

ACTUALIDAD EN SEGUROS
EVOLUCIÓN Y SUSCRIPCIÓN DE CYBER RISK

PUERTOS DE LATINOAMÉRICA
NAVEGANDO EN EL PUERTO DE CARTAGENA

AL CIERRE
DESASTRE EN EL PUERTO DE TIANJIN

Revista



CANAL DE PANAMÁ

LA AMPLIACIÓN Y SU IMPACTO EN EL MERCADO
LATINOAMERICANO DE SEGUROS MARÍTIMOS

INFORME ESPECIAL



ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA
DE SUSCRITORES MARÍTIMOS

EDITORIAL ALSUM

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

PRESIDENTE Erika Schoch

SECRETARIO GENERAL Leonardo Umaña

JEFE COMERCIAL Y ADMINISTRATIVO
Juan Manuel Avella

GERENTE EDITORIAL Lina Ospina

COORDINADOR DE PRODUCCIÓN EDITORIAL
Christian Jiménez

VENTA DE PUBLICIDAD PARA HISPANOAMÉRICA Y RESTO DEL MUNDO

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

VENTA DE PUBLICIDAD PARA BRASIL

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

DERECHOS MUNDIALES RESERVADOS

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

DIAGRAMACIÓN Y DISEÑO GRÁFICO

COOLBRAND AGENCIA DE PUBLICIDAD

www.coolbrand.co
E-mail: equipo@coolbrand.co
Teléfono: +57 1 663 0039
+57 315 256 7114
Bogotá - Colombia.

IMPRESO POR:

COOLBRAND AGENCIA DE PUBLICIDAD

www.coolbrand.co
E-mail: equipo@coolbrand.co
Teléfono: +57 1 663 0039
+57 315 256 7114
Bogotá - Colombia.

IMAGEN DE LA PORTADA

PhotoRusch.com
<https://www.flickr.com/photos/photorusch>

JUNTA DIRECTIVA

ERIKA SCHOCH Swiss Re (Presidenta)

ARTURO POSADA Liberty International Underwriters

JAMES GARCÍA SURA República Dominicana

JOSÉ MANUEL CASTILLO Mapfre Seguros

MAURICIO DE LA GUARDIA Internacional de Seguros

SALVATORE LOMBARDI JR. Argo Seguros

XAVIER PAZMIÑO ACE Group

SECRETARIO GENERAL

LEONARDO UMAÑA Fasesolda

COMITÉ TÉCNICO DE CARGA

ALFONSO VALLE Transatlantic Re

ARTURO POSADA Liberty International Underwriters

JAVIER HIDALGO GONZÁLEZ Abaco Adjusters

JORGE BELTRÁN La Previsora Seguros

JUAN CARLOS MARTINEZ CRM Cargo Risk Management

LUIS ALVAREZ AMIS

MARIA FERNANDA ALONSO Swiss Re

MARICARMEN DE SERRACÍN Internacional de Seguros

REINALDO TOVAR Provincial Re

SALVATORE JUNIOR Argo Seguros

SERGIO LAOS Munich Re

XAVIER PAZMIÑO ACE Group

COMITÉ TÉCNICO DE CASCOS

ALDO PAINO Liberty International Underwriters

ALEJANDRO GARCIA Swiss Re

ALEJANDRO GOLDBAUM Seguros La Unión

CARMEN ROSA FLOREZ RIMAC

EDWARD BENAVIDES Guy Carpenter

HENRIQUE CABRAL Munich Re

JOSÉ MANUEL CASTILLO Mapfre Seguros

NINA D'AGOSTINI SURA República Dominicana

ROXANA RIOS Seguros Atlas

MIEMBROS DE ALSUM

AACH Asociación de Aseguradoras de Chile

ACE GROUP

AIG

ALLIANZ SEGUROS

AMIS Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

APADEA Asociación Panameña de Aseguradoras

APCS Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros

ARGO SEGUROS

ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS

ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS AUDEA

CORPORATE SOLUTIONS

FASECOLDA Federación de Aseguradores Colombianos

HANNOVER RE

HELVETIA LATIN AMERICA LLC

INTERNACIONAL DE SEGUROS

LA HOLANDO SUDAMERICANA

LA PREVISORA SEGUROS

LA UNION SEGUROS

LIBERTY INTERNATIONAL UNDERWRITERS

LIBERTY SEGUROS

MAPFRE GLOBAL RISKS

MUNICH RE

PACIFICO SEGUROS

PROVINCIAL RE

RIMAC SEGUROS

RSA LATINOAMÉRICA

SEGUROS ATLAS

SEGUROS EL ROBLE

SURA República Dominicana

SWISS RE

TRANSATLANTIC RE

ASOCIADOS DE ALSUM

ABACO ADJUSTERS

ADMIRALTY SERVICES S.A.

AON BENFIELD COLOMBIA

ARAES RIESGOS

ASSIST CARGO

ATLANTIC REINSURANCE BROKERS CORP.

BAAL NAK REINSURANCE CONSULTANTS LLC

BRAEMAR S.A.

CRM Cargo Risk Management

GRUPO VITESSE

GUY CARPENTER

HERRERA DKP

HINCAPIÉ & MOLINA

HUDSON LTDA.

INTERNATIONAL MARITIME EXPERTS IME

J. CORREA & ABOGADOS

JAO RE PERÚ

JSS USA The Spencer Company

MAIO LEGAL

MARCONSULT GROUP

RISK SOLUTIONS Venezuela

ROSAS & ASOCIADOS

SUPERVISIONES & PREVENCIÓNES S.R.L.

VÉRTICE SEGUROS

WILLIS MIAMI

ZÜRCHER, ODIO & RAVEN

CON APOYO DE:

FIDES Federación Interamericana de Empresas de Seguros

IUMI International Union of Marine Insurance

CONTENIDO

05. Editorial

Una historia de sueños y realidades

09. Panorama

Reporte del Mercado de Seguros Marítimos en 2014 - Panorama Económico

16. Invitado

Entrevista especial a Erika Schoch, Presidenta de la Junta Directiva de ALSUM (2013-2015)

20. Puertos de Latinoamérica

Navegando en el puerto de Cartagena

44. Comité de Cascos

El suscriptor ¿Una especie en extinción?

52. Actualidad en Seguros

Cyber Risk: Evolución del concepto y coberturas de seguro

55. Alsum en el mundo

Gestión del Riesgo Logístico y Portuario en América Latina: una manera pragmática de abordarlo

58. Píldoras para transporte de carga

Transporte de petróleo y sus retos



28. EL CANAL DE PANAMÁ

La ampliación y su impacto en el mercado latinoamericano de seguros marítimos

20. Comité de Carga

Brasil se destaca en gerenciamiento de Riesgos en América Latina



60. La explosión en el Puerto de Tianjin

Reporte preliminar

67. Alsum en acción

ALSUM en 2015: Expansión en proceso de un sueño hecho realidad

LA OPORTUNIDAD DEL SEGURO MARÍTIMO EN EL ENTORNO LATINOAMERICANO

16 de noviembre: Cóctel de bienvenida
Feria gastronómica

17 y 18 de noviembre: Conferencias
Feria comercial

19 de noviembre: Visita al Puerto de Santos



**III CONGRESO
LATINOAMERICANO
DE SEGUROS MARÍTIMOS**



ALSUM

SAO PAULO, BRASIL

17-18

NOVIEMBRE

www.alsum.co/congreso2015

Nos complace compartir con todos ustedes que con apenas 4 años de creación, la Asociación Latinoamericana de Suscriptores Marítimos es actualmente el foro regional más incluyente de discusión y capacitación en los diferentes temas técnicos asociados al seguro de transporte en todas sus modalidades. También nos enorgullece que ALSUM sea el canal de comunicación y networking de mayor crecimiento en el mercado latino, logrando conectar a cientos de profesionales de diferentes eslabones del negocio de los seguros marítimos.

En los dos Congresos de Seguro Marítimo realizados por la Asociación en Ciudad de México y Bogotá, se hizo evidente que el apoyo de sus 60 empresas afiliadas, con presencia en 12 países de la región, le ha brindado a ALSUM el respaldo suficiente para emprender proyectos como el programa de capacitación en línea, que ofrece 300 horas de formación intermedia para suscriptores de la línea de carga, repartidos en 42 módulos virtuales de aprendizaje y que incluyen tutorías personalizadas, tareas y evaluaciones.

El E-learning de ALSUM fue estructurado y revisado por suscriptores senior e instructores con más de 20 años de experiencia en el negocio y hoy en día recorre las diferentes dimensiones que soportan el arte de suscribir seguros marítimos, desde sus aspectos más básicos hasta los más especializados.

Con el aporte de sus comités técnicos (Carga-Prevención de Pérdidas y Cascos), la Asociación también ha logrado consolidar un ciclo permanente de seminarios virtuales, los webinars ALSUM, que le han permitido a los suscriptores y profesionales de las empresas afiliadas, actualizarse en los temas de frontera que más impactan el día a día del seguro marítimo en sus diferentes áreas.

UNA HISTORIA DE SUEÑOS Y REALIDADES

La grabación de cada webinar y el material de apoyo utilizado por el conferencista, son rigurosamente reseñados, indexados y almacenados en la biblioteca de nuestra página web. A lo largo de estos cuatro años se ha logrado recopilar más de 500 documentos, incluyendo las memorias de los webinars, sobre el seguro de transporte, aspectos legales, logística, comercio y una infinidad de tópicos relacionados con el tema de marine. Entre los documentos, muchos de ellos traducidos al español por ALSUM, se pueden encontrar papers académicos, videos técnicos, presentaciones de seminarios, manuales, clausulados, notas técnicas, noticias, columnas de opinión y editoriales.

En esta ocasión, tenemos el placer de presentar al mercado la primera edición de la Revista ALSUM, publicación semestral que esperamos se convierta en el referente de información y actualización del seguro marítimo más relevante en América Latina, gracias a la visión estratégica de nuestra Junta Directiva y al constante apoyo de la red de afiliados. A todos ellos un millón de gracias por hacer parte de la construcción de este sueño.

Leonardo Umaña
Secretario General

Concéntrate en tu empresa



Tus bienes estarán seguros con nosotros

En Pacífico Seguros trabajamos junto a nuestros clientes para entender sus necesidades, ayudándolos a adquirir buenas prácticas en prevención y ofreciéndoles una oferta integral de productos y servicios que les permitan manejar sus riesgos en forma eficiente.

Somos conscientes de que el transporte de su mercancía y la seguridad de sus naves es una prioridad. Por ello y pensando en su tranquilidad, ponemos a su disposición coberturas a la medida para asegurar sus bienes ante los riesgos inherentes a los mares, ríos, lagos, aire y tierra, a la vez que aportamos soluciones de gestión de riesgos.

Conoce más de nosotros en www.pacifico.com.pe o llama al (511) 513-5000

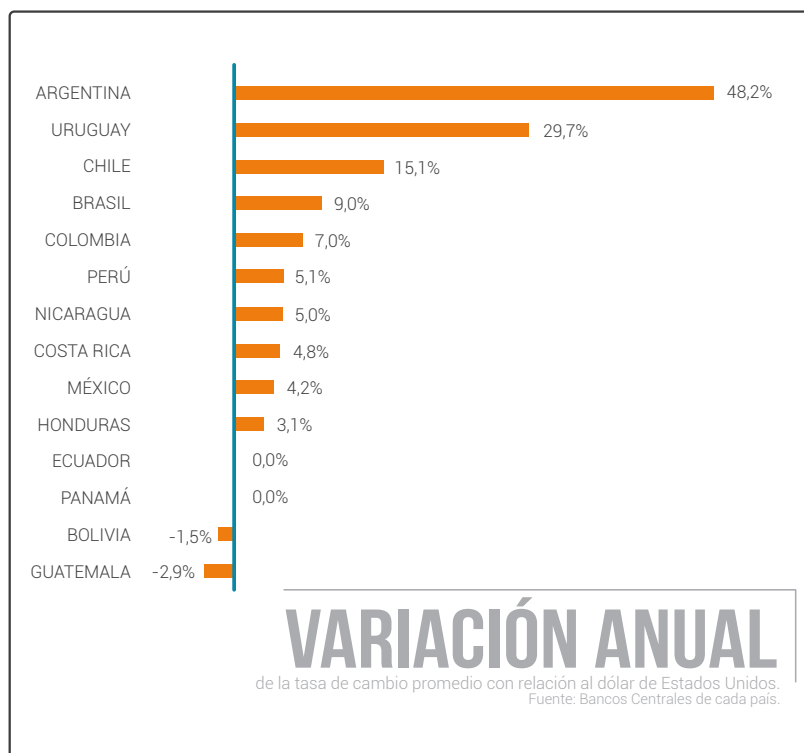
Vive pacífico.



REPORTE DEL MERCADO DE SEGUROS MARÍTIMOS EN 2014

PANORAMA ECONÓMICO:

El 2014 fue un año de gran turbulencia económica y política para algunos países latinoamericanos debido principalmente al comportamiento del mercado petrolero y al resentimiento por la caída de los precios de los commodities, fomentando así una devaluación generalizada de las divisas (Figura 1). Esta situación se manifestó con mayor fuerza en las economías del bloque Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela), por encontrarse estancadas o en recesión (Scotia Bank, 2015), en contraste con los países que conforman la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Chile y Perú), los cuales mantienen perspectivas de crecimiento moderado en el mediano plazo.

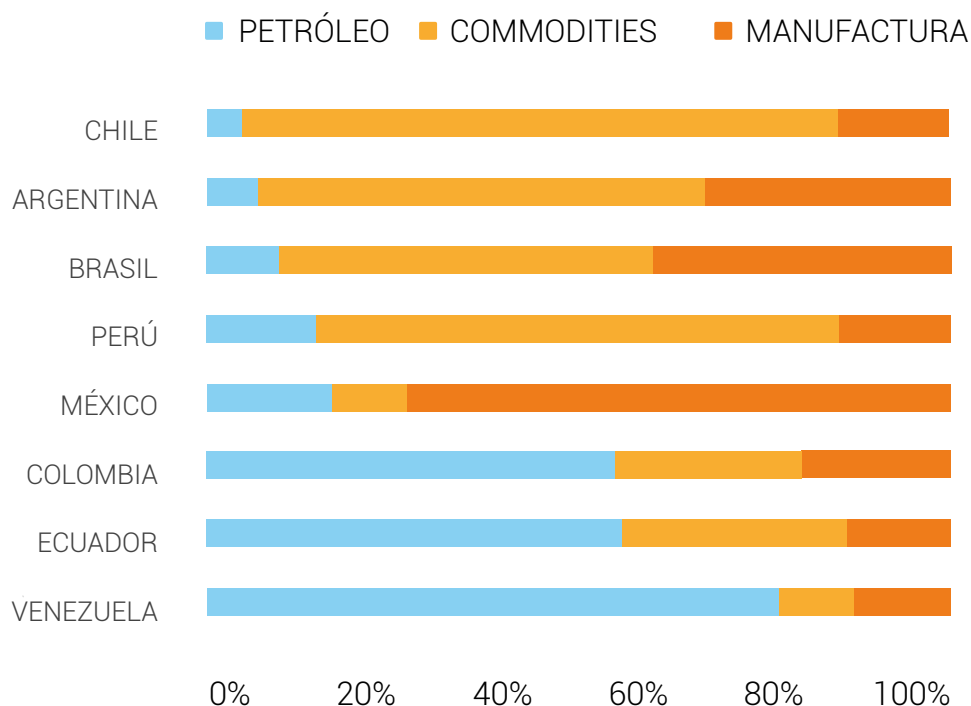


La menor dependencia del mercado mexicano hacia los commodities y la recuperación de la economía estadounidense – su principal socio comercial – amortiguó el cambio de la divisa en este país, la cual aún es atractiva para los inversionistas que buscan altos retornos para sus portafolios. Por su parte, Brasil, con aproximadamente un 50% de las exportaciones correspondientes a commodities .

Figura 1. Variación anual de la tasa de cambio promedio con relación al dólar de Estados Unidos. Fuente: Bancos Centrales de cada país.

(Ver Figura 2), recibió una corrección a la baja de su calificación de riesgo de inversión debido a los elevados déficits de cuentas corrientes y fiscales, así como por un contexto de elevada inflación (Scotia Bank, 2015).





DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL
de las exportaciones por país 2014.
Fuente: (Kulenkampff & Casanova, 2015)

Figura 2. Distribución porcentual de las exportaciones por país 2014.
Fuente: (Kulenkampff & Casanova, 2015)

El efecto de la devaluación se evidenció de forma distinta en cada uno de los países y la magnitud del impacto de los bajos precios del petróleo dependió en gran medida del tamaño y la ponderación de este sector en la balanza comercial de cada economía. Por un lado, las finanzas públicas de Venezuela, Ecuador y Colombia, los mayores exportadores de petróleo en la región, se vieron afectadas negativamente debido al menor volumen de ingresos percibidos. Por su parte, las economías importadoras como Perú y Chile se beneficiaron por los menores precios de las importaciones. Finalmente, el impacto neto para un país como Argentina fue ambiguo, que pese a ser país exportador depende fuertemente en las importaciones (Kulenkampff & Casanova, 2015). Estas situaciones ocasionaron la corrección del crecimiento de la región por parte del Fondo Monetario Internacional y se espera que durante el 2015 se deterioren un poco más las expectativas de crecimiento.

Industria marítima mundial:

Se estima que más del 90% del comercio mundial se transporta a través del mar, y por esta razón, la seguridad de la industria marítima es vital para el dinamismo de la economía (Kidston & Chamberlain, 2015).

Los avances tecnológicos y el robustecimiento del entorno regulatorio se ha manifestado en la disminución del 50% en las pérdidas totales de embarcaciones en la última década (Kidston & Chamberlain, 2015), disminución que se ha presentado no sólo en términos absolutos, pues en 2014 se registró la menor frecuencia de siniestros (porcentaje sobre el total de la flota mundial) desde el 2005. En la Figura 6 se muestra la evolución de las pérdidas totales de las embarcaciones en los últimos 10 años.

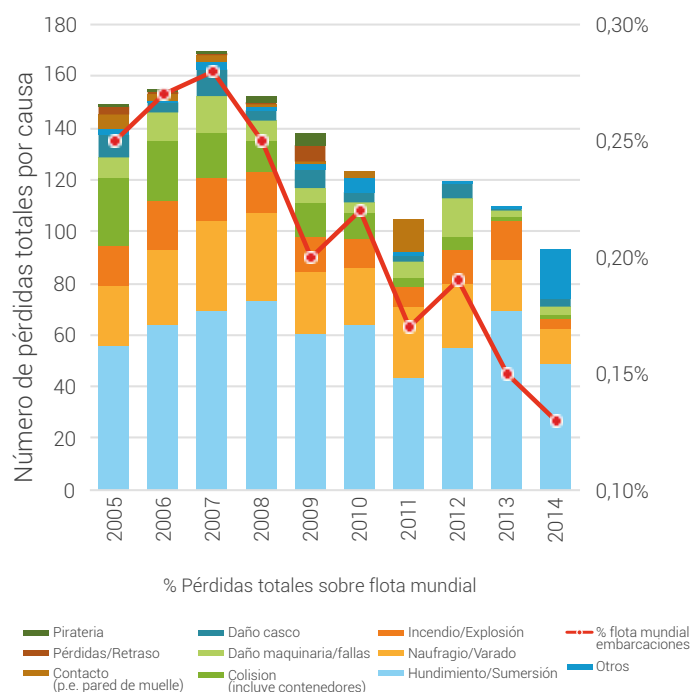


Figura 3. Evolución del número de pérdidas totales de embarcaciones por causa entre 2005 y 2014 y su frecuencia sobre la flota mundial. Fuente: (Kidston & Chamberlain, 2015) y (Graham, 2015)

La piratería no ha causado pérdidas totales de embarcaciones desde el 2009, y aunque la pérdida parcial de mercancías debido a estos ataques ha disminuido, el riesgo aún está latente. Durante 2014 se perpetraron 245 ataques, 7% menos que el 2013 y un 45% inferior desde el 2010, siendo Bangladesh la zona con mayor número de casos reportados en el año corrido (Kidston & Chamberlain, 2015). En cuanto al total de los siniestros, el hundimiento o sumersión ha significado aproximadamente la mitad de las pérdidas totales (47%) de embarcaciones en la última década, seguidas por el naufragio y el incendio/explosión. En la Figura 7 se muestra la distribución en número y valor de las causas más comunes de reclamaciones en el seguro marítimo.

Aunque el número de los siniestros ha disminuido considerablemente los últimos años, la creciente problemática relacionada con la negligencia de la tripulación y los elevados costos de la llevada a flote y recuperación de las embarcaciones, han contribuido con el incremento del costo de los siniestros en el ramo de seguros marítimos (Kidston & Chamberlain, 2015). Estas son situaciones conocidas y la industria cuenta con mecanismos para hacerles frente, sin embargo, bajo el actual escenario de devaluación, el incremento del valor de los siniestros se sale del control de las aseguradoras y se convierte en uno de los principales retos, que junto las embarcaciones no tripuladas, los riesgos de ataques cibernéticos, el tráfico de personas y las embarcaciones cada vez más grandes deberán ser incluidos en los cálculos de la cadena de comercio mundial.

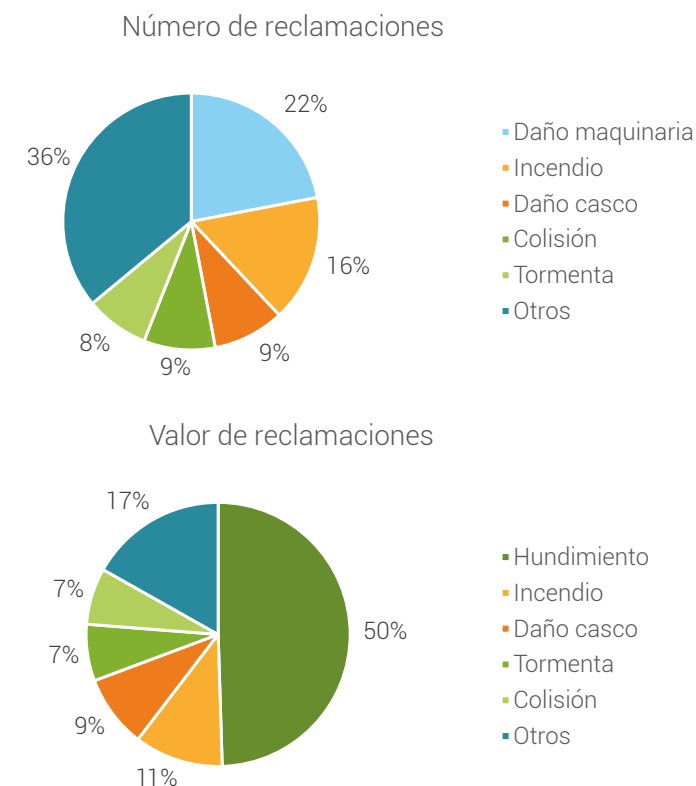


Figura 4. Distribución en número y valor de las reclamaciones más comunes por causa del siniestro. Fuente: (Kidston & Chamberlain, 2015)

Industria Aseguradora:

La estrecha relación de los resultados de la industria aseguradora con la desaceleración de la economía mundial puede manifestarse a través de tres elementos: el deterioro del volumen de primas -un menor dinamismo de la economía conlleva a un menor consumo de seguros-, un incremento del valor de los siniestros -indemnizaciones que estén relacionadas con las importaciones- o la disminución de la rentabilidad - menores tasas de interés. No obstante, el efecto dependerá de la relevancia del segmento petrolero en cada país y su respectivo aporte al volumen total de las primas de los seguros de “no vida”, como se muestra en la Figura 3.

Si bien las líneas petroleras no participan de forma significativa en el negocio del seguro directo en Latinoamérica, desde el punto de vista del reaseguro es posible que se experimente un impacto negativo, especialmente en economías como Venezuela y México. Aunque la situación económica mencionada anteriormente ocasionó que para el año 2014 las primas totales y del segmento de “No vida” de la región latinoamericana disminuyeran su crecimiento real con relación al año anterior, aún se mantiene por encima del crecimiento global, que registró 3,7% en total y 2,9% en “No vida”. En la Figura 4 se muestra la evolución del crecimiento real de las primas para la región.

CONTRIBUCIÓN DEL SEGMENTO

petrolero al recaudo de primas directas (PD) y primas cedidas (PC) como porcentaje del total del segmento de “No vida”.

Fuente: (Kulenkampff & Casanova, 2015)

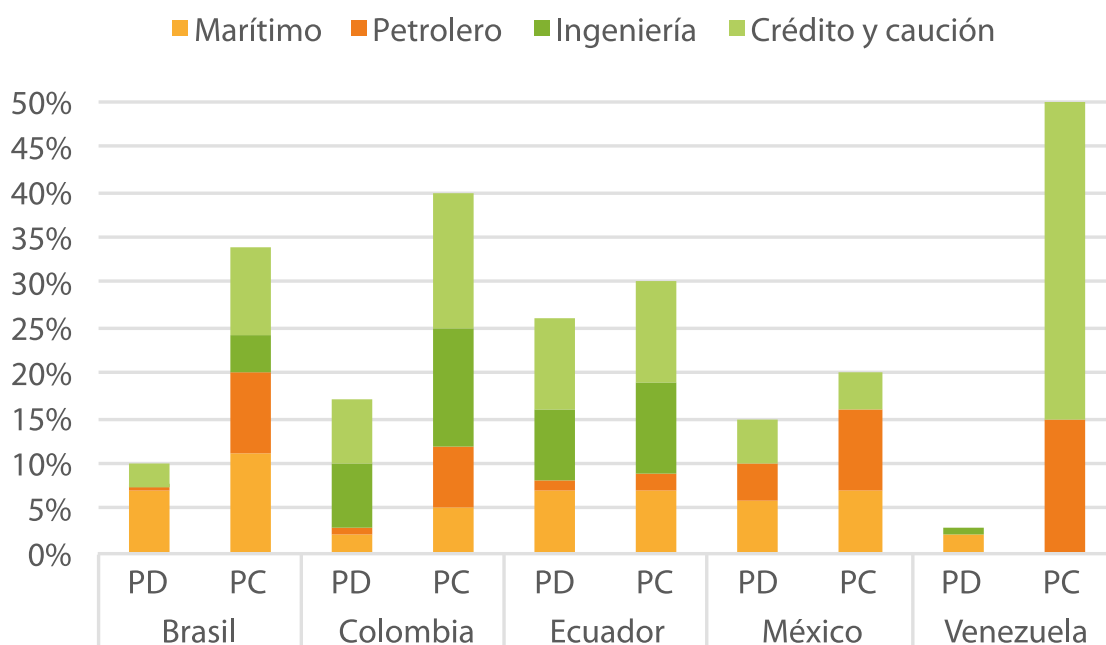


Figura 5. Contribución del segmento petrolero al recaudo de primas directas (PD) y primas cedidas (PC) como porcentaje del total del segmento de “No vida”.
Fuente: (Kulenkampff & Casanova, 2015)

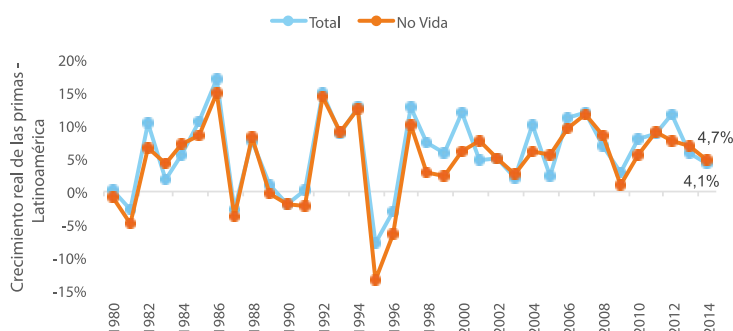


Figura 6. Crecimiento real de las primas totales y del segmento de "no vida" para Latinoamérica. Fuente: (Sigma, 2015)

Para el año 2015 se espera una desaceleración en el resultado de las primas para la región debido a la situación que atraviesa la economía mundial, que como ya se mencionó, afectará el rendimiento de las inversiones y el consumo de seguros debido al debilitamiento de la demanda interna. Sin embargo, el actual escenario de devaluación no debe ser visto como un elemento del todo negativo, debido a que la región ha logrado eliminar tres de los factores que preocupan a una economía en un contexto de devaluación: deuda externa, dolarización e inflación.

