, Honduras, Perú y Venezuela.

“Julio lleno espacios profesionales con una altísima calidad, tomo tiempo para dejar legado a través de la docencia y sin ánimo alguno, lleno su vida de amigos dando su ejemplo de amistad con todos aquellos que tuvimos el honor de serlo.” - Franco Stan-zione, director de Mercadeo y Nuevos Negocios en F. Stanzione, S.A.

Sus amigos y colegas lo recuerdan como un profesional brillante, que amaba su profesión y la ejercía con gran pasión, enamorado profunda-mente de Venezuela y un trabajador incansable por mejorar las condicio-nes de la industria en su país.

“El Dr Julio Sánchez Vega nos deja un gran legado y aporte sobre todo en el Sector de Transporte Marítimo, con-llevando al compromiso de cada uno de los que tuvimos el honor de traba-ajar juntos en sus proyectos, de conti-

nuar fortaleciendo y consolidando al Sector Asegurador.” - Reinaldo Tovar, gerente de embarcaciones y trans-porte en Provincial Re.

En el año 2019, el Dr. Julio en su per-manente búsqueda en apoyar al Sec-tor Marítimo en Venezuela y buscando satisfacer las necesidades de conoci-miento en temas técnicos, legales y de actualidad del mercado asegurador, se juntó con otros 3 grandes profe-sionales y concedores del área Téc-nica y Legal con el fin de impulsar el desarrollo en el Sector de Seguros y Reaseguros, en vista de los aconte-cimientos que se estaban suscitando en su país.



En razón a ello y por iniciativa plan-teada por el Dr. Sánchez-Vegas, se organizó un grupo de trabajo llamado “Alianza Venezolana para los Seguros del Transporte en cualquiera de sus modalidades” con el fin de crear una sinergia entre las personas que labo-ran en el ramo Marítimo en las em-presas aseguradoras del mercado y con el objetivo también de compartir la experiencia con los mercados Lati-noamericanos, inclusive, a través de ALSUM.

“Julio nos deja un gran legado y grandes aportes al Sector Marítimo y con ello el compromiso de cada uno de los que tuvimos el placer y el honor de compartir sus enseñanzas y trabajar juntos en sus proyectos, de continuar fortaleciendo y consolidando al Ramo Marítimo.” - María Eugenia Marín G, gerente general en Risk Solutions Venezuela

El Dr. Sánchez-Vegas hizo parte de ALSUM desde sus inicios y era un convencido de la pertinencia de la Asociación para generar espacios de discusión con relación a temas de interés común para Latinoamérica en el sector Marítimo. Lo recordaremos siempre por su elocuencia para discutir sobre los asuntos que lo apasionaban, por su cercanía y por el trato respetuoso con todos los miembros de nuestra Asociación.

“Difícil olvidar su carisma, su entusiasmo, su rigor intelectual y esa voluntad inatajable de aportar al fortalecimiento y propagación del conocimiento en temas de derecho marítimo y seguros a lo largo de toda Latinoamérica.” - Leonardo Umaña, Secretario General de ALSUM.

Sin lugar a duda, el Dr. Julio Sánchez-Vegas deja un legado profesional invaluable para el sector marítimo y abre una puerta para que más profesionales se encarguen de mantener presente a Venezuela en los escenarios académicos internacionales, de tal forma que su rigor intelectual siga ocupando un lugar especial en nuestros congresos y en los demás espacios de discusión que se presenten. 

<<< Anterior

Siguiente >>>

Cumplimos 10 años elevando la calidad de la suscripción del Seguro

[Leer](#)

El mercado de Cascos está endurecido principalmente por la falta de oferta

[Leer](#)



**IX CONGRESO
LATINOAMERICANO
DE SEGUROS MARÍTIMOS**
Punta Cana  2021

**SAVE
THE
DATE**

ALSUM

**25 al 27
de octubre**

El Congreso de Seguros de carga y cascos más relevante de Latinoamérica

EL MERCADO DE CASCOS ESTÁ ENDURECIDO PRINCIPALMENTE POR LA FALTA DE OFERTA



ALSUM entrevistó a **Arturo Posada**, Vicepresidente Senior y jefe de Marine de Liberty Specialty Markets Latam, sobre el endurecimiento del mercado de cascos. En este artículo se presentan sus principales reflexiones.

Después de muchos años de resultados técnicos adversos, la pérdida de capacidad a raíz de las grandes fusiones de compañías de seguros, la no renovación de facilidades de suscripción y los altos costos administrativos, hacia finales de 2018 el mercado internacional de seguros Marítimos empezó a endurecerse; debido a estas dificultades en la rentabilidad, la línea de Cascos no pudo continuar siendo compensada con los buenos resultados de transporte, y se vislumbró la realidad de Cascos: una línea que, para la gran mayoría de compañías, genera pérdidas continuamente y que en los últimos años ha visto una reducción significativa de la cartera de clientes y primas generadas.

En los últimos dos años hemos experimentado un mercado en transición en el que se ha evidenciado un progresivo endurecimiento en las condiciones de contratación de las protecciones de Cascos, tales como:

- La reducción de los actores del mercado, incluyendo el cierre de algunas aseguradoras o sindicatos de Lloyd's y la decisión de otros sindicatos y reaseguradores de dejar de suscribir el ramo de Cascos.
- El aumento continuo de la siniestralidad de las embarcaciones, principalmente debido a la antigüedad de las flotas y a su falta de mantenimiento.

- Aumento de las primas, para iniciar la recuperación las pérdidas de tantos años en esta línea de negocio.
- Restricción de condiciones que se habían ampliado durante el mercado blando.

En Latinoamérica, Cascos empezó a ser la línea que más pérdidas estaba generando en la industria marítima. Las tasas estaban muy abajo del mínimo necesario para cubrir la siniestralidad base. La disminución de la capacidad y la necesidad de incrementar la eficiencia operativa causaron un alza generalizada de tasas en el seguro de cascos según varias fuentes de mercado consultadas.



Para Arturo Posada, Vicepresidente Senior y jefe de Marine de Liberty Specialty Markets Latam seguimos en un ciclo duro del mercado principalmente porque todavía hay muchas cuentas que no han sido ajustadas a las tasas adecuadas; *“estamos buscando un incremento del 30%, en promedio, en nuestra cartera, porque sabemos*

que todavía estamos por debajo de una tasa técnica”, aseguró Posada.

En 2021 seguimos viendo que las tasas se están incrementando y si bien han llegado nuevos actores para la suscripción de esta línea, los implicados consideran que no cuentan con la capacidad suficiente para aportar al mejoramiento del mercado.

Así mismo, el mercado asegurador de Cascos ha adelantado importantes revisiones tanto en precios como en coberturas: *“Actualmente, estamos revisando nuestro portafolio proponiendo incrementos en deducibles y en tasas y exigencia de garantías; en las cuentas que estén muy mal tarifadas, las tasas pueden duplicarse y no hay capacidad. Los brokers y las compañías de seguros tienen que aumentar las tasas porque no cuentan con más capacidad para suscribir; básicamente, si las condiciones no son aceptables, no se pueden renovar las cuentas”*, puntualizó Posada sobre el tema.

A todo esto, se suma la pandemia por Covid-19 que implicó una disminución en la operación de algunas de las industrias marítimas, bien sea por inactividad en su industria, por enfermedad y atención de sus tripulaciones o por limpieza de las embarcaciones, lo que implicó la devolución de primas, influyendo en los resultados.

Adicional a lo anterior, para el jefe de Marine de Liberty Specialty Markets Latam, una de las principales causas

de la situación actual radica en la antigüedad de las flotas latinoamericanas y el bajo nivel de mantenimiento de las embarcaciones, lo que ha llevado al aumento en los siniestros de maquinaria, si bien se presentan colisiones y daños totales, la frecuencia y la severidad está asociada a la maquinaria. Muy pocas de las embarcaciones de Latinoamérica están clasificadas por los altos costos en los que se incurre para mantener la clase, lo que implica que no hay una entidad que regule su mantenimiento y condición mecánica para operar. Los ar-

madores se limitan a dar un mantenimiento básico para que la Autoridad Marítima los habilite para navegar.

Por lo anterior, desde los comités técnicos de ALSUM hemos hecho continuos llamados a la conciencia del mantenimiento a las flotas, principalmente en embarcaciones de mayor antigüedad, a las que no se les ha hecho un trabajo riguroso de prevención y empiezan a presentar mayores daños. Esto incrementa la volatilidad de la línea, la severidad de las pérdidas y la rentabilidad.

¿Qué opciones hay para lograr mejorar la situación de la línea de negocios?

Lo más importante es alcanzar un nivel técnico de suscripción, es decir, tasas que permitan cubrir no solamente la siniestralidad promedio, sino los costos administrativos y de capital de las compañías de seguros, los cuales se han ignorado en la baja de tasas. En este sentido, Arturo Posada propone eliminar los descuentos que anteriormente se venían dando año tras año, y en cambio, mantener o incrementar la tasa de acuerdo con las necesidades de cada cuenta, incluyendo el establecimiento de garantías mínimas de mantenimiento de las embarcaciones, inspecciones regulares y cláusulas de cumplimiento con consecuencias claras sobre la cobertura en caso de pérdida 

<<< Anterior Siguiente >>>

Homenaje al Dr. Julio Sánchez-Vegas

Transporte en flexitanques: una evaluación crítica

[Leer](#)

[Leer](#)

CHUBB®

Evolucionando con las nuevas necesidades del mundo



Soluciones digitales de protección hechas a la medida



Seguros de Transporte de Carga de Todo Tipo



Seguros de Carga para Proyectos Especiales con Lucro Cesante



Embarcaciones de Recreo



Entregas de Última Milla



Emisión de Certificados de Seguro en línea a través de [Chubbtransportes.com](https://www.chubbtransportes.com)

En Chubb estamos en constante evolución. Nos adaptamos a las nuevas necesidades del mercado poniendo a disposición de nuestros clientes:

Soluciones personalizadas | Servicio Superior | Alcance mundial | Solidez financiera
Emisión en línea de Certificados de Transporte | Respaldo de profesionales expertos



TRANSPORTE EN FLEXITANQUES: UNA EVALUACIÓN CRÍTICA

Reseña del webinar a cargo de Nicolas Gabriel, Director de División en Battermann & Tillery Global Marine, organizado por la Unión Internacional de Seguros Marítimos – IUMI.

Los transportes en Flexitanques se están volviendo cada vez más populares como una alternativa rentable y flexible a las formas convencionales de transporte para cargas líquidas no peligrosas a granel. Se estima que en la actualidad se transportan 1,5 millones de contenedores al año con sistemas "Flexitank". Hay docenas de proveedores y, en consecuencia, numerosos diseños, cada uno con su propio conjunto de instrucciones de instalación o características especiales.

A medida que crece el transporte mundial de mercancías en flexitanques, también aumentan los riesgos debido a las fugas. Además de las pérdidas de producto, es probable que se produzcan daños colaterales considerables, en particular contaminación. Incluso pequeñas desvia-

ciones de las instrucciones de instalación o irregularidades en el proceso de transporte pueden provocar la falla de un sistema y, por lo tanto, una fuga. La determinación de la causa raíz suele ser difícil y requiere un análisis específico, así como una documentación meticulosa.

Visión general e historia del Flexitank

El transporte de líquidos no peligrosos por vía marítima se remonta a varios cientos de años, siendo el tonel de madera el envase preferido para llevar productos como vino, ron y aceites. Con el desarrollo de productos metálicos y plásticos, la industria de transporte comenzó a utilizar toneles de aluminio y contenedores plásticos para llevar líquidos de un lugar a

otro. Esto, sin embargo, suponía altos costos de limpieza de los recipientes para poder reutilizarlos en otros productos sin contaminarlos. Además, el peso de estos envases y la cantidad de área perdida por su forma reducía la potencial eficiencia de carga de un contenedor estándar para llevar más carga.

Fue así como surgió la idea del tanque flexible o Flexitank, un envase desechable después de su primer uso y que puede ocupar todo el volumen de un contenedor estándar, prácticamente eliminando los costos de limpieza y aumentando de forma consi-

derable el volumen aprovechable del contenedor. Esta solución tuvo tanta acogida que en alrededor de una década el uso de flexitanque pasó de 80.000 unidades al año a más de 1.5 millones alrededor del mundo. Casi el 50% de dichas unidades corresponde a transporte de vino.

Ahora bien, además de las ventajas costo-operativas, el desarrollo del Flexitank trae nuevos riesgos de pérdida que deben ser considerados y que se pueden presentar en cualquier lugar de la cadena de transporte, por ejemplo:



Ahora bien, además de las ventajas costo-operativas, el desarrollo del Flexitank trae nuevos riesgos de pérdida que deben ser considerados y que se pueden presentar en cualquier lugar de la cadena de transporte, por ejemplo:

Camiones



Carreteras con desniveles, frenados fuertes, curvas cerradas, todos estos pueden provocar accidentes; por eso es importante al momento de contratar el transporte solicitar que el conductor tenga experiencia en el transporte de líquidos.

Trenes



Los frenados de emergencia, que pueden generar varias fuerzas G pueden causar daños al empaque del líquido; también es de especial cuidado la maniobra de enganche de vagones.

Buques



Un mar picado puede provocar oscilaciones que ponen en riesgo la estabilidad del empaque del líquido. Hay que considerar la presión ejercida por el líquido en las paredes del contenedor y el debilitamiento para soportar fuerzas verticales, como el peso de varios contenedores encima.

En la Terminal



Siempre las labores de carga y descarga pueden ser riesgosas, por el movimiento que generan al interior del contenedor y la aceleración inercial que puede incluso doblar las paredes del contenedor si no hay reforzamientos.