Por un lado, la deuda externa consolidada de la región disminuyó y la acumulación de reservas internacionales ha permitido a Latinoamérica convertirse en prestamista en el contexto global. En cuanto a la dolarización, mientras que en los 90 la deuda era calculada en dólares, los países promovieron la migración de la estructura financiera para calcular su deuda en la moneda local. Finalmente, el 80% de los países de la región ahora basan sus políticas monetarias en rangos meta de inflación, teniendo así un mayor control sobre el incremento de los precios (Banco Mundial, 2013). Se espera entonces que las economías latinoamericanas logren aprovechar los beneficios de la devaluación a través del fomento de la demanda interna de productos domésticos, llenando los vacíos producidos por el incremento relativo de los bienes importados, así como procuren el fortalecimiento de las exportaciones (Banco Mundial, 2013).

Chile Colombia y Venezuela mejoraron su crecimiento en el segmento de No Vida, mientras que Brasil, Argentina, Perú y México presentaron una desaceleración; la mayor contribución a la desaceleración en la región la tuvo México, especialmente en las líneas de propiedad (-9%) y automóviles (-1%), debido al lento crecimiento económico, la demora en la renovación de algunas de las pólizas estatales y la fuerte competencia en el ramo de automóviles (Staib & Puttaiah, 2015); para Brasil, Argentina y Perú la disminución en las primas se basó en el menor crecimiento económico, afectando principalmente al segmento de ingeniería y transporte (mercancías y cascos); el recrudescimiento del segmento de líneas especializadas en Colombia fue más que compensando por los seguros asociados a la industria automotriz (seguro voluntario para daños y seguro obligatorio de accidentes personales); y en el caso de Venezuela, en donde el aproximadamente el 75% de las primas corresponden al segmento de los seguros de No Vida, el efecto de la caída de los precios del petróleo tendrá un efecto negativo en el largo plazo. En la Figura 5 se muestra el crecimiento real de las primas y el PIB de algunos países de la región (Staib & Puttaiah, 2015).

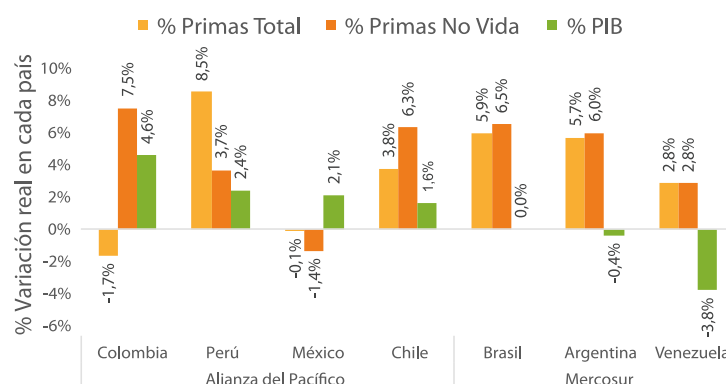


Figura 7. Crecimiento real de las primas y del PIB en 2014 para países seleccionados. Fuente: (Sigma, 2015)

Industria Aseguradora:

La estrecha relación de los resultados de la industria aseguradora con la desaceleración de la economía mundial puede manifestarse a través de tres elementos: el deterioro del volumen de primas -un menor dinamismo de la economía conlleva a un menor consumo de seguros-, un incremento del valor de los siniestros -indemnizaciones que estén relacionadas con las importaciones- o la disminución de la rentabilidad -menores tasas de interés. No obstante, el efecto dependerá de la relevancia del segmento petrolero en cada país y su respectivo aporte al volumen total de las primas de los seguros de “no vida”, como se muestra en la Figura 3.

Si bien las líneas petroleras no participan de forma significativa en el negocio del seguro directo en Latinoamérica, desde el punto de vista del reaseguro es posible que se experimente un impacto negativo, especialmente en economías como Venezuela y México. Aunque la situación económica mencionada anteriormente ocasionó que para el año 2014 las primas totales y del segmento de “No vida” de la región latinoamericana disminuyeran su crecimiento real con relación al año anterior, aún se mantiene por encima del crecimiento global, que registró 3,7% en total y 2,9% en “No vida”. En la Figura 4 se muestra la evolución del crecimiento real de las primas para la región.

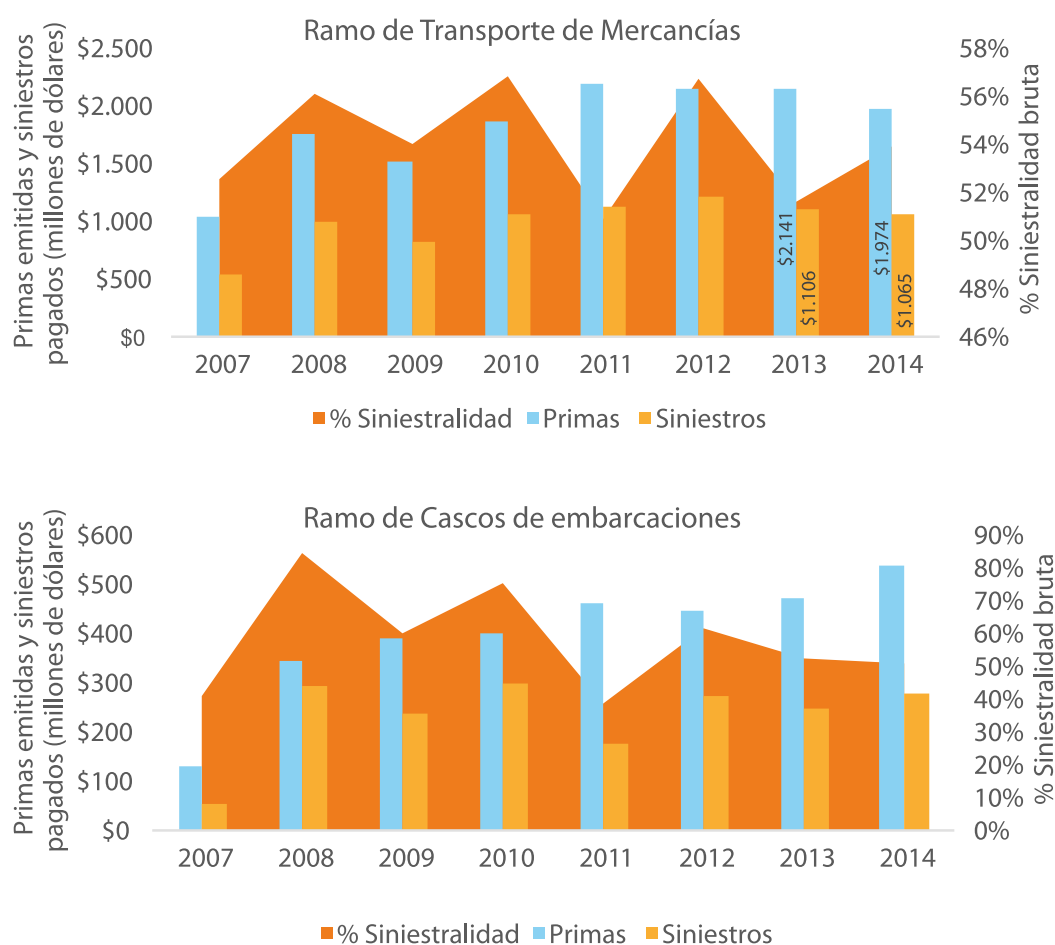


Figura 8. Evolución de primas emitidas y siniestros pagados.
Fuente: Cálculos ALSUM con base en información estadística de cada país

Transporte de mercancías:

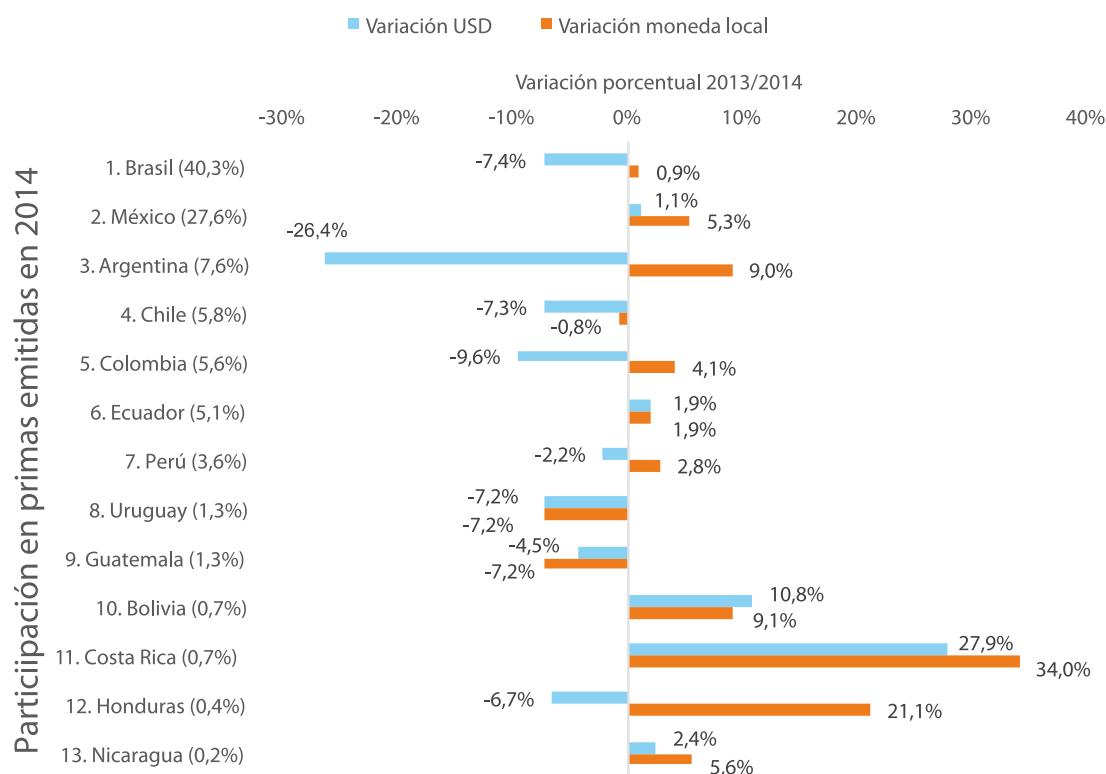


Figura 9. Comparación de la variación anual de primas medida en dólares y en la moneda local para el segmento de transporte de mercancías

En 2014 el segmento de seguros de transporte para las mercancías emitió \$US 1.974 millones en primas. Esto significó una disminución de 7,8% en el volumen emitido con relación al año inmediatamente anterior.

Pese a la contracción del 7,4% en el total de primas emitidas en dólares, Brasil continúa siendo el líder del mercado con una participación de 40,3% sobre el total producido. De igual forma, los siniestros disminuyeron un 1,1%, llegando a \$US 1.340 millones en 2014. En la Figura 9 se muestra la comparación entre la variación del volumen de primas en dólares y en la moneda local.

Los países en donde la devaluación se presentó de forma más fuerte presentan las mayores diferencias entre el valor calculado en dólares y el crecimiento en la moneda local. Por ejemplo, las

primas para el segmento de transporte de mercancías en Brasil incrementaron un 0,9% en reales, mientras que en dólares disminuyeron 7,4%.

Costa Rica fue el país que registró el mayor crecimiento del volumen de primas, incrementando 27,9% con relación al 2013, mientras que Argentina contrajo su volumen en 26,4%, situación fuertemente influenciada por la devaluación de aproximadamente el 50% de su moneda con respecto al dólar. Brasil, México, Colombia y Perú fueron países que registraron un incremento en las primas en la moneda local pero una contracción de las mismas expresadas en dólares. En la Tabla 1 se muestran las aseguradoras que aportaron el 54% de las primas emitidas en el segmento de transporte de mercancías.

Tabla 1. Ranking por compañía en el segmento de transporte de mercancías (primas emitidas en millones de dólares)

Etiquetas de fila	2013	2014	Participación	Variación
ALLIANZ	\$ 199,7	\$ 189,5	9,60%	-5,10%
MAPFRE	\$ 184,6	\$ 167,2	8,47%	-9,44%
ACE	\$ 176,0	\$ 156,9	7,95%	-10,84%
RSA	\$ 162,5	\$ 141,2	7,15%	-13,13%
TOKIO MARINE	\$ 106,2	\$ 96,6	4,89%	-9,08%
AIG	\$ 77,9	\$ 79,9	4,05%	2,59%
ZURICH	\$ 96,8	\$ 66,0	3,35%	-31,79%
LIBERTY	\$ 75,6	\$ 61,3	3,10%	-18,90%
CHUBB	\$ 66,0	\$ 54,5	2,76%	-17,38%
GENERALI	\$ 68,9	\$ 54,3	2,75%	-21,07%

Tabla 2. Ranking por compañía en el segmento de cascos de embarcaciones (primas emitidas en millones de dólares)

Etiquetas de fila	2013	2014	Participación	Variación
INBURSA	\$ 68,8	\$ 142,0	26,35%	106,50%
MAPFRE	\$ 73,3	\$ 62,6	11,62%	-14,53%
GMX	\$ 58,9	\$ 61,3	11,38%	4,15%
AXA	\$ 41,4	\$ 31,6	5,87%	-23,50%
ALLIANZ	\$ 20,3	\$ 24,5	4,54%	20,52%
ATLAS	\$ 21,6	\$ 23,3	4,33%	7,94%
RSA	\$ 18,9	\$ 17,6	3,27%	-6,49%
SUL AMERICA	\$ 14,2	\$ 14,5	2,69%	2,24%
RIMAC	\$ 14,0	\$ 14,4	2,67%	3,10%
AFIRME	\$ 13,7	\$ 14,0	2,60%	2,25%

Transporte de mercancías:

Cascos de embarcaciones:

En 2014 el segmento de seguros de cascos de embarcaciones emitió \$US 539 millones en primas. Esto significó un incremento de 14,05% en el volumen emitido con relación al año inmediatamente anterior. En este segmento México lidera el mercado, con un 57,9% de participación, seguido por Brasil (18%) y Ecuador (7,2%). De igual forma, los siniestros registraron un crecimiento de 10,64% llegando a US\$ 275 millones en 2014. En la se muestra la comparación entre la variación del volumen de primas en dólares y en la moneda local.

La recuperación de la economía estadounidense benefició al comercio mexicano. Este fortalecimiento to se vio reflejando en el buen comportamiento, no sólo del segmento de seguros de mercancías, sino de seguros de cascos, el cual incrementó un 38% con relación al 2013. Salvo por Brasil, los buenos resultados de los países de la región se dio principalmente por una disminución en las tasas de los seguros por cuenta de un mejoramiento del riesgo. En la Tabla 2 muestra la producción y participación de las 10 primas compañías en el segmento de cascos de embarcaciones, que representan el 75% del total producido en la región.

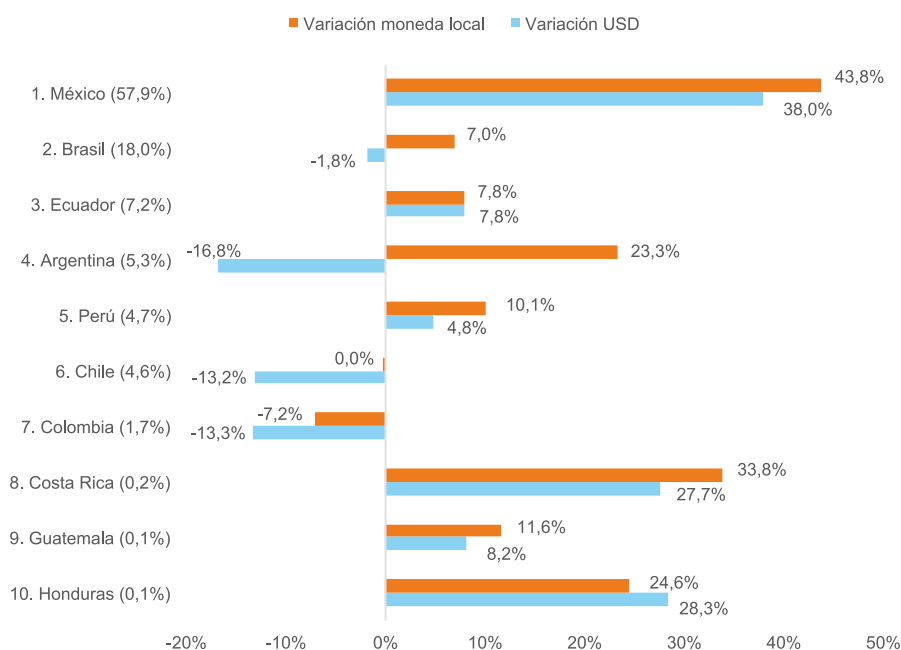


Figura 10. Comparación de la variación anual de primas medida en dólares y en la moneda local para el segmento de cascos de mercancías



Estamos asegurados con



Nuestros
embarques
están
asegurados
con ACE.

Seguros para transportes, negocios y empresas | www.aceseguros.com

¿Qué significa estar asegurado con ACE?

Significa que nuestra mercancía está protegida por una de las más grandes y sólidas aseguradoras del mundo. El personal de ACE realmente entiende los riesgos de transporte y hacen todo lo necesario para ayudarme. Yo puedo enfocarme en otras responsabilidades, porque ACE estará ahí a lo largo del trayecto.

“TENGO LA SATISFACCIÓN DE HABER APOYADO Y PARTICIPADO DEL LEGADO QUE ES HOY ALSUM”

Entrevista especial a Erika Schoch, Presidenta de la Junta Directiva de ALSUM (2013-2015)



En esta primera edición de la Revista de ALSUM queremos, sobre todo, acercar la asociación al lector, mostrarle la labor realizada y lo que vendrá. Para este efecto nadie mejor que la Presidenta actual de la Junta Directiva de ALSUM, Erika Schoch quien también se desempeña como suscriptora para Latinoamérica de Marine en Swiss Re. Conversamos con ella sobre la historia de ALSUM, su desarrollo y su futuro promisorio. Erika terminará su período a la cabeza de esta Asociación en febrero de 2016, durante la reunión anual de la Asamblea de Afiliados de ALSUM.

¿Cómo surgió la idea de crear ALSUM?

Al igual que todos los mercados del mundo, por años el seguro marítimo ha funcionado en Latinoamérica de forma local y/o regional; vale decir, las diferentes Asociaciones de Seguros y/o gobiernos nacionales han promovido y regulado localmente el mercado de seguros. Sin embargo, en un ramo tan internacional como el marítimo, todas estas iniciativas nacionales, no podían evitar la regionalización de algunos mercados y/o la globalización del comercio internacional. Consecuentemente, el seguro marítimo ha tenido que navegar en los últimos años por mares más profundos, menos conocidos y más internacionales.

De la misma forma, como el seguro marítimo ha evolucionado en los últimos años, el conocimiento del ramo tenía que adaptarse a estas nuevas circunstancias de los mercados -reglas y convenios internacionales, pólizas inglesas, entre otras- así como a los usos y costumbres de algunos mercados reconocidos en el ámbito del seguro marítimo.

Tras algunas conferencias sobre Seguro Marítimo en Latinoamérica, se evidenció la necesidad de ampliar el conocimiento del ramo, y lo que era aún más importante, que esta transferencia de conocimiento no solo viniera en el idioma de los técnicos marítimos, sino adaptado a sus realidades y entornos socio-económicos. La demanda académica existía, y era una demanda con mucha hambre de ampliar el conocimiento, y la oferta intentó ser satisfecha por algunas aseguradoras y reaseguradoras locales e internacionales.

Nos tomó una hora para quedar convencidos que la Asociación era necesaria, un mes para contar con el soporte económico, y tan solo un año para hacer esta asociación una realidad.

Podemos decir que, en pocos minutos quedamos convencidos que una asociación era necesaria y así, en una servilleta plasmamos el compromiso de crear ALSUM. En poco tiempo nos hemos demostrado que este proyecto era necesario, se hizo y tenemos la energía para seguir avanzando en esta asociación.

¿Cuáles fueron los retos a la hora de llevar los trazos de la servilleta a la realidad?

Si vemos la estadística del seguro de construcción de un buque, se entiende que la mayoría de los siniestros se dan en la fase final de la construcción, en ese último 30% de la construcción del buque, cuando se da la botadura de la embarcación, cuando se instalan las alfombras y amueblan los cruceros. ALSUM no es ajena a esta misma realidad: algunos arquitectos e ingenieros han elaborado los planos para que la embarcación ALSUM pueda ser construida. Los ingenieros y trabajadores han soldado cada una de aquellas planchas de acero para que el buque esté bien preparado hasta para los peores temporales en altamar, y hoy en día, tras tres años de la botadura de la nave ALSUM, podemos decir que estamos trabajando diariamente en los detalles para que este crucero navegue por siempre.

Remodelaremos esta embarcación, y construiremos nuevas naves hermanas, hasta que logremos nuestro objetivo final, la flota más moderna del mundo. En ellas cada uno de sus pasajeros podrá cruzar satisfactoriamente los siete mares en el cruce del conocimiento.

ALSUM es una realidad, pero los retos plasmados en aquella servilleta perdurarán por muchos años más. El mundo del seguro evoluciona día a día y esta asociación debe seguir adaptándose a las necesidades de sus pasajeros afiliados.

¿Cómo ha sido su rol como Presidenta de la asociación y el proceso de toma de decisiones al interior de la asociación?

No diría mi rol como presidenta; todo ha sido un gratificante trabajo en equipo. La junta directiva, está muy bien representada; tenemos compañías con diferentes características, desde transnacionales, reaseguradoras, hasta compañías locales. Contar con las tres áreas que componen el mundo del seguro marítimo hacen que las decisiones se tomen de manera más democrática, y obviamente eso me ha ayudado en la función como presidenta; y si a esto le aúno el hecho de que tenemos un secretario general muy conocedor del seguro marítimo, el seguro de transportes, y el entorno en general, pues mi labor ha sido más sencilla, afortunadamente. No ha sido un trabajo solo mío, es un trabajo en conjunto, es un trabajo de todos.

Sin duda, una de las grandes exigencias que hemos tenido, además de la constitución de la compañía fue el saber cómo llegar a nuestros afiliados, lo vamos logrando, hoy tenemos un universo muy variado que nos da cierta diversidad de conocimientos que permiten adjudicar roles dentro de la asociación.

Hay un compromiso notable por parte de todos los que componen ALSUM, sabemos que hay que consolidarse de a poquito y lo vamos logrando; hay tanto que se ha ejecutado en los últimos tres años, planes y proyectos cumplidos. En verdad, es muy bonito poder decir eso hoy.

Cuando nacimos como asociación supimos que debíamos contar con mentes jóvenes y así se hizo; una combinación perfecta de grandes expertos con muchos años de experiencia en el ramo marítimo rodeados por la mente de los milleniums que nos han ayudado a ser emprendedores con cada nueva idea. Un gran ejemplo es nuestro jefe administrativo que prácticamente sale de la universidad y en un plazo de dos años pasa de ser estudiante a un representante de ALSUM en diferentes países de mundo, le pone muchas ganas porque siente que es parte de ALSUM y que ALSUM es parte de él, y eso lo hemos logrado con todo el equipo: Tenemos personas especializadas, una periodista, que se dedica a la revista ALSUM, que es la que están leyendo en este momento; tenemos una persona en Brasil que nos apoya con el marketing en ese país. Es decir, hay un equipo muy muy joven soportado por unas columnas muy sólidas que son los afiliados, personas técnicas pero movidos por la pasión que les genera ser parte del mundo del seguro marítimo, sienten placer al compartir. Esa es una de las características más destacadas de quienes hacemos parte de este sector, el poner al servicio de otros experiencias y conocimientos. La combinación, como ya lo dije, ha sido perfecta.

¿Cuál es el proyecto que más se destaca hoy en ALSUM?

Hay muchos proyectos, ALSUM en sí sigue siendo un proyecto, hoy nos consolidamos con el nombre de asociación pero el camino es demasiado extenso, no hemos avanzado más que un 10% de lo que hemos soñado y pensado para ALSUM de aquí a unos 10 años. Estamos empezando pero si hay algo que se ha consolidado es la base de afiliados y personas que creen en ALSUM.

Sin embargo, proyectos tenemos muchísimos: El E-learning, por ejemplo, es una forma de enseñar lo necesario a personas nuevas en el ramo, o, también, apoyar los conocimientos de los que ya llevan algunos años en este. Dicha formación virtual ha generado que más personas se interesen por el sector marítimo.

Esta es una aventura en alta mar que apenas comienza, pues estamos saliendo del puerto, nuestro E-learning se nutre con los días, a veces simplemente no damos abasto con el amplio conocimiento que hay entorno al ramo pero seguimos avanzando. Carga, Cascos, Responsabilidades Marítimas, todo lo que es Energy, después aviación. Curiosamente aviación no tiene mucho que ver con marítimo, sin embargo vemos que los suscriptores marítimos que muchas veces también hacen aviación ven que hay una necesidad en esa área y hemos aceptado ese reto de hacer en algún momento también la parte de aviación.