Ahora bien, uno de los mayores retos al transportar flexitanks es qué hacer si ocurre una filtración. Generalmente cuando se detecte ya será muy tarde y lo más seguro es que el líquido haya salido del contenedor a través de algún orificio en su estructura. Recuperar los líquidos regados es prácticamente, si no totalmente, imposible, pues puede suceder en el buque, dispersándose por toda la bodega de contenedores, en un camión, quizás mojando varios cientos de metros de carretera o en el patio de contenedores de un puerto, cayendo al mar o perdiéndose entre la maquinaria. Si la situación ocurre en la bodega de un portacontenedores o en un puer-

to, hay una gran posibilidad de que el líquido contamine otras cargas y contenedores, y habrá que realizar una labor de limpieza bastante exhaustiva. Vale decir que determinar la causa de la filtración es muy complicado pues muchas veces no se sabe el momento exacto en la que sucedió y rastrear las posibles causas sea en mar o tierra puede resultar infructuoso.



Carga líquida filtrada en la bodega de un portacontenedores

Para tratar de evitar estos accidentes, la Asociación de Propietarios de Contenedores (COA por sus siglas en inglés) ha desarrollado estándares de producción y operación de los flexitanks llamados Códigos de Práctica. Las partes involucradas con el transporte de los flexitanks deben obtener un Certificado de Cumplimiento de Calidad COA, cuyo requisito es precisamente aplicar los Códigos de Práctica. La Organización Marítima Internacional – IMO menciona los flexitanks en su Código de práctica para empaque de unidades de transporte de carga, o Código CTU.

De estos códigos se desprenden varias recomendaciones, entre ellas:

- **Utilizar contenedores de propósito general de 20 pies, con un peso bruto de 30.480 kilogramos, es decir para trabajo pesado.**
- **Las paredes laterales del contenedor deberían aguantar una presión uniforme de hasta el 60% de la carga útil permitida**
- **Las paredes delanteras y traseras del contenedor deberían aguantar una presión uniforme de hasta el 40% de la carga útil permitida**
- **La máxima capacidad del flexitank es de 24.000 litros, y su peso máximo debe ser de 24.000 kilogramos**



Puede consultar el Código de Práctica IMO para Unidades de transporte de carga [AQUÍ](#) 

<<< Anterior

Siguiente >>>

El mercado de Cascos está endurecido principalmente por la falta de oferta

[Leer](#)

Panorama de peritajes y ajustes de cascos en Latinoamérica

[Leer](#)



PANORAMA DE PERITAJES Y AJUSTES DE CASCOS EN LATINOAMÉRICA



Juan Manuel Avella
Líder Técnico, ALSUM



ALSUM

¡100 millones de dólares! Ese es el precio promedio de un buque carguero en el mercado mundial. Si nos interesan las embarcaciones de placer, podemos encontrar un valor promedio de 500 millones de dólares por un crucero con capacidad para 3 mil pasajeros. Con inversiones tan altas, no sorprende que los armadores y líneas navieras tengan como frase favorita “un buque solo produce dinero cuando está navegando”, porque esta es la única forma en que verán un retorno de la inversión, sea llevando pasajeros o mercancías de un destino a otro.

Por supuesto, la actividad del transporte marítimo no está exenta de sufrir accidentes por causa de la naturaleza, de la misma tripulación del buque, de la carga que lleva o incluso por un tercero, en el caso de las colisiones o abordajes. Los convenios internacionales que establecen procedimientos para la seguridad de los buques y de la vida humana en el mar intentan reducir al máximo la probabilidad de pérdidas, pero como siempre existe el riesgo de un siniestro, los seguros de Cascos y P&I se presentan como la alternativa más razonable para mitigar su impacto financiero.

Cuando se presenta un reclamo a un

asegurador de cascos o de responsabilidades marítimas, lo requerido por ley, o por las cláusulas del seguro, es que se realice un proceso de revisión del buque y de ajuste de la pérdida.

Es aquí donde entran las importantes profesiones del perito y del ajustador de cascos, quienes tienen que dar su concepto técnico sobre situaciones que pueden significar varios millones de dólares. Para hablar sobre la importante labor de estas figuras, ALSUM entrevistó a **Javier Bru, CEO de International Marine Experts, Panamá, y miembro del Comité de Cascos y Responsabilidades Marítimas de la Asociación.**

ALSUM: En tu país, ¿cuál es la labor del perito y del ajustador?



JB: El Perito es un especialista o experto que evalúa, investiga, analiza y determina las causas, naturaleza y extensión de los daños en un siniestro o accidente asegurado. Adicionalmente, evalúa y determina la cuantía de la pérdida o daño. El ajustador es el técnico o persona que revisa y evalúa la causa y circunstancia que origina el accidente con respecto a la póliza de seguro y determina si existe cobertura y los montos a pagar por parte de la aseguradora.

ALSUM: ¿Cómo se prepara una persona para ser perito y para ser ajustador?



JB: Para ser perito en el caso marítimo sugeriríamos lo siguiente: ser oficial de marina mercante tanto de cubierta (para reclamos de P&I) como de sala de máquinas (reclamos de maquinaria) con una licencia mínima de segundo oficial de cubierta o máquinas. En el mercado se suelen encontrar también profesionales con título de arquitecto o ingeniero naval, con amplia experiencia en reparaciones de buques (reclamos de Casco).

En el caso de los ajustadores es requisito tener estudios o amplia experiencia en las cláusulas de seguro y la gestión de riesgos. Felizmente,

hemos visto en los últimos años que se le ha dado importancia a esta área de experticia con la apertura de Licenciaturas en Gestión de Riesgos y Seguro en varias universidades, en las cuales el tema de ajustes es abarcado. También ha crecido la oferta de diplomados locales e internacionales en seguro, de gran utilidad para la labor del ajustador.

ALSUM: En tu país, ¿qué requisitos hay para ser perito y cuáles para ser ajustador?



JB: Los requisitos son más de forma que de contenido. Según la regulación de la Superintendencia de Seguros de Panamá, se requieren los siguientes documentos acreditables para un ajustador de seguros e inspección de averías: cartas expedidas por compañías de seguros locales (5) certificando vastos conocimientos en el ajuste de seguros o inspección de averías, además de constancia de que la persona es conocida por su ejercicio continuo de ajuste en el mercado. También dos cartas de referencias bancarias y personales.

Tener una Fianza de Responsabilidad Civil por valor de B/.25,000.00 (USD) de Compañías de Seguros, en Bonos del Estado, Títulos Prestacionales o Fianza Hipotecaria. La Fianza de Responsabilidad Civil debe ceñirse a las estipulaciones acordadas en la Superintendencia.

Declaración Jurada Notariada donde se haga constar que el solicitante no es socio, director o accionista de una empresa de seguros o de corretaje de seguros, o de administración de corredores de seguro. La Ley 56 de 1996 también prohíbe que las compañías de seguro, corredoras de seguro o administradoras de corredores de seguro sean dueñas, socias, directoras o accionistas de empresas de ajuste.

Al menos en Panamá no hay requisitos de educación específica o experiencia en número de años para peritos.

ALSUM: ¿Qué opinión tienes respecto a la oferta local o regional de ajustadores y peritos?



JB: En años anteriores eran profesiones más empíricas (experiencia en sitio) pero han tomado más relevancia con la educación a nivel universitario en temas de Seguro, lo cual abre oportunidad de capacitación para las nuevas generaciones.

En cuanto a los peritos marítimos, la experiencia a bordo de las embarcaciones en varios roles es de suma importancia. Sin embargo, cada día los oficiales mercantes deciden navegar menos tiempo y hay poca cultura marítima en nuestros países latinoamericanos. La posición de peritos solía ser el paso que daban los capitanes para reincorporarse a un trabajo de tierra.

ALSUM: ¿Qué posibles soluciones habría para facilitar el relevo generacional?



JB: Es necesario generar y promover por parte de las empresas de seguro en conjunto con las universidades la capacitación en temas afines para fortalecer esta área del seguro.

Esta actividad para muchos de nosotros requiere un compromiso 24/7, y los honorarios que pagan las compañías de seguros a los ajustadores no son tan atractivos; las nuevas generaciones tienden a ir a áreas que no requieren un compromiso horario tan demandante y ofrecen la misma remuneración.

ALSUM: ¿Qué podría hacer la región en términos de certificar o respaldar el conocimiento y experiencia de los ajustadores y peritos?



JB: Estandarizar el nivel de educación y experiencia requerida o sugerida. Las aseguradoras prefieren pagar los altos costos de abogados y no los honorarios de un perito experto. Considerando el nivel de experiencia de los ajustadores y peritos regionales afiliados a ALSUM, se puede generar un grupo de especialistas que construyan una agenda curricular para capacitar y certificar a los interesados.

Dado que hay algunas preocupaciones desde el sector asegurador respecto a la oferta de valor de ajustadores y peritos, le preguntamos a **Rosa Morán, vicepresidenta del Comité de Cascos y Responsabilidad Marítima de ALSUM** y experta en Reclamos marítimos de Swiss Re por su visión al respecto:

ALSUM: En el tema de ajuste y peritaje de Cascos o embarcaciones, ¿cuál es el principal reto al que se enfrenta el mercado de seguros?



RM: Específicamente para el tema de ajuste, el principal reto es la falta de conocimiento de la técnica de seguro, es decir, de las diferentes coberturas y su aplicación, así como de las prácticas de ajuste en seguro marítimo. Hay que reconocer que el seguro marítimo requiere de una dedicación que implica inversión en desarrollo y adquisición de talento que no muchas veces resulta redituable para las firmas de ajuste. Siendo un área de seguros con alta especialización se observa que no muchas empresas podrían estar interesadas en hacer la inversión en capacitación.

Otro de los retos consiste en la confusión de roles dentro de los procesos de documentación de los siniestros: por ejemplo, contar con ajustadores pretendiendo hacer el trabajo de peritos en casos que requieren de un alto conocimiento de la materia dañada y viceversa, pe-

ritos asumiendo funciones de ajustador con desconocimiento de la cobertura y de las prácticas de ajuste de seguros marítimos.

ALSUM: ¿Ustedes solicitan que la información de peritajes y ajustes se presente con una estructura estandarizada o cada proveedor la presenta de su propia forma?



RM: Cada proveedor presenta sus reportes de manera propia.

ALSUM: ¿Qué comentarios u opiniones tienes de cómo se podría mejorar la situación en el futuro?



RM: Tenemos que invertir en la capacitación, actualización y desarrollo de nuevos talentos. Del mismo modo ayudaría poder mejorar la comunicación entre Aseguradoras, por un lado, y ajustadores y peritos para poder establecer las expectativas y alcance del trabajo que se requiere.

El Comité de Cascos de ALSUM escogió el tema de ajustes y peritos como uno de los ejes temáticos para 2021, y a través de foros, entrevistas, blogs y podcasts se estudiarán las problemáticas, desafíos y oportunidades que identifican tanto aseguradores como ajustadores y peritos para ejercer su labor en la región.



Diamante: CargoCorp UW
CARGO RISK CORPORATION

**SAVE
THE
DATE**

ALSUM

Oro: CHUBB®



Plata: La Unión
CORPORACIÓN SEGUROS MARÍTIMOS

Grupo OET

HOLANDO
SEGUROS

**25 al 27
de octubre**

SEA PARTE DEL CONGRESO MÁS RELEVANTE DE SEGUROS MARÍTIMOS EN LATINOAMERICA

Consulte las opciones de patrocinio y de publicidad
en nuestros canales de comunicación.

PATROCINIO

Opciones de patrocinio HIBRÍDO (Presencial + virtual) 2021



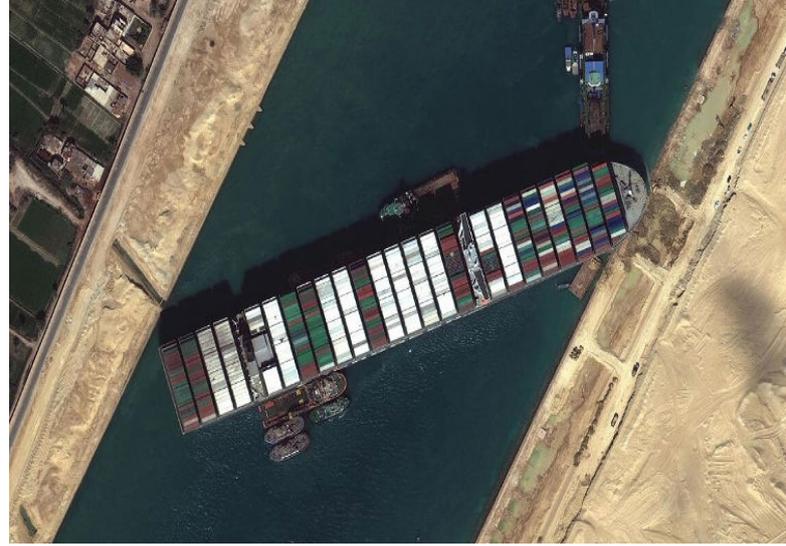
PUBLICIDAD EN MEDIOS CANALES ALSUM 2021

Tipos de patrocinio: semanas de exposición (banners) + beneficios anuales



**Consulta aquí
más información**





¿ES SOSTENIBLE LA OPERACIÓN DE MEGA BUQUES PORTACONTENEDORES?

Entrevista a:

- **Javier Bru**, IME

- **Francisco Peleteiro**, Zamorano & Peleteiro Abogados

- **Mauro Arcucci**, Barbuss

A raíz del encallamiento del megabuque Ever Given en el Canal de Suez, que retuvo gran parte del comercio internacional por más de una semana, se abrió la puerta para cuestionarnos acerca de la sostenibilidad de la operación de este tipo de embarcaciones, de grandes dimensiones, que transportan miles de contenedores y que sin duda acumulan una mayor cantidad de riesgos.

Consultamos con tres expertos internacionales para conocer el panorama general de la operación de los mega portacontenedores, los riesgos a los que se enfrenta la comunidad marítima internacional y las medidas, que, desde su perspectiva, deberían tomar las autoridades de transporte. En este artículo se compilan las posiciones de *Javier Bru*, *Arquitecto Naval, director ejecutivo de International Marine Experts -IME*; *Francisco Peleteiro*, *Abogado especialista en materia de transporte y derecho Marítimo, socio de la firma Zamorano &*

Peleteiro Abogados; y Mauro Arcucci: Abogado, director de Barbuss. Puede consultar la entrevista completa en el canal de [YouTube de ALSUM](#).