Queremos ser líderes en estadística, en generar documentos que caractericen a ALSUM como proveedor de información de mercado; trabajo que va a significar tiempo de recolección y análisis de datos pero que nos llevará a lograr altos estándares de calidad con resultados 100% comparables a nivel latinoamericano.

Hoy entregamos al sector la primera edición de nuestra revista ALSUM; tenemos eventos, conferencias, son muchos los proyectos en los que trabajamos. Sin duda uno de los más importantes es el de fomentar y formar personas que se interesen en ampliar el mundo marítimo, ampliar esa gama de personas que se interesen en conocer más sobre el sector asegurador, no solamente a nivel de compañías de seguros o de reaseguros, de corredores, sino también el mismo asegurado; hemos llegado a muy pocos asegurados y ese es un campo muy amplio que vale la pena explorar. Queremos poder decir en algún momento que tenemos una escuela ALSUM de seguro marítimo donde la certificación sea de renombre internacional iniciando en el mercado latinoamericano, donde podamos realmente demostrar que lo que hemos planeado cuatro años atrás es una realidad y que se hayan dado los frutos que se querían, que es ampliar esta gama de conocimiento en el ramo.

¿Cuáles son sus expectativas con el Congreso de este año en Brasil?

Quizás voy a empezar remontándome al primer congreso que tuvimos en México. Cuando comenzamos, nuestra expectativa en ese entonces era contar con unos 150 participantes, y cumplimos con nuestra meta; pero más que en la cantidad y la asistencia, nos concentramos en que la calidad de las conferencias retribuyera la inversión que estaban haciendo las compañías en enviar a estos participantes. Hay que tener en cuenta que casi el 60% de los asistentes fueron extranjeros.

Cuando hicimos el segundo evento en Bogotá las cosas se nos hicieron un poco más fáciles para atraer a los participantes pero se nos hizo más difícil la agenda académica, y no por el hecho que no hubiera el interés, sino porque fuimos mucho más exigentes con nosotros mismos: queríamos tener una agenda aún mejor. Y creo que lo logramos de alguna forma, la respuesta fue mucho mejor de lo que esperamos, lo cual nos alegró muchísimo.

En el caso de Brasil tenemos dos retos interesantes; por un lado es atraer un nuevo mercado que es el brasilero, es dar a conocer el nombre ALSUM en Brasil, un mercado que es diferente al resto de Latinoamérica, no solo por el idioma, sino por su cultura y forma de trabajo. Ese es el principal reto. En cuanto a la expectativa, es que realmente haya la aceptación que queremos del mercado brasilero, seguir mejorando esa exigente agenda académica que tenemos y por la cual se ha manifestado un amplio interés.

Este tercer Congreso es un caso muy especial donde no nos estamos preocupando mucho por el número de participantes, sino más bien hemos tenido que limitar el cupo máximo, lo cual de alguna forma demuestra el éxito que ha tenido ALSUM en sus dos conferencias anteriores, el interés que hay del mercado, no sólo del latinoamericano sino otros como el europeo y el americano.

¿Cuál ha sido y cuál será el criterio de selección de la sede de los Congresos?

El criterio de selección de los Congresos ha sido con base a una mezcla entre importancia de los mercados, la importancia de las regiones, y la representatividad que ha habido de los afiliados en su momento. Cuando empezamos con ALSUM era claro que debíamos enfocarnos en los hispanohablantes, y en ese sentido México era casi el candidato natural para hacer el primer congreso, no sólo porque es el segundo mercado más grande de Latino América sino también por las facilidades

que nos daba tener un apoyo institucional tan fuerte y tan desinteresado como lo fue el de AMIS, que estuvo y ha estado desde el principio con ALSUM y con todos los proyectos que hemos llevado a cabo.

Evidentemente hemos ido bajando geográficamente, llegamos a Colombia para buscar la representatividad de la región de los países andinos, y de ahí vino Brasil, justamente porque vivimos en ese momento donde ya estamos preparados para tomar un reto adicional que es ALSUM en portugués y naturalmente Brasil es el mercado portugués en América Latina. Sin embargo, en este afán de seguir rotando geográficamente a través de países que de una forma u otra representan subregiones con características similares, sean de población, legales, económicas, culturales o de suscripción marítima, hemos decidido que el siguiente congreso será en Panamá, justamente para que Centroamérica esté bien representada dentro de ALSUM.

Ahora, no podemos dejar de decir que nos va ayudar muchísimo el canal de Panamá; la nueva proyección de apertura del canal es para septiembre u octubre de 2016, lo cual sería perfecto, para no solo tener el evento más importante de seguros marítimos de la región, sino que al mismo tiempo se esté dando apertura al proyecto más importante de infraestructura relacionada con el seguro marítimo de América Latina.

Respecto al siguiente congreso, esa decisión es tomada por la junta directiva, con el apoyo de los diferentes comités y naturalmente la Asamblea tiene la oportunidad de mencionar su opinión al respecto y hay que ver entonces cuáles son los países candidatos o que quieran ser candidatos para trabajar en conjunto con ALSUM en el siguiente congreso. Lo que sí es probable es que después de Panamá deberíamos seguir con el criterio de a qué subregión deberíamos darle representación, o en qué subregión no hemos estado. Dicho esto, y es evidente, hay países que son candidatos naturales y que seguramente se postularán; será una decisión que tomará la Junta Directiva con apoyo de los Comités técnicos y la Asamblea de afiliados, y no es una decisión personal del Presidente de turno, es una decisión tomada en conjunto.

Pero con ese criterio, sólo quedaría Latinoamérica insular y el cono sur...

Sí, es correcto, y muy probablemente de ahí saldrán algunos de los candidatos. La Junta

estará esperando sus propuestas o evaluando con ayuda de los comités y de la Asamblea de afiliados cuál será el siguiente país escogido.

Mi período como Presidenta de la Junta Directiva finaliza en febrero, así que queda en manos de otra persona promover el diálogo y las discusiones pertinentes y posteriormente comunicar formalmente al mercado cuál fue la decisión tomada por los afiliados de ALSUM.

¿Cómo visualiza el mercado de seguros marítimos de aquí al 2020?

Debemos partir del hecho de que el seguro marítimo es el seguro más antiguo, así que hablar de una proyección de 5 años es un tiempo muy corto. Si consideramos que los últimos treinta años los clausulados no han cambiado y si consideramos que la Ley de Seguro Marítimo inglesa se demoró algo así como 109 años para modificarse, pues hablar de 2020 es muy prematuro.

Sin embargo, en ese sentido el mercado latinoamericano ha evolucionado más rápido, pero también comenzó tardíamente; en muchos países ni siquiera hay una ley de seguros marítimos y las leyes de seguros generales han cambiado mucho los últimos años, especialmente en la última década. Creo que ALSUM ha ayudado muchísimo a que el mercado de seguros marítimo latinoamericano sea parte del mundo, si seguimos trabajando de la forma en que lo hemos venido haciendo, podremos tener un rol muy importante, no necesariamente a nivel de primas pero sí de representatividad. Es muy agradable ver que en una conferencia de la IUMI donde algunos años había una persona o dos del mercado latinoamericano hoy en día se ve que van 10 o 15 del mercado, y esperamos que de aquí a 2020 estemos debidamente representados en la IUMI, con ALSUM siendo parte de la IUMI en su más extensa expresión y que realmente podamos ser vistos y reconocidos a nivel mundial.

Una de las cosas también que de aquí a 2020 me encantaría que hubiera es una escuela establecida online, tener graduados –que ya en algunos cursos los tenemos– tener una tarjeta de visita que diga “certificación ALSUM” que diga que ese es un buen estudiante, que es un buen profesional en seguro marítimo para el mercado latinoamericano. Que podamos decir que ALSUM ha logrado crear, o que está logrando dejar, una nueva generación de trabajadores en el ámbito marítimo.

¿Qué le ha dejado personalmente y profesionalmente este tiempo al frente de ALSUM?

Quizás una de las mayores enseñanzas que me ha dejado ALSUM es que los sueños se pueden hacer realidad, que la perseverancia sirve y te lleva a algún lado. Personalmente siempre tuve ese sueño de que algún día habría una Asociación donde todos hablemos el mismo idioma, donde todos compartamos y además donde no estamos hablando de competencia sino de hermanos. Somos una familia, la familia ALSUM, en la que podemos hablar indistintamente con diferentes tipos de personas, ajustadores, abogados, suscriptores, corredores, hablar y coincidir en un mismo aspecto que es el conocimiento del seguro marítimo.

Para mí era importante dejar un legado, y aunque no es mío solamente, ya que muchas personas han aportado su valioso esfuerzo, tengo la satisfacción de apoyar y participar de este legado que hoy es ALSUM

¿Qué proyectos personales tiene después de terminar su período como Presidenta de ALSUM?

Será muy difícil dejar a ALSUM para mí, es un reto personal. Si bien es cierto que en algunos meses ya no seré Presidenta de ALSUM, y no sé si seré parte de la Junta Directiva, pero mi compañía sí será parte de la asociación; espero seguir colaborando con la familia. Es una satisfacción personal, pero al margen de ellos tengo otros proyectos personales, quizás el más importante es seguir con mis pasiones, siendo una de ellas los cruceros, la siguiente la visita a puertos y barcos y por último pero no menos importante, seguir con mi colección de monedas con grabados de barcos.

“...ALSUM en sí sigue siendo un proyecto, hoy nos consolidamos con el nombre de asociación pero el camino es demasiado extenso, no hemos avanzado más que un 10% de lo que hemos soñado y pensado para ALSUM de aquí a unos 10 años.”

A woman with dark hair and brown eyes is looking directly at the camera. She is holding a large, clear crystal ball in front of her face, with her hands visible at the bottom. Inside the crystal ball is a detailed miniature model of a city skyline, featuring several prominent skyscrapers. The background is a plain, light gray.

Your
insights

+

Our
strengths and
expertise

=

Top-class
protection around
the world



Swiss Re
Corporate Solutions

You know your business inside out. You know your markets, your customers, your competitors. Above all, you know the risks facing your business. At Swiss Re Corporate Solutions, we have the capabilities and the financial strength to meet the risk transfer needs of businesses worldwide. But that's only half the story. Whether your risk is basic or complex, whether the solution is off-the-shelf or highly customised, we believe that there's only one way to arrive at the right solution. And that's to work together and combine your experience with our expertise and your strengths with our skills. Long-term relationships bring long-term benefits. We're smarter together.

swissre.com/corporatesolutions

Swiss Re Corporate Solutions offers the above products through carriers that are allowed to operate in the relevant type of insurance or reinsurance in individual jurisdictions. Availability of products varies by jurisdiction. This communication is not intended as a solicitation to purchase (re)insurance. © Swiss Re 2015. All rights reserved.



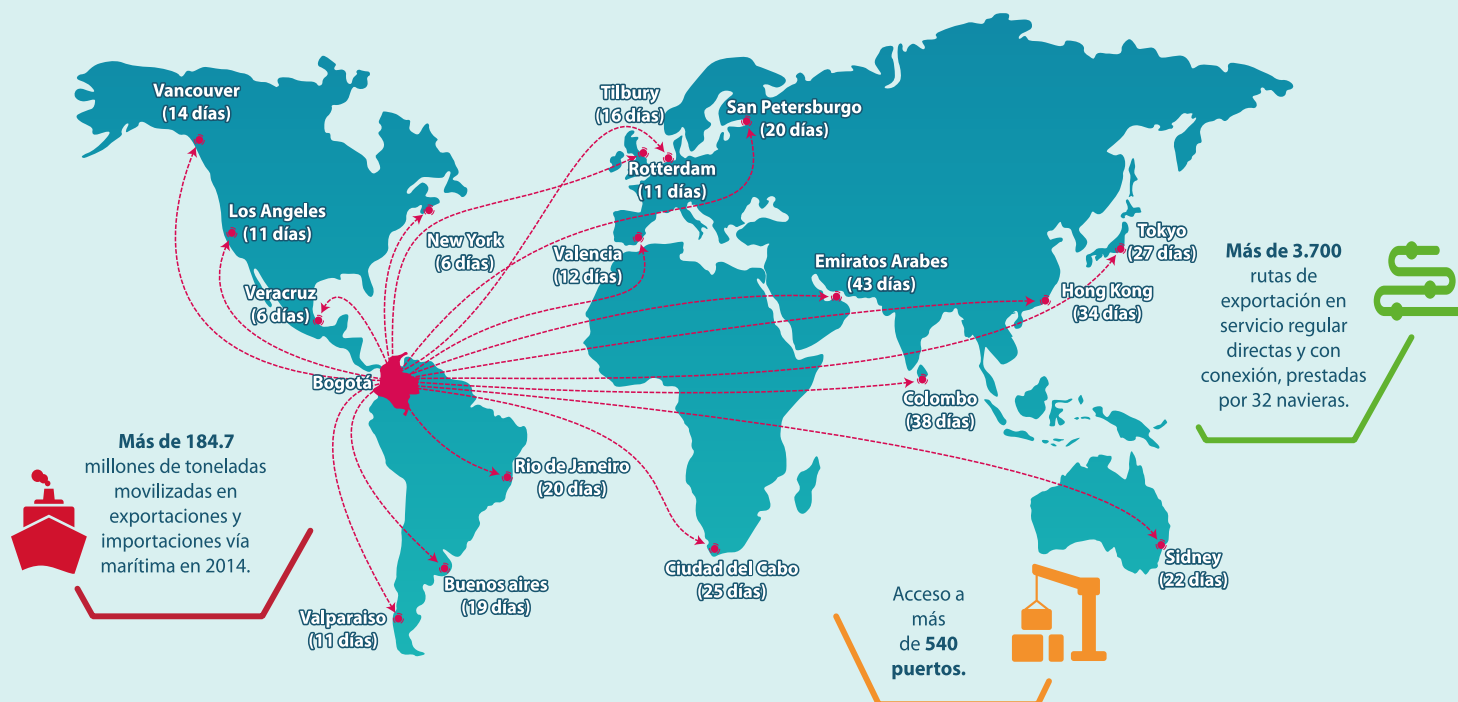
Photo Rusch .com

PUERTOS DE LATINOAMÉRICA

NAVEGANDO EN EL PUERTO DE CARTAGENA

El transporte marítimo cada vez es más recurrente en Colombia. De acuerdo al DANE (2015) el 98,2% de la carga exportada desde el país se realiza vía marítima y en 2014 se incrementó en un 10.6%. En el mismo año se transportaron por vía marítima 143.576.098 toneladas por los 5 continentes, indica un estudio realizado por Procolombia acerca de la infraestructura logística y transporte de carga en Colombia en 2015.

CONEXIONES MARÍTIMAS AL MUNDO - TIEMPOS DE TRÁNSITO



El país tiene más de “3.700 rutas de exportación en servicio regular, directas y con conexión, prestadas por 32 navieras”, según el estudio realizado por Procolombia. En el 2014 la Sociedad Puerto Cartagena produjo las mejores cifras del país, más adelante se brindará información detallada de este puerto.

Las principales zonas portuarias de Colombia son Buenaventura, Barranquilla, Santa Marta, y Cartagena, y si bien estos puertos son competencia, se complementan, afirma Jairo Chacón González en su artículo “Más puertos se reparten la carga” publicado en Marzo 2015 en El Espectador.

La Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura aumentó su movimiento de carga en el 2014, lo cual es “muy diciente pues demuestra una madura y eficiente operación de servicios portuarios”, recalcó Víctor González, presidente de la sociedad para el Diario colombiano. Además, se prevén inversiones por más de US170 millones para ampliar su capacidad de servicio, para invertir en infraestructura y maquinaria especializada.

Por otro lado, La Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla tuvo en 2014 un gran desafío, ya que la competencia

entre los puertos cada vez es mayor. “Ha habido un desarrollo portuario importante que no podemos desconocer y el crecimiento de carga no ha estado en los mismos niveles, sin embargo, gracias al esfuerzo del equipo crecimos 6%, y llegamos a 4’750.000 toneladas, pues veníamos de mover 4’050.000 toneladas en 2013”, explicó René Puche, presidente del puerto para El Espectador.

La Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta “es la terminal más importante para la importación de vehículos de todo el Caribe colombiano, por las condiciones bajas de humedad y salinidad”, afirma Mauricio Suárez, gerente del puerto de Santa Marta, para el artículo “Más puertos se reparten la carga”. Así mismo, ésta terminal adquirió una bodega refrigerada, que sería la más grande del país, para el manejo de carga que requiere cadena de frío.

Por último, pero no menos importante, la Sociedad Puerto de Cartagena, con sus terminales Contecar y Sociedad Portuaria, la cual se “consolidó como el mayor operador de contenedores en 2014, con un nuevo récord, al movilizar 2’211.471 contenedores” afirma el gerente de la Sociedad, Alfonso Salas. Ésta terminal cuenta con 1652 rutas, con servicios prestados con más de 25 navieras, según Procolombia.

67% de los TEUs movilizados en Colombia se hicieron a través de los puertos de uso público de Cartagena, consolidando de igual manera la vocación multipropósito, tal y como afirma Procolombia.

Dentro de la carga movilizada se encuentra carbón a granel, carga general, granel líquido, granel sólido (no carbón), y contenedores (que representa el 56,2% del movimiento).

En el Ranking de Puertos “Los Top 20 en América Latina y el Caribe 2014” realizado por la CEPAL, de 120 puertos estudiados, La Sociedad Puerto de Cartagena ocupa el puesto número 5. Para ahondar un poco más en el puerto de Cartagena, y descubrir sus avances, retos y oportunidades, ALSUM contactó a Andrés Vargas quien es el Gerente de Riesgo y Auditoría de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena

Hoy en día “las terminales Sociedad Portuaria de Cartagena y Contecar garantizan una elevada conectividad con más de 614 puertos, en 140 países, para facilitar el comercio internacional. Es el principal puerto exportador del país” afirma Vargas. Así mismo, de acuerdo a LEGISCOMEX, en su estudio de Inteligencia de Mercados- Perfil logístico de Colombia, el tráfico portuario del puerto se divide en importaciones (10%), exportaciones (11%), y tránsito internacional (79%).

Dentro de las ventajas competitivas se encuentran los diversos sistemas y la tecnología utilizada día a día para el seguimiento y la organización de la terminal, “más de 2.500 usuarios que forman parte del Puerto reciben información en tiempo real a través de la herramienta SPRCONLine”, la cual tiene una disponibilidad de 365 del año, vía internet, permite también que los procesos de logística y de aduanas sean más eficientes y seguros, reduce costos por procesos manuales. Además, facilita el intercambio electrónico de datos con las líneas navieras, una identificación automática y entrega inteligente de contenedores, así como la autorización automática de cargues.

“A través de SPRCONLine los usuarios disponen de información sobre captura de peso en básculas, planeamiento de contenedores, notificación de arribos de carga, selección de cargas para inspección, embarque directo, control de equipos, planeación de

barcos y patios, facturación y administración de documentos, programación de despachos, control de temperatura y consumo de energía en contenedores refrigerados, y servicios a las naves, entre muchos otros”, comenta Vargas.

Estos sistemas de información de última generación permiten la conexión eficaz de los participantes en la operación, “los equipos de patio y muelle se comunican vía inalámbrica, enviado las tareas que deben ser ejecutadas en tiempo real y la operación es controlada desde una consola única en el centro de operaciones”, permitiendo saber en todo momento las actividades desarrolladas en el puerto, próximos embarques y de igual manera, anticipar problemas que puedan surgir.

Adicionalmente, al contar con la información completa sobre quien tripula los equipos y que movimientos se hacen, el puerto tiene una “muy buena trazabilidad, lo cual provee estándares de alta seguridad”.

Para continuar con las labores de la Sociedad Portuaria, siempre teniendo en cuenta la seguridad como foco, hace más de 7 años se empezó a implementar lo que hoy se conoce como ISO 31.000. “Personalmente tuve la oportunidad de estudiar y trabajar con estándares australianos de gestión de riesgos. En esos años se llamaba la norma AS NZS 4360 de 1999. De allí sacamos las mejores prácticas y para fortuna de nuestro sistema, esta norma fue adoptada por ISO” menciona Andrés Vargas.

Este sistema les permite gestionar y tener actualizada una matriz de riesgos, en donde se sabe la posición específica del puerto y de igual manera, permite identificar si los controles y protecciones con las que cuentan son suficientes. “Tenemos un buen sistema de reporte de eventos de riesgo, donde nos permite realizar seguimiento a cada caso y cerrar las acciones correctivas que se generen para evitar repeticiones”. Últimamente el enfoque está en realizar estimaciones de máximas pérdidas probables, tanto en tiempo de parálisis y en pérdidas económicas, para compararlas con la cobertura de seguros que ya se tiene y así garantizar que los recursos estén disponibles, en caso que se materialicen dichos hechos.

Ranking de puertos

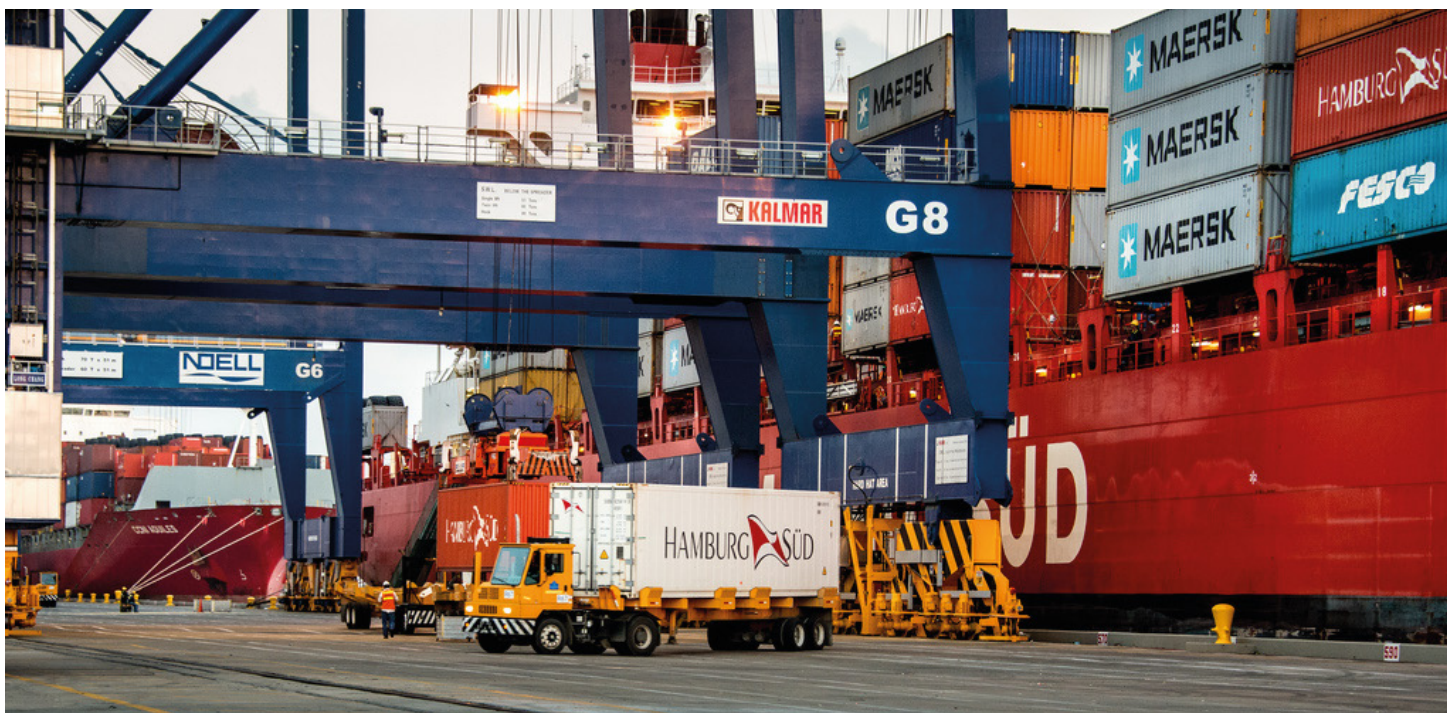
Los Top 20 en América Latina y el Caribe en 2014



La CEPAL elabora cada año un ranking que muestra el detalle de los movimientos de carga en contenedores en 120 puertos de la región, en base a información recopilada directamente con las autoridades portuarias y operadores

de los terminales marítimos. En 2014 esta actividad creció 1,3%, con un volumen aproximado total de 47 millones de TEU. Esta infografía muestra los puertos ubicados en los primeros 20 lugares del ranking.





Respecto al mercado de seguros, los productos más solicitados por La Sociedad Puerto de Cartagena son seguros de maquinaria y de todo riesgo para infraestructura “sin embargo, se cree que hay otros igual de importantes de los cuales hay muy poco conocimiento práctico, estos son las pólizas de responsabilidad civil portuaria, protección e indemnización para embarcaciones e interrupción de negocio” afirma Andrés Vargas.

Lo que sucede con estos últimos, es que si bien los corredores y aseguradoras venden dichas coberturas, el usuario final, es decir el puerto, tiene muy poco conocimiento práctico de lo que incluyen y sus aplicaciones. “Los puertos no logran entender las zonas grises de cobertura y por falta de análisis de riesgo no se pueden identificar las necesidades de seguros”. Por lo cual, la gestión de muchos corredores de seguros se ve limitada al análisis de riesgo que se haga sobre los puertos y a lo que la aseguradora ofrezca.

“Los puertos resultan comprando seguros insuficientes”.

Para los seguros portuarios, el respaldo de las aseguradoras extranjeras es importante, más cuando se habla de operaciones de gran envergadura. La oferta con corredores de reaseguros locales es suficiente, y la aseguradoras colombianas en muchas oportunidades están dispuestas a realizar el “fronting” o incluso a respaldar el seguro con su capital.

No obstante, en otros países hay coberturas que aún no se ofrecen en Colombia y que son relevantes. “Por ejemplo, la cobertura de bloqueo portuario sin daño material a las instalaciones, ya sea por terrorismo, eventos de la naturaleza o accidentes marítimos, es un tipo de seguro que vale la pena comercializar más. Los puertos que están en bahías de accesos limitadas deberían tener este tipo de cobertura”.

Sería interesante que en lugar de vender una póliza estándar, los corredores y aseguradores enfocaran su esfuerzo en realizar un análisis de riesgo juicioso, para identificar la exposición adecuada y así trasladar esto a la póliza.

Además de la inversión en seguros, la Organización Puerto de Cartagena realiza una importante inversión en la capacitación de sus colaboradores, prueba de esto es que cuenta con un Centro de Entrenamiento Logístico y Portuario, único en Latinoamérica, para la formación del personal como factor diferencial en la prestación de servicios portuarios y logísticos.