¿Qué son los megabuques portacontenedores y cómo surgieron?

El primer atisbo que tenemos de la construcción de buques portacontenedores en la historia data de 1956, aquellos primeros buques tenían una capacidad de 1.100 TEU's (Twenty-foot Equivalent Unit). Con el paso del tiempo se han ido ampliando la capacidad de las embarcaciones y también de los contenedores. Hoy en día se construyen contenedores de 20 y 40 pies.

En la última década los buques portacontenedores han incrementado considerablemente las dimensiones de las embarcaciones con el fin de aumentar su capacidad de carga, para alcanzar los 24.000 TEU. Este crecimiento ha sido muy acelerado y

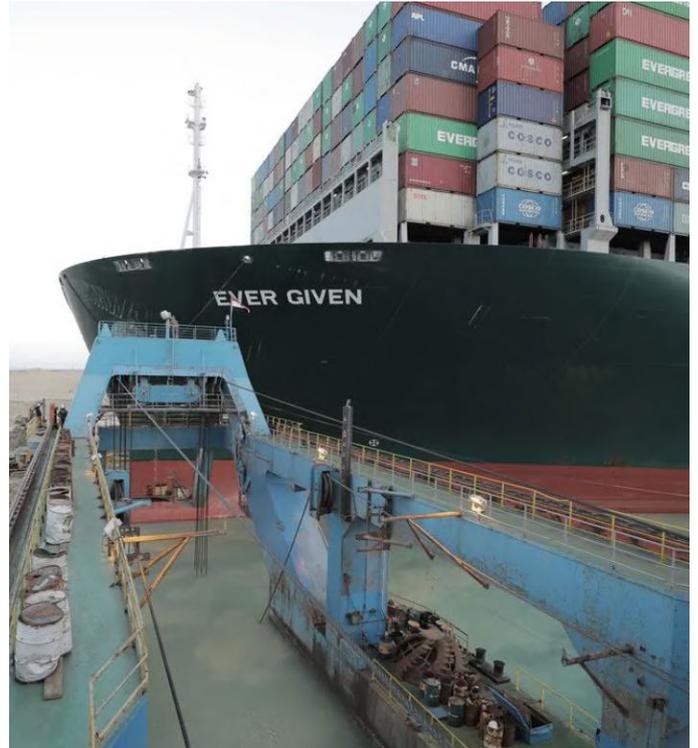
parte de la industria y logística a nivel mundial apenas está empezando a adaptarse a ellos.

Esta carrera entre armadores, de quien construye el buque más grande para poder mejorar la rentabilidad del negocio bajando los costos de operación con el máximo aprovechamiento del espacio, inició en el año 2006 con el EMA Maersk, de 15.000 TEU, que fue un salto importante en el tamaño de los portacontenedores.

Aquellos portacontenedores que superan los 18.000 TEU son considerados Megabuques.

¿Cuáles son los principales riesgos que se enfrentan con el tránsito de buques porta contenedores de más de 300 metros de eslora con relación a naves de menor envergadura?

Además de los riesgos comunes de la navegación, con el aumento del tamaño y de la capacidad de carga, se agregan otros riesgos como la fatiga de la tripulación, que sigue siendo muy reducida para la cantidad de contenedores que transporta cada buque; errores en el amarre de la carga que generan pérdidas en el mar; posibles impactos ambientales, asumiendo que este tipo de buques cargan más combustible en sus tanques y que un derrame puede ser potencialmente mayor; dificultades de maniobrabilidad del buque por la pared de contenedores que generan una vela y son más susceptibles a los vientos.



¿Están preparados las instalaciones portuarias, las vías de navegación y los actores de la cadena logística para este tipo de embarcaciones?

Quienes han impulsado esta tendencia de hacer buques más grandes para optimizar el espacio de navegación y generar mayor economía de escala han sido las navieras, con la esperanza de que los puertos y los gobiernos inviertan en una infraestructura que les permita navegar de forma eficiente, pues estas embarcaciones requieren mayor amplitud de los calados, muelles más largos y terminales más profundas.

Sin embargo, la industria en general no se ha adecuado todavía a estos mega buques.

Adicional a esto, hay un atraso en la actualización de la información de las cartas náuticas, que pueden te-

ner más de 80 años, es decir que la data que existe en muchas partes del mundo sobre la profundidad del área no es adecuada. *“Esta es una inversión inmensa que deberían hacer los diferentes gobiernos para facilitar el comercio internacional de una forma más segura.”* Aseguró en la entrevista Javier Bru.

En estos 55 años, desde la construcción del primer portacontenedores, las instalaciones, la seguridad y las vías de navegación no se han actualizado al nivel que lo han hecho las embarcaciones.

En este momento, los armadores de los mega buques a nivel mundial son empresas privadas, cuyo principal objetivo es ganar dinero, mientras que las infraestructuras portuarias y las vías navegables siguen estando, en la mayoría de los países, en manos públicas. Es decir que las inversiones de infraestructura que se hagan en este tipo de temas serán ejecutadas con dinero público, de los contribuyentes, para favorecer necesidades de com-

pañías privadas.

El abogado Francisco Peleteiro enfatiza en que *“A raíz de la construcción de los megabuques estamos viviendo una discriminación portuaria; los puertos ahora no se pueden clasificar según el movimiento de mercancías, sino de la capacidad de la infraestructura para recibir este tipo de embarcaciones, así, puertos con características excepcionales de ubicación, como el puerto de Rotterdam, el primero de Europa, hoy no hace parte de los más importantes por su incapacidad de recibir estos megabuques, llevando a los puertos del Oriente asiático a ‘acaparar’ el mercado, lo cual lleva después a múltiples transbordos, con implicaciones económicas y ambientales importantes.”*

Este tipo de buques van a cambiar las dinámicas y la economía de muchos lugares. En el mundo, se calcula que hay cerca de 20 puertos que pueden albergar estas embarcaciones, y a largo plazo, esto puede implicar movimientos de fábricas, para estar más



cerca a estos megapuertos; así que la influencia no se dará solo en la industria marítima, sino también en la dinámica comercial.

En este punto, el abogado Mauro Arcucci asegura que hay más severidad que frecuencia. *“No es que haya más siniestros, probablemente haya menos, pero son mucho más llamativos por la concentración del riesgo”.*

A eso se añade que la industria no está preparada para un siniestro con los megabuques: las grúas y remolcadores no tendrían las condiciones para reaccionar ante un accidente considerable. Ese es el punto clave, no existe en la industria la capacidad para mitigar el riesgo debido a que la acumulación de riesgo se ha multiplicado ampliamente en los últimos 10 años y la industria no ha hecho lo propio.

En este tipo de siniestros es importante analizar las causas, la gestión del siniestro y las consecuencias, que en este caso serán a largo plazo de tipo jurídico, económico y gremial.



Esto debe llevar a la industria del seguro a plantear otra serie de cuestiones como si las coberturas a estas embarcaciones son económicamente rentables y si cuando el riesgo se materializa debería estar asumido por un mayor número de operadores en el mercado que de alguna forma se hayan repartido ese riesgo.

¿Deberían los actores portuarios hacer el esfuerzo de actualizarse para permitir la proliferación de estos mega portacontenedores?

Para Javier Bru, a diferencia de la influencia que tuvo la expansión del Canal de Panamá que llevó a puertos de la región a adecuarse en temas de calado y altura de los puentes, en el caso de los mega buques, las inversiones serían multi billonarias y requieren que la morfología del puerto permita hacer las adecuaciones. A pesar de que los armadores siguen empujando estos cambios con la compra frecuente de mega buques, no muchos países y puertos estarán dispuestos a hacer estas grandes inversiones.

No se trata solo de infraestructura, es un cambio trascendental, que implicaría que todo el mundo marítimo sea capaz de adecuarse a esas necesidades, con una industria de salvamento preparada y con remolcadores adecuados.

¿Hacia dónde debería ir la regulación marítima en aguas internacionales, en puertos y en vías como el Canal de Suez para reducir los siniestros de los mega buques?

El abogado Peleteiro asegura que cualquier inversión en seguridad es barata, pero nos acordamos de esta máxima cuando ocurre un siniestro. Por mucho que estemos en economías de escala, se maneja la suficiente cantidad de dinero como para asumir todos los costos en seguridad, que, desde el punto de vista de Francisco, son inversiones. *“Por ejemplo, en un canal como el de Suez o el de Panamá no debería permitirse bajo ningún concepto el tránsito sin el acompañamiento de remolcadores”.*

Según las condiciones climatológicas también se deberían establecer regulaciones de seguridad mínimas a nivel local, por ejemplo, en la velocidad de tránsito que, independientemente de lo que opine el capitán o el práctico de puerto, no se puedan saltar, ya que son buques con una dificultad de gobierno muy alta.

Adicional a esto, se deberán llevar a cabo revisiones de normas de la Organización Marítima Internacional y cuestiones similares en materia de seguridad marítima, las cuales tienen muchos años.

Mauro Arcucci agrega que la realidad va siempre por delante del derecho y usualmente se regula después de que ocurren los accidentes para evitar otros, por lo cual, todos deberíamos aprender de este suceso, que afortunadamente solo tuvo consecuencias económicas.

Esos megabuques también han llevado a alianzas entre compañías para

compartir espacios en las embarcaciones, lo que, de continuar como vamos nos llevaría a oligopolios; las fusiones, desaparición y alianzas complican este tema, ya que, entre ellas tienen un poder muy fuerte y es a lo que apuestan para seguir impulsando este tema.



Definitivamente, se deben tomar una serie de medidas para tratar de prevenir estos accidentes. Si bien, sin riesgo no hay negocio, es necesario balancear los riesgos y las oportunidades para tomar decisiones de fondo, aunque será imposible evitar todos los siniestros de este tipo de embarcaciones.

Para Mauro Arcucci, la regulación extrema riñe con la efectividad de la cadena, aunque sí tiene que existir una regulación mínima, los siniestros de los megabuques son daños colaterales de una eficiencia para la industria.

¿Qué tipo de inversiones o prácticas son las más apremiantes en materia de seguridad marítima para poder lidiar con los mega buques?

Como lo decíamos antes, los megabuques han crecido exponencialmente, sin embargo, tienen el mismo número de tripulación, alrededor de 20 personas, que tiene que verificar el trincaje de naves 5 veces más grandes.

Lamentablemente estamos en una industria reactiva, que ha reaccionado a siniestros o a eventualidades; probablemente por años expertos han notificado que existe este riesgo, pero hasta que no exista la eventualidad, es muy poco probable que la industria tome medidas.

Todas las regulaciones deben ser revisadas para empezar a mitigar los riesgos, pues, aunque el siniestro del Ever Given no pasó a mayores, es muy probable que ocurran otros accidentes extremadamente costosos, con consecuencias sociales y ambientales significativas. Hay muchos vacíos en materia de regulaciones que la industria marítima no ha abordado y que proactivamente debería empezar a analizar. Aunque en las regulaciones internacionales muchas personas e instituciones se tienen que poner de

acuerdo, que lo hace más lento y difícil el proceso, vale la pena que se tome una posición proactiva al respecto.

¿Hay espacio para que sigan creciendo los buques? ¿Hay proyectos en este sentido? Y si es así, ¿se debería permitir por parte de la comunidad internacional?

Será muy difícil prohibirles a los armadores que sigan construyendo barcos cada vez más grandes, sin embargo, si se debe ser más exigentes en los requerimientos en materia de seguridad que se le realicen a estos buques.

La globalización es un hecho y cualquier empresa entiende el mundo como un solo mercado. 



<<< Anterior

Siguiente >>>

Panorama de ajustes y peritajes en Latinoamérica

[Leer](#)

Los smart contracts y el seguro marítimo y de transporte en Colombia: retos y beneficios en su implementación

[Leer](#)



LOS SMART CONTRACTS Y EL SEGURO MARÍTIMO Y DE TRANSPORTE EN COLOMBIA: RETOS Y BENEFICIOS EN SU IMPLEMENTACIÓN



Mauricio García
Abogado



Artículo reconocido con el segundo lugar en el concurso M-35 2020 de ALSUM

Con la incursión de Insurwave, la plataforma de Smart Contracts de seguro marítimo desarrollada por Ernst & Young en asocio con Guardtime, Maersk, ACORD, Microsoft, MS Amlin, Willis Towers Watson y XL Catlin, la industria del seguro busca la implementación de nuevas herramientas jurídicas, administrativas e incluso tecnológicas, que permitan robustecer a los seguros marítimos y de transporte, particularmente en cuanto a la administración del riesgo y la satisfacción de las nuevas necesidades de los asegurados y potenciales asegurados. De hecho, una evaluación preliminar de Insurwave, evidencia resultados prometedores, pues con **más de**

1000 buques mercantes asegurados bajo su plataforma, y 500.000 transacciones ejecutadas en su primer año de operación, reporta una disminución de un 75% en el tiempo empleado en la administración del riesgo asegurado, y un ahorro de hasta un 40% de costos en primas.

Estas cifras, hacen que valga la pena revisar la viabilidad, desde el punto de vista legal, de incorporar plataformas de Smart Contracts al mercado de seguro marítimo y de transporte colombiano².

2. BROWN, S. (2020) The innovation ultimatum How Six Strategic Technologies Will Reshape Every Business in the 2020s. John Wiley & Sons, Inc. Pag. 82.; PALUDAN, A y WAAGE, T (2019) Blockchain The Future is Built on Blocks. Kromann Reumert. Pag. 6.



Los Smart Contracts se pueden definir como el conjunto de instrucciones o cláusulas incorporadas en un código informático inmutable o inmodificable, las cuales se auto ejecutarán gracias a la transmisión de mensajes de datos, provenientes de las partes (empleando el mecanismo de firma electrónica acordado, como un token o firma biométrica) o de oráculos (fuentes externas de confianza, acordadas por las partes, las cuales pueden consistir en tecnologías como GPS o el Internet de las Cosas (IoT)), a través de plataforma Blockchain. Esta descripción y funcionalidad de un Smart Contract es compatible con la definición de Intercambio Electrónico de Datos (EDI) contenida en el artículo 2(e) de la Ley 527 de 1999³.