“El plan de capacitaciones es tan amplio como generoso, en él los colaboradores encuentran todas las herramientas que les permiten potenciar sus capacidades profesional y personales, recientemente un grupo de más de 40 operadores de equipos portuarios estuvieron en China recibiendo entrenamiento para la operación de las nuevas grúas pórtico que adquirió la Organización” ilustra Vargas.

PUERTOS DE LATINOAMÉRICA

La actualización de conocimientos y habilidades del personal de apoyo y el reajuste de la infraestructura del puerto son vitales para el buen desarrollo del mismo, es por esto que las terminales de la Sociedad Portuaria y Contecar, se adecuan para recibir embarcaciones de nuevos tamaños.

“Ya se tiene la preparación necesaria para recibir embarcaciones de 14 mil TEUs. Se cuenta con los equipos necesarios para cumplir con los niveles de productividad y eficiencia que exige el comercio internacional”

Además, en la primera semana de agosto, el Puerto estará recibiendo 5 nuevas grúas pórtico que se integrarán a las operaciones. Esta constante actualización no le impide al puerto continuar operando. Durante los periodos de adaptación o construcción de nueva infraestructura, para mantener altos índices de rendimiento la Organización realiza una planeación milimétrica de los planes de inversión y mantenimiento, todo para que exista una sincronía entre las terminales, las operaciones y los equipos de trabajo. “En ocasiones toca realizar grandes esfuerzos por parte del personal implicado, sin embargo, al final el resultado es satisfactorio gracias al compromiso de la gente que integra la Organización. Factor clave para alcanzar los logros que se han tenido a lo largo de estos 20 años” enfatiza Andrés Vargas.

Un ejemplo que evidencia la labor del Puerto de Cartagena, recuerda Vargas, fue la operación Swap, una operación sin precedentes en América Latina. Durante once días se realizó el intercambio de carga, servicios marítimos y reasignación de líneas navieras entre las terminales Sociedad Portuaria de

Cartagena y Contecar. Al finalizar la operación, se atendieron 55 buques, se realizaron 69 recaladas y se atendieron, entre cargue y descargue, más de 50.000 contenedores. El éxito se la operación se logró gracias a la sincronía entre terminales, empleados, operadores, líneas navieras y autoridades.

Su excelencia es certificada por reconocimientos internacionales a lo largo de las últimas dos décadas, tanto por su desarrollo como por su eficiencia. Algunas de las designaciones son:



SERVICIOS PORTUARIOS

- Mejor Terminal de Contenedores del Caribe en 2005, 2006, 2007, 2009, 2010 y 2011. Sociedad Portuaria de Cartagena (SPRC), galardonada por la Caribbean Shipping Association.
- Puerto más Confiable del Caribe, por la Caribbean Shipping Association en 2013.



DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA Y MEDIO AMBIENTE

- Premio “Calvin Hust” de la Asociación Americana de Puertos AAPA, en la categoría de mejoramiento de medio ambiente. Sociedad Portuaria de Cartagena, 2000.
- Buen desarrollo de la infraestructura destinada al puerto de embarque. Terminal de cruceros designada por la línea Royal Caribbean y la revista Cruise Insight. En el Cruise Shipping Miami 2013.
- Primer Premio Marítimo de las Américas, categoría “Puerto de Destino Turístico Sostenible”. Terminal de cruceros por parte de la Comisión Inter Americana de Puertos (CIP), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Asociación Norteamericana de Protección del Medio Ambiente Marino (NAMEPA), 2014.



COMERCIALES

- Premio Nacional de Exportaciones. ANALDEX a la SPRC en la modalidad de cooperación exportadora. 2000 y 2002
- Mercurio de Oro a la SPRC por operar uno de los mejores puertos especializados del mundo. Fenalco, 2008



LABORALES

- Medalla al “Mérito Cruz Esmeralda”, a Contecar por su gestión en Salud Ocupacional.
- Premio Excelencia Suratep en la categoría “Mejor Gestión En Salud Ocupacional”, para SPRC y Contecar
- Contecar y a SPRC entre las mejores empresas para trabajar en Colombia y América Latina. Great Place to Work® Institute, 2012, 2013 y 2014.



Para continuar en la vanguardia con sus operaciones y para seguir probando y manteniendo su excelencia el reto del puerto es lograr movilizar en el 2017, 5 millones de contenedores anuales o 70 millones de toneladas. “Para esto se han venido haciendo inversiones superiores a los US\$900 millones en las dos terminales, Sociedad Portuaria Regional de Cartagena y Contecar.

Estas inversiones ubicarían a Cartagena como el tercer punto de movilización de contenedores del continente, después de Los Ángeles y Nueva York, y como el punto de conexión de carga más importante del Caribe”. Vale recalcar que ambos terminales están listos para recibir barcos de 14,000 TEU o 175,000 toneladas de peso muerto, que serán los más grandes en circular por la región después de la ampliación del Canal de Panamá.

En el mediano plazo queda seguir trabajando por el comercio internacional en Colombia, seguir en la consolidación como el principal puerto de transbordo del Caribe y Hub logístico. “Debemos ser el motor que impulsa la competitividad nacional y principal articulador del desarrollo de la región y de Cartagena”.

La meta en cuanto a embarcaciones de placer es llegar a 1 millón de pasajeros por año. “La Organización Puerto de Cartagena, es considerada por muchos como una organización visionaria. Hace 20 años era casi un sueño pensar que buques de gran calado pudieran llegar a la ciudad, hoy es realidad y

estamos listos para recibir más buques de mayor tamaño”. En el caso de los cruceros, se está en el camino correcto y poco a poco se ha ido logrando que líneas de cruceros importantes se interesen por la ciudad “éste es un esfuerzo conjunto del Gobierno Nacional, local y todos los actores de la industria del turismo”. La Terminal de Cruceros de Cartagena de Indias, se consolida como la principal puerta de entrada del turismo internacional en la ciudad.

Actualmente, la Bahía de Cartagena es uno de los motores del comercio internacional del país, “en ella se mueven, aproximadamente, 44 millones de toneladas al año y más de 2.3 millones de contenedores, a través de los diferentes puertos que operan en su interior. Estas cifras se multiplicarán en los próximos 5 años, una vez entren en servicio las nuevas esclusas del Canal de Panamá, los tratados de libre comercio celebrados por Colombia, así como la operación de la nueva refinería de Cartagena, el Terminal de líquidos de Puerto Bahía, el puerto de importación de gas licuado, entre otros desarrollos y ampliaciones portuarias actualmente en ejecución”.

La demanda va en crecimiento. El 98% del comercio internacional se mueve por vía marítima. Cada día las líneas navieras piden buques de mayor tamaño. Esto lo que hace es poner el reto a la Sociedad Portuaria de estar preparada y mantener los niveles de productividad según lo requiera el mercado.

PUERTOS DE LATINOAMÉRICA: NAVEGANDO EN EL PUERTO DE CARTAGENA

En cuanto a Latinoamérica Andrés Vargas, considera que la región está preparada para ser competitiva internacionalmente, no obstante, se debe hacer una serie de inversiones en infraestructura que permitan la conexión de los puertos con las ciudades del interior de los países. Poniendo el caso específico de Colombia, llevar un contenedor de 40 pies (30 toneladas) de Cartagena a Shanghai, puede costar alrededor de US800, una distancia de más de 15,000 Km, mientras que de Cartagena a Bogotá que se encuentra a solo 1,000 Km el costo se triplica.

“La Organización Puerto de Cartagena está realizando inversiones para la construcción de un puerto fluvial de 360 Ha cerca de Aguachica, César, específicamente en el municipio de Gamarra. El objeto es aprovechar el Rio Magdalena para acercar el Caribe 500 Km dentro del territorio nacional, consiguiendo una reducción significativa en los costos de transporte”.

De igual manera, la región debe trabajar en todos los frentes que faciliten el comercio exterior, especialmente los corredores viales y la agilización y

simplificación de procesos aduaneros.

La Sociedad Portuaria Regional de Cartagena y Contecar son un ejemplo para el país y para la región. Con 12 muelles, 126 hectáreas de extensión de puertos, el comercio por vía marítima es el presente y el futuro para el desarrollo económico de Colombia. Adaptarse y mejorar son los retos diarios que afrontan los puertos para de esta manera continuar a la vanguardia de la revolución.

No obstante, el cambio no llega solo para los puertos sino para las entidades relacionadas, esto es un trabajo en conjunto y un ciclo de mejora. Por ejemplo en el caso de los aseguradores, reaseguradores, corredores u otros: ¿qué viene en un futuro en cuanto a seguros para puertos? ¿Se prestará atención a las verdaderas necesidades de los clientes y de los productos o se continuará con lo preestablecido?

¿Por qué no aprovechar el momento por el que está pasando el transporte marítimo en el país y hacer lo necesario para mantener las ventajas de la utilización del mismo, y las nuevas oportunidades de negocio?



SURA, experiencia y respaldo

Somos parte del grupo empresarial multilatinio SURA, la organización líder en pensiones en la región y experta en seguros e inversiones.

Más de 37 millones de latinoamericanos confían en la responsabilidad y el respaldo de Grupo SURA.

Estamos aquí para acompañarte, ofrecerte soluciones y crecer contigo.

Conoce más: www.sura.com.do

Seguros | **SURA**



EL CANAL DE PANAMÁ

LA AMPLIACIÓN Y SU IMPACTO EN EL MERCADO LATINOAMERICANO DE SEGUROS MARÍTIMOS

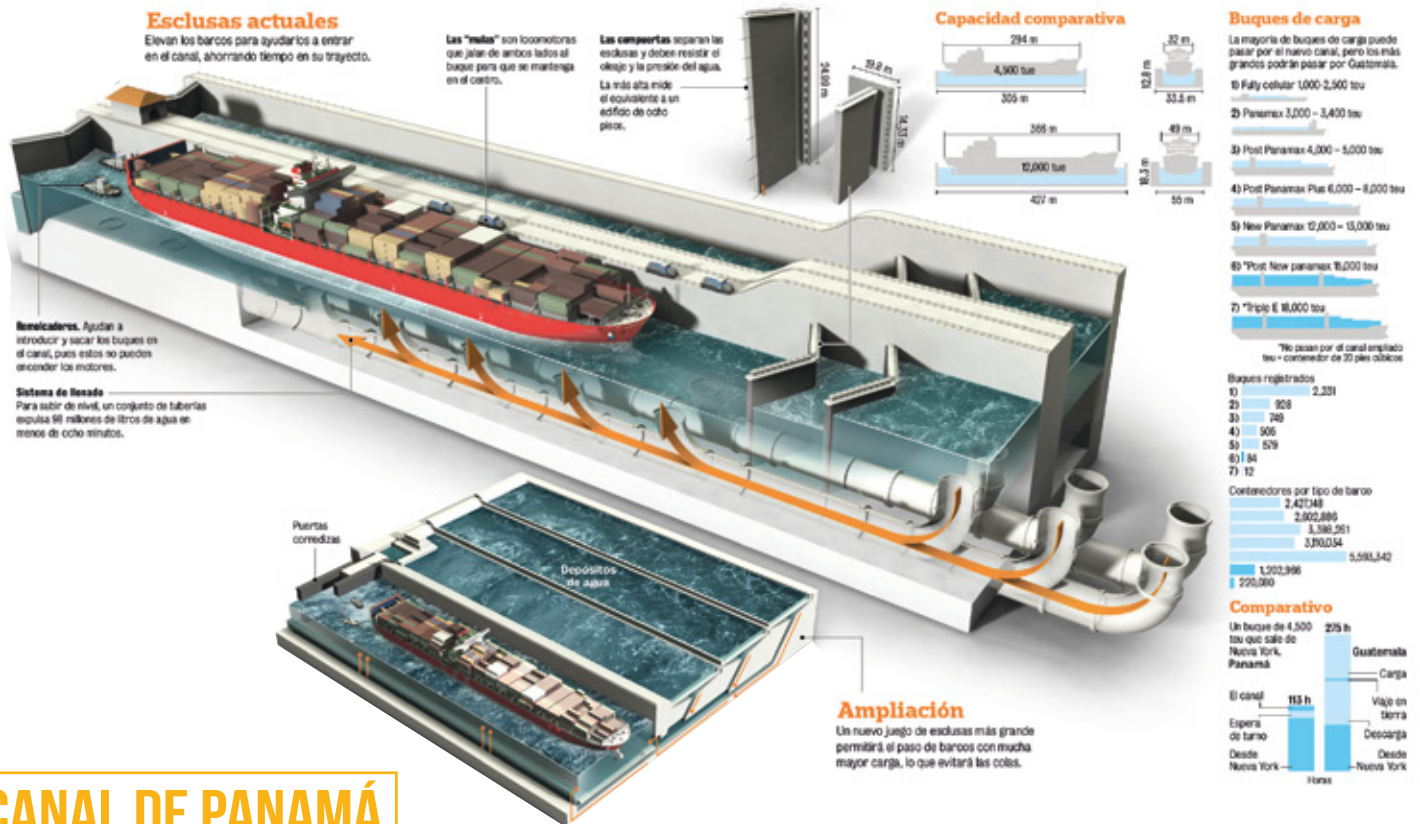
El 15 de agosto, el Canal de Panamá cumplió 101 años de creación. Desde hace más de un siglo la ruta interoceánica logró cambiar el panorama del comercio y la comunicación marítima a escala global. Acortó distancias entre los puertos del océano Pacífico y Atlántico, así generó ahorros significativos de tiempo y de dinero.

Pero los años no pasan en vano; atrás quedaron los conflictos políticos, el apoyo ambicioso de Roosevelt y los sueños independentistas de los panameños. El canal se hizo y por él han navegado más de un millón de embarcaciones; cada año pasan aproximadamente 14 mil barcos cargados con más de 300 millones de toneladas de mercancías que representan el 5% del comercio mundial.

El mundo y sus demandas han aumentado generando la construcción de una cifra elevada de buques cada vez más grandes que ya no encuentran espacio en los límites de las esclusas panameñas. Así, la que es considerada la obra de ingeniería moderna más sobresaliente del siglo XX ya no es tan moderna y la tecnología que se ha movido con rapidez durante las últimas décadas reclamó su lugar en el canal.

Se hizo necesaria la adecuación del paso para poder suplir las necesidades de un mundo globalizado que necesita del puente económico que proporciona el Canal de Panamá. Con el apoyo monetario del gobierno nacional de Panamá y Estados Unidos, así como de entidades bilaterales y multilaterales se puso en marcha el proyecto que hará del canal una ruta moderna, competitiva, eficaz y útil para el mundo entero.

La cuenta regresiva para culminar la ambiciosa ampliación del Canal de Panamá ya comenzó. El proyecto entró en su fase final con la inundación de la última esclusa, con más 40.000 metros cúbicos de agua por hora provenientes del lago Miraflores para iniciar las pruebas de los equipos que se pondrán en marcha en su totalidad en 2016.



CANAL DE PANAMÁ

Infografía: Pedro Samayoa y Nelson Xuya.
Texto: Karen Meza Fuente: (Nuestro Diario - Guatemala)

LA AMPLIACIÓN

El Programa de Ampliación del Canal de Panamá ha sido catalogado como uno de los más ambiciosos y grandes de este siglo. Desde 1914, cuando Panamá inauguró el canal, no había invertido de nuevo sus esfuerzos en la creación de un proyecto de infraestructura a tan gran escala. Es una obra faraónica para muchos, donde los más de 5 millones de metros cúbicos de hormigón utilizados equivalen a dos pirámides de Keops y todo el acero invertido, que supera las 220 mil toneladas, permitiría la edificación de 22 torres Eiffel.

Las obra, que tiene un año de retraso, busca aumentar la capacidad de paso por la ruta interoceánica, haciendo de esta una más competitiva y capaz de satisfacer la creciente demanda del mercado marítimo internacional. A su vez, la puesta en marcha del proyecto, cuyo costo es de aproximadamente 6 mil millones de dólares, ha beneficiado la mano de obra panameña con la creación de 30 mil nuevos empleos.

El 3 de septiembre del 2007 inició la etapa de construcción del proyecto. Durante estos ocho años se creó un tercer carril de tráfico, mucho más ancho y

profundo con dos nuevos juegos de esclusas; una en el Pacífico y otra en el Atlántico con 16 nuevas compuertas rodantes. Además, se trabaja en la modernización de las vías actuales profundizando los cauces para dar mayor fluidez al tráfico diario del canal.

El proyecto adquirió gran relevancia luego de que se hiciera evidente que el canal, tal y como se construyó hace 100 años se estaba haciendo anticuado, pequeño en proporciones para el paso de grandes embarcaciones, buques superpetroleros y barcos contenedores. Las instalaciones actuales permiten la navegación de navíos Panamax con un máximo de 294 metros de eslora, 12 de calado y 32 de ancho.

Por su parte, la ampliación supone un avance en proporción espacial, capacidad comercial y por consiguiente en términos económicos. Una vez finalizadas las obras de ampliación, embarcaciones Post-Panamax con un máximo de 420 metros de largo, 18.3 de calado y 55 de ancho podrán hacer la ruta interoceánica. A su vez, la capacidad de carga aumentará considerablemente pasando de 5.000 a 14.000 TEUs.

UN FUTURO PROMETEDOR

Las cifras respaldan a quienes en los últimos años han percibido un cambio favorecedor en la calidad de vida de los panameños. El PIB del año anterior alcanzó los 46.213 millones de dólares y el más reciente Índice Mensual de la Actividad Económica (EMAE) de Panamá registró un aumento del 4.56% entre enero y abril de 2015, donde la pesca, el transporte, la construcción, la electricidad y el turismo fueron los sectores que más favorecieron el crecimiento.

Estos datos parecen alentadores si se tiene en cuenta que el Canal, cuyo aporte al PIB de Panamá ha alcanzado hasta un 3.1 %, no se encuentra operando con toda su capacidad. Se prevé que para 2017 la ruta interoceánica esté aportando al Estado entre 1.300 y 1.500 millones de dólares, superando los 960 millones que aporta en la actualidad. Así las cosas, con la ampliación del Canal se espera que para 2025 la cifra ascienda a los 3.100 millones de dólares, una cifra que aunque menor a la presupuestada inicialmente de 4.200 millones, no es para nada despreciable.

Pero no solo Panamá será beneficiado por los cambios en el canal. Un estudio de la firma Maersk Line asegura que México y Colombia son dos de los más grandes ganadores con la ampliación del paso. Gracias al comercio interregional, los acuerdos comerciales, el desarrollo de infraestructura y, la presencia de compañías como Hyundai, Toyota y Ford en México, este podrá continuar al alza la producción automotriz importando piezas desde Asia, para ensamblarlas en automóviles que luego serán exportados a Estados Unidos utilizando el canal.

En cuanto a Colombia, el informe dice que el país aumentará su nivel de exportaciones en productos clave como el banano, el cual fue la principal mercancía transportada en buques de carga refrigerada y que en 2014 significó un 69.4% del total de toneladas de carga larga en su segmento de mercado. Esto, luego de que Europa volviera a fijar sus ojos en el mercado de banano colombiano tras la valorización del dólar en Ecuador.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Promover el comercio mundial es una de las muchas funciones que tiene el Canal de Panamá. Su ampliación no solo beneficia al estado panameño sino que contribuye al desarrollo económico de muchos países en el mundo, especialmente los que hacen parte de su región. Muestra de esto es que el 2.3% de todo el comercio marítimo mundial pasa por la ruta interoceánica de Panamá.

Por ejemplo, a través del Canal pasa el 28.1% de las exportaciones de Ecuador y 41.1% de sus importaciones; Chile 21.6% de exportaciones y 32.3% de importaciones; Perú 17.0% de

importaciones y 35.5% de exportaciones; en cuanto a Colombia 9.6% exportaciones y 20.2% importaciones; por su parte, Estados Unidos utiliza el paso para 15.7% de sus exportaciones y el 7.1% de sus importaciones.

Al ser una ruta de carácter global, esta ayuda al desarrollo del PIB de varias naciones exportadoras. El Informe Anual del Canal de Panamá (2014) registró tránsitos que representaron el 13.9% del comercio mundial de granos; el 6% químicos y el 3.7% de la carga contenerizada.



TransRe

We value risk.

Experiencia y Seguridad Financiera

Miami
(786) 437 3900

Buenos Aires
(5411) 5296 3500

Rio de Janeiro
(5521) 2127 2700

Panama City
(507) 282 6900

www.TransRe.com

RECOMENDACIONES POR PAÍS

01 PANAMÁ

Capacidad de Puertos

Puerto Balboa:
3.4 millones TEUs
Calado Máximo: 12 mts
Eslora Máxima: 290 mts

Puerto Colón
3.2 millones TEUs
Calado Máximo: 12 mts
Eslora Máxima: 294.1 mts

Es necesario:

- La modernización en infraestructura debe venir acompañada por una notable mejoría en los niveles de logística.

En Desarrollo:

- Ampliación Canal de Panamá.
- Implementación de Sistema Especial de Puerto Libre en la provincia de Colón.
- Modernización aeropuerto de Colón.

04 PERÚ

Capacidad Puertos

Puerto El Callao
1.9 millones TEUs
Calado Máximo: 10 – 12.5 mts
Eslora Máxima: 181 – 390 mts

Puerto Paita:
204,555 TEUs
Calado Máximo: 12.5 mts
Eslora Máxima: 294 mts

Es necesario:

- Construcción de puertos fluviales que fomenten la conectividad entre los puertos, la selva y el centro del país.

En Desarrollo:

- Culminación Plan de modernización Puerto El Callao
- Terminal Portuario Ventanilla
- Terminal Portuario General San Martín PISCO

Capacidad TEUs

Puertos con capacidad mayor a 3 millones TEUs

Puertos con capacidad entre 2 y 3 millones TEUs

Puertos con capacidad entre 1 y 2 millones TEUs



02 MÉXICO

Capacidad de Puertos

Puerto San Antonio:
1.09 millones de TEUs
Calado Máximo: 36.1 pies
Eslora Máxima: 230 mts

Puerto Valparaíso:
1.01 millones TEUs
Calado Máximo: 9.52 mts
Eslora Máxima: 200 mts

Es necesario:

- Construcción de vías en zonas extremas del país.
- Pavimentación caminos rurales.
- El periodo 2014-2018 debe tener una inversión en infraestructura equivalente al 5% del PIB.

En Desarrollo:

- Modernización Puerto de San Antonio.
- Dragado de cauces.

03 COLOMBIA

Capacidad Puertos

Cartagena:
2.2 millones TEUs
Calado Máximo: 43 pies
Eslora: Buques de más de 335 Mts

Buenaventura:
1,5 millones de TEUs
Calado Máx: 31 pies
Eslora: Buques de más de 335 Mts

Es necesario:

- Culminar la obra Túnel de la Línea.
- Culminar doble calzada vía Buga- Buenaventura.

En Desarrollo:

- Plan de modernización Puerto de Buenaventura
- Terminal de contenedores de Buenaventura (TcBuen)
- Puerto de Aguadulce

06 ECUADOR

Capacidad de Puertos

Puerto Guayaquil:
1.6 millones de TEUs
Calado Máximo: 9.75 mts
Eslora Máxima: 210 mts

Puerto Esmeraldas:
101,540 TEUs
Calado Máximo: 10 mts
Eslora Máxima:

Es necesario:

- Estrechar relaciones comerciales con China, segundo socio comercial de América Latina.

En Desarrollo:

- Proyecto Multimodal Manta - Manas.
- Planes de conectividad aérea con: Rusia, EEUU, Arabia Saudita, España y Emiratos Árabes.

05 CHILE

Capacidad de Puertos

Puerto San Antonio:
1.09 millones de TEUs
Calado Máximo: 36.1 pies
Eslora Máxima: 230 mts

Puerto Valparaíso:
1.01 millones TEUs
Calado Máximo: 9.52 mts
Eslora Máxima: 200 mts

Es necesario:

- Construcción de vías en zonas extremas del país.
- Pavimentación caminos rurales.
- El periodo 2014-2018 debe tener una inversión en infraestructura equivalente al 5% del PIB.

En Desarrollo:

- Modernización Puerto de San Antonio.
- Dragado de cauces.

HAY QUE ESTAR PREPARADOS

A pocos meses de que la megaobra de ampliación del Canal de Panamá sea entregada; son muchos los puertos de países de la región que también deben poner en marcha proyectos de modernización. Sin duda, el nuevo canal cambiará, de nuevo, las relaciones comerciales marítimas en el mundo entero pues se impondrá la tendencia de utilización de buques a gran escala y por ello la infraestructura de puertos debe adaptarse a las nuevas proporciones.

Por tal motivo, los principales puertos del Pacífico: Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura en Colombia (Sprbun), Puerto Manzanillo de México, El Callao en Perú y el Puerto de San Antonio en Chile se han estado preparando para ser competitivos y capaces de recibir la mayor cantidad de cargas.

En Colombia, Sprbun busca, con una inversión que supera los 170 millones de dólares, mejorar sus equipamientos ampliando su infraestructura, de esta manera podrá recibir los buques de gran escala. A su vez, Colombia desarrolla dos puertos más: Terminal de contenedores de Buenaventura (TcBuen) la cual se encuentra en la segunda fase de modernización que al culminar le permitirá duplicar su capacidad operativa hasta llegar a la manipulación de 610.000 TEUs. El puerto ya sumó su cuarta grúa pórtico de tipo super post- panamax que le permite operar buques de última generación, reduciendo los tiempos

de estancia de las naves en el puerto y por ende disminuyendo los costos.

También, el puerto de Aguadulce, ubicado en la península Aguadulce de la bahía de Buenaventura se convertirá en uno de los más grandes terminales de contenedores de Colombia. Aquí podrán atracar buques panamax, post- panamax y super post-panamax. Además, el puerto contará con nueve grúas pórtico que se suman a las once que ya existen en el país y que se encuentran en Cartagena y el puerto de Buenaventura.

El Puerto Industrial Aguadulce (PIA)

se beneficiará del proceso de ampliación de las esclusas del Canal de Panamá y de los tratados de libre comercio que continuamente gestiona el país.

México, cuyo tratado de libre comercio con Panamá acaba de entrar en vigor, también invertirá una elevada cifra de capital en la modernización de sus puertos, en especial el de Manzanillo. 5.700 millones de dólares para lograr en el año 2020 un 100% de capacidad portuaria, y así poder manipular 4 millones de TEUs como trabajo conjunto de sus 15 puertos.

La Terminal de Contenedores - SSA México, otra de las obras adelantadas para hacerle frente a la ampliación del Canal, cuenta con tres grúas pórtico Panamax, cuatro post- panamax y dos con capacidad de manipulación de buques super post panamax distribuidas en 25 hectáreas de almacenamiento de contenedores.