La auto ejecución es posible gracias a la objetivación y simplificación de las cláusulas del contrato bajo una estructura if/then (condición/consecuencia) que permita su configuración como código informático (ej: si buque entra a zona de alto riesgo (condición) automáticamente aumentará la prima (consecuencia)). Ello significa, que cláusulas que por su naturaleza sean subjetivas no podrían configurarse como Smart Contract. Esta característica del Smart Contract está reconocida por el numeral 3 del artículo 16 de la Ley 527 de 1999, norma que contempla la transmisión de datos mediante un sistema de información programado por el iniciador o en su nombre para que opere **automáticamente**, es decir, se auto ejecute⁴.

Por su parte, la inmutabilidad implica que, idealmente, ninguna de las condiciones pactadas en el contrato y convertida en Smart Contract podrá ser modificada o interpretada unilateralmente. Bajo esta óptica, hay quienes afirman que un contrato bajo la estructura de Smart Contract, tendría el efecto de tornarse en irrevocable, sin embargo, el artículo 4 de la Ley 527 de 1999 admite la modificación de los mensajes de datos mediante acuerdo. La inmutabilidad brinda certeza y seguridad a las partes, pero pue-

3. MUKJERJEE, P, MEJÍA, M, XU, J. (2020) Maritime Law in Motion. Springer. Pág. 416-420; LEVI, S, LIPTON, A. (2018) An Introduction to Smart Contracts and Their Potential and Inherent Limitations. Harvard Law School on Corporate Governance. Artículo publicado el 26 de mayo de 2018. Pág. 1; NARAYAN, S. (2020) The Digital Choices How Technology is going to enable our Future. Evincepub Publishing. Pag. 70.

4. MARANO, P, NOUSSIA, K. (2020) Insurtech: A Legal and Regulatory View. Springer. Pág. 104.

de generar inconvenientes cuando se busca dar un manejo más comercial que legal al contrato de seguro⁵.

De lo anterior, podemos concluir que un **Smart Contract no es un contrato, sino una herramienta tecnológica que contiene las cláusulas (objetivas) de un contrato y la prueba de la ejecución de dichas cláusulas, por medio de mensajes de datos**, de tal suerte que en virtud del artículo 243 del Código General del Proceso un Smart Contract tiene una naturaleza y finalidad instrumental o probatoria, y en concreto sería considerado como prueba documental. Esta naturaleza es compatible con el contrato de seguro, pues en virtud del artículo 6 de la Ley 527 de 1999 en concordancia con el artículo 1046 del Código de Comercio, el contrato de seguro – el cual es consensual – podrá probarse, por escrito (póliza), confesión, o mediante mensajes de datos (Smart Contracts)⁶.

En otras palabras, por regla general, el régimen del contrato de seguro en Colombia permite que tanto la existencia del contrato como la ejecución de sus cláusulas puedan ser demostradas mediante Smart Contracts, y servir como prueba documental para los fines pertinentes. Sin embargo, lo anterior encuentra unos limitantes, pues un Smart Contract puede existir bajo dos modalidades, a saber, Code-Only Smart Contracts, es decir evidenciados únicamente en mensajes de datos, o como Ancillary Smart Contracts, es decir, inicialmente con-

tenidos en textos (pólizas de seguro), pero sus cláusulas son adaptadas o codificadas total o parcialmente como Smart Contracts.



Pues bien, en materia de contrato de seguro, no es viable su configuración como Code-Only Smart Contract por las razones que procedo a señalar.

En primer lugar, el contrato de seguro, y en especial el seguro marítimo y de transporte, tiene una estructura compleja que impide que todas sus cláusulas puedan objetivarse para codificarse bajo una estructura if/then, de tal suerte, que aquellas cláusulas que sean de carácter subjetivo, como por ejemplo la declaración del estado del riesgo, la Pérdida Total Constructiva, la Avería Gruesa, entre otras, deberán mantenerse en el texto de la póliza (Ancillary Smart Contract).

5. COLOMBO, C., LEUCKER, M. (2018) Runtime Verification. Springer. Pág. 127.

6. LEVI, S., LIPTON, A. (2018) An Introduction to Smart Contracts and Their Potential and Inherent Limitations. Harvard Law School on Corporate Governance. Artículo publicado el 26 de mayo de 2018. Pág. 2-3.

En segundo lugar, cuando el seguro es adquirido bajo una relación de consumo, como sería por ejemplo una póliza de casco para una embarcación de recreo, la Ley 1328 de 2009 exige contar con un texto escrito de la póliza de seguro el cual además debe ser publicado en la página web del asegurador, en caracteres legibles a simple vista. A esto se suma que, las normas en materia de consumo prevalecen sobre aquellas que regulan los mensajes de datos (Smart Contracts), en virtud de lo establecido por el artículo 46 de la Ley 527 de 1999, por lo que en este caso el texto de una póliza no puede ser sustituido por mensajes de datos. **Por lo anterior, podemos concluir que los contratos de seguro marítimo y de transporte en Colombia, en los que no exista relación de consumo, pueden ser configurados bajo la modalidad de Ancillary Smart Contract⁷.**



Teniendo en cuenta lo anterior, hicimos el ejercicio de tomar una póliza de seguro de transporte de mercancías automático ofrecida por una prestigiosa aseguradora establecida en Colombia, para adaptarla bajo una modalidad de Ancillary Smart Contract.

Al revisar la póliza, llegamos a las siguientes conclusiones: de las 160 disposiciones normativas que aproximadamente tiene la póliza, pudimos sintetizar **12 cláusulas o reglas** que, a nuestro juicio, resultan esenciales probarse para que el asegurado tenga derecho a ser indemnizado bajo siniestros generales amparados, esto es, daño o pérdida a la mercancía asegurada, y no coberturas como contribución en Avería Gruesa.

De estas 12 reglas encontramos que, 10 de dichas reglas son de naturaleza objetiva y demostrables mediante el IoT (plataformas como TradeLens permiten conocer ubicación y estado de las mercancías en tiempo real), y por ende auto ejecutables bajo un esquema Smart Contract, mientras que solamente 2 de ellas (resaltadas en rojo en la tabla anexa), estarían sujetas en principio a una valoración subjetiva, y por ende no ejecutables como Smart Contract. De las dos reglas resaltadas en rojo, encontramos la concerniente a exclusiones.

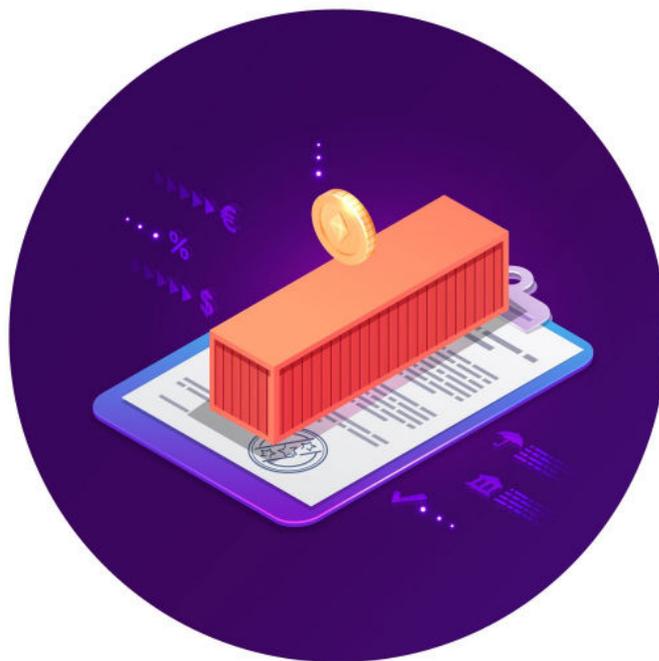
7. Ley 1328 de 2009, artículo 7(f) y artículo 9, parágrafo 2; Corte Constitucional. Sentencia C-909 de 2012. M.P. Nilson Pinilla Pinilla; GÓMEZ, C. (2013) En Colombia, ¿quién es el consumidor de seguros? RIS, Bogotá (Colombia), 38(21), enero-junio de 2013. Pág. 151-171.

La póliza contiene 29 exclusiones, que a su turno contemplan eventos particulares que implican exclusiones adicionales.

La mayoría de dichas exclusiones no son susceptibles de convertirse a un esquema Smart Contract, pues exigen que el daño o pérdida al objeto asegurado provenga de eventos que no pueden verificarse objetivamente de forma automática, requiriendo incluso intervención judicial para su consolidación, como sería el caso de la estafa o la huelga.

No obstante, exclusiones como, el transporte marítimo o de cabotaje de los bienes asegurados que se efectúe en embarcaciones de edad superior a los 25 años siempre que dicha embarcación sea rechazada por el asegurador pueden probarse por medio de un Smart Contract (la edad de la embarcación puede verificarse automáticamente a través IoT (www.marinetraffic.com)).

Así mismo, en la cláusula "AUTOMATICIDAD DE LA PÓLIZA" encontramos una serie de declaraciones o "promesas" que debe realizar el asegurado, algunas de las cuáles no contemplan consecuencias por su incumplimiento, y que pueden clasificarse y pactarse como garantías, y ser ejecutadas bajo un esquema de Smart Contract, ya que no es necesario acreditar un nexo causal entre el incumplimiento de la garantía y el siniestro, pues basta con que el asegurado haya incumplido una garantía (condición) para que el



asegurador se libere de responsabilidad (consecuencia), así dicho incumplimiento no sea la causa del daño o pérdida reclamado. Los resultados de las cláusulas esenciales que pueden convertirse a Smart Contract pueden observarse en las tablas anexas a este escrito.

En definitiva, todas aquellas obligaciones o cláusulas del contrato de seguro marítimo de las que se pueda aplicar una consecuencia de su incumplimiento, sin detenerse en valorar conductas (culpa, dolo, mala fe, intencionalidad, voluntariedad, etc), o un nexo causal entre dicha conducta y el siniestro, podrían configurarse como Smart Contracts.

En consecuencia, cláusulas como, la vigencia de la póliza, pago de la prima, garantías, algunas coberturas, e incluso algunas exclusiones, pueden ejecutarse como Smart Contract. Esta simplificación de la póliza puede

generar un gran ahorro en tiempo y recursos en la administración del riesgo, pues de hecho el asegurador puede conocer en tiempo real el estado del riesgo, e incluso generar un mejor entendimiento con el asegurado respecto del manejo de la póliza, pues de

antemano, el asegurado y el asegurador debieron acordar las cláusulas a ejecutarse bajo Smart Contract y las consecuencias por su incumplimiento, evitando incluso escenarios legales de reclamación.

Anexo 1: Cláusulas que son esenciales probarse para obtener indemnización bajo siniestros generales.

REGLA

- | | |
|--|--|
| <p>1 Propiedad del asegurado sobre el objeto asegurado está acreditada mediante conocimiento de embarque u otro título legal.</p> | <p>7 El daño o pérdida sobre el bien se dio respecto de embarque o despachos de bienes hechos durante la vigencia de la póliza.</p> |
| <p>2 Asegurado no es propietario del objeto asegurado, pero demostró interés asegurable.</p> | <p>8 El asegurado no incumplió con garantías consagradas en la póliza.</p> |
| <p>3 El daño o pérdida se produjo durante su transporte.</p> | <p>9 El asegurado informó la coexistencia de seguros sobre los mismos bienes asegurados</p> |
| <p>4 El daño o pérdida se produjo durante los trayectos asegurados.</p> | <p>10 El asegurado o su beneficiario no actuaron de mala fe en la reclamación</p> |
| <p>5 El daño o pérdida se produjo sobre un riesgo no excluido en la póliza.</p> | <p>11 El asegurado o su beneficiario facilitaron el derecho de subrogación del Asegurador frente al responsable del siniestro</p> |
| <p>6 El daño o pérdida se produjo sobre un bien no excluido en la póliza.</p> | <p>12 El daño o pérdida se produjo sobre un riesgo no excluido en la poliza.</p> |

CONSECUENCIA

Pagar indemnización

CLASIFICACIÓN: GARANTÍAS

IF (CONDICIONES)	THEN (CONSECUENCIA)
<p>1. Asegurado no reportó el valor real de las mercancías movilizadas dentro de los 15 días calendario siguiente de cada mes.</p> <p>Ubicación en el texto original: Sección II-Cláusula 1 - " Automaticidad de la Póliza"</p>	<p>No prevista en el contrato. Si se va a configurar como Smart Contract es importante programar la consecuencia, pudiendo ser incluso: "contrato sigue vigente", o "terminación del contrato" en virtud del artículo 1061 del Código de Comercio, por consistir en un hecho posterior a la celebración del contrato.</p>
<p>2. Asegurado no reportó el valor real de las mercancías durante un periodo consecutivo igual o mayor a 6 meses.</p> <p>Ubicación en el texto original: Sección II-Cláusula 1 - " Automaticidad de la Póliza"</p>	<p>La cláusula original señala como consecuencia que el asegurado "podrá" revocar la póliza. Sin embargo, para adaptarla a un esquema Smart Contract, términos subjetivos como "podrá" deben eliminarse, para que queden de la siguiente manera: "poliza revogada"</p>
<p>3. Asegurado no reportó al inicio de la vigencia de la póliza el presupuesto anual de movilizaciones de mercancías.</p> <p>Ubicación en el texto original: Sección II-Cláusula 1- Automaticidad de la Póliza"</p>	<p>No prevista en el contrato. Si se va a configurar como Smart Contract es importante programar la consecuencia, pudiendo ser incluso: "contrato sigue vigente", o "terminación del contrato" en virtud del artículo 1061 del Código de Comercio, por consistir en un hecho posterior a la celebración del contrato.</p>

<<< Anterior Siguiente >>>

¿ Es sostenible la operación de mega buques portacontenedores?