En Perú, con una inversión de 102.4 millones de dólares promueven las obras del Terminal Portuario General San Martín PISCO, ubicado en la costa sur-oriental del pacífico peruano. El proyecto busca que el puerto pueda recibir buques de gran calado para soportar la demanda que tendrá al estar en una zona de influencia comercial.

Entre tanto, El Callao, el puerto más importante de Perú comenzó su proceso de modernización desde el año 2005 cuando representantes de la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU) visitaron puertos panameños y se

percataron de la implementación de grúas y tecnología avanzada para la eficacia en el servicio transportador. 748.7 millones de dólares fueron necesarios para financiar los cambios en infraestructura y adquisición de equipos entre los que se encuentra la compra de seis grúas pórtico y dieciocho grúas de patio RGT.

Por su parte, Chile invertirá 215 millones de dólares en el puerto de San Antonio. Se construye un nuevo edificio corporativo, se adelantan los estudios ambientales y la ingeniería básica para la ampliación hacia el norte del Paseo Bellamar y la construcción del Puerto a Gran Escala (PGE) , el cual, hasta el momento es un proyecto que aún no se ha concretado pero que para los expertos sería uno de los aliados clave y perfecto receptor de buques gracias a su posición geográfica.

CONECTIVIDAD



El éxito de la modernización portuaria depende directamente de otras obras de infraestructura, como vías, puentes, carreteras y aeropuertos, que permitan dinamizar el transporte de mercancías. De lo contrario, los puertos se convertirían en un cuello de botella, donde sin importar lo competitivos que sean a la hora de descargar o hacer tránsito, no puedan continuar con agilidad el proceso por falta de recursos de conectividad con sus centros de consumo.

En Colombia, se adelantan obras que facilitarán la comunicación con el Pacífico; la Doble Calzada Buga-Buenaventura, así como la Vía Dagua- Mulalo - Loboguerrero que al ser culminadas ahorrarán hasta cuatro horas en los tiempos de desplazamiento hacia el centro del país. Pero otras, tan necesarias como el túnel de La Línea, la mega obra de 8.6 kms que atraviesa la cordillera central, uniendo el oeste con el centro del país no se ha podido culminar y a la fecha ya lleva tres años de retraso. De no surgir más contratiempos, el gobierno nacional de Colombia aseguró que en noviembre de 2016 podría darse la entrega oficial del que será el túnel automovilístico más largo de América Latina.

Entre tanto, en Perú aún se ajustan detalles de la Carretera Interoceánica Sur - IIRSA, un megaproyecto con 2544 km de longitud y un costo aproximado de 2800 millones de dólares que une el océano Atlántico de Brasil con el Pacífico de Perú. La vía, que no compete

con el canal de Panamá, si ayuda a la apertura de nuevos mercados con África y Asia, además de conectar los puertos de ambas naciones con el interior del continente.

De igual forma, Ecuador, también en alianza con Brasil trabaja en el proyecto Multimodal Manta - Manaus, un corredor interoceánico de comunicación terrestre que permite unir el puerto ecuatoriano de Manta con Manaus en Brasil. El eje vial del proyecto alcanzaría los mil kilómetros de carretera con una inversión de 1.3 mil millones de dólares que pueden afianzar la ruta Asia-Pacífico Andino Brasil. Cabe mencionar que la Autoridad del Canal de Panamá (ACP) ha manifestado que no le preocupa la puesta en marcha de este tipo de proyectos pues son mercados distintos los que le competen a la ruta panameña.

Por su parte, el país azteca, ofrece un gran ejemplo de apuestas en infraestructura y corredores intermodales con la Autopista Durango - Mazatlán. La vía conecta la zona comercial e industrial del norte de la nación, Monterrey y el sur de Texas con los puertos en el Pacífico y por sus 230 kms de longitud se encuentran 115 puentes, entre ellos el Baluarte, el más alto de Latinoamérica que se alza a 402.57 metros sobre el río Baluarte; además hay 68 túneles, viaductos y pasos a desnivel.



LOGÍSTICA

Cuando se trata de competir en el mercado nacional e internacional, la logística adquiere un valor fundamental para lograr satisfacción en proveedores y consumidores. Esta comprende un conjunto de variables que van desde la infraestructura, la calidad en el servicio de transporte, la eficacia en puertos y aduanas hasta el seguimiento de la mercancía para que llegue a su destino.

A pesar de que en todos los países que hacen uso del Canal de Panamá, ya sea para importar o exportar, están adelantando proyectos de modernización e implementación de infraestructura, sus niveles de logística son muy bajos, según el Índice de Desempeño Logístico 2014- 2015 emitido por el Banco Mundial.

La lista clasifica 160 países según su gestión ubicando

en el puesto número uno a nación que tenga mejor desempeño logístico. Chile es el país latinoamericano que sale mejor posicionado en el ranking y se ubica en el puesto 42, cosa que no habla muy bien de la región en cuanto a la prestación de servicios de transporte. Panamá se sitúa en el puesto 45; México en el 50; Uruguay, 91; Nicaragua, 95; y Colombia, la peor librada aparece en el puesto 97.

Mientras que la lista es encabezada por Alemania, Holanda, Bélgica y Reino Unido. Latinoamérica figura en las más bajas posiciones. Ante tal situación, expertos creen que el principal reto para la región es el de fomentar mejoras en infraestructura y así eliminar la brecha de conectividad que retrasa los tiempos de transporte y que aumenta de manera significativa los costos del comercio.



BAAL NAK'

CONSULTOR DE REASEGURO

SOMOS TU MEJOR COMPAÑÍA

**ÚNETE A UNA COMPAÑÍA ÚNICA EN EL SECTOR
DONDE CADA CLIENTE NOS PREOCUPA,
SUS NECESIDADES NUESTROS OBJETIVOS
Y CADA RETO ES UNA SOLUCIÓN.
DESCUBRE OTRA FORMA DE VER
EL REASEGURO.**

LLÁMANOS AHORA: +1 305 377 4233 / WWW.BAALNAK.COM

DELEGACIÓN PRINCIPAL: 1395 BRICKELL AVE. SUITE 1000 MIAMI, FLORIDA 33131

EL IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN DEL CANAL EN EL MERCADO DE SEGUROS MARÍTIMOS DE AMÉRICA LATINA



Como se ha venido mencionando, la ampliación del Canal de Panamá tiene diversas repercusiones en el diario vivir de la región; para intentar diagnosticar el impacto que tendrá en el mercado de seguros marítimos de Latinoamérica, consultamos expertos de varios países al respecto.

¿Qué impacto generará la ampliación del Canal de Panamá en el comercio marítimo? ¿Cómo cambiará el día a día y la relación entre aseguradoras y asegurados?

Para la mayoría de expertos, la apertura de las nuevas esclusas tendrá un impacto casi inmediato en el nivel de carga transportada por el camino interoceánico; esto, por supuesto, repercute directamente en los valores y volúmenes totales de mercancías que necesitarán un seguro para su travesía.

Según un análisis realizado por ALSUM en colaboración con compañías aseguradoras de la región, hay dos mercados con un gran potencial de crecimiento gracias a la ampliación del Canal: Europa y Asia. Los beneficiados de que estos mercados aumenten su participación en la región son, sin lugar a dudas, aquellos países que puedan adaptar su infraestructura para recibir embarcaciones que por ahora no llegan a sus puertos.

Una subregión latinoamericana que podría ver su actividad portuaria crecer en los próximos años es la región andina, desde Colombia hasta Chile. Tanto por el paso de rutas provenientes de Europa como por las nuevas paradas que harán las embarcaciones provenientes de Asia antes de pasar por el Canal, esta zona tiene la responsabilidad de asumir su papel protagónico en la economía latinoamericana, invirtiendo grandes cantidades de recursos financieros y humanos en la actualización de puertos existentes y construcción de nuevos terminales. Indiscutiblemente la región andina es la puerta de Asia para el mercado brasileiro y argentino, y el hecho de que por el canal puedan pasar barcos de mayor capacidad, aumenta la probabilidad de abrir nuevas escalas para transbordos de mercancía en los puertos andinos: “(La ampliación del Canal de Panamá)... generará oportunidades de negocios que con seguridad tendrán un impacto en las ventas de las aseguradoras por el volumen de primas suscritas que se pueden

facturar” según Mary Carmen de Serracín, de Internacional de Seguros de Panamá.

Así pues, este incremento sustancial en la actividad económica de la región produciría un natural aumento de primas suscritas, y de sus valores: más carga, embarcaciones más grandes, puertos más dinámicos, etc. Todo lo anterior solamente puede significar una cosa: más riesgos y mayor exposición por parte de las aseguradoras. Un reciente informe publicado por Allianz Global Corporate & Specialty proyecta que el aumento en el volumen de tráfico es igualmente proporcional al riesgo de incidentes: Choques contra las paredes del canal y colisiones entre buques podrían aumentar. Para Leonardo Umaña, Director de la Cámara de Autos y Transporte de Fasecolda, esta serie de variaciones configuran los principales desafíos para la comunidad aseguradora y marítima. En el panorama se establecen embarcaciones cuya capacidad alcanza los 13.000 TEU's y la mercancía en cada una de ellas supera los 250 millones de dólares. “La mayor capacidad de carga de los buques que ahora podrán pasar por el Canal se traduce en un aumento potencial de la severidad de los siniestros”. Asegura Umaña.

Ahora bien, esta expectativa genera retos para el sector asegurador, “pues la relación entre aseguradoras y asegurados va a cambiar: será más dinámica y activa como consecuencia del mayor volumen de tránsito de buques” comenta Fernando Abad Blotta, suscriptor de ACE Seguros de Panamá. “(...) se espera una mayor demanda por parte del asegurado, lo que implica que las compañías entreguen un mejor servicio (para tener al cliente” agrega Abad.

En otras palabras, no solamente los países y los puertos tienen que modernizarse; las aseguradoras, según Paul Cáceres de Pacífico Seguros Perú, “deben adelantar de inmediato estudios actuariales que permitan un mayor conocimiento para asumir los nuevos riesgos que conlleva el aumento de los valores expuestos en las travesías”. De hecho, y como pudo constatare con los expertos consultados, la tendencia a la que apunta la ampliación del Canal de Panamá es a desarrollar pólizas a la medida, ajustando las coberturas a las nuevas realidades de exposición, volumen, número de travesías y acumulaciones en puerto y en embarcación.

Las coberturas para transporte multimodal tendrán –y tienen ya– un panorama bastante prometedor; algunas empresas han integrado en una sola póliza los riesgos de transporte aéreo, terrestre y marítimo, almacenaje, transbordo y entrega. Otras se han enfocado en ofrecer a sus clientes herramientas de fácil manejo para analizar y calcular las pólizas que requiere. Sin embargo, más que el cliente individual, lo más usual es que sea el operador logístico quien se encarga de conseguir el seguro; el reto está, entonces, en llegar al cliente de forma sencilla pero cuidando de no exponer al asegurador más de lo deseado.

A nivel general se espera que las pólizas tradicionales –Carga, Cascos, RC Marítima, P&I– se incrementen sustancialmente por los volúmenes y travesías adicionales. Las pólizas no-tradicionales –ALOP/DSU, STP, Proyectos y algunas específicas de RC Marítima– pueden crecer, pero hay cierto escepticismo en su idoneidad o en el impacto real de la ampliación del canal, pues puede haber diferentes razones para que se incremente la suscripción de estas pólizas.

¿Cuál es la incidencia de la ampliación del Canal de Panamá en las acumulaciones?

Sin duda alguna las acumulaciones aumentarán, y eso es un consenso generalizado. Según comenta Fernando Abad, la Administración Marítima Federal de los Estados Unidos (MARAD) realizó un estudio que arrojó los siguientes datos: gracias a la ampliación del canal, habrá un incremento de 13 buques post-panamax por día, lo que representa 4.745 barcos adicionales a los que hoy transitan cada año. Por supuesto no todos son portacontenedores, pero lo anterior puede significar más de 40 millones de contenedores adicionales pasando por el canal en un año.

La parte positiva es que son potencialmente 40 millones de pólizas nuevas que puede absorber la región; la parte negativa, las acumulaciones tanto en el canal como en los puertos de tránsito podrían volverse inmanejables si no se prevé una buena gestión de riesgos. Las exposiciones en este escenario de acumulación podrían generar más que un dolor de cabeza si las compañías no aumentan su capacidad de reaseguro en el corto plazo.

Vale recordar que no es sólo en el canal donde se incrementan las acumulaciones; algunos puertos cercanos, por ejemplo Buenaventura y Cartagena en

Colombia, se están preparando como hubs de tránsito, tanto por el mercado interno de este país como por la red de rutas nuevas que pueden llegar a aguas colombianas. De hecho, la Sociedad Portuaria de Cartagena proyecta que como consecuencia de las obras de ampliación, las operaciones de contenedores aumentarán en un 25% con efectos directos sobre las acumulaciones, operaciones de manipulación y despachos de mercancías.

De ahí que puertos en todo Latinoamérica estén adelantando obras para modernizar sus instalaciones; adquieren mejores grúas y amplían patios de contenedores y almacenamiento.

Ahora, respecto a los cascos, la acumulación de riesgos también se incrementa, no sólo por los barcos comerciantes, sino por las embarcaciones operativas necesarias en el canal: dragas, remolcadores, barcazas, etc. Esto es apenas natural, pues una mayor presencia de mercancía en el canal genera una presión en el mantenimiento del dragado y en la seguridad de los barcos

Pólizas específicas: el seguro de responsabilidad civil para los prácticos o pilotos de puerto

La ampliación del Canal de Panamá, así como de los puertos que quieran aprovechar su impacto en el comercio de la región, significará sin duda alguna un incremento en la contratación de prácticos que atraquen las embarcaciones en el puerto o los conduzcan a través del canal. Por supuesto no se trata solamente de más buques, pero de buques más grandes y, por lo tanto, con mayores valores en riesgo.

Según los expertos consultados de algunas empresas latinoamericanas, es evidente que los reaseguradores deben incrementar su oferta de capacidad en este tema, para que las aseguradoras puedan colocar este tipo de pólizas sin arriesgar su resultado técnico.

Ahora bien, a nivel de mercado, la colocación de estas pólizas es bastante restringida, usualmente desde el nivel gubernamental representado por las autoridades o

capitanías portuarias. Sin embargo esto no implica que haya poca oferta: casi la mitad de empresas consultadas ofrecen esta cobertura, e incluso algunas de ellas tienen redacciones especiales que contemplan todos los aspectos de riesgo de un práctico: gastos de defensa, suspensión de licencia, lucro cesante e incluso efectos personales.

En todo caso, estas pólizas son un nicho poco explotado, que tendría un potencial interesante de crecimiento una vez se de apertura oficial a las nuevas esclusas.



El mercado asegurador latinoamericano, hoy.

Por las condiciones económicas de los últimos años, no sorprende que prácticamente todos los países se encuentren en un ciclo blando de mercado, con competencia por tasas a pesar de un incremento sustancial en la siniestralidad, sobre todo en México, Colombia y Perú.

La ampliación del Canal de Panamá hace prever un obvio aumento en suscripción de primas, así como de siniestros catastróficos, pero se prevé que las utilidades financieras sigan cubriendo las pérdidas por reclamaciones. Lo que algunos piensan es que con la entrada de nuevos clientes “(y) en afán de conseguir

mayor rentabilidad, en el tiempo los precios seguirán bajando, las utilidades financieras no alcanzarán a compensar las pérdidas técnicas y la inestabilidad del mercado se transmitirá a los reaseguradores, que reaccionarán disminuyendo su apetito de riesgo y por consiguiente su participación en el mercado de seguros marítimos” según Paul Cáceres.

Esto, por supuesto, significaría el primer paso para entrar a un ciclo duro del mercado asegurador, pero puede tomar un buen tiempo. Mientras tanto podemos maravillarnos de la ingeniería humana y esperar la apertura del Canal.

Agradecimientos especiales a:

Omar Mendoza – ACE Group, México

Rodrigo Amengual – AIG, Latinoamérica

Leonardo Umaña – Fasecolda, Colombia

Maricarmen Botacio de Serracín – Internacional de Seguros, Panamá

Paul Cáceres – Pacífico Seguros, Perú



Más de un siglo **CUMPLIENDO** como nadie

En **Internacional de Seguros**, ofrecemos **beneficios** exclusivos con el servicio y atención que solo la primera aseguradora de Panamá te puede dar.

Celebramos **105 años** siendo la compañía de seguros número uno respaldando los sueños de cada panameño; porque tus historias de éxito también son las nuestras.



BRASIL SE DESTACA EN GERENCIAMIENTO DE RIESGOS EN AMÉRICA LATINA

Por Salvatore Lombardi Jr.

Es posible afirmar que Brasil convive con una falta de estructura logística adecuada desde hace muchos años. Tenemos carreteras mal conservadas, puertos con estructuras deficientes, entre otras diversas situaciones que afectan directamente la logística de las empresas fabricantes, así como a importadores y exportadores.

Otro tema que asombra al país es el incremento de robo de cargas. El problema está directamente relacionado con la ausencia de control del Estado sobre el crimen organizado. La respuesta del Gobierno ante esta situación ha sido deficiente y hay un constante aumento de las actividades de los traficantes de drogas quienes utilizan el robo de carga para el financiamiento de sus operaciones. Existen también leyes muy laxas para aquellas personas que adquieren mercancías robadas y que, asociado al bajo crecimiento económico, encuentran una oportunidad para ampliar su actuación una vez que mercancías que hasta entonces no tenían atractivo alguno para el robo de cargas, comienzan a tener un valor agregado.

Con este escenario, Brasil logró destacarse en América Latina en el Gerenciamiento de Riesgos. El mercado, los asegurados, las aseguradoras y los corredores, por iniciativa propia, desarrollaron soluciones para minimizar las pérdidas, especialmente aquellas relacionadas con la seguridad, buscando contrarrestar la ausencia del Estado.

Más adelante comentaré sobre las herramientas y tecnologías que actualmente son empleadas en el gerenciamiento de riesgos, las cuales pretenden minimizar las pérdidas ocasionadas por los siniestros de

robos, averías y accidentes.

En lo que compete a la seguridad de cargas durante el transporte en el territorio nacional, con el tiempo y por las necesidades, surgieron varias iniciativas para minimizar las pérdidas: fueron creadas empresas especializadas en seguridad, llamadas Gerenciadoras de Riesgos, cuyo producto es ofrecer a los dueños de las mercancías y empresas de transporte una serie de servicios de control de pérdidas, principalmente el monitoreo de vehículos durante el transporte; las gerenciadoras de riesgos elaboraron planes de protección a las cargas durante el transporte y el almacenamiento.

Creemos que con el pasar de los años, el mercado fue encontrando el remedio ideal para el tamaño del problema. Es importante destacar que hoy en día, los planes de gerenciamiento de riesgos que normalmente son elaborados para cada operación, entre asegurados, gerenciadores, aseguradores y corredores, se enfocan en la seguridad de las cargas en todos los aspectos. Son medidas para evitar robos totales y parciales, telemetrías para evitar accidentes, embalajes diferenciados para evitar averías, hurtos, extravíos, entre otras medidas. ¡Es el interés de todos que la carga llegue a su destino final! El problema con el robo en el transporte de cargas en Brasil abarca todo el territorio nacional, teniendo algunas localidades con mayor índice de ocurrencias, como los estados de São Paulo, Minas Gerais y Rio de Janeiro. Es alarmante el aumento de casos de robo en el último año, debido al incremento de las actividades de los traficantes de drogas.



PARA COMBATIR LA ACCIÓN DE CUADRILLAS ESPECIALIZADAS U OPORTUNISTAS, ES NECESARIO EL EMPLEO DE TÉCNICAS Y EQUIPOS TECNOLÓGICOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN, LOS CUALES PRETENDEN MITIGAR O PREVENIR ESTE RIESGO. ENTRE ESTOS:



Monitoreo de los vehículos realizado por medio de Software y equipos de rastreo y de posicionamiento, los cuales son denominados “Híbridos” (Satélite + GSM / GPRS), Satelital (Satélite) o solamente GSM/GPRS. Estos equipos son complementados con sensores, accesorios de seguridad como computadores a bordo, bloqueo (corta combustible y/o su ignición), alarmas sonoras y luminosas, sensor de ignición, pantallas de protección sensorial en las ventanas, sensores de puertas abiertas (conductor, pasajeros y baúl), trabas de puertas de baúl, botón de emergencia (pánico), sensor de desenganche y sensor de velocidad.

Software de monitoreo o rastreo de los equipos: son herramientas tecnológicas con seguridad incorporada, es decir, son pre configurables para tomar decisiones automáticas, independientemente de la acción de cualquier persona, como por ejemplo: bloqueo del vehículo, accionamiento de las alarmas sonoras (pito) y luminosas (direccionales) del vehículo.



Uso de trampas o equipos de redundancia (incorporados en la carga, cabina, carreta o baúl), que son equipos auxiliares al rastreador principal, compuestos por:

- Módulo con GPS y transmisión de posicionamiento vía GPRS, fijo o móvil, con batería propia.
- Módulo con triangulación y transmisión de posicionamiento vía RF (Radio Frecuencia).

Uso de equipo de escoltas armados, para acompañamiento del conjunto de carga (camión + carreta/baúl), compuesto por un vehículo rastreado vía satélite, equipado con botón de emergencia (pánico), además de dos hombres entrenados y armados equipados con celular o radio.



Elaboración de planes de gerenciamiento de riesgos, detallando los procedimientos que deben ser seguidos durante el transporte de la carga, tales como: definición de horario para la circulación del vehículo y la carga, contingencias, procedimientos de acción de organismos públicos de seguridad o equipos de pronta respuesta que rastrean la localización de las mercancías robadas, entre otros.



Sin embargo, debido al alto índice de criminalidad causado por cuadrillas especializadas y estructuradas que también utilizan contra-tecnologías, armamento bélico de grueso calibre y vehículos potentes para acciones rápidas de abordaje al conjunto de auto-carga, todas las técnicas y equipos de seguridad mencionados anteriormente, pueden tornarse ineficientes.

Es por esto que el mercado de seguridad y gerenciamiento de riesgos está siempre desarrollándose y buscando nuevas tecnologías y técnicas para combatir el inmenso problema, con el objetivo de siempre estar un paso adelante de las cuadrillas. Un ejemplo de esto son los baúles blindados.

- Cofres dentro del baúl
- Puerta trasera del baúl blindada
- Cajas blindadas y rastreadas
- Enrejado y compartimentación del baúl
- Trampas satelitales (pequeños rastreadores dentro de las cajas con baterías hasta de 40 días de duración)

- Trabas rastreadas de baúl y contenedores.
- Big bags de klevar
- Candados electrónicos (rastreados) para operación de contenedores y uso en big bags de klevar.
- Equipos de rastreo con cámaras instaladas en los vehículos y transmisión de imágenes "on time y/o off line".

Por otro lado, vale mencionar que Brasil también sufre con el incremento de los índices de accidentes en donde están involucrados vehículos de transporte de cargas, debido a una serie de factores como el exceso de velocidad, cargas con peso elevado debido a la falta de supervisión en las carreteras, edad de la flota (por encima de la media con más de 20 años de uso), mala conservación de los vehículos y una pésima condición de la malla vial del país.

El mercado cada vez más comienza a utilizar equipos y software para controlar la velocidad, el rendimiento en la dirección de los conductores y dispositivos con programación para control de velocidad máxima al que el vehículo puede ser conducido, equipos que frenan

automáticamente los vehículos conforme a la distancia de cualquier objeto que se encuentre por delante, sensor de distancia lateral y cambio de anda que emite avisos sonoros en la cabina, ya están disponibles para la venta.

Finalmente, las grandes empresas de transporte de valores crearán unidades especializadas en transporte de mercancías y ya han realizado entrega de productos específicos, como pequeñas cajas con celulares (valor agregado) en los centros comerciales de algunas ciudades brasileñas. La tendencia, por tanto, es la creación de más unidades segmentadas, buscando solucionar los problemas y atender la demanda del mercado.

Agradecimientos a Salvatore Lombardi Jr., director de transportes y CRM de la empresa Argo Seguros, empresa de seguros subsidiaria de Argo Group International. Salvatore también hace parte del Comité Técnico de Carga y de la Junta Directiva de ALSUM



Argo Seguros Brasil

Especialista en Seguros de Transporte



- Transporte nacional para distribución de mercancías



- Transporte internacional - Importación - Exportación y cargas de proyecto



- Responsabilidad civil de los Transportadores Terrestres

Argo Group

- 65 años de experiencia, con origen en EE.UU. y casa matriz en Bermudas
- Compañía con presencia en 10 países y más de 1.300 funcionarios
- Exposición a riesgos en 134 países

Segmentos de negocio:

- Commercial Specialty
- International Specialty
- Excess & Surplus Lines
- Syndicate 1200



EL SUSCRIPTOR

¿UNA ESPECIE EN EXTINCIÓN?

Por: Alejandro García

¿Cómo se define un suscriptor?

Según el diccionario de La Real Academia Española, se define como la persona que suscribe o se suscribe y eso es, en su más pura esencia, las dos caras de esta muy interesante profesión; Y ex profeso utilizo “dos caras” en la mejor connotación de la expresión, en virtud de que en algunas ocasiones el suscriptor define el camino a tomar y en otras tantas asume el señalamiento de otros.

Pareciera, el suscriptor, estar predestinado a navegar entre dos aguas. ¡Sí! “Entre dos aguas”; Resulta, pasa y acontece que el suscriptor representa la primera línea de defensa para la empresa en que presta sus servicios, pero, al mismo tiempo, es el último amigo del asegurado.

Por favor no frunzan el ceño. ¡Es cierto!

El suscriptor, con base en su experiencia, conocimientos y habilidades, tiene el deber de velar por los mejores intereses de su organización pero al mismo tiempo ostenta la obligación de estructurar la mejor cobertura posible para su asegurado; es en estos sinuosos caminos por donde debe transitar el suscriptor, lo cual nos indica el especial perfil que debe poseer.

Nuestro personaje debe exhibir ciertas características, la primera de ellas y quizás una de las más importantes, es LA CURIOSIDAD. ¡Sí! ¡Definitivamente!

Debe ser una persona lo suficientemente curiosa, que nunca esté satisfecha con lo que tiene en frente y se mantenga en una constante búsqueda del por qué, del cómo, del “¿lo podré hacer mejor?”. Sí, sí, parece una especie de maldición gitana, pero creo (casi asegurado) que la recompensa será maravillosa.

Otra característica fundamental es definitivamente el gusto por la lectura, y por la lectura en general: historia, noticias, ciencia-ficción, estadísticas, pólizas, leyes, etc. En fin, todo lo que se encuentre o pase por sus manos. Resulta increíble cómo todas estas cosas se conjugan y se mezclan en esa infinita computadora que llamamos cerebro, auxiliándonos en los momentos menos esperados. Podemos resumir que parte del éxito de un suscriptor es directamente proporcional a su gusto por la lectura.

Característica importante es la objetividad: nuestro personaje debe ser capaz de liberarse de prejuicios y de conceptos preestablecidos que le impidan una evaluación desapasionada o ecuánime. En resumen, ser capaz de analizar de una manera justa una situación planteada.

Pero, ¿qué hay de la FUNCIÓN de nuestro suscriptor?

Sin lugar a dudas que la función de un suscriptor es simple: Recibe una solicitud, requiere o no mayor información y emite una decisión o en otras palabras produce una cotización. ¡MUY FÁCIL!

Ciertamente deberá conocer los límites, capacidades y estructura de su contrato de reaseguro; deberá traducir en acciones los valores contenidos en la Misión, Visión y Políticas de la empresa donde labora; deberá de sopesar la situación geográfica, política y social del mercado donde suscribe; deberá poder evaluar a conciencia la información recibida, contraponiéndola con la que le señala la estadística; deberá poder alinear los deseos de su asegurado con las exigencias de la fuerza de venta y la presión comercial (competencia); deberá poder ejecutar un sin número de tareas contra reloj y deberá, por último, entregar resultados positivos a sus accionistas. Definitivamente, como dije al principio, SIN LUGAR A DUDAS LA FUNCIÓN DEL SUSCRIPTOR ES SIMPLE.

Resulta imposible no mencionar LA TECNOLOGÍA, más allá de cualquier discusión se encuentra el hecho que el nivel de tecnología actual simplifica la actividad de nuestro suscriptor, esta tecnología pone en tiempo real y entrega en sus manos una gran cantidad de información pre-procesada que indiscutiblemente facilita la toma de decisiones sobre escenarios propuestos, pero, Ah!! Siempre existe un pero; Aunque siempre se apoyen en la tecnología, no permitan la mecanización de su pensamiento, no acepten la automatización de su decisión, procuren que esa última evaluación, que ese último vistazo provenga de su ser más objetivo, de su ser más perceptivo, para así lograr concatenar la mejor posición y decisión posibles, pero sobre todo una posición, una decisión en donde ustedes mismos no se puedan auto-censurar.

Agradecimientos a Alejandro García, Senior Marine Underwriter en Swiss Re y quien pertenece al Comité Técnico de Cascos de ALSUM



SUSCRIPCIÓN DE SEGUROS DE CASCOS, LA VISIÓN DEL ARMADOR: SAAM

El ciudadano común tiene un nivel general de conocimiento de la actividad marítima. Barcos, grúas, camiones, incluso hasta trenes están en el imaginario colectivo de las actividades diarias en un puerto; sin embargo, uno de los eslabones más importantes de esta cadena de incesante ritmo es la flota de remolcadores que, ni más ni menos, se encargan de la aproximación de miles de embarcaciones a los muelles en los puertos cada año. En esta entrega de la Revista ALSUM, el Comité Técnico de Cascos de ALSUM quiso aportar al lector una visión general de lo que significa



la actividad de estas naves y la forma en que se relaciona con el sector de los seguros marítimos. Así, se contactó a una de las compañías más importantes del mundo en este aspecto y que realiza sus labores en nuestro continente: SAAM. Roberto Bravo, Jefe de la División de Finanzas y quien tiene a su cargo la gestión de seguros y siniestros de toda la región, entre otros, aceptó gustosamente la invitación de ALSUM y nos dio a conocer las generalidades de su empresa y de lo que esperan, como asegurados, del mercado de seguros marítimo latinoamericano.

ALSUM: Gracias Roberto por aceptar esta invitación. Por favor, háganos un breve recuento de la historia de la compañía, en qué productos se enfocan y cuál es su alcance nacional y regional.

Roberto Bravo: Con más de 50 años de existencia, SAAM es una empresa líder en la prestación de servicios integrados a las compañías navieras, así como a exportadores e importadores, en todo el proceso de movilización de carga. SAAM ofrece servicios a la nave y a la carga, operando a través de tres principales áreas de negocios: terminales portuarios, remolcadores y logística.

Respecto a los terminales portuarios, SAAM cuenta con terminales en los principales puertos de Chile, así como en Guayaquil –Ecuador–, Mazatlán –México–, Florida – EE.UU.–, y Cartagena de Indias en Colombia. Los terminales realizan todo tipo de operaciones de transferencia de carga, hacia y desde las naves, y para todo tipo de cargas, entre ellas: contenedores, cargas al granel, carga suelta y cargas de proyecto.

En el tema de los remolcadores, SAAM ofrece el servicio de apoyo al atraque y desatraque de naves, asistencia, salvataje, remolcaje, transbordadores, lanchas y otras, tanto en puerto como servicios off-shore en los principales puertos de Chile, México, Perú, Colombia, Brasil, Uruguay, Argentina, Ecuador, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Canadá y Panamá.

Finalmente, los Servicios de logística se prestan en tres grandes áreas: servicios a navieras y aerolíneas, contract logistics y servicios especiales. Los servicios otorgados a las navieras y aerolíneas incluyen: agenciamiento marítimo y aéreo, depósito y maestranza de contenedores, y atención de aeronaves y servicios a pasajeros

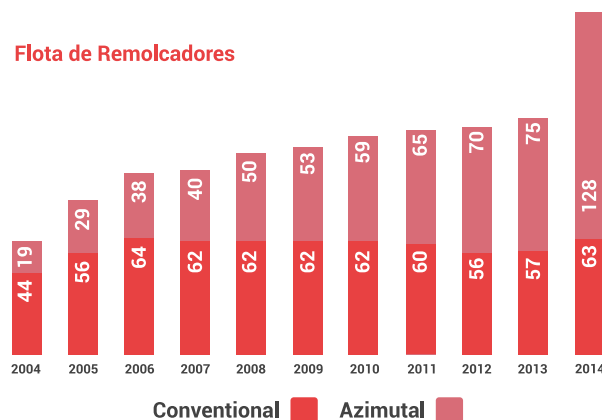
A: ¿Qué tamaño tiene su flota y qué tipos de embarcaciones maneja?

RB: SAAM es el cuarto operador de remolcadores a nivel mundial y el mayor operador de remolcadores en América Latina con 191 unidades, incluyendo 11 en construcción en los principales puertos de Canadá, México, Guatemala, Honduras, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Perú, Brasil, Uruguay y Chile. Ofrece servicios tradicionales de atraque y desatraque de naves, asistencia, salvataje y remolcaje, como también servicios especializados de atención a las naves en terminales off-shore y de posicionamiento y anclaje de plataformas petroleras y gasíferas.

El 1 de julio 2014, luego de concluir exitosamente el proceso de consulta a los organismos de libre competencia en los mercados involucrados, comenzó a funcionar formalmente SAAM SMIT Towage (SST), entidad que combina las

operaciones de la División de Remolcadores de SAAM S.A. en Brasil y México, con las operaciones que la filial de Royal Boskalis Westminster N.V.(SMIT) posee en Panamá, Canadá y Brasil.

Flota de Remolcadores



Azimutal: Remolcadores con hélices móviles capaces de girar 360° en torno a un eje vertical, permitiendo participar en faenas de mayor tamaño.
* Considera remolcadores de joint venture con Smit Boskalis

A: ¿Tienen en SAAM algún requerimiento interno sobre la bandera-estado o sociedades de clasificación?

RB: En las faenas de remolque en Chile solo pueden utilizarse remolcadores de bandera nacional, siendo requisito esencial para obtener esta bandera cumplir con las exigencias especiales de nacionalidad del artículo 11 de la Ley de Navegación. En el extranjero, el mercado de remolcadores de puerto posee una regulación que depende de cada país. Por lo general, se encuentra regulado como una actividad de cabotaje, dentro de las normativas de cada país. Asimismo, existen países donde las principales bahías son manejadas por las autoridades portuarias y son estas las que poseen el derecho a explotar el servicio, directamente o a través de concesiones. Sin embargo, existen países con niveles de libertad mayores, donde la actividad es solo regulada en sus normas técnicas de seguridad, como cualquier otra actividad económica.

A: ¿Qué sistemas de gestión de riesgo y prevención han implementado en los últimos años?

El sistema de gestión de riesgos y de prevención es el de la Compañía, que tiene actividades definidas para la División Remolcadores. La División ha implementado planes de auditoría de flota con los cuales se pretende anticipar la identificación de riesgos mediante la acuciosa revisión de los planes de mantenimiento. El objetivo primario es el de obtener mejoras en los procesos inherentes: Mantenibilidad, Confiabilidad y Disponibilidad de la Flota, más los aspectos de seguridad en la operación. A nivel de seguridad en la operación, se ha mantenido una constante capacitación y entrenamiento de la tripulación mediante la División de Prevención de Riesgos de la empresa.

Acciones complementarias también se están efectuando, como las visitas técnicas a nuestras asociadas. Estas actividades se están realizando hace poco menos de un año.

A. ¿Cuáles son los principales retos y amenazas a los que se ve expuesto SAAM en su operación normal?

RB: El negocio de los remolcadores se ve influido principalmente por: (i) volumen del comercio marítimo mundial, (ii) el número de naves en operación, (iii) el número de maniobras o faenas realizadas, (iv) el tamaño de las naves asistidas y (v) la tecnología del remolcador. La reciente tendencia de aumentar el tamaño de las naves portacontenedores ha impactado el crecimiento del número de faenas de remolcadores. Sin embargo, el hecho de asistir naves más grandes ha requerido que los operadores de remolcadores hagan mayores inversiones en remolcadores más potentes y maniobrables.

A. ¿Qué procesos de capacitación y actualización han implementado para los trabajadores?, ¿tienen convenios con instituciones educativas?, ¿Manejan el tema desde la oficina central o en cada país en el que operan?

RB: La capacitación se realiza, en general, de acuerdo a los planes específicos de cada empresa filial o asociada y conforme con la realidad local. Ahora, no obstante lo anterior, existen capacitaciones específicas que se organizan y monitorean desde el Corporativo, tales como visitas a las fábricas de los Proveedores Críticos (MTU, CAT, GE) y cursos de mantenimiento en las instalaciones del fabricante (EE.UU., Alemania, etc)

A. Respecto a los puertos latinoamericanos, ¿sus embarcaciones tienen fácil acceso físico y logístico a estos puertos?, ¿Qué limitaciones han encontrado en su operación?

La actividad de remolque de puerto y terminales se encuentra afecta a las legislaciones de cada país en donde opera, siendo una industria muy regulada, en donde por lo general el servicio es considerado en las leyes y normas de cabotaje locales. Desde el punto de vista operacional la industria se encuentra regulada en los temas técnicos, de seguridad y laborales, por las autoridades marítimas de cada país.

En el ámbito comercial, coexisten distintos modelos de negocio adoptados por las autoridades para la provisión de los servicios de remolque, desde concesiones mono-operador y regulación tarifaria hasta mercados abiertos y tarifas libres.

A. ¿Está la región preparada para ser competitiva internacionalmente?

RB: El mercado de remolcadores a nivel mundial se encuentra en una fase de consolidación a raíz de la evolución tecnológica y el aumento de tamaño de las embarcaciones. Los remolcadores con propulsión convencional están siendo reemplazados y/o modificados rápidamente por nuevos remolcadores azimutales con propulsores de hélices con giro de hasta 360°, quedando bastante limitados los primeros. Las mayores inversiones han

generado una serie de fusiones y asociaciones, generando barreras de entrada para operadores de menor tamaño.

Indudablemente, este tipo de asociaciones, busca precisamente la competitividad a nivel global y regional, muestra de lo cual se puede verificar en el Joint Venture que SAAM y SMIT están llevando a cabo en Brasil, México, Canadá y Panamá. Por cantidad de remolcadores en operación SAAM es el principal operador en Latinoamérica, con presencia en 11 países, anteriormente mencionados

En México, Panamá y en la Costa Oeste de Canadá, SAAM SMIT Towage es líder de mercado, mientras que en Brasil se ha posicionado como segundo en participación de mercado luego de la fusión con SMIT.

A: ¿Cómo ve el futuro de la compañía?, ¿Qué proyectos vienen en el corto y mediano plazo?

RB: La estrategia futura es continuar con el crecimiento, consolidando nuestro liderazgo en las tres divisiones de negocios y buscando nuevas oportunidades en la región; entregando a los clientes eficiencia, productividad y constante innovación. En tal sentido, el plan de crecimiento está sustentado en: (i) Actualizar la Infraestructura en los negocios existentes, (ii) un fuerte enfoque en lograr excelencia operativa y rentabilidad, (iii) desarrollar e implementar una operación sustentable, (iv) ejecutar el plan de mantenimiento de la flota, modernización y adquisición, y (v) buscar activamente oportunidades de crecimiento en las tres divisiones de negocio en la región.

A: ¿Cuál cree que es el punto clave para mejorar la competitividad del sistema portuario en América Latina?

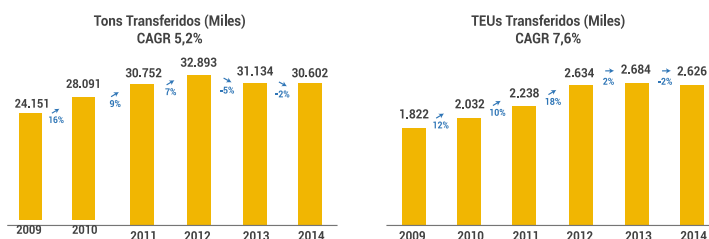
RB: Sin duda los procesos de licitación de la infraestructura portuaria en la región han mejorado en forma considerable la competitividad del sistema portuario Latino. En general en toda América Latina, los países han estado abiertos a recibir inversión extranjera para desarrollar aceleradamente su infraestructura portuaria, trabajando con sistemas de concesión similares a los presentes en Chile.

Es así como en Perú el principal puerto estatal, Callao, es operado por empresas privadas a través de contratos de concesión, y se espera que en los próximos años otros puertos regionales sean licitados. En el caso de México, el gobierno se encuentra implementando una segunda etapa de concesiones, donde se encuentra Mazatlán, puerto que SAAM se adjudicó en el año 2012. En Colombia, la gran mayoría de los puertos estatales ya fueron concesionados, por lo que hoy en día la inversión viene dada por importantes desarrollos de nuevos terminales estatales y/o privados, tanto en la costa del Caribe como en el Pacífico. En Brasil, la regulación fue modificada a mediados del año 2013, ya que anteriormente era restrictiva y dificultaba la ejecución de proyectos portuarios privados, por lo que actualmente se están evaluando alternativas de mejoras y desarrollo para poder mejorar las ineficiencias existentes. En el caso de Ecuador, el principal puerto estatal, Guayaquil, se encuentra concesionado y se espera que en los próximos años otros puertos regionales sean licitados.

A: Hablando un poco de cifras, ¿cuánta mercancía transportan anualmente?

RB: Más que transportar carga, SAAM transfiere carga a través de su División de Puertos tal como expresara con anterioridad. De esta forma, los servicios otorgados por los terminales portuarios resulta ser un eslabón fundamental para el comercio internacional. Como el mayor operador de terminales portuarios de Sudamérica, SAAM con 10 terminales portuarios en 5 países, ha logrado una posición privilegiada en la región.

Evolución toneladas y TEUs transferidas



Durante el año 2014, más de 30,6 millones de toneladas y 2,6 millones de Teus, fueron transferidos por nuestros terminales portuarios.

A: ¿Cómo cree que se comportará la demanda portuaria y de transporte marítimo en los próximos años?

RB: Por décadas, el transporte de carga en contenedores presentó un alto dinamismo, con tasas de crecimiento anual promedio cercanas al 10%. Sin embargo, la profunda crisis que afectó a la economía mundial en 2008 impactó de forma muy relevante la evolución de la demanda. En 2009, por primera vez en su historia, la industria se contrajo, al anotar una caída de 9,0%. En 2010 mostró una fuerte recuperación al crecer 13,1%, pero ello no fue permanente. A partir del año 2011, las tasas de crecimiento de la demanda han estado por debajo de las tasas promedio de la década previa a la crisis, afectando negativamente a la industria.

El endémico desacople entre la oferta de espacio en las naves y la demanda por tal espacio no han hecho más que acentuar la situación actual de la industria naviera. Esto ha llevado a que el mercado naviero esté atravesando por una ola de adquisiciones y fusiones para hacer frente a la creciente competencia en todas sus rutas a nivel mundial, cuestión que se ve incrementada por el también creciente tamaño de las naves enviadas a construcción.

A: ¿Recuerda alguna embarcación o mercancía que haya supuesto un reto especial para su compañía? ¿Qué características especiales tenía y cómo se prepararon para afrontar la tarea?

RB: En general, las operaciones especiales siempre suponen un trabajo específico y detallado de manera de efectuarlo de la mejor forma, en términos de seguridad y de operación. En tal sentido, las primeras operaciones especiales que me ha tocado ver y evaluar, fueron las operaciones de descarga en tándem,

con dos grúas de tierra, tipo Mobile Harbour Crane (MHC). En general, una operación en Tándem es una operación de elevación conjunta que implica la utilización de más de una grúa a la vez. Normalmente se efectúan este tipo de maniobras con heavy cargo (extra peso) o extra dimensionadas.

En los últimos tiempos, la descarga de cargas tipo “proyecto” suponen también una especial dedicación y tomar las medidas de seguridad de caso, objeto de evitar contratiempos, asesorándose normalmente por surveyors solicitados por los aseguradores involucrados en la operación, tanto por la carga como por el terminal portuario.

A: Respecto al mercado de seguros, ¿qué productos son los más solicitados por su compañía?

RB: productos del mercado de seguros más demandados por nuestra empresa por supuesto tienen directa relación con las actividades o divisiones de negocios antes mencionadas. En tal sentido, en la actividad de remolcadores cobra relevancia los seguros de Hull & Machinery y de P&I, Property y Responsabilidad Civil respectivamente.

La División de Terminales Portuarios es más intensa en soluciones de seguros de Property (infraestructura y bienes físicos en general) como también en equipamiento del terminal, incluyendo grúas pórtico, las rubber tire gantry, portacontenedores, entre otras. Tal como en el segmento de remolcadores, son requeridas también pólizas de responsabilidad civil de operador de terminales como pólizas de responsabilidad civil extracontractual (patronal).

Finalmente, en el segmento Logística, los seguros más solicitados están en línea con los requeridos en la división anterior, esto es, coberturas de property (infraestructura, bodegas, frigoríficos, etc) como también la responsabilidad civil asociada.

Cabe mencionar que existen una serie de coberturas anexas y transversales a todas las divisiones como los seguros de vida, salud, responsabilidad de Directores, entre otras.

A: Por tener operación regional, ¿sus productos de seguro son contratados desde la oficina central o en cada país en que tienen presencia? ¿Qué retos, e incluso qué beneficios les ha supuesto manejar diferentes legislaciones nacionales?

RB: Actualmente, SAAM tiene centralizados y estandarizados los procesos de contratación de sus principales coberturas para cada segmento/país y en el caso de Chile, de la mayoría de las principales coberturas donde SAAM tiene participación. Cada empresa localmente, en cada país cuando corresponde, contrata otras coberturas locales que el costo beneficio no justifica centralizar.

Por supuesto, dentro de los beneficios está el mayor poder de negociación que se obtiene al negociar y contratar en términos agregados como, asimismo, estandarizar las coberturas en los distintos países de manera que se tengan pólizas similares para el mismo riesgo. Las mayores complejidades provienen de las trabas burocráticas locales de cada país, la negociación del



ALSUM

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA
DE SUSCRIPTORES MARÍTIMOS

OFERTA ACADÉMICA

- ⚓ **Línea de Suscripción de Carga**
22 módulos
- ⚓ **Fundamentos en Seguros Marítimos**
20 módulos

PRÓXIMAMENTE

- ⚓ **Línea de Suscripción de Cascos**
31 módulos
- ⚓ **Cursos en Portugués: Fundamentos y Carga**



Mayor información en www.alsum.co/elearning
Tel: +571 491 3257 - + 57 317 512 9750
suscripciones@alsum.co

fronting en cada uno de ellos, impuestos, tasas y un largo etc en algunas oportunidades.

A nivel sistémico, un factor endógeno de este modelo lo constituye el costo de coordinación de la información, fechas, estandarización, modelaje de coberturas, manejo de expectativas, etc., que implica negociar en bloque.

A: Respecto a siniestros, ¿Qué retos o beneficios supone tener presencia en varios países de la región?

RB: Cuando se opera en distintos países de esta región, por supuesto un reto importante lo constituye las diversas legislaciones y sus aplicaciones, como también las distintas normativas aplicables no solo en el área de siniestros, sino a nivel de mercado asegurador en su totalidad.

En términos de manejo de siniestros, los retos vienen dados por la normativa local a aplicar durante el proceso de liquidación mismo, como también tener ajustadores de siniestros calificados y preparados para las exigencias que constituye trabajar para siniestros de una empresa globalizada como SAAM.

A nivel de beneficios, no identifico uno en particular, sin embargo las diferentes condiciones en que operan por ejemplo los remolcadores en cada país, nos hacen mejorar replicando las mejores prácticas de cada país, hacia el resto de la flota.

A: En su experiencia, ¿qué deberían hacer los aseguradores al respecto para mejorar sus productos?

RB: El mercado asegurador target para nuestras líneas o divisiones de negocios, tiene relativa profundidad por lo que en general se puede encontrar una cantidad de actores suficiente para conseguir términos de cobertura adecuados.

No obstante, nos parece que los estándares o modelos de pólizas y coberturas, deben ser revisados con cierta periodicidad obligatoria objeto de ir adaptándose rápidamente a lo que demanda el mercado.

En tal sentido, conforme mi experiencia, una aseguradora agrega valor al cliente, cuando es capaz de ofrecer lo actual y un par de alternativas novedosas y de mejor cobertura o servicio para el cliente.

A: ¿Conoce productos de seguro en otros países que le gustaría encontrar en su país o en la región para la operación de SAAM?

RB: Ninguno en especial. Cada país tiene ciertas particularidades y las mismas "funcionan" en tales mercados por lo que simplemente aprendemos de ellas y mejoramos, en lo posible, lo que se aplica para el resto de los países. Es una especie de mejora continua replicando las mejores prácticas de localidad en localidad y de país en país.

A: Durante sus años de trabajo en SAAM, ¿cree que la relación entre las compañías de seguros y los armadores ha sido fructífera y suficiente? ¿Han logrado desarrollar conjuntamente nuevos productos de seguro?

Como cualquier relación comercial, siempre es posible perfeccionarla y encontrar puntos de acuerdo que permitan desarrollar nuevos productos y soluciones efectivas para cubrir riesgos de los clientes, tanto armadores de naves, como operadores de terminales portuarios u operadores logísticos en general. Este mercado es bastante dinámico y las necesidades o requerimientos de cobertura se traspasan continuamente al mercado para su evaluación y lo que se espera, por supuesto, es encontrar un partner que permita mantener al cliente enfocado en el desarrollo de su negocio y por ende del mercado marítimo portuario.

Sin duda, han existido mejoras introducidas a través de los años, sin embargo la clave a mi juicio es permanecer atentos a cómo van evolucionando las actividades comerciales de este rubro.

A: En general, ¿qué le recomendaría a los corredores y aseguradores para mejorar la comunicación y la oferta de productos a los armadores y operadores navieros en general?

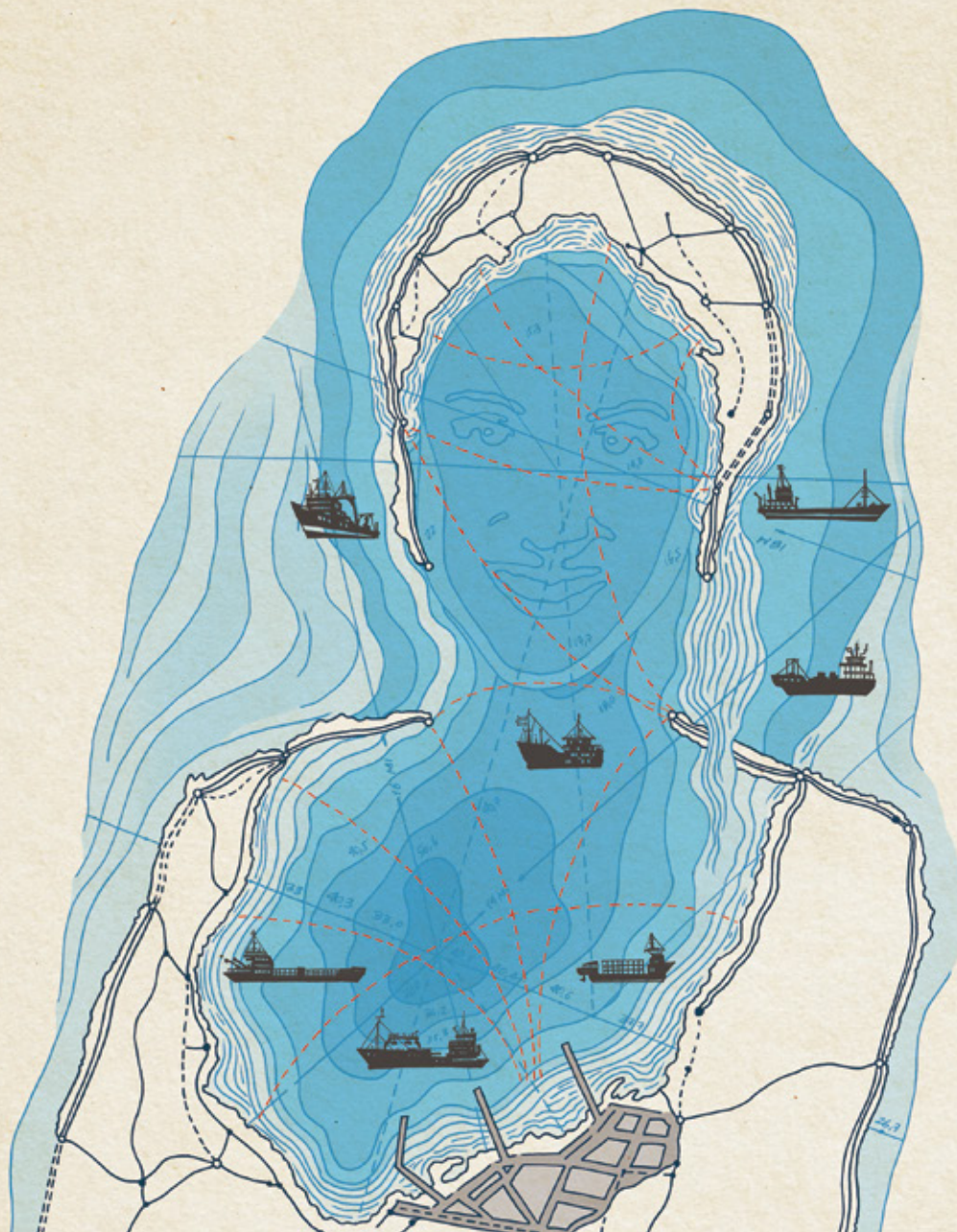
RB: Estar más cerca del cliente y tratar de entender lo mejor posible sus negocios y sus necesidades. Muchas veces es mejor focalizarse que expandirse y por lo tanto, la profundidad de la relación en distintas líneas de negocios, es una estrategia recomendable.