[Leer](#)

Analizando los ciclos del negocio asegurador

[Leer](#)

Coverholder at **LLOYD'S**

Ofrecemos capacidad de reaseguro de manera
ÚNICA E INNOVADORA

con el respaldo de un equipo profesional y un modelo experimentado de administración de riesgos y control de pérdidas.

LÍNEAS DE NEGOCIO

- **Marine** (Casco + P&I, Responsabilidades Marítimas)
- **Carga** (Carga automática, Carga específica, Carga Proyecto (Con o sin DSU), Stock Throughput)
- **Sabotage & Terrorism** (LMA 3092, LMA 3092 (Amended), LMA 3030, T3L, LMA 5039)

PLATAFORMA

CargoCorpUW:

- Bordereaux Primas y administración de suscripción.
- Control de Cúmulos por país y subregión.
- Administración y seguimiento de reclamos.
- Warehouse Survey Report.
- Carrier Index.
- Country Index Dinámico.
- Sistema Digital de Actas.

 **Síguenos en LinkedIn**
CargoCorp Underwriters

 www.cargocorpuw.com

ANALIZANDO LOS CICLOS DEL NEGOCIO ASEGURADOR



Juan Manuel Avella
Líder Técnico, ALSUM



Con el apoyo de Ana María Cely, líder administrativa de ALSUM

El mercado asegurador tiene como objetivo estudiar dos temas fundamentales; por un lado, la distribución de la variable aleatoria de siniestralidad, a partir de las variables básicas (número de siniestros y la cuantía de un siniestro), y por otro, la estabilidad del negocio, analizando las consecuencias que las variaciones de la siniestralidad producen y las medidas para evitar que éstas conduzcan a la “quiebra” de la compañía.

Todas las industrias experimentan ciclos de expansión y contracción, y esto es particularmente cierto en el sector de los seguros. Los ciclos en la industria aseguradora suelen durar de dos a diez años e incorporan fases caracterizadas por una expansión y una contracción de la disponibilidad de seguros.

¿Qué es un mercado duro vs. un mercado blando?

La fase llamada “mercado duro” se caracteriza por períodos de rápido incremento de los precios y restricción de capacidad que puede manifestarse en la salida de aseguradoras de algunos negocios, y criterios de suscripción más estrictos, la suscripción es más técnica y adecuada a la exposición.

En este contexto, los aseguradores a menudo se adhieren a normas más estrictas en un intento de corregir cualquier resultado adverso, como producto de la disminución de tasas y su correspondiente impacto en la siniestralidad, como consecuencia del mercado blando.

Por otra parte, la fase del “mercado blando” se presenta cuando hay una fuerte competencia entre las compa-

ñas aseguradoras, que se manifiesta en primas de seguro más bajas, mayor capacidad disponible, políticas de suscripción laxas y coberturas más amplias a disposición de los consumidores.

En los casos más extremos, el mercado blando se parece a una guerra de ofertas, para ofrecer productos y servicios más baratos. Al centrarse en el crecimiento, la participación de mercado y el precio de las acciones, las aseguradoras tienden a relajar los lineamientos de suscripción, lo que consecuentemente resulta en un aumento de las pérdidas. Cuando esto se suma a un incremento en la severidad de las pérdidas y a rendimientos financieros prácticamente nulos, una corrección en el mercado es inevitable lo que obliga a endurecer el mercado de seguros.

Se deben tener en cuenta otros aspectos que afectan a las primas de seguro: nómina e ingresos.

Una vez que las empresas comenzaron a experimentar una disminución de sus ingresos, y como consecuencia, comenzaron a despedir empleados, tanto su nómina como sus ganancias disminuyeron, lo que significó una reducción de las primas para las compañías de seguros.

Hay que tener en cuenta que los precios de los seguros son sensibles al resto de la economía (estos aumentan en épocas de inflación) y que, ante un mayor nivel de competencia en el mercado de seguros, las compañías aseguradoras tienden a relajar los precios.

Los ciclos del negocio asegurador han sido ampliamente estudiados y son tema de investigación actual en las más importantes escuelas de riesgo y seguros en el mundo, y se han publicado un gran número de artículos para las principales publicaciones especializadas. 



Fuente: <https://www.hamiltonleigh.com/why-is-the-uk-insurance-market-hardening-so-much/>



SOSTENIBILIDAD - ASG

LOS ASUNTOS ASG EN SEGUROS: UNA NECESIDAD APREMIANTE

Los impactos de la pandemia por la Covid-19, el aumento en la conciencia de la diversidad y la inclusión, y los efectos del cambio climático han puesto el tema de la sostenibilidad como prioridad número uno de la comunidad empresarial.



Ana Maria Cely
Lider Administrativa, ALSUM



ALSUM

Con el apoyo de Alejandra Díaz Agudelo, directora de Sostenibilidad de Seguros Bolívar, María Fernanda Alonso, Senior Marine Underwriter de Swiss Re y Natalia Mejía Hincapié, Líder de comunicaciones de ALSUM

ALSUM no ha sido ajena a esta preocupación, por eso, en su plan estratégico para 2021 definió la Sostenibilidad como una de las líneas de interés, abordada principalmente desde los asuntos ambientales del seguro marítimo, la diversidad en el ramo y la atracción de talento para garantizar el relevo generacional y la excelencia en la suscripción de seguros.

El actual concepto de sostenibilidad contempla el crecimiento responsable en tres ámbitos: social, ambiental y económico, y se resume en «satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las futuras generaciones». Este concep-

to apareció por primera vez en el Informe Brundtland, publicado en 1987 por la Organización de las Naciones Unidas, en el que se alertó sobre las consecuencias medioambientales negativas del desarrollo económico y la globalización, tratando de ofrecer soluciones a los problemas derivados de la industrialización y el crecimiento poblacional. Décadas después, la sostenibilidad continúa siendo un asunto de vital importancia, en el que se debe equilibrar de forma dinámica la protección del medio ambiente, el desarrollo social y el crecimiento económico, garantizando el bienestar de la humanidad.

Sumado a la prerrogativa de la ONU en los años 80 de poner la mirada en el desarrollo sostenible, en 2015 divulgaron y adoptaron los Objetivos de Desarrollo Sostenible, también conocidos como Objetivos Mundiales, como un llamado universal para que los países y sus sociedades emprendan un nuevo camino para mejorar la vida de todos. La Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible cuenta con 17 objetivos, que incluyen desde la eliminación de la pobreza hasta el combate al cambio climático, la educación, la igualdad de la mujer y la defensa del medio ambiente, buscando garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad.

La industria aseguradora mundial no ha sido ajena a esta preocupación y en múltiples escenarios ha reconocido su papel estratégico en la consecución de un desarrollo sostenible, tomado medidas para aportar desde sus roles como gestora, tomadora de riesgos e inversionista.

La actividad principal del sector asegurador consiste en comprender, gestionar y asumir riesgos; siendo pionera en la labor de alertar sobre los riesgos del cambio climático y las amenazas sobre la biodiversidad. En los últimos años, cada vez más aseguradoras han dado respuesta a las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza (cuestiones ASG) en diferentes niveles y escalas. Entre las acciones relacionadas con ASG más comunes en esta industria se encuentran:



1) la facilitación de soluciones que pueden impulsar la sostenibilidad social y ambiental, desarrollando productos y servicios que respondan a las necesidades de un mundo en rápida transformación

2) la promoción de acciones para prevenir y reducir el riesgo; y 3) la asignación de fondos a inversiones en distintos tipos de activos que promueven la sostenibilidad.

Así mismo, cada vez más clientes solicitan de las empresas con las que se relacionan que adopten políticas de sostenibilidad, que sean responsables en la gestión medioambiental, que contribuyan al desarrollo social y que se comportan de manera ética con sus públicos de interés. Es por esto que cada vez más compañías aseguradoras han establecido políticas para encaminar su trabajo hacia una industria sostenible y muchas de ellas han adoptado el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y los Principios para la Inversión Responsable, lo que demuestra la creciente influencia de

la sostenibilidad en el mundo empresarial.

“Las compañías de seguros que integran la sostenibilidad en sus operaciones comerciales pueden catalizar los tipos de flujos financieros y de inversión y las perspectivas a largo plazo necesarios para el desarrollo sostenible” Asegura Ban Ki-moon Secretario General de las Naciones Unidas.

Roles de la industria aseguradora en las cuestiones ASG

Con la promulgación de los Principios para la Sostenibilidad en Seguros (PSI, por sus siglas en inglés) presentados en la Cumbre de Río+20, celebrada en junio de 2012, se construyó un marco de referencia para el sector asegurador en todo el mundo para desarrollar soluciones innovadoras de seguros en el intento de hacer frente a los riesgos y oportunidades ambientales, sociales y de gobernanza.

A través de estos principios, las aseguradoras que se unen a la iniciativa mundial asumen unas aspiraciones fundamentales y las convierten en acciones concretas, incorporando los temas sociales y ambientales a las decisiones de inversión, teniendo en cuenta los tres roles desde los cuales el sector asegurador puede aportar al desarrollo sostenible: como inversor, como asegurador y como empleador.

Como empleador, las aseguradoras son contratantes de fuerza laboral directa (empleados) e indirecta (proveedores de servicios); esta relación

impacta los tres ámbitos del desarrollo: social, económico y ambiental, por lo que se debería propiciar por la consolidación de empresas resilientes, mediante el fortalecimiento de la gestión del talento humano y la promoción del desarrollo sostenible, generando empleo digno, manteniendo la equidad de género, velando por el bienestar de los colaboradores e integrando planes ecoeficientes.



De otro lado, las aseguradoras son grandes inversionistas institucionales, por lo que tienen una fuerte influencia en el desempeño económico de los países al ser un importante vehículo de captación de recursos para el apalancamiento de las actividades económicas; además, son potenciadoras de la implementación de mejores prácticas por su influencia en el comportamiento de los emisores.

Desde este rol, las compañías deben identificar la alineación del portafolio actual con los temas de sostenibilidad y advertir los riesgos a mediano y largo plazo de las inversiones en algunas industrias, generando dinámicas

sostenibles mediante el fomento a la inversión en actividades ambientalmente amigables, socialmente responsables y económicamente viables; contribuyendo en la transición hacia modelos económicos más limpios que reduzcan la dependencia de los combustibles fósiles.

Por último, en su papel de aseguradoras, las compañías se deben enfocar en promover el desarrollo sostenible desde la gestión del riesgo, aumentando la resiliencia ante desastres generales y por cambio climático, y adelantando modelos de consumo y producción sostenibles, que favorezcan la inclusión financiera, la disminución de impactos ambientales, los hábitos de vida saludables y la transformación tecnológica.

Anticipar riesgos e identificar oportunidades

Nuestro mundo se enfrenta a retos ASG cada vez mayores. Este escenario de riesgos cambiantes está dando origen a unos riesgos diversos, interconectados y complejos. Para la industria aseguradora estos riesgos impactan en múltiples frentes, por cuanto pueden afectar el desempeño de los asegurados, la sostenibilidad de los proveedores y la estabilidad de las empresas en las que se invierte, aumentando los niveles de incertidumbre y requiriendo la adaptación de los portafolios y la creación de nuevas soluciones de protección.

En el ramo Marine los riesgos altos o

directos se encuentran en las áreas ambientales y sociales, siendo los más representativos:

Adicional a esto, se presentan riesgos de potencial elevado en las áreas de derechos humanos, prácticas insostenibles como Buques de pesca ilegal, prácticas de pesca o técnicas de acuicultura cuestionables; degradación ambiental y cambio climático.

 **Contaminación del aire, emisiones de gases de efecto invernadero y riesgos de transición.**

 **Contaminación plástica**

 **Transporte de animales vivos por más de 8 horas o en malas condiciones o animales ilegales / exóticos (vivos o muertos)**

 **Trabajo infantil**

 **Trata de personas**

 **Trabajo forzado**

 **Exposición a armas controvertidas**

La industria aseguradora desempeña un papel protagónico en la identificación, gestión y mitigación de los riesgos ASG, para ofrecer protecciones confiables y de calidad, contribuyendo a tener una sociedad sana, segura, resiliente y sostenible.

¿Por qué apostarle a la sostenibilidad en seguros?



“Cuanto más pueda una empresa demostrar su propósito para entregar valor a sus clientes, empleados y comunidades, mejor podrá competir y ofrecer beneficios duraderos y al largo plazo para los accionistas.” Asegura Laurence D. Fink, fundador, Chairman y Chief Executive Officer de BlackRock.

La sostenibilidad en las compañías se basa en lograr el crecimiento económico de la mano del bienestar social, generando los menores impactos y mitigando los daños ambientales.

A medida que vaya pasando el tiempo y se acelere la transición hacia una economía de cero emisiones netas, en la que no se emita más dióxido de carbono del que extrae de la atmósfera, y las demandas sociales de diversidad se vayan haciendo más evidentes, las compañías con una estrategia clara de sostenibilidad se impondrán ante sus públicos al inspirar confianza en su capacidad de transformación. En cambio, aquellos que no se preparen rápidamente experimentarán efectos negativos en sus negocios.

Entre los afiliados a ALSUM hemos evidenciado la transformación decidida de muchas de las compañías, que a través de programas institucionales y políticas de inversión están innovando en sus procesos hacia prácticas más sostenibles, que les permita continuar creciendo sin comprometer los recursos de las generaciones futuras. Entre las compañías de seguros con una clara posición en los asuntos ASG destacamos a SwissRe, Munich Re, Sura, AXA y Seguros Bolívar. Esperamos que los temas de sostenibilidad que abordaremos desde este año en la Asociación tengan un impacto positivo en sus agendas y que cada vez más compañías incluyan en su agenda corporativa, la toma de decisiones en pro del desarrollo de la industria de forma sostenible. [↗](#)

<<< Anterior

Siguiente >>>

Analizando los ciclos del Negocio Asegurador

Brújula ALSUM

[Leer](#)

[Leer](#)



El pasado 12 de febrero, por primera vez en 10 años, realizamos nuestra Asamblea General de Afiliados en un formato 100 % virtual, contando con la asistencia de 48 empresas de nuestra comunidad, a quienes les presentamos el plan de acción de la Asociación para 2021, que, como les contamos en la editorial de esta revista, estará enfocado en fortalecer la oferta de capacitación, ampliar los espacios de networking y desarrollar un congreso híbrido.