En términos de productos, agrega valor el corredor o asegurador que ofrece alternativas, puntos de vistas, ideas, proyectos; en otras palabras, más que un asesor, un partner que evolucione con el negocio de los clientes.

A: ¿Qué ha significado personal y profesionalmente trabajar en SAAM para usted?

En mi experiencia personal, SAAM me ha permitido profundizar el conocimiento de la operatoria del comercio internacional y los diversos agentes que, en definitiva, hacen esto posible. En mi inicio de carrera, trabajé para la naviera CSAV, en donde se aprecia a niveles agregados cómo se desarrolla el negocio naviero; continué con una especie de close up en un puerto específico a la actividad portuaria y de operador de terminales, y actualmente en SAAM donde se desarrollan diversas actividades de apoyo a la industria naviera, exportadores, importadores y en general actividades de apoyo a los procesos de movilización de carga.

Profesionalmente trabajar en esta División en SAAM, representa un desafío dada la multiplicidad de factores que interactúan, diversas legislaciones y culturas, múltiples normativas, complejidades propias del mercado asegurador, entre muchos otros factores, todos actuando al mismo tiempo, que hace de esta actividad algo dinámico y muy interesante.



MAPFRE GLOBAL RISKS

La confianza de contar con los mejores expertos
en el sector del Transporte Marítimo

Visión global para soluciones especializadas.



MAPFRE

Tu aseguradora global de confianza

Cyber Risk: Evolución del concepto y coberturas de seguro

Por Elizabeth Turnbull

Si bien el mercado asegurador lleva ofreciendo coberturas de riesgos cibernéticos (cyber risks) durante muchos años, la demanda de este tipo de coberturas ha crecido exponencialmente en estos últimos años. Ello se debe fundamentalmente a tres razones.

La primera, y la fundamental, es que vivir conectados a redes y plataformas electrónicas ya no es una opción, sino es una condición sine qua non para cada empresa. Las plataformas electrónicas son ya el órgano vital de una empresa. A ello hay que añadirle el más reciente avance de las "nubes" donde las bases de datos ya no tienen una sede física sino que se encuentran directamente instaladas en internet. No estamos hablando aquí del usuario particular que sube sus fotos a iCloud, si no del banco BBVA, por ejemplo, que desde hace ya dos años se "subió" a la nube de Google.

En segundo lugar, la privacidad o ciber-seguridad nunca antes había despertado tanto interés público y político. Toca vivir electrónicamente y hay que protegerse para ello. Son sonados los casos de Sony en los que se "hackearon" unos 47.000 números de seguridad social así como 15.000 archivos con información personal de empleados y ex empleados y cuyo coste se estima entre 70 y 100 millones de dólares, o el de JP Morgan Chase & Co en el que se robó información de 76 millones de individuos y 8 millones de pequeñas empresas. Pero los casos de Sony y JP Morgan Chase & Co no son, ni de lejos, los únicos. Por añadir uno más reciente, hace pocas semanas el portal de citas Ashley Madison, que se especializa en relaciones adulteras (su lema es "life is short – have an affair") fue objeto de un ataque. Los "hackers" amenazaron con publicar los perfiles de sus miembros si no se eliminaba el portal. Ante la negativa de Ashley Madison, los "hackers" publicaron miles de perfiles de usuarios del portal y como resultado ya se ha comenzado el primer proceso de divorcio de, presumiblemente, muchos.

Según un estudio de la oficina especializada en el Reino Unido, en 2014, el 81% de las grandes empresas y el 60% de las pequeñas y medianas empresas fueron víctimas de alguna violación a su ciber-seguridad, casi doblando las cifras del 2013. Para incidir más si cabe, el informe sobre Riesgos Globales del Foro Económico Mundial del año 2015 sitúa a los ciber-riesgos sólo un puesto por debajo del Top 10 en términos de probabilidad e impacto.

El tercer punto está intrínsecamente ligado al segundo. Las amenazas nunca han sido tan diversas y con tanto poder de adaptación. Ya no estamos hablando del "hacker" tipo



adolescente solitario en el sótano de la casa de sus padres, sino de organizaciones criminales y terroristas que operan globalmente y a gran escala y que se encuentran totalmente fuera del control de jurisdicciones con poder sancionador.

En el contexto del sector marítimo y de la energía, aún no hemos experimentado ningún siniestro (notorio) relacionado con un ataque cibernético. Sin embargo, si nos atenemos a las estadísticas, desgraciadamente no debería tardar en exceso ya que según el US Department of Homeland Security (DHS), el 53% de los 200 incidentes reportados a sus unidades especializadas entre octubre de 2012 y mayo de 2013 estaban dirigidos al sector energético.

Conscientes de ello, el DHS anunció en diciembre de 2014 que pretendía regular ciertos aspectos de la ciber-seguridad en los sectores marítimo, energético y offshore, y, lo que es más, parece que el DHS podría tener en mente dar una respuesta impulsada por el sector asegurador. Bajo su punto de vista "un mercado asegurador robusto podría ayudar a reducir el número de ciberataques con éxito al (1) promover la adopción de medidas preventivas a cambio de más cobertura; y (2) fomentar la implementación de buenas prácticas basando las primas en el nivel de auto-protección del asegurado. Sin embargo, muchas compañías renuncian a contratar estas coberturas citando como razones el elevado coste de las primas, la confusión en cuanto a sus coberturas, y la incertidumbre sobre si sus compañías sufrirán un ataque cibernético".

Es al hilo de la confusión en sus coberturas, y tras esta breve introducción, que conviene acercarse de forma más ajustada al concepto del seguro para ciber-riesgos y sus distintas coberturas.

Aunque por su propia naturaleza no hay (ni puede) haber una definición exhaustiva sobre lo que son los ciber-riesgos, éstos se consideran como aquellos riesgos relacionados con el uso, titularidad, operación, participación, influencia, y adopción de servicios informáticos.

Los riesgos van desde ataques cibernéticos, pasando por violaciones de privacidad, violaciones de propiedad intelectual, uso no autorizado de datos, uso indebido de información que puede conllevar, a título de ejemplo, robos de propiedad intelectual, interrupción de negocios, destrucción de información, robo directo de activos, responsabilidades civiles y penales frente a terceros, daños a la reputación o sanciones administrativas.

Las pólizas tradicionales de Responsabilidad Civil (Responsabilidad por daños o daños corporales), las de daños materiales, y las de D&O o de Responsabilidad Profesional no incluyen, en principio, cobertura por ciber-riesgos.

De hecho, ya desde 2003, es cada vez es más usual, sobre todo en las pólizas de daños materiales, que se incluya una exclusión, la Institute Cyber Attack Exclusion Clause CI 380, cuyo alcance, aunque limitado, excluye las pérdidas por ciber-ataques. Se necesita pues, un producto específico, si bien es discutible que se puedan encuadrar ciertos tipos de siniestros de origen cibernético en pólizas de seguro que, en principio, no cubren (o no están diseñadas para cubrir) este tipo de riesgos.

Es discutible, por ejemplo, si una póliza de daños materiales cubre también pérdida de información en bases de datos a consecuencia de un ataque cibernético. En el único caso reportado que hay en esta materia *Tektrol Ltd. v International Insurance Company of Hanover Ltd & Great Lakes Reinsurance* [2005] EWCA Civ 845, el asegurado fue indemnizado por la pérdida de códigos fuente que se encontraban guardados en un ordenador objeto de un robo. Aunque el Tribunal no entró a considerar en detalle la naturaleza jurídica de los códigos fuente, sí es indicativo de una inclinación a considerar la pérdida o destrucción de datos electrónicos como daños materiales y no daños intangibles y por lo tanto excluidos del ámbito de aplicación de la póliza.

En cuanto a las pólizas de D&O o Responsabilidad Profesional, está por ver si cubrirían, por ejemplo, reclamaciones como consecuencia de fallos en la toma de medidas de seguridad contra ciber-riesgos o por incumplimiento de las cada vez más duras y más numerosas normas reguladoras.

Para suplir la falta de cobertura en las pólizas tradicionales, las aseguradoras han creado productos específicos – cada vez más sofisticados – que cubren daños propios y frente a terceros como consecuencia de ciber-riesgos. Estas pólizas cubren, a modo ilustrativo, lo relativo a daños propios, pérdida de beneficio, ataques cibernéticos, daños al software corporativo, daños fortuitos o incluso los costes de gestión de una crisis. Frente a terceros, la cobertura se extiende a reclamaciones de terceros como consecuencia de un siniestro que da lugar a reclamaciones por difamación, incumplimiento de derechos de propiedad intelectual, transmisión de virus, invasión de la privacidad etc.

Sin embargo, a pesar de la ya destacada importancia de cubrirse de este tipo de riesgos, y las nada desdeñables indemnizaciones que las que algunas grandes corporaciones han tenido que hacer frente, la penetración en el mercado de este tipo de pólizas no es, al menos todavía, equivalente al riesgo. Ello se debe, creemos, a la complejidad de este tipo de riesgos, que muchas veces se escapan del espectro de los empresarios, a la falta de conocimiento de este tipo de productos, y probablemente al coste adicional de la prima que se ve como un elemento adicional pero no tan tangible como otro tipo de coberturas.

Para el futuro, se espera que tanto los asegurados como las instituciones presionen a las aseguradoras para que se incluyan estos riesgos en las pólizas tradicionales, eliminándose también las exclusiones que existen en la actualidad.

Además, se rumorea que los reguladores de EEUU pueden estar pensando en seguros obligatorios para el mercado energético, marítimo y offshore (entendemos que se encuentran en el periodo de consulta).

Para concluir, lo que sí está claro es que se abre un elenco de oportunidades para aquellas aseguradoras capaces de lidiar con la falta de análisis actuariales, la constante evolución que caracteriza a los ciber riesgos y la complejidad y enorme exposición a este tipo de riesgos en la que estamos todas las empresas.

Agradecimientos a:

Elizabeth Turnbull y CLYDE&CO

RISK SOLUTIONS VENEZUELA C.A.

SOCIEDAD DE CORRETAJE DE REASEGUROS



RIF: J-00245078-9

Risk Solutions Venezuela C.A. se ha desempeñado en brindar servicios de corretaje de reaseguros de alta calidad en los mercados de Venezuela y República Dominicana desde 1990. Recientemente, en el 2005, nos establecimos como corresponsales exclusivos del Grupo JLT. Hoy en día, ocupa el cuarto puesto como líderes corredores de reaseguros Globales por ingresos brutos, siendo el corredor más grande del mundo con capital británico.

Nos sentimos orgullosos de poder ocupar el primer puesto como corredores de reaseguros en Venezuela. Ofrecemos servicios de reaseguros a clientes competitivos en todos los ramos del seguro.

Somos un equipo de alto nivel profesional, con ejecutivos que proceden del mercado asegurador Venezolano, conformando una completa y competitiva infraestructura de servicios de corretaje mayorista.

MIEMBROS DE:

CAVENCOR | Cámara de Corredores de Reaseguros

ALSUM | Asociación Latinoamericana de Suscriptores Marítimos



Exclusive Correspondent

VENEZUELA

Urb. Las Mercedes, Calle
Veracruz, Edif. Torreón,
P.B. Locales 2 y 3.
Caracas, 1060.

Telf: 58 212 9930211

Fax: 58 212 9930205

master@risksolutions.net.ve

GESTIÓN DEL RIESGO LOGISTICO Y PORTUARIO EN AMÉRICA LATINA: UNA MANERA PRAGMÁTICA DE ABORDARLO

Charla presentada el 28 de enero de 2015 en la Segunda Cumbre de Puertos y Logística de Latinoamérica y el Caribe - 2015 en representación de ALSUM

Por Gabriel Villalobos

Mucho ha cambiado en las practicas logísticas desde la aplicación de las 7 Reglas de la promesa de servicio logístico; hoy por hoy aparecen varios conceptos que las enriquecen, como la gestión y colocación no solo de bienes, servicios, y valores correctos, sino también de conocimientos, en la condición, calidad y cantidad correcta, en el lugar y costo correcto para de esa manera satisfacer las crecientes necesidades de los clientes correctos.

Ejemplo de tan renovado concepto es la implementación de prácticas sofisticadas de logística por parte de AMAZON e implementadas recientemente. En efecto el Wall Street Journal divulga la promesa por parte de esta Compañía de entregar alrededor de 25.000 referencias de productos en una hora en las principales ciudades de Estados Unidos a cambio del pago de una membresía anual y un pequeño recargo en el costo de sus productos. Sin embargo, para poder cumplir las promesa de los servicios hay que tener en cuenta que existen eventos que causan interrupciones, eventos que se configuran en riesgos que distorsionan la promesa del servicio logístico. De allí que no solo se deban aplicar las mejores prácticas pero también herramientas que permitan mitigar los riesgos y la incertidumbre asociada.

Todo esto ha dado como resultado el resurgimiento de una nueva competencia, que llegó para quedarse: la Resiliencia; definida como la capacidad logística que tienen las empresas para reaccionar ante eventos inesperados y de esta forma cumplir las promesas de servicio establecidas. La resiliencia involucra la creación en todos los procesos logísticos de capacidades redundantes y suficientemente flexibles que puedan ser medios efectivos de mitigación de cualquier interrupción de las operaciones.

Las prácticas logísticas seguirán mejorándose, pero lo que no debemos olvidar es que existen riesgos que alteran las metas y objetivos logísticos. Veamos algunas consecuencias relacionadas con interrupciones en nuestras operaciones logísticas: en los Estados Unidos, por ejemplo, de 151 compañías con ingresos superiores mil millones de dólares, el 73 % ha presentado interrupciones en sus cadenas de suministros en los últimos cinco años. De ese porcentaje, al 36 % le tomó más de un mes en recuperarse.

Lo determinante es que no solamente los riesgos presentes en las interrupciones causan pérdidas directas, sino también pérdidas indirectas, que de hecho son las más relevantes.

Con este preámbulo, el objetivo de este artículo es ilustrar a nuestros estimados lectores sobre cómo podemos incluir de manera sencilla elementos de riesgo en las decisiones logísticas en América Latina.

Para empezar lo que debemos tener en cuenta es que el riesgo es una función determinada por varios elementos como las amenazas, la vulnerabilidad logística y las acumulaciones.

Las amenazas principalmente están relacionadas con eventos como los sociopolíticos, los robos o los eventos de piratería marítima o portuaria, las inundaciones, los ciclones y los eventos sísmicos.

Con relación a la amenaza socio política existen varias herramientas como las elaboradas por Marsh y AON (Reportes de Riesgo Político) que dan una visión muy completa de la problemática por país y por región.

Para analizar el riesgo de robo existen reportes preparados por empresas especializadas como Freight International, que dan un perfil de los riesgos de robo de la mayoría de los países; por ejemplo en México se menciona que los sectores afectados por robos son el de Alimentos y Bebidas, Misceláneos, Químicos, Autopartes y Electrónicos. Los robos se presentan en áreas metropolitanas y el “impuesto de paso” en el norte del país; el modus operandi preferido es el secuestro del vehículo y su carga.

Para el riesgo de piratería marítima en el portal de la International Union of Marine Insurance (IUMI) se encuentran varios informes interesantes que este riesgo. Por ejemplo, se menciona que en América latina se presentan uno de cada 52 eventos en el mundo en aguas internacionales y 3 de cada 74 eventos en puertos internacionales.

Para analizar el riesgo de ciclones, inundaciones y de eventos sísmicos se pueden estudiar los mapas de riesgo que publican la mayoría de reaseguradores en su sección de CatNat (Catástrofes Naturales)

Una variable determinante del riesgo es la vulnerabilidad. El Banco Mundial creó el indicador Logistics Performance Index (LPI) que mide la calidad de la infraestructura, el costo de oportunidad, el grado de competencia y calidad de los servicios logísticos, la eficiencia de las aduanas, el grado de implementación de la logística verde, y el grado de trazabilidad de los despachos.

Observando los resultados se nota como Alemania (el mejor país en términos logísticos) supera ampliamente al mejor país en términos logísticos en América Latina, Chile, con un factor de 8.93 contra 3.49; cabe mencionar que el promedio de Latinoamérica es de 1.5. Es decir, si nuestros países quieren mejorar para tener competencias logísticas de clase mundial la meta es mejorar casi siete veces las variables logísticas mencionadas, sin duda alguna la brecha es grande y las tareas son determinantes realmente.

El Banco Mundial establece encuestas sobre el grado de satisfacción de los procesos e infraestructura logística, medido por el porcentaje de personas que califican como baja o muy baja las variables relacionadas con infraestructura, calidad de los servicios logísticos, transparencia de procesos de comercio exterior y de retrasos. En general en América Latina califican como muy mala la infraestructura de carreteras y férrea. La solicitud de pagos informales y las inspecciones pre embarques son muy mal calificadas en nuestra región.

Con este panorama, ¿de qué herramientas disponemos para mitigar los riesgos?

Se sugieren dos tipos de medidas, una a nivel macro y otras a nivel empresarial.

Veamos a nivel macro: sin duda la recolección de información de los incidentes y siniestros es un primer paso para determinar y focalizar las soluciones. La academia y centros de conocimientos especializados son los llamados a intervenir en tan ardua tarea, no solo para fomentar la recolección de la información sino también para la divulgación de las buenas prácticas. En este tema el modelo SCOR de APICS Supply Chain Council podría ser un buen comienzo, su estudio de benchmarking particularmente lo recomiendo como fuente de mejora logística.

La implementación en los puertos latinoamericanos de las mejores prácticas de riesgo está mencionada en el programa “PORT Resiliency Program” (PReP). Este programa es un marco teórico práctico para mejorar la resiliencia de nuestros puertos bajo un enfoque de calidad, fomentando el almacenamiento de recursos estratégicos esenciales de infraestructura y de conocimiento, y la focalización en prácticas que cierran las brechas ante un evento inesperado.

A nivel empresarial, McKinsey elaboró un reporte con las prácticas más usadas y efectivas para mitigar los riesgos en América Latina. En su orden son:

- Contratos de desempeño con los proveedores generales basados en los riesgos
- Contar con proveedores redundantes para mejora la resiliencia de las cadenas de suministro
- Mejorar la visibilidad de la cadena de suministro mediante inversiones tecnológicas

- Integración vertical
- Poner en alerta a los clientes con suficiente antelación de las posibles interrupciones en las cadenas de suministro
- Contar con un programa de seguros teniendo en cuenta que la responsabilidad de su gestión no es exclusiva del área financiera. Particularmente la recomendamos.

Sin duda hay que tener en cuenta los estándares en gestión de riesgo como el estándar COSO, la ISO 31000 de Gestión de Riesgos, la ISO 31010 de Técnicas de Gestión Riesgos, la ISO 28000 de Seguridad en Cadenas Suministro y la ISO 22301 referente a la Continuidad de la Cadena de Suministro.

En conclusión existen en el mercado herramientas disponibles que cualifican las amenazas y determinan las vulnerabilidades macro y las empresariales, y que sin duda si son bien utilizadas se vuelven un instrumento poderoso para mitigar los riesgos operacionales que afectan las decisiones logísticas -como el rediseño de la red de la cadena de suministro o la contratación de operadores logísticos idóneos- de tal manera que los estrategias se plasmen en objetivos cumplibles y no en posibles pérdidas de papel y dinero. El reto que les dejo es usar esta información en sus actividades diarias logísticas.



Your
insight

+

Our
ideas

=

Their
world



At Swiss Re, it's our business to enable risk-taking. Why? Because that's how progress happens. That's how societies become better, safer, and more resilient. And that's why we believe in forging equally resilient partnerships with our clients. Because when we work together, share our ideas, and open our minds to the risks facing both today's communities and future generations, that's when we can identify not just the risks that are out there – but the opportunities too. Not just for you, not just for us, but for everyone. We're smarter together.

[swissre.com](https://www.swissre.com)

TRANSPORTE DE PETRÓLEO Y SUS RETOS

MÉXICO

CANTIDAD EXPORTADA
1'460.000 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
ESTADOS UNIDOS



COLOMBIA

CANTIDAD EXPORTADA
777.900 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
ESTADOS UNIDOS



VENEZUELA

CANTIDAD EXPORTADA
1'645.000 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
ESTADOS UNIDOS / CHINA



ECUADOR

CANTIDAD EXPORTADA
413.000 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
ESTADOS UNIDOS



PERÚ

CANTIDAD EXPORTADA
15.610 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
CHINA / ESTADOS UNIDOS



BRASIL

CANTIDAD EXPORTADA
619.100 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
CHINA / ESTADOS UNIDOS



BOLIVIA

CANTIDAD EXPORTADA
60.710 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
BRASIL / ESTADOS UNIDOS



URUGUAY

CANTIDAD EXPORTADA
1.395 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
BRASIL / CHINA



ARGENTINA

CANTIDAD EXPORTADA
90.920 BARRILES / DÍA
PRINCIPAL DESTINO
BRASIL / CHINA



Son varios los factores que han originado que el valor del petróleo registrara descensos significativos en los últimos meses. Conflictos geopolíticos, falta de acción por parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), así como el aumento en la oferta del crudo con el regreso de las exportaciones libias y una reducción en la demanda por parte del mercado chino, europeo y estadounidense han generado valores en constante cambio y con tendencia a la baja.

Según cifras de la OPEP, Latinoamérica posee el 20% de las reservas subterráneas de crudo conocidas en el mundo e incluso la cantidad de hidrocarburos en los pozos de Venezuela superan a los de Arabia Saudita. Uno de los motores que ayudó a mover la producción

petrolera en la región fue la privatización e inversión de capital extranjero.

Compañías como Petrobras cerraron su último año con utilidades que superan los 140 mil millones de dólares, por su parte PDVSA alcanzó los 131 mil millones. Cifras para nada despreciables que se mueven al amparo de las empresas aseguradoras.

Por ello es necesario que los suscriptores tengan en cuenta algunas recomendaciones para un adecuado trasvase del crudo. El Cargo Handbook, reconocida guía internacional para el correcto transporte de mercancías, respecto al petróleo menciona lo siguiente:

1 Puede ocurrir contaminación de la carga a causa de los restos de una carga previa o por sustancias de limpieza que hayan quedado depositadas en él como resultado de un mal procedimiento de limpieza tanto del tanque en sí mismo como de las tuberías de acceso.

3 Puede haber una pérdida en el volumen como resultado de un vaciado completo de tanques y tuberías. La cantidad de pérdidas dependerá de las propiedades del producto, las dimensiones y el diseño de los tanques de almacenaje, y la eficiencia en el sistema de descarga del buque. Las características propias del producto que afectan las retenciones de material a bordo son sus propiedades adhesivas y viscosidad, y la presencia de componentes heterogéneos en la carga, como cera, sedimentos y agua.

5 Para minimizar los daños, el petróleo intacto debe mantenerse separado del contaminado.

En la mayoría de casos, solo ciertos tanques del buque están afectados por algún tipo de contaminación. Cuando hay agua en la carga, generalmente está en el fondo del tanque. Si es posible, la carga dañada debería ser bombeada a tanques en tierra separados, donde pueda ser tratada, o simplemente separada para no contaminar el resto. Una causa frecuente de reclamos incorrectos es intentar tomar muestras de mezclas entre petróleo y agua. Este es un procedimiento bastante difícil y el mejor método es extraer toda el agua antes de tomar la muestra, de lo contrario un resultado falso es lo más probable, lo que a su vez puede llevar a reclamos que no tienen nada que ver con la pérdida real.

2 También puede haber daños causados por cambios químicos del producto, derivados del contacto con el revestimiento de los tanques y de las tuberías, o de contaminación por humedad o agua de mar.

4 La retención puede también estar relacionada a la composición de las paredes del tanque y la temperatura en el momento de descarga. Para evaluar los riesgos asociados con el transporte de líquidos a granel, una gran cantidad de información es necesaria sobre el producto en sí mismo y del modo de transporte que se utilizará. Con el fin de evitar pérdidas, el transportista debería proveer una definición exacta del producto que será movilizado, para tomar las medidas correctas previas a la carga de la mercancía en el buque. Todos los procedimientos de carga y descarga deberían involucrar el monitoreo de parámetros seleccionados críticos y de calidad del producto durante la operación.



La explosión en el Puerto de Tianjin

Reporte preliminar

La enorme explosión en el Puerto de Tianjin, que conllevó a un gigantesco incendio que afectó a una parte sustancial del puerto, podría significar una interrupción masiva en la cadena de suministro. Este informativo provee una revisión general de algunas de las potenciales consecuencias.

El origen

De acuerdo a la Policía de Tianjin, la explosión ocurrió en una bodega operada por una compañía de logística llamada Rui Hai International Logistics Co. Ltd. Rui Hai se presenta como una firma aprobada por el gobierno y especializada en el manejo de mercancías peligrosas. Se suponía que la bodega estaba diseñada para almacenar químicos peligrosos, incluyendo cianuro de sodio (que está clasificado como “extremadamente nocivo”) y los explosivos nitrato de sodio y nitrato de potasio.

Hace dos años se encontró que la compañía tenía estándares de embalaje por debajo de lo requerido, reporte de Reuters citando una inspección llevada a cabo por la Administración de Seguridad Marítima de Tianjin.

Rui Hai sin duda enfrentará pérdidas sustanciales y eso, junto con el propietario de la carga que explotó, estará en el centro de la investigación para determinar si la carga estaba apropiadamente declarada, manipulada y almacenada. Como resultado del incendio, es probable que se presenten los siguientes problemas:

Daño o pérdida tanto de propiedades marítimas como no marítimas

Nuevos reportes muestran que bodegas, instalaciones portuarias y propiedades inmobiliarias han sido dañadas por el fuego. Adicionalmente a estas propiedades marítimas, propiedades no marítimas como edificios residenciales cercanos e infraestructura vial y férrea también sufrieron daños. La mayoría de estas pérdidas en propiedades estarán aseguradas sin duda por aseguradoras chinas, pero es probable que algunos reaseguradores internacionales, incluyendo actores del mercado de Londres, habrán reasegurado a las cedentes chinas.

Los reaseguradores de Londres estarán revisando sus exposiciones para ver si tendrán que enfrentar reclamos.

Muerte y heridas del personal

La prensa ya ha reportado que más de 100 personas murieron como resultado del incidente y se espera que otros fallecimientos se reporten pues las autoridades continúan su búsqueda en la zona del desastre.

Los heridos y las familias de los fallecidos estarán buscando a alguien del que puedan obtener respuestas a sus preguntas y, en última instancia, una compensación.

Los propietarios y fabricantes de la carga que empezó el incendio y Rui Hai estarán inevitablemente en la línea de fuego, con sus respectivos aseguradores de la mercancía y de la responsabilidad operacional en la mira. Dada la enorme extensión de los daños, es extremadamente improbable que el seguro de cada parte involucrada sea suficiente para responder por la cantidad total de las pérdidas.

Se harán muchas preguntas a la Autoridad del Puerto, Tianjin Port Development –que cotiza en la bolsa de Hong Kong-, en cuyos terrenos estaba localizada la bodega, relativas a si descargó sus obligaciones de asegurar el cumplimiento de Rui Hai con las obligaciones de la licencia y con las regulaciones de salubridad y seguridad.

Reclamos del puerto y de equipos de la terminal.

Se sospecha que un equipo bastante costoso de la terminal fue dañado durante el incidente. Esto, de nuevo, está probablemente asegurado por el mercado chino, pero, tal como con las propiedades, podría haber una exposición para reaseguradores internacionales y de Londres. Las extensiones de interrupción del negocio para pólizas de propiedad estarán en el foco del público si es que el equipo de alta importancia se perdió y las operaciones se verán afectadas.

Reclamos de contenedores de transporte

Las imágenes de televisión y fotos fijas muestran literalmente miles de contenedores de transporte dañados por el incendio. Ellos serán propiedad de un gran número de empresas de arriendo de contenedores y han sido declarados como pérdidas totales. No es claro si estaban llenos o vacíos. Los armazones de los contenedores estarán asegurados como propiedad, muchos de ellos por el TT Club.

El Club está actualmente examinando su exposición. Debido a la gran cantidad de líneas navieras que probablemente sufrieron pérdidas, se presentarán otros problemas, como los de acumulación.

Reclamos de carga

No es claro tampoco cuánta carga ha sido afectada por las explosiones. Hasta ahora, ha sido reportado que cerca de 2.700 automóviles fueron dañados, entre los que se destacan Renaults, Toyotas, Volkswagens y Land Rovers. Volkswagen en particular parece haber sido gravemente afectada, con medios chinos reportando daños significativos en varias marcas reconocidas, incluyendo el icónico VW Escarabajo (391), Golfs (114), Touaregs (1065) y Tiguan (257) entre otros. Los reportes también indican que el daño a los automóviles fabricados por Hyundai (alrededor de 4.000 Génesis y sedans Equus) podría llegar a US\$ 130 millones. Cuatro helicópteros operados por Eastern General Aviation Co. Limited también sufrieron daños cuando la puerta del hangar salió volando por la fuerza de la explosión. Podría haber también carga a granel dañada o destruida.

Como se mencionó anteriormente, un gran número de contenedores ha sido afectado. Los propietarios de la carga que debía pasar por Tianjin ahora estarán urgentemente intentando esclarecer con los encargados de los despachos y las líneas navieras si su carga podría estar en esas cajas. Ellos a su vez estarán contactando al operador portuario para que los ayude a localizar la carga afectada por el incendio.

Los aseguradores de carga estarán en contacto con sus asegurados y estarán analizando de quién podrían obtener un recupero respecto al daño sufrido.

Los Clubes de P&I y los aseguradores de responsabilidad del fletador estarán enfrentando indagaciones de miembros ansiosos y dispuestos a aclarar si es probable que los encuentren responsables por las pérdidas de la carga bajo los contratos de transporte. La actitud de las cortes chinas y si ellos aceptarán jurisdicción por las pérdidas y hacen que los despachadores, operadores logísticos y líneas navieras sean responsables, en esta etapa, es incierto.

Reclamos del puerto y la terminal

En 2014, el Puerto de Tianjin era el tercer puerto más grande de China y el cuarto del mundo en términos de movimiento total de carga. Es simplemente gigantesco, comprendiendo 121 kilómetros cuadrados de terreno. Sin embargo, sólo una relativamente pequeña área, aunque grande para estándares distintos a los chinos, dentro del puerto sufrió daño físico por la explosión y el incendio. El total de carga movilizada en 2014 fue de 445.78



millones de toneladas. De estas, 286.77 millones de toneladas eran carga no contenerizada, incluyendo minerales metálicos (110.50 millones de toneladas), carbón (88.85), automóviles (26.21), hierro (20.02) y petróleo crudo (18.74). El movimiento total de contenedores se calcula de haber sido 14.06 millones de TEU's.

Mientras que el puerto es operado por Tianjin Port Development, se entiende que hay varios operadores de las terminales con concesiones Joint Venture. Podría haber una interrupción considerable en algunas de estas instalaciones. La autoridad del puerto podría tener que lidiar con problemas de gestión de tráfico y de interrupción. Los operadores de las terminales afectados por pérdida de negocio tratarán de buscar un remedio. Como se mencionó, ellos buscarán hacer reclamos a las pólizas de seguro de maquinaria, para poder volver a tener sus operaciones andando normalmente tan pronto como sea posible.

Los aseguradores de la terminal estarán evaluando su exposición potencial a reclamos de responsabilidad.



investigaciones internas por el desvío de la carga, el almacenaje temporal, transbordo e incluso abandono. Los operadores a granel y los fletadores enfrentarán problemas relacionados con demoras, nominación de puerto, acceso a la carga y frustración del negocio.

Tianjin está en el top 10 de los puertos por volumen de contenedores y las compañías industriales locales podrían necesitar buscar puertos alternativos para exportar sus productos contenerizados. Esto podría llevar a un incremento en los costos logísticos debido a porciones terrestres de transporte. Los clientes que compran servicios fletados terrestres de líneas navieras y los transportistas esperan de ellas soluciones. Donde se hayan pactado tasas de flete para transporte por carretera, podría perfectamente haber discusiones entre los exportadores y los transportistas o los operadores logísticos sobre cuál será el costo extra del flete que será aprobado. También podría haber problemas de capacidad si los vehículos terrestres necesitan desviarse a otros puertos que están muy lejos, resultando en poca disponibilidad de vehículos para realizar los despachos.

Podrían presentarse disputas entre los fletadores y los propietarios y los aseguradores FD&D (flete, demora y defensa) deberían prepararse para potenciales desacuerdos. Si hay problemas de contaminación, la seguridad del puerto o de los muelles podría convertirse en un problema. El incidente parece haber afectado dos terminales en particular.

Escalas y desvíos de embarcaciones

Inmediatamente después de la explosión, todas las operaciones del puerto fueron suspendidas. La suspensión total ha sido levantada pero los grandes petroleros y otras embarcaciones de suministro de combustible tienen prohibido hacer escala en el puerto. La terminal de contenedores Tanggu también fue suspendida. Afortunadamente no parece que embarcación alguna haya sufrido daños.

Si el puerto no puede operar de forma normal en los próximos días, hasta el curso de las investigaciones y la cuarentena de áreas afectadas, entonces es probable que los buques que hacen escala en el puerto de contenedores y en el terminal multipropósito y de granel, tendrán que desviarse a otros puertos. Esto llevará a un incremento en el costo para los operadores de los buques y a problemas con el cliente. Los operadores navieros enfrentarán

Servicios férreos

El puerto es servido por varias líneas férreas. Tianjin Port International Logistics Development Co. Ltd. también posee y opera 15 rutas fletadas y programadas de tren dentro de China, que en el primer semestre de 2011 movilizaron 129.000 TEU's. Los destinos de las rutas del tren cubren la mayor parte del norte y occidente de China, incluyendo Chengdu, Xian, Taiyuan y Urumqi. Tres de las rutas férreas van por los bordes con Kazajistán, Mongolia y Rusia.

Si el suministro de energía ha sido afectado y la infraestructura férrea dañada, entonces estos servicios podrían verse interrumpidos con gran impacto en la cadena de suministro e implicaciones en los ingresos operacionales.

Servicios marítimos

Hay varias operaciones marítimas grandes en el Puerto de Tianjin, incluyendo Chimbusco (servicio de abastecimiento de combustible de Tianjin), el CSIC Tianjin Zingang Shipyard, el CSSC Xinhe Shipyard y Bohic Heavy Industry, que proveen servicios de astillero y reparación de buques.

Se espera una interrupción en sus actividades y los aseguradores de interrupción del negocio tendrán que considerar su exposición y asistir a los aseguradores con mitigación.

Operaciones industriales, de procesamiento y logísticas

La explosión parece haber ocurrido donde se llevan a cabo extensos servicios industriales, de procesamiento y logísticos.

Algunos de estos podrían haber sido destruidos por el incidente, mientras que otros serán inevitablemente afectados por el tiempo en que el puerto esté cerrado.

La extensión del impacto de la explosión está apenas conociéndose. Sabemos, por ejemplo, que los negocios incluso a 6 kilómetros de distancia del epicentro de la explosión fueron afectados. Se reporta en la Lista de Lloyd's que Wallenius Wilhelmsen Logistics tiene un centro de construcción de vehículos en el centro de Tianjin. El personal no sufrió heridas y el terminal y el centro de procesamiento sufrieron sólo pequeños daños. También se reporta que Caterpillar and Deere & Co tienen instalaciones cerca del puerto. Muchas de estas instalaciones industriales y logísticas tendrán un seguro de responsabilidad de propiedad para responder a sus propios clientes por reclamos de pérdida física o daño.

Es improbable, sin embargo, que muchas de ellas tengan seguro de cadena de suministro o cobertura de interrupción del negocio para protegerlos completamente contra las consecuencias de la explosión. La interrupción del negocio para ellos puede ser severa.

Las multinacionales globales que operan en Tianjin probablemente aseguran sus riesgos de interrupción del negocio o cadena de suministros en mercados globales de seguro, incluyendo Londres, pero las compañías basadas en China probablemente serán aseguradas en ese país.

Interrupción en la cadena de suministro

Motorola, Toyota, Samsung, Nestlé, Honeywell, Coca-Cola, Bridgestone, Lafarge y GlaxoSmithKline, todos tienen instalaciones importantes cerca de la explosión. 285 de las 500 compañías de la lista Fortune Global tienen oficina en Tianjin según los reportes.

Cadenas de suministro completas podrían verse afectadas por el cierre de las instalaciones industriales y de procesamiento dentro del puerto. Algunos productos fabricados en tierra y que ordinariamente ingresan al puerto para procesamiento adicional o servicios de valor agregado podrían ser desviados a otros sitios. Los fabricantes que importen materiales a Tianjin podrían no tener más acceso a ellos. Esto podría causar pérdidas de ganancia considerables y problemas en la cadena de suministros. Los exportadores podrían tener que buscar otros puertos como tiendas para sus mercancías, y crear nuevas relaciones con transportistas marítimos y terrestres, líneas navieras y operadores logísticos.

Aseguradores mundiales y chinos estarán evaluando su exposición para estos reclamos potenciales.

Cumplimiento de almacenamiento

Varias bodegas parecen haber sido afectadas por la explosión, muchas de ellas destruidas. Algunas son operadas por fabricantes, otras por operadores logísticos. Las bodegas operadas por proveedores de transportistas, han sido seriamente dañadas, según los reportes.

Sin duda alguna, los trabajadores tendrán prohibida la entrada al área afectada por un tiempo considerable, lo que significa que las bodegas dañadas no estarán en capacidad de operar en el corto plazo. El daño físico de las bodegas, sea pequeño o grande, podría llevar a que sean completamente inoperantes. Se espera que los servicios públicos en el área se vean afectados, como el suministro de agua y electricidad. La infraestructura vial podría estar afectada también, lo que podría significar que varias bodegas tanto dentro como fuera del puerto de Tianjin no puedan operar más.

Las operaciones de las bodegas que son subcontratadas a operadores logísticos podrían enfrentar reclamos de clientes por el incumplimiento en las órdenes de los despachos. Los aseguradores de responsabilidad logística estarán examinando su exposición potencial a estos reclamos. Los fabricantes estarán revisando cuidadosamente su seguro de cadena de suministro y responsabilidad contingente.

Problemas ambientales

Las instalaciones industriales afectadas por el incendio, incluyendo las bodegas donde se originó la explosión, podrían filtrar químicos peligrosos. El agua podría contaminarse y las instalaciones industriales adyacentes serían inseguras como resultado de esos problemas. Los aseguradores de responsabilidad general estarán dispuestos a evaluar una exposición de la póliza para estos problemas regulatorios.

Es probable que los cuerpos reguladores chinos estén considerando la exposición de salud y seguridad y, en particular, la amenaza al suministro de agua como resultado de los químicos peligrosos que se puedan filtrar.

Multas reglamentadas e investigaciones

Las autoridades chinas estarán ansiosas por demostrar al pueblo chino y a la comunidad internacional que no están dejando piedra sin levantar en relación con las investigaciones. Con tantas muertes y heridos, la policía y los bomberos estarán llevando a cabo conversaciones con los oficiales y directores de las compañías que poseían la carga que causó el fuego y también la bodega en la que estaba almacenada. Se ha reportado que un director de la compañía de almacenaje, Rui Hai, ya ha sido arrestado. Sin duda extenderán sus investigaciones a los altos mandos de la autoridad portuaria, y a cualquiera que pueda tener algo que ver con las causas del desastre.

A su debido tiempo, es probable que haya multas regulatorias e incluso que se encarcele a los que se encuentren como negligentes o criminalmente negligentes. Algunas multas pueden estar aseguradas y los corredores y aseguradores entrarán en conversación con los asegurados para confirmar que haya lugar a una apropiada representación legal.

Incumplimiento de contratos de venta

Como líder mundial en exportación de bienes finalizados, China utiliza el Puerto de Tianjin para exportar productos al resto del mundo. Muchos bienes son adquiridos por multinacionales en términos FOB o FCA de proveedores chinos. Con partes del puerto cerradas y varias

instalaciones industriales destruidas o sin actividad como resultado del incendio, los compradores pondrán bastante presión sobre los proveedores para encontrar alternativas de caminos para recibir las mercancías. Donde los bienes hayan sido adquiridos en términos FOB o FCA, puedes presentarse disputas de quién estaba en riesgo respecto a los bienes cuando fueron dañados.

China importa enormes volúmenes de materias primas que también estarán afectadas. Ya ha sido reportado que los extractores de mineral de hierro australianos están sufriendo por el incidente. El futuro del mineral puede verse comprometido y BHP ha reportado que los cargamentos a China están siendo desviados y que están en discusiones con los clientes chinos para compensar los efectos de la explosión.

Problemas con los seguros

El daño significativo de propiedades en Tianjin llevará a una interrupción muy grande de la cadena de suministros y desencadenará la cobertura de interrupción del negocio para aquellos directamente impactados, y la cobertura de interrupción contingente del negocio para aquellos cuyos proveedores y clientes hayan sido afectados por la explosión. Como es usual en incidentes con grandes áreas dañadas, la aplicación de la interpretación de gran área de daños y de la causalidad de la pérdida podría restringir los recuperos para los situados en las proximidades. El número de multinacionales que operan que en el área sin duda significa que coberturas suscritas en otras jurisdicciones, sobre todo Europa y EE.UU., serán desencadenadas en una base CBI, así que los problemas de acumulación se presentarán, pero no necesariamente con base en una locación regional.

La prensa china ya está reportando que más de 100 reclamos de seguros han sido hechos por compañías de seguros que han lanzado sus planes de contingencia. Éstas incluyen China Life, cuya sede en Tianjin tiene más de 42 clientes envueltos en casos de reclamación, y la subsidiaria de Ping An, Ping An Property & Casualty, que ha recibido alrededor de 140 reclamos de seguro de vehículos y más de 100 reclamos relacionados con propiedad.

Cómo puede ayudar HFW

Nuestro grupo de especialistas, incluyendo los de Shanghai, tiene muchos años de experiencia en el manejo de problemas legales que se presentan de grandes incidentes como la explosión en Tianjin. Hemos resuelto grandes y complejos asuntos relativos a interrupción del negocio que sigue a catástrofes significativas, incluyendo incidentes de grandes inundaciones en Queensland (Australia) y Tailandia, las erupciones de volcanes en Islandia, tsunamis en Tailandia y Japón, los disturbios en

Bangkok, etc. Incendios en bodegas, explosiones en terminales y desastres medioambientales son especialidades bien conocidas. Nuestro historial probado en respuesta a incidentes en tiempo real obtenido por más de 130 años como uno de las principales firmas en transporte y derecho mercantil significa que podemos ofrecer respuesta las 24 horas y trabajar con nuestros clientes de forma cercana según los asuntos se desarrollen tanto a nivel nacional como internacional.

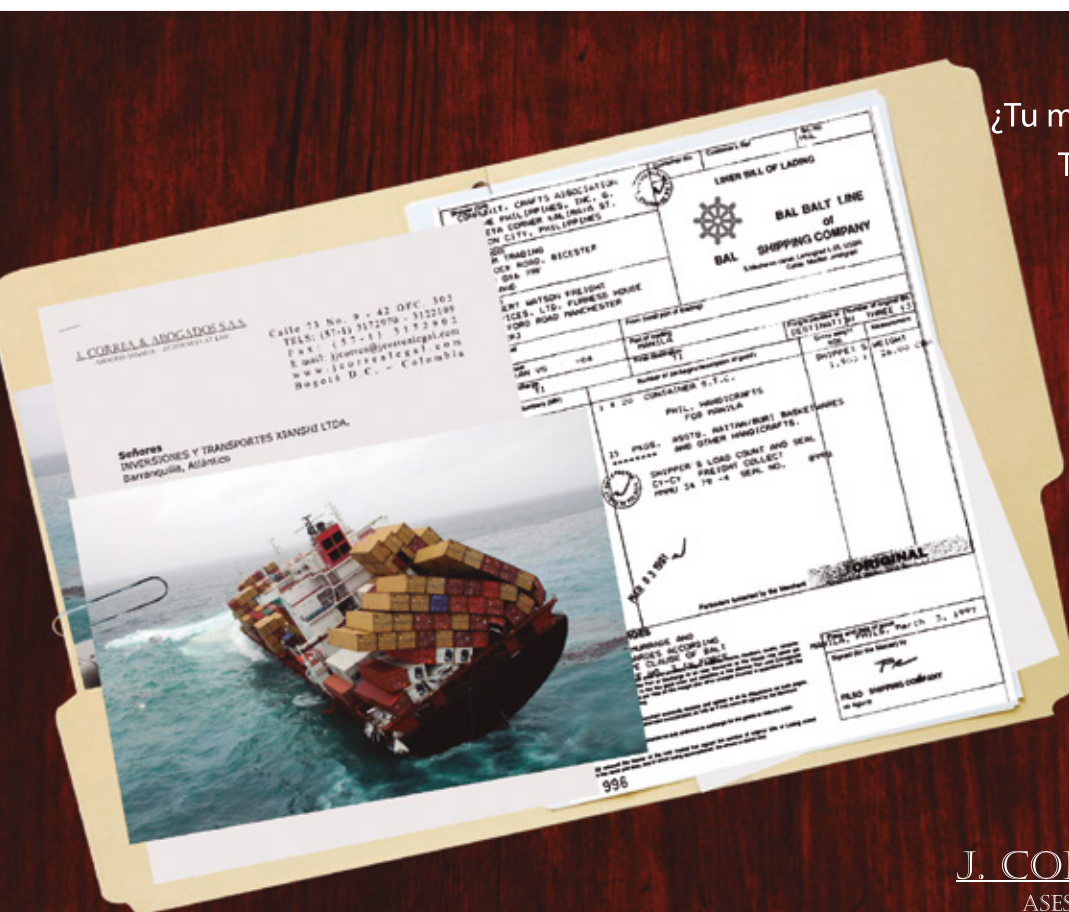
Agradecimientos:

holman fenwick willan **hfw**

A Holman Fenwick Willan LLP por permitir la traducción de este artículo.

Para mayor información, por favor contactar al autor del informe:

Craig Neame Partner, London T: +44 (0)20 7264 8338 E: craig.neame@hfw.com



¿Tu mercancía no llegó como la esperabas?
Tranquilo, para eso estamos nosotros.

J. CORREA & ABOGADOS S.A.S.
ASESORES LEGALES - ATTORNEYS AT LAW

ALSUM EN 2015: EXPANSIÓN EN PROCESO DE UN SUEÑO HECHO REALIDAD

Por Juan Manuel Avella

Todo año en una compañía tiene cierta importancia en los objetivos trazados y que usualmente se enfocan en un crecimiento del portafolio de servicios y, por lo tanto, de ingresos. A menos que haya una crisis muy fuerte en la economía de un país o una región, las proyecciones anuales siempre intentan rebasar o mantener lo logrado en años anteriores.

ALSUM no escapa a esta realidad, y sin embargo el 2015 no es un año cualquiera. Por supuesto se mantienen las proyecciones de crecimiento siguiendo la tendencia de años anteriores, tanto a nivel de productos ofrecidos como de ingresos, pero hay algo especial que diferencia al 2015 de anteriores años, y quizás de próximos años: el mercado brasileño.

Hasta ahora y por motivos razonables, la actividad de ALSUM se ha enfocado únicamente en proveer servicios y productos al mercado hispanoamericano, tratando de consolidar su presencia en todos los países que hablan español como lengua oficial. El E-Learning, los webinars mensuales, los boletines virtuales y la oferta de conocimiento de nuestra Biblioteca, han sido todos pensados y realizados en español.

Y, sin embargo, somos la Asociación Latinoamericana de Suscriptores Marítimos.

Es justamente por eso que el 2015 es un año especial en ALSUM; este será el año en que entraremos con paso firme en Brasil y en el que fortaleceremos nuestro portafolio de servicios y productos con material en portugués. En otras palabras, este año podremos decir con seguridad en la voz: somos un proyecto Latinoamericano.

Lo anterior, por supuesto, no se logra de un día para otro:

Primero, en 2014, la Junta Directiva estuvo de acuerdo en que ALSUM debía expandir su campo de acción a Brasil, que de todas formas siempre fue un objetivo, no esperando a que este mercado hable o aprenda español, sino dirigiéndonos a ellos en su idioma. Así, fue una decisión

estratégica de suma importancia el hecho de realizar el III Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos en Sao Paulo en alianza con CIST, el Club Internacional de Seguros de Transporte de Brasil. Se decidió, y no podía ser de otra forma, que durante ese Congreso ALSUM presentará oficialmente su portafolio de servicios y productos en portugués, de los cuales el E-Learning es uno de los más importantes.

Paralelo a esa decisión, y al proceso interno de traducción y armonización del material a la realidad brasileña, ALSUM ahora cuenta con un encargado exclusivamente para el mercado en portugués –Mauricio Arenas–, quien ha estado trabajando fuertemente en otra serie de servicios no menos importantes, como las noticias y los boletines virtuales en ese idioma, digamos, llevando ALSUM al suscriptor de marine en su día a día.

Los resultados de este plan de expansión estratégico, aunque posiblemente cuantificables financieramente, son incalculables en materia de reconocimiento y alcance de la Asociación. Teniendo una representación importante del mercado brasileño podemos sentirnos, con toda autoridad, los interlocutores de Latinoamérica frente al mundo. Al menos en el tema del seguro marítimo, por supuesto. Esa interlocución trae consigo una responsabilidad enorme, no sólo de canalizar las principales preocupaciones del mercado latino, sino de devolver la confianza en quienes la pusieron en ALSUM con productos de la más alta calidad y de la mayor relevancia e impacto para la actividad del seguro marítimo.

Podemos decir con orgullo que vamos por buen camino; la travesía de este barco ha sabido sortear los vientos en contra que puede enfrentar cualquier aventura marítima que recién comienza y, aunque no podemos predecir el futuro, lo cierto es que ALSUM ya es una realidad. A pesar de ser un proyecto joven que todavía tiene mucho que aprender y mucho que ofrecer, el mensaje para los afiliados y no afiliados es de mantener la confianza y las expectativas que han puesto en nosotros. ALSUM, ese sueño que visionaron nuestros Fundadores, llegó para quedarse.

Seguros Atlas®

La empresa a mi medida

SEGURO
DE AUTOS



SEGURO
EDUCACIONAL



SEGURO
DE DAÑOS



SEGURO
DE VIDA



SEGURO DE GASTOS
MÉDICOS



En Seguros Atlas estamos orgullosos de ser una empresa **100% mexicana** con más de 70 años de experiencia en el sector asegurador.

Con nuestra amplia experiencia en seguros especializados, hemos logrado ser líderes en el ramo de **Marítimo y Aviación**.

Es por ello que nos complace informarles hemos obtenido por parte de la empresa **Standard & Poor's** la siguiente calificación de Solidez Financiera y Crédito de Contraparte, con perspectiva estable: **mxAAA**

Esta calificación es el resultado de que año con año, hemos sido una de las empresas mejor capitalizadas del sector asegurador.

Paseo de los Tamarindos 60 PB
Col. Bosques de las Lomas

México D.F., C.P. 05120
T. (55) 9177-5000

www.segurosatlas.com.mx
@Seguros_Atlas

Soluciones en Reaseguros



Reunión Re
Compañía de Reaseguros S.A.

Servicio de excelencia que agrega valor

25 de Mayo 704, 5° piso | C1002ABP | Ciudad de Buenos Aires, Argentina
(54 11) 4311-5445 | reunionre@reunionre.com.ar
www.reunionre.com.ar

www.coolbrand.co

CoolBrand



branding
creación de marca



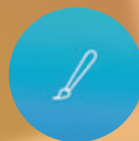
diseño web
programación interactiva



audiovisual
pre - pro - postproducción



fotografía
profesional



diseño digital
contenidos e impresos



multimedia
apps móviles e interactivos

Desarrollamos elementos vanguardistas
impregnados de ideas grandiosas!



equipo@coolbrand.co



(+57) 1 663 00 39 / (+57) 315 256 7114

SEGUROS **LA UNIÓN** TE ASEGURA QUE **EL TITANIC 2** SE ESTÁ CONSTRUYENDO **Y ZARPARÁ EN EL 2018**



Así como también te asegura que
tenemos una **PÓLIZA DE CASCO
Y MAQUINARIA DE BUQUE**
esperándote en nuestras oficinas.



La Unión
COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A.

Más de 70 años en el Ecuador nos califican como una aseguradora que
siempre ha brindado a sus clientes solidez, confianza y seguridad.



(04) 2 851500



Urb. Los Cedros Solares 1-2



Seguros la union



@launionecuador