Recibimos comentarios muy positivos de los delegados de las compañías afiliadas a ALSUM y la Asamblea aprobó el plan estratégico de la Asociación para 2021; con esto nos dieron luz verde para implementar las mejoras en nuestros procesos, adoptar otras estrategias digitales y principalmente, nos motivamos a continuar trabajando por el objetivo superior de la Asociación: suscriptores de Marine de clase mundial que aporten de manera decidida al mejoramiento de la industria en Latinoamérica.

Laboratorio de liderazgo ALSUM

Los retos actuales a los que se ven sometidas las organizaciones obligan a éstas a plantear soluciones concretas para enfrentar los desafíos tanto internos como externos. El papel que juegan los líderes en estos procesos es esencial para entender cómo se están transformando los negocios y asimismo su operación.

De esta forma, definir cuál es el rol que juegan los líderes frente a la gestión del recurso humano dentro de la empresa es uno de los principales componentes para fomentar la cultura de ésta y el compromiso de sus colaboradores.

El futuro requerirá de una gestión de personas diferente, más comprometida y armonizada con el desarrollo del propio negocio. Los líderes deben ser capaces de administrar el talento, incentivar el trabajo en equipo en donde se requiera la diversidad y, sobre todo, lograr que el conjunto de elementos que conforman una organización ejecute sus funciones orientado a completar con éxito las metas de la compañía.

En 2021 en ALSUM asumimos los temas de liderazgo como un tópico transversal, buscando contribuir a la formación y promoción de suscriptores desde aspectos que superan lo técnico. Es por esto que inauguramos el Laboratorio de Liderazgo ALSUM como un espacio para fortalecer las habilidades socioemocionales y de negociación de nuestro público. En el desarrollo de esta sección encontrará en artículos, videos, blogs y foros la visión de Alejandra Martínez Castillo, coach ejecutiva y política, quien será la embajadora de estos temas, y que con su experiencia, nos dará un análisis más amplio del tema. 

REGLAS DE HAMBURGO



Cristina Mujica Perret-Gentil
Abogada, Clyde & Co Venezuela



CLYDE&CO

En la recopilación histórica que constituyó la Convención de Bruselas de 1924, se dio nacimiento a la Convención Internacional para la Unificación de ciertas Reglas en materia de Conocimientos de Embarque. Dicho texto normativo sufrió importantes enmiendas en 1928, dando como resultado las hoy popularmente conocidas, Reglas de la Haya-Visby.

Estas pautas han servido de marco jurídico del transporte marítimo internacional por muchos años, hasta la creación en 1978 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo o Reglas de Hamburgo.

Ahora bien, las Reglas de Hamburgo nunca llegaron a constituirse como un reemplazo de las primeras, ya que estas últimas a duras penas lograron acumular poco más de 30 naciones signatarias. Por lo que hoy por hoy, coexisten ambos regímenes normativos

y se continúan cumpliendo de forma sistemática y universal en el transporte marítimo internacional por distintos canales: sea por que el Estado es signatario de uno de los Convenios; por que la legislación local incorporo las disposiciones del Convenio a conveniencia de forma total o parcial; o por remisión expresa del contrato de transporte mediante una Cláusula Paramount u otra.

A esta dualidad se incorporó en 2009 una tercera, las Reglas de Rotterdam. Las cuales entrarán en vigencia una vez sean ratificadas por 20 naciones. Entendido que estas últimas, serían necesarias ya que incorporarían ciertos aspectos modernos del transporte marítimo que no fueron previstos en las dos anteriores por motivos obvios.

Ante una multiplicidad de regulaciones internacionales que arrojan la misma materia, se hace fundamen-

tal resaltar las más relevantes y marcadas diferencias que existen entre unas y otras.

HAYA-VISBY

"Contrato de transporte" se aplica únicamente al contrato de transporte comprobado por un conocimiento o por cualquier documento similar de título que habilite para el transporte de las mercancías por mar; se aplica también al conocimiento o documento similar extendido en virtud de un contrato de fletamento, a partir del momento en que ese documento habilitante rige las relaciones entre el porteador y el tenedor del conocimiento.

HAMBURGO

Por "contrato de transporte marítimo" se entiende todo contrato en virtud del cual el porteador se compromete, contra el pago de un flete, a transportar mercancías por mar de un puerto a otro; no obstante, el contrato que comprenda transporte marítimo y también transporte por cualquier otro medio se considerará contrato de transporte marítimo a los efectos del presente Convenio sólo por lo que respecta al transporte marítimo.

ROTTERDAM

Por "contrato de transporte" se entenderá todo contrato en virtud del cual un porteador se comprometa, a cambio del pago de un flete, a transportar mercancías de un lugar a otro. Dicho contrato deberá prever el transporte marítimo de las mercancías y podrá prever, además, su transporte por otros modos.

Claramente se observa que las Reglas de la Haya-Visby son un poco más restrictivas en su alcance, ya que delimitan al contrato de transporte, como aquel acreditado únicamente por un conocimiento de embarque u otro documento similar. Mientras que Hamburgo es mucho más extenso en su alcance, pero se restringe al solo admitir gobierno sobre el trayecto marítimo. En contrario, Rotterdam se desarrolla de forma más amplia e incluye para ciertos casos el tramo por otros medios de transporte, cuando este incluya de forma total o parcialmente un tramo marítimo.

De forma innovadora, las Reglas de Hamburgo reformaron las definiciones de los sujetos participantes en la aventura marítima, entre los cuales se incluyó al "porteador", "porteador efectivo", "cargador" y "consignatario", a cuya lista posteriormente Rotterdam, agregó unas cuantas nuevas definiciones y flexibilizó, dando amplitud a viejos conceptos.

En cuanto al concepto de mercancías, aun cuando todas las Reglas aluden a cualquier bien que pueda ser objeto de transporte, se ven contrastados en lo que respecta al régimen de animales vivos v. g. las Reglas del Haya-Visby en la definición de mercancías, excluyen de forma expresa los animales vivos. Por el contrario, Hamburgo si los incluye en su definición y además introduce como novedoso la referencia como mercancía, del contenedor y las paletas que se utilizan para agrupar los bienes transportados.

HAYA-VISBY

"Mercaderías" comprende bienes, objetos, mercaderías y artículos de cualquier naturaleza, con excepción de los animales vivos y del cargamento que en el contrato de transporte se declara como puesto sobre cubierta, y es así transportado de hecho;

HAMBURGO

El término "mercancías" comprende los animales vivos; cuando las mercancías se agrupan en un contenedor, una paleta u otro elemento de transporte análogo, o cuando estén embaladas, el término "mercancías" comprenderá ese elemento de transporte o ese embalaje si ha sido suministrado por el cargador

ROTTERDAM

Por "mercancías" se entenderán los géneros, los productos y los artículos de todo tipo que el porteador se comprometa a transportar en virtud de un contrato de transporte, incluido el embalaje y todo contenedor o equipo auxiliar no facilitado por el porteador, o en su nombre

Con respecto al transporte en cubierta, serían de nuevo las Reglas de Hamburgo, las que introducirían un régimen formal, dada la existencia y evolución de la carga contenerizada de la época moderna. Visto que las Reglas del Haya-Visby las excluyen de su aplicación. Por cuanto Hamburgo en su artículo 9 establece:

"1. El porteador podrá transportar mercancías sobre cubierta sólo si ello está en conformidad con un acuerdo celebrado con el cargador o con los usos del comercio de que se trate, o si lo exigen las disposiciones legales vigentes.

2. Si el porteador y el cargador han convenido en que las mercancías se transportarán o podrán transportarse sobre cubierta, el porteador incluirá una declaración a tal efecto en el conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo. A falta de esa declaración, el porteador deberá probar que se ha celebrado un acuerdo para el transporte sobre cubierta; no obstante, el porteador no podrá invocar tal acuerdo contra un tercero, incluido un consignatario, que haya adquirido el conocimiento de embarque de buena fe.

3. Cuando las mercancías hayan sido transportadas sobre cubierta en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 de este artículo o cuando el porteador no pueda invocar, en virtud del párrafo 2 de este artículo, un acuerdo para el transporte sobre cubierta, el porteador, no obstante, lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 5, será responsable de la pérdida o el daño de las mercancías, así como del retraso en la entrega,

4. El transporte de mercancías sobre cubierta en contravención del acuerdo expreso de transportarlas bajo cubierta se considerará una acción

u omisión del porteador en el sentido del artículo 8.”

Aunado a ello, las Reglas de Hamburgo dentro del ámbito de aplicación innovaron una vez más e instauraron lo siguiente:

HAYA-VISBY

Las disposiciones del presente Convención se aplicarán a todo conocimiento relativo al transporte de mercaderías efectuado entre puertos pertenecientes a dos Estados diferentes cuando:

- a) El conocimiento se otorgue en un Estado Contratante, o;
- b) El transporte se efectuó desde el puerto de un Estado contratante, o;
- c) El conocimiento prevea que las disposiciones de la presente

Convención o de otra legislación que el hacha hecho efectiva, regirán el contrato. Cualquiera que sea la nacionalidad del buque, del transportador, del cargador, del destinatario o de cualquier persona interesada.

Cada Estado Contratante aplicará las disposiciones de la presente Convención a los conocimientos mencionados anteriormente.

El presente artículo no impedirá a un Estado Contratante aplicar las disposiciones de la presente Convención a los conocimientos que no estén incluidos en los párrafos precedentes.

HAMBURGO

1. Las disposiciones del presente Convenio se aplicarán a todos los contratos de transporte marítimo entre dos Estados diferentes, siempre que:

- a) El puerto de carga previsto en el contrato de transporte marítimo esté situado en un Estado Contratante; o
- b) El puerto de descarga previsto en el contrato de transporte marítimo esté situado en un Estado Contratante; o
- c) Uno de los puertos facultativos de descarga previstos en el contrato de transporte marítimo sea el puerto efectivo de descarga y ese puerto esté situado en un Estado Contratante; o
- d) El conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo se emita en un Estado Contratante; o
- e) El conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo estipule que el contrato se regirá por las disposiciones del presente Convenio o por la legislación de un Estado que dé efecto a esas disposiciones.

ROTTERDAM

1. A reserva de lo dispuesto en el artículo 6, el presente Convenio será aplicable a todo contrato de transporte en el que el lugar de la recepción y el lugar de la entrega estén situados en Estados diferentes, y en el que el puerto de carga de un transporte marítimo y el puerto de descarga de ese mismo transporte estén situados en Estados diferentes, siempre y cuando, de acuerdo con el contrato de transporte, alguno de los siguientes lugares esté situado en un Estado Contratante:

- a) El lugar de la recepción;
- b) El puerto de carga;
- c) El lugar de la entrega; o
- d) El puerto de descarga.

Podemos concluir que son las Reglas de Hamburgo las que introducen al puerto de descarga dentro de su ámbito de aplicación, lo cual es distinto a lo previsto por su antecesora. Dicho criterio se sostiene en Rotterdam.

Por último, otra variante digna de mencionar es la de la prescripción en

cada una de las Convenciones. La cual en el caso de las Haya-Visby era de un año contado desde el momento de entrega de las mercancías o cuando estas estuvieran previstas a ser entregadas, convirtiéndose en dos años en las Convenciones sucesivas. 


 EVENTOS ALSUM

Como respuesta a la nueva normalidad digital impuesta por la pandemia, desde 2020 venimos desarrollando los Foros ALSUM de forma virtual, lo que nos ha permitido abarcar un mayor número de temas y llegar a más personas de toda Latinoamérica.

En 2021 nos planteamos la meta de realizar 21 foros virtuales, de forma quincenal, de los cuales, cinco serán seminarios especializados para abordar en profundidad temas de la industria del seguro marítimo. Adicional a esto, hemos diseñado una estrategia que nos permite tratar temas coyunturales o de actualidad, legales y de Alta Gerencia y Liderazgo, además de los ya conocidos de Carga y Cascos. Algunos de los foros, por su importancia para el mercado, serán abiertos al

público en general, sin embargo, en su gran mayoría, estos espacios serán exclusivos para afiliados a ALSUM. Entre el temario para Foros ALSUM 2021 están: medio ambiente, innovación, cadena de frío, daño a la maquinaria, peritos e inspecciones, RC Marítima, administración de portafolio, análisis financiero, negociación, fundamentos jurídicos del contrato de seguros, normatividad comparada, tendencias jurisprudenciales, análisis del negocio de marine y su entorno, entre otros.

Puede consultar la programación quincenal de foros en nuestro sitio web www.alsum.co, en nuestras redes sociales o en el boletín semanal de noticias. 



TRANSPORTE DE TELAS Y TEXTILES

La manufactura de textiles es una industria importante que mueve anualmente más de 1 mil millones de dólares. Está basada en la conversión de tres tipos de fibra en hilo, luego, en tela y finalmente, en textiles. Con ellos se fabrican ropa y otros productos. El algodón constituye la fibra natural más importante, pero también se encuentran textiles en lana, seda, lino, cáñamo y yute. Pueden consistir en fibras naturales, ya sean de origen animal o vegetal, tales como la celulosa o viscosa, o fibras hechas a mano, tales como las poliamidas, o de mezclas de estos materiales.

Distribución / Almacenamiento / Uso

Debido a los procesos de degradación fotomecánicos, la exposición a la luz extendida pone a las fibras naturales y hechas a mano en riesgo; la seda natural, las fibras poliamidas, el yute y el ramio son particularmente sensibles. El empaquetamiento entonces depende de la etapa de procesamiento del textil.

Debido a que los productos son fuer-

temente higroscópicos y absorben la humedad fácilmente, deben ser protegidos de la humedad. La humedad absorbida del entorno circundante o presente en el momento del empaquetamiento (también del agua de mar, la lluvia y la condensación de agua) resulta en manchas por crecimiento de moho, e incluso descomposición. Los contenedores deben estar secos y limpios. El espacio de almacenamiento debería estar lejos de fuentes de calor.

Rango de temperatura favorable: 0 – 30°C. Temperatura de transporte óptima: 20°C ± 5°C. La exposición a temperaturas excesivamente altas causa arrugas y encogimiento. A temperaturas >30°C y a humedades >30%, la lana y la seda quedan en riesgo de deshacerse. A temperaturas y a humedades altas, el material viscoso tiene en particular riesgo de arrugarse. Con fibras de PVC, existe riesgo de encogimiento y endurecimiento a altas temperaturas. Las temperaturas excesivamente bajas resultan en pérdida de resistencia.

Recomendaciones para transporte de textiles:

Humedad: Humedad relativa: 65 - 70%, Contenido de agua: 7.85 - 8.50% (tela de algodón), Contenido de agua máximo para el equilibrio: 70%

Ventilación: Condición de ventilación recomendada: tasa de intercambio de aire: 6 cambios/hora si el punto de rocío del aire externo es menor al punto de rocío del aire contenido

FACTORES DE RIESGO

- Autocalentamiento / Combustión espontánea: el algodón sobre todo es muy propenso a la combustión espontánea
- Húmedad / Crecimiento de moho
- Olores
- Contaminación
- Influencias mecánicas
- Encogimiento / Reducción / Hurto

<<< Anterior Siguiente >>>

ABC, Reglas de Hamburgo Directorio

[Leer](#)

[Leer](#)



10 ALSUM
AÑOS

trabajando por una suscripción de *seguros marítimos* de clase mundial

Directorio

ASEGURADORAS

IR

ABOGADOS

IR

AJUSTADORES

IR

ASOCIACIONES

IR

CONSULTORES

IR

CORREDORES

IR

CORREDORES DE RIESGO

IR

REASEGURADORAS

IR

ASEGURADORAS

ARGO SEGUROS

Aseguradoras

Brasil

Av. das Nações Unidas, 12399 - Cidade Monções,
São Paulo - SP, 04533-085

Persona de contacto: Salvatore Lombardi
Salvatore.lombardi@argoseguros.com.br

ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.

Aseguradoras

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: Patricia Cortés

Teléfono: 011-(507) 301-2443

pcortes@assanet.com

AXA XL

Aseguradoras

México

Dirección: Antonio Dovali Jaime 70 Torre C Piso
8. Col. Santa Fe. Del. Alvaro Obregon. Mexico,
D.F. CP 01210

Teléfono: 52 (55) 9000 9030

Persona de contacto: Ruben Chanona Llano
Head of Marine - México
I-GL Marine Cargo CE&A

Teléfono: 52 (55) 2269 5584

Celular: 52 (55) 2269 5584

ruben.chanona@axaxl.com

BSE BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO

Aseguradoras

Uruguay

Dirección: Av. Del Libertador 1458/1, Montevideo

Delegado: Santiago González

Teléfono: (598) 29034173 interno 3321/3322

Correo: segonzalez@bse.com.uy

CHUBB

Aseguradoras

Latam

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@chubb.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: Omar Mendoza



Teléfono: +55 (11)4504-1641

Omar.mendoza@chubb.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@chubb.com

Colombia:

Dirección: Avenida Calle 26 # 59 - 51, Torre 3, piso7, Bogotá - Colombia

Teléfonos: +57 (1) 3266200, +57 (1) 7957777

Persona de contacto: William Suárez

Teléfono: + 57 (1) 3190300 ext 2013

william.suarez@chubb.com

Ecuador:

Dirección: Av. Amazonas #3655 y Juan Pablo Sanz (Edificio Antisana 5° piso), Quito - Ecuador

Teléfono: + (593 2) 292 - 0555

Persona de contacto: Sonia Medina

Teléfono: + 593 (2) 292-0555 ext 2516

sonia.medina@chubb.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) 52 58 5800

Persona de contacto: Omar Mendoza Lizaola

Teléfono: + (52) 55 52 58 58 67

gustavo.valdes@chubb.com

Panamá:

Dirección: Torre Sur, Planta Baja Este, Business Park, 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

Leonela.Ulloa@chubb.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@chubb.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@chubb.com

Miami:

Dirección: 9130 S. Dadeland Blvd. Two Datan Center. Suite 1100. Miami, Florida USA 33156

Teléfonos: (787) 274 - 4700 / (787) 274 - 4700

Persona de contacto: Patricia Garcia

Teléfono: + (305) 670-1249

patricia.garcia@chubb.com

HUMANO SEGUROS

Aseguradoras

República Dominicana

T 809.475.3217 | M 809.878.8507

Elisa Collado

ecollado@humano.com.do

INTERNACIONAL DE SEGUROS

Aseguradoras

Panamá

Dirección: Ave. Nicanor de Obarrio, Edif. Credicorp Bank, pisos 19,20,21. Panamá.

Teléfonos: +507 206-4000

Persona de contacto: Diana Jaen

Teléfonos: +507 206-4670

djaen@iseguros.com

LA HOLANDO SUDAMERICANA S.A.

Aseguradoras

Argentina

Dirección: Sarmiento 309 Buenos Aires, Argentina.

Teléfono:+54 11 4321-7600

Persona de contacto: Lic. Carlos Simone

csimone@holansud.com.ar

LA MONUMENTAL DE SEGUROS

Aseguradoras

República Dominicana

Dirección: Max Henríquez Ureña, No. 79, Evaris-

to Morales, Santo Domingo
Teléfono: +1 809-683-0433
Persona de Contacto: Julissa Espinal
Teléfono: +1 809-683-0433 ext.4230
jespinal@lamonumental.com.do

LA PREVISORA S.A, COMPAÑÍA DE SEGUROS

Aseguradoras

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

LA UNIÓN COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A.

Aseguradoras

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. David Goldbaum
Teléfono: +593-4-2851500
agoldbaum@segurosunion.com

PACÍFICO SEGUROS

Aseguradoras

Perú
Av. Juan de Arona 830 Lima, Perú
(01) 415 15 15 - (01) 513 50 00
Paul Cáceres
pcaceres@pacifico.com.pe

SEGUROS BOLÍVAR

Aseguradoras

Colombia
Dirección: Av Dorado # 68B -31 Torre 2, Bogotá
Teléfono: +57 (1) 3410077
Persona de contacto: Herik Leonardo Organista
herik.organista@segurosbolivar.com

SEGUROS DEL ESTADO S.A.

Aseguradoras

Colombia
Dirección: Carrera 11 No 90 – 20, Bogotá D.C.

Teléfono: 57 1 6019330
Persona de contacto: Jorge Mario Gómez
jorge.gomez@segurosdelestado.com

SEGUROS SURA S.A.

Aseguradoras

Latam

Colombia:
Dirección: Carrera 64B No. 49A-30, Medellín, Antioquia, Colombia
Teléfono: +57 (4) 4378888
Persona de Contacto: Martín Uribe Cárdenas
Teléfono: +57 (4) 2602100 ext. 42504
Cel: (+57) 3165207495
muribec@sura.com

Argentina:

Dirección: Cecilia Grierson 255, 1107 Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Teléfono: +54 114 339 0000

Brasil:

Dirección: Av. das Nações Unidas, 12.995 - 4º andar - Edif. Plaza Centenário - Brooklin Novo/ São Paulo - CEP 04578-000
Teléfono: +55 11 35567000

Chile:

Dirección: Providencia 1760, Piso 4, Providencia, Santiago – Chile
Teléfono: +56 2 223961000

El Salvador:

Dirección: Alameda Dr. Manuel Enrique Araujo, Plaza Suiza, Col. San Benito, San Salvador, El Salvador.
Teléfono: +503 2298 8888

México:

Dirección: Blvd. Adolfo López Mateos 2448, Col. Altavista, Delgación Álvaro Obregón, C.P. 01060, Cd De México.
Teléfono: +52 (55) 5723 7999

Panamá:

Dirección: Calle Aquilino de la Guardia entre calle 47 y 48, Plaza Marbella, ciudad de Panamá
Teléfono: +507 205-0700

República Dominicana:

Dirección: Av. John F. Kennedy No. 1 Ensanche Miraflores. Santo Domingo, República Domini-



cana

Teléfono: +809 809-985-5000 / 809-985-5025

Uruguay:

Dirección: Av. Italia 7519, CP11500 - Montevideo, Uruguay.

Teléfono: +598 2603 0000

STARR INSURANCE HOLDINGS INC.

Aseguradoras

Argentina

Dirección: Carlos Pellegrini 1141 - CP C1009ABW - Ciudad de Buenos Aires

Teléfono: 54 11 5173-7470

Persona de contacto: Axel Trauttenmiller

axel.trauttenmiller@starrcompanies.com

TYSERS

Aseguradoras

Londres

Dir: 71 Fenchurch Street, London, EC3M 4BS

Tel: +44 (0)20 3037 8000

Contacto: Julien Hubbard - Director

julien.hubbard@tysers.com

ABOGADOS

ALS ADMIRALTY SERVICES S.A.

Abogados

Argentina

Dirección: Avda. Alicia M. de Justo 740 piso 4 Of. 4 (C1107AAP)

Dock 5 - Puerto Madero

Ciudad A. de Buenos Aires

Teléfono: +54-11-43314324

Persona de contacto: Dr. Gustavo Pablo Yusti

gyusti@admiraltylaw.com.ar

GARCIÁRBOLEDA ABOGADOS

Abogados

Colombia

Carrera 12 No. 96 - 81 Of. 403

Bogotá D.C. | Colombia

Persona de contacto: Mauricio García Arboleda

mgarcia@garciarboleda.co

Tel: +57 1 7441335 ext. 1309

GRILLO CORREA CONSULTORIAS SAS

Abogados

Colombia

Dirección: Calle 127 A # 7-19 OFICINA 212 B, Bogotá D.C.

Teléfono: (57) 1 8051279/ 3123773932

Persona de contacto: Adriana Grillo

agrillo@adrianagrillo.com

ASESORÍA JURÍDICA MERCANTIL SV

Abogados

Venezuela

Venezuela:

Dirección: Av. Esneosto Blohm CCCT, Torre A, Piso 8, Oficina A-803.

Persona de contacto : Julio Cesar Sanchez

Telefono: 58 212 959 8577 / 959 2236

Correo: jsanchezvegas@gmail.com

FRANCO & ABOGADOS ASOCIADOS

Abogados

Colombia

Calle 75 # 13 - 51 Of. 408, Bogotá

(571)7035633

Persona de contacto: Javier Franco

Correo: jfranco@francoabogados.com.co

HINCAPIÉ & MOLINA

Abogados

Colombia

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

Teléfono: (57 5)6608339

Persona de contacto: Juan Guillermo Hincapié

juangh@hincapiemolina.com

J. CORREA & ABOGADOS. S.A.S

Abogados

Colombia

Dirección: Calle 73 N° 9 - 42 Oficina 305 Edificio Nepal, Bogotá.

Teléfono: (571) 3172970 - 3122109

Personas de contacto: John Correa

Correo: jjcorrea@jcorrealegal.com

Andrés Felipe Ávila

Correo: andresavila@jcorrealegal.com

**MAIO Legal**

Abogados

Ciudad de México
C/ Alcalá, 75, 2º - 28009 Madrid
Julia Rubiales
T: +34 91 577 50 20
F: +34 91 577 87 79
E: jrubiales@maiolegal.com

AJUSTADORES**THE SPENCER COMPANY**

Ajustadores

Estados Unidos
Dirección: 3340, State Route 52, PO Box 371,
White Sulphur Springs, NY 12787
Teléfono: +1 212 304 1560
Persona de contacto: Jonathan S. Spencer
Teléfono: +1 917 696 5467
jss@jssusa.com

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

Ajustadores

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 1 393-8618 Móvil: +51 999 704
728
cperalta@herdkp.pe

BARBUSS GLOBAL

Ajustadores

Argentina
Tel: +54 11 52 63 52 53 (ext. 201)
Contacto: Maria Monferini
Correo: maria.monferini@barbuss.com

CAVE LIQUIDADORES

Ajustadores

Chile
Almirante Señoret 70, Valparaíso
+56 32 213 1002
Persona de Contacto: Paola Ferreira
Correo: paola.ferreira@caveliquidadores.cl

CRAWFORD LIQUIDADORES DE SEGUROS LTDA.

Ajustadores

Chile
Coyancura 2241, Santiago, Providencia, Región
Metropolitana
+56 2 2676 9500
Persona de Contacto: Arnaldo Rotella Macchia-
vello
Correo: arotella@crawford.cl

INTERNATIONAL MARINE EXPERTS - IME

Ajustadores

Panamá
Bldg. 0750-D Williamson Place La Boca Pa-
nama City, Rep. of Panama (507) 226-226-
5029/5262
Persona de contacto: Javier Bru
Correo: jbru@ime.com.pa

MARCONSULT

Ajustadores

Lima, Perú
Dirección: Av. Mariscal Andrés Avelino Cáceres
N° 593, Surquillo
Lima, Perú
T Central: (511) 611-2200
T Celular : (+51) 943858279
César Salerno Martínez, Gerente General
E-mail: csalerno@marconsult-fidens.com

SIW CARGO

Ajustadores

Latam
Tel. México: +52 (55) 1253 7186
Tel. Argentina: +54 (261) 4966 221
Persona de contacto: Francisco Baudi
Correo: federico.badui@siwcargo.com

VIOLLIER AJUSTADORES

Ajustadores

Chile
Dirección: La Concepción 322, Piso 4 Of. 404,
Providencia, Stgo
Teléfono: +569 9330 5293
Persona de contacto: Antonio Valdivia O.
Correo: avaldivia@vyaa.cl

ASOCIACIONES

ASOCIACIÓN DE ASEGURADORAS PRIVADAS DE COSTA RICA - APP

Asociaciones
Costa Rica

ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS - APCS

Asociaciones

Paraguay
Dirección: esquina Lugano (ex 1ra. Proyectada),
15 De agosto, Asunción,
Teléfono: +595 21 444 343
Persona de contacto: Ruben Rappenecker
Correo: apcs@apcs.org.py

AACS - ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS

Asociaciones

Argentina
Dirección: Calle 25 de Mayo N° 565, 2° Piso.
C1002ABX - Capital Federal - Buenos Aires.
Teléfono: +54 (011) 4312-7790
Persona de contacto: Pietro Zuppelli
Correo: pzuppelli@zuppelli.com

FASECOLDA

Asociaciones

Colombia
Dirección: Cra. 7 N.o 26 - 20 Piso 11 y 12. Bogotá,
Colombia.
Teléfono: +57 (1) 3 443 080
Persona de contacto: Diego Nieto
Correo: dnieto@fasecolda.com

AACH A.G.

Asociaciones

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

AAP

Asociaciones

Costa Rica
Rohrmoser, Centro Corporativo La Nunziatura,
Segundo Piso.
Teléfono: (506) 2520-1990
Persona Contacto: Norma montero

AMIS - ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS

Asociaciones

México
Dirección: Francisco I. Madero No. 21, Álvaro
Obregón, Tlacopac San
Ángel, 01040 Ciudad de México.
Teléfono: +52 55 5480 0680
Persona de contacto: Marco A. De La Rosa
madrosa@amis.com.mx

APADEA- ASOCIACIÓN PANAMEÑA DE ASEGURADORAS

Asociaciones

Panamá
Edificio APADEA, Bella Vista, Calle Venezuela
No.46-113
(507) 225-4445 - (507) 225-9475
lalvarez@amis.com.mx
www.apadea.org

ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE SEGUROS - APESEG

Asociaciones

Perú
Dirección: Calle Amador Merino Reyna 307 Piso
9 San Isidro, Distrito de Lima, Perú
Teléfono: +51 1 2011600
Persona de Contacto: Renato Bedoya
rbedoya@apeseq.org.pe

AUDEA- ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS

Asociaciones

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

CONSULTORES

LEZA, ESCRIBANA Y ASOCIADOS S.A.

Consultores

Argentina

Dirección: Vidal 2924, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1429AHB)

Teléfono: +54 (11) 4545-0000

M. +549 (11) 3190-1105

Persona de contacto: Ing. Sofía Poehls - Director
spoehls@lea.com.ar

NAMES AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN

Consultores

Latam

Calle Nuñez de Balboa 120, 6 piso. 28006 Madrid, España

C.E: fbarrío@namesuagency.com

Tel: +1 7864982175

Contacto: Fernando Barrio

CORREDORES

ATLANTIC AMERICAS REINSURANCE CORP

Corredores

Granada BLVD, Coral Gables

Miami, FL 33134

Luis Tojeiro Sierto

ltojeiro@atlanticinsbrokers.com

(+1)3056063336 (+1)3053777887

BAAL NAK- REINSURANCE CONSULTANTS

Corredores

Latam

Dirección: 1111 Brickell Ave Suite 1840, Miami, FL 33131.

Teléfono: +1 305-377-4233

Persona de contacto: Xavier Corona

xavier.corona@baalnak.com

TBS INTERMEDIARIO DE REASEGURO

Corredores

México

Dirección: Parque de Granada No. 71 - 501, CDMX

Teléfono: + (52) 55 5290 5826

Persona de contacto: Luis Angel Mendoza

luisangel.mendoza@tbsmexico.com.mx

ASSEKURANSA

Corredores

Argentina

ERICA OLBERTZ

RESPONSABLE DEL DTO. DE SINIESTROS

24778440

eolbertz@assekuransa.com

ARGENTINA

CERRITO 1186 PISO 9º

00 54 11 5254 5254

eolbertz@assekuransa.com

J.R.RODRIGUEZ & ASOCIADOS - BROKERS DE SEGUROS MARÍTIMOS

Corredores

Argentina

Dirección: Lavalle 547, 2º Piso, Oficina "A" Código Postal (C1047AAK) Ciudad de Buenos Aires

Teléfono: (54 11) 4393 5919/5923/2754

Persona de Contacto: Julieta Rodríguez

rodriguezjulieta@jrryasoc.com.ar

JAH INSURANCE BROKERS CORP

Corredores

Colombia

Dirección: Calle 26 No. 69- 76 oficina 603 torre 3 Complejo de edificios Elemento

Teléfono: +57 (1)4325000 Ext 1200

Persona Contacto: Fredy Casas - Gerente Corporativo

Correo: juridico@jahinsurance.com

PRAAM INTERMEDIARIO DE REASEGURO

Corredores

México

Miguel Angel de Quevedo No. 995 Planta Baja Colonia El Rosedal Delegación Coyoacán. Mexico D.F.

Tel.+52 (55) 5689- 6416 / +52 (55) 5689-8834

+52 (55) 5689-3363

Sergio Flores

sergio.flores@praam.com.mx

GERENCIADORES DE RIESGOS

SAFE LINK

Corredores

México

Dirección: CALZADA LAZARO CARDENAS#
3422 INT 802 PISOS 8

Teléfono: 52 (33) 1983-8086 EXT 201

Delegado: Carlos Vallejo

cvallejo@safelinkmexico.com

AON REINSURANCE SOLUTIONS

Corredores

Latam

Rosario Pino 14-16 | 28020 | Madrid

t +34 913405273 | m +34 660923880

Jose Maria Lopez

jose.maria.lopez@aon.com

GUY CARPENTER

Corredores

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

MOMENTUM

Corredores

Ecuador

Km 1.5 Vía a Samborondón, Edificio Xima, Oficina 214

Samborondón - Ecuador

+593 9 99236666

Delegado: Andres Morales Carbo

andresmoralescarbo@momentumreinsurance.com

WILLIS TOWERS WATSON

Corredores

Estados Unidos

Dirección: 1450 Brickell Avenue, Suite 1600, Miami, Florida 33131

Teléfono: +1 305 421 6206

Persona de Contacto: Neil Bath

neil.bath@willistowerswatson.com

GRUPO OET

Gerenciadores de Riesgos

Colombia

Dirección: Cr 13. No. 76 - 12 Oficina 101, Bogotá

Teléfono: (57) (1) 742 90 02

Persona de Contacto: Andrés Rodríguez Guerrero

andres.rodriguez@grupooet.com

ARM - ASSET RISK MANAGEMENT

Gerenciadores de Riesgos

Argentina - Chile

Argentina:

Dirección: L. Lugones 4239 Piso 4° - C1430EDF
- Ciudad de Buenos Aires

Teléfono: +54 11 5032 3380

Persona de contacto: Samuel A. Markov

smarkov@arm-services.com

Chile:

Dirección: Padre Mariano 210 Oficina 1003 Providencia, Santiago de Chile

Teléfono: +56 2322 36340

Persona de contacto: Thomas Radmann

tradmann@arm-chile.com

ASSISTCARGO

Gerenciadores de Riesgos

Argentina:

Dirección: Reconquista 559 - 9° piso C1003ABK
- CABA, Buenos Aires

Teléfono: +54 11 4316 2222

info@assistcargo.com

Persona de Contacto: Dr. Carlos Leymarie

Teléfono: +54911 61118418

cleymarie@assistcargo.com

México:

Dirección: Río Misisipi 52 - 8° piso

CP06500 - Cuauhtémoc, México D.F.

Teléfono: +52 55 1208 4908 Persona de contacto: Lic. Patricio Vidal

Teléfono: +52 1 55 4619 4648

pvidal@assistcargo.com

Chile:

Dirección: San Pio X 2460 Of. 1302
CP 7510041 - Providencia, Santiago de Chile
Teléfono: +56 9 9658 1771
Persona de contacto: Lic. Alan Marín
amarin@assistcargo.com

Estados Unidos:

Dirección: 24044 Cinco Village Center Blvd.
Suite 100
TX 77494 - Katy, Texas
Telefono: +1 (832) 951 3172
Persona de contacto: Lic. Gabriel Rodriguez
Roca
grodriguezroca@assistcargo.com

CRM- CARGO RISK MANAGEMENT

Gerenciadores de Riesgos

Colombia -México

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.
Telefono +55 290996 67
Persona de contacto: Mauricio Martínez
mmp@cargorisk.com

REASEGURADORAS

MAPFRE GLOBAL RISKS

Reaseguradoras

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

HANNOVER RÜCK SE

Reaseguradoras

Colombia

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

Reaseguradoras

Estados Unidos

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

LIBERTY INTERNATIONAL UNDERWRITERS

Reaseguradoras

Estados Unidos

Dirección: 1221 Brickell Ave., Suite 820 Miami, FL 33131
Teléfono: +1 786 437 8520
Persona de contacto: Arturo Posada
Teléfono: +1 (786) 437-8548
arturo.posada@libertyiu.com

MERCANTIL RE

Reaseguradoras

Calle Punta Darién, Torres de las Américas,
Torre A, piso 14, local 1403, Urbanización Punta
Pacífica, Ciudad de Panamá.

Persona de Contacto: Liza Loaiza

lloaiza@mercantilre.com

Teléfono(+ 507) 397.6940

Panamá

MUNICH RE

Reaseguradoras

Latam

Cono Sur y Brasil:

Persona de contacto: Henrique Cabral

Teléfono: +49 (89) 3891-4871

hcabral@munichre.co

Región Andina & Caribe:

Persona de contacto: Tanja Fehrenbach

Teléfono: + 49 (89) 3891-3155

tfehrenbach@munichre.com



Mexico y Centro América:
Persona de contacto: Carlos Durán
Teléfono: +57 1 3269600
cduran@munichre.com
LatAm e Iberia:
Persona de contacto: Michael Yeats
Teléfono: +57 (1) 3269608
myeats@munichre.com

PROVINCIAL DE REASEGUROS C.A

Reaseguradoras

Panamá - Venezuela

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
Persona encargada:
Reinaldo Tovar
reinaldo.tovar@provincialre.com

QBE INTERNATIONAL MARKETS

Reaseguradoras

Latam
Dir: 1221 Brickell Ave, Ste 750 Miami, FL 33131
Tel: +1 (786) 785-8205
Contacto: Luis Eduardo Abrahams
Vice President Marine - Latam
C.E: lbrahams@qbeim.com

SPECIALTY REINSURANCE BROKERS, INC

Reaseguradoras

Panamá
Mario Vlieg
T: +507 209-4260 ext. 112
mario.vlieg@specialtyregroup.com
Panama, 50th Street, F&F Tower, 38th Floor, Office 38

SWISS RE

Reaseguradoras

Brasil - EEUU

Brasil:
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:
Dirección: 175 King St., Armonk, New York 10504.
EUA.
Teléfono: + 1 914 828 8811
Persona de contacto: Erika Schoch
Erika_schoch@swissre.com

THE HARTFORD

Reaseguradoras
Latam

355 Alhambra Circle, Ste 1510 Coral Gables, FL 33134
Office: +1 786.871.5326
Cel: +1 305.323.3940
Efrain Sorá
esora@navg.com

TRANSATLANTIC RE

Reaseguradoras

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



ACREDITACIONES EN CARGA



Sebastián Celico

cscelico@arm-services.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2005
Empresa patrocinadora de la certificación: ARM
Fecha de la acreditación: May. 2020



Santiago Cospito

Santiago.cospito@chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2017
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Xavier Pazmiño

xavier.Pazmino@chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 1996
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: May. 2020



Vanesa Bustos

operaciones@siwcargo.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2014
Empresa patrocinadora de la certificación: Siw Cargo
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Federico Volpi

fvolpi@assistcargo.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2007
Empresa patrocinadora de la certificación: Assistcargo
Fecha de la acreditación: Jun. 20



Israel Diaz Ruela

Israel.Diaz@Chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2020
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: ago. de 2020



Nicholas Doy

nicholas.doy@chubb.com

Perfil



Perfil de LinkedIn: Nicholas Doy
Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2017
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: May. 2020



Victor Manuel Salazar

seguros@ilog.mx

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2017
Empresa patrocinadora de la certificación: ALSUM
Fecha de la acreditación: nov. de 2020



Ezequiel Rodriguez

Ezequiel.Rodriguez@Chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2016
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Teresa Villegas

teresa.villegas@chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2008
Empresa patrocinadora de la certificación: Chubb
Fecha de la acreditación: feb. de 2021



Rosa Moran

rosa_moran@swissre.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2001
Empresa patrocinadora de la certificación:
Swiss Re
Fecha de la acreditación: mar. de 2021



Marcio Muto

Marcio_muto@swissre.com

Empresa patrocinadora de la certificación:
Swiss Re
Fecha de la acreditación: mar. de 2021



Karen Galvan

karen_galvan@swissre.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2017
Empresa patrocinadora de la certificación:
Swiss Re
Fecha de la acreditación: mar. de 2021



Iliana Negroe

iliana.negroe@chubb.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2013
Empresa patrocinadora de la certificación:
Chubb
Fecha de la acreditación: mar. de 2021

ACREDITACIONES EN CASCOS



Marcos Prada

mprada@cargorisk.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 1999
Empresa patrocinadora de la certificación:
CargoCorp
Fecha de la acreditación: Nov. 2020



Andrea Patricia Silva

asilva@nacion-seguros.com.ar

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 1995
Empresa patrocinadora de la certificación:
Nación Seguros
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Ana Carolina Martins

anacarolina.martins@aon.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2009
Empresa patrocinadora de la certificación:
AON
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Ingrid Bassallo

ibassallo@gmail.com

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2004
Empresa patrocinadora de la certificación:
Pacífico Seguros
Fecha de la acreditación: Jun. 2019



Maria Angeles Lecumberri

mlecumberri@nacion-seguros.com.ar

Perfil



Fecha de vinculación al ramo de Marine: 2015
Empresa patrocinadora de la certificación: Na-
ción Seguros
Fecha de la acreditación: Ago. 2020



Andres Felipe Uribe

auribe@cargorisk.com

Empresa patrocinadora de la certificación:
Cargocorp
Fecha de la acreditación: Nov. 2020

EN **MEMORIA** DE

JULIO
SÁNCHEZ-VEGAS



EDUARDO
WEISBEK



ALSUM
