

Revista

EDICIÓN #7 AÑO 2018

ALSUM

EL EFECTO BREXIT

Posible impacto en el seguro marítimo y el mercado de Londres.



LUIS ÁLVAREZ MARCEN Q.E.P.D.



"Viva vivir".

Homenaje a uno de los líderes del mercado asegurador mexicano y latinoamericano

EVOLUCIÓN DE LAS
COBERTURAS DE
TERRORISMO EN EL
SEGURO MARÍTIMO

ANÁLISIS COMPARADO
DE LEGISLACIÓN DE
AVERÍA GRUESA EN
LATINOAMÉRICA

EDITORIAL ALSUM
Director general
Leonardo Umaña
lumana@alsum.co

Comité editorial
Leonardo Morales – Helvetia
María Fernanda Alonso – Swiss Re
Roxana Ríos – Seguros Atlas
Efraín Sora – Navigators

Gerente editorial
Iván Huertas
ivan.huertas@alsum.co

Gerente comercial
Juan Manue Avella
juan.avella@alsum.co

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

Asistente editorial
Aisha Benshimol
aisha.benshimol@alsum.co

Diseño gráfico
Ali Díaz
ali.diaz@alsum.co

Impresión
Alen Impresiones Ltda.
Teléfono: +57 1 3100425
Dirección: Cra 26 No. 63 A – 22
comercial@alenimpresores.com
Bogotá, Colombia

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. ALSUM

Contacto
Twitter: @alsumtt
Teléfono: +57 1 4913257
Dirección: Calle 116 No. 55C 40
Of 1401
Bogotá, Colombia
www.alsum.co

Julio 2018

JUNTA DIRECTIVA

XAVIER PAZMIÑO
CHUBB (Presidente)

ERIKA SCHOCH
Swiss Re (Vicepresidenta)

ARTURO POSADA
Liberty International Underwriters

SECRETARIO GENERAL LEONARDO UMAÑA

COMITÉ TÉCNICO DE CARGA Y PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS

ADRIANA GRILLO
L&L Asesores

AXEL TRAUTENMILLER
Starr Companies

JORGE BELTRÁN
La Previsora Seguros

JOSÉ LUIS ANSELM
Assistcargo

JOSEFA DÍAZ BONILLA
Mapfre

JUAN CARLOS MARTÍNEZ
CRM Cargo Risk Management

JOSÉ MANUEL CASTILLO
Mapfre Seguros

JUAN MANUEL CONTRERA
La Holando Sudamericana

MAURICIO DE LA GUARDIA
Internacional de Seguros

JUAN CARLOS SALCEDO
Liberty International Underwriters

LEONARDO MORALES
Helvetia (Presidente)

MARIA FERNANDA ALONSO
Swiss Re (Vicepresidenta)

MARICARMEN DE SERRACÍN
Internacional de Seguros

MICHAEL YEATS
Munich Re

MIGUEL VELÁSQUEZ
Hannover Re

MICHAEL YEATS
Munich Re

ROXANA RÍOS
Seguros Atlas

SALVATORE LOMBARDI JR.
Argo Seguros

REINALDO TOVAR
Provincial Re

SALVATORE LOMBARDI JR.
Argo Seguros

SAMUEL MARKOV
Grupo ARM

COMITÉ TÉCNICO DE CASCOS Y RESPONSABILIDADES MARÍTIMAS

ALEJANDRO GOLDBAUM
Seguros La Unión

ALFREDO HERNÁNDEZ
Mapfre

ARTURO POSADA
Liberty International Underwriters

EDWARD BENAVIDES
Guy Carpenter

EFRÁIN SORA (Vicepresidente)
Navigators Insurance Company

GUSTAVO YUSTI
Admiralty Services S.A.

HENRIQUE CABRAL
Munich Re

JAMES GARCÍA
SURA República Dominicana

JONATHAN SPENCER
The Spencer Company

JUAN GUILLERMO HINCAPIÉ
Hincapié & Molina

MARISELA BLANCO
Provincial Re

NEIL BATH
Willis Towers Watson

ÓMAR MENDOZA
CHUBB

ROSA MORÁN
Swiss Re

ROXANA RÍOS
Seguros Atlas (Presidenta)

MIEMBROS DE ALSUM

AACH - Asociación de Aseguradoras de Chile
AACS - Asociación Argentina de Compañías de Seguros
AAP - Asociación de Aseguradoras Privadas de Costa Rica
ACOSE - FEDESEG
AMIS - Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros
APADEA - Asociación Panameña de Aseguradoras
APCS - Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros
APESG - Asociación Peruana de Empresas de Seguros
ARGO SEGUROS
ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS - Panamá
ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS - Costa Rica
ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS - AUDEA
AXA COLPATRIA

CHUBB
COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS FORTALEZA S.A. CORPORATE SOLUTIONS
FASECOLDA - Federación de Aseguradores Colombianos
HANNOVER RE
HELVETIA
INTERNACIONAL DE SEGUROS
LA HOLANDO SUDAMERICANA
LA MONUMENTAL DE SEGUROS
LA PREVISORA SEGUROS
LA UNIÓN SEGUROS
LIBERTY INTERNATIONAL UNDERWRITERS
LIBERTY SEGUROS COLOMBIA
MAPFRE GLOBAL RISKS
MUNICH RE
NAVIGATORS INSURANCE COMPANY

NAMES
PACÍFICO SEGUROS
PROVINCIAL RE
QBE SEGUROS
RIMAC SEGUROS
SEGUROS ATLAS
SEGUROS BOLÍVAR
SEGUROS DEL ESTADO S.A.
SEGUROS PATRIA
SEGUROS SURA
SEGURIDAD SEGUROS
STARR INSURANCE HOLDING INC.
TALBOT UNDERWRITING LATAM S.A.
SWISS RE
TRANSATLANTIC RE
XL CATLIN

ASOCIADOS ALSUM

ALS ADMIRALTY SERVICES S.A.
AON BENFIELD COLOMBIA
AON BENFIELD PERÚ
AQUAMERCANTILE INTERNATIONAL INC.
ARM SERVICES
ARTHUR J. GALLAGHER PERÚ
ASSISTCARGO
ATLANTIC REINSURANCE BROKERS CORP.
BAAL NAK REINSURANCE CONSULTANTS LLC
CRM - Cargo Risk Management
CRAWFORD LIQUIDADORES DE SEGUROS LTDA.
GRUPO DET
GUY CARPENTER

HERRERA DKP
HINCAPIÉ & MOLINA
HUDSON LTDA.
INNOVA RE
IME - International Maritime Experts
J. CORREA & ABOGADOS
JLT GROUP
J.R. RODRIGUEZ & ASOCIADOS
LA GERENCIA DE RIESGOS
LOGÍSTICA Y LEYES CONSULTORIAS S.A.S.
LLOYD'S
MAIO LEGAL
MARCONSULT

REASINTER, INTERMEDIARIOS DE REASEGURO S.A. DE C.V.
REINSURANCE CONSULTING
RISK SOLUTIONS - Venezuela
SIW CARGO SA
SOL MARINE OFFSHORE S.A.
SUPERVISIONES & PREVENCIÓNES S.R.L.
TBS INTERMEDIARIO DE REASEGURO
THE SPENCER COMPANY
VIOLLIER AJUSTADORES
WILLIS TOWERS WATSON
ZASS INTERNATIONAL

CON APOYO DE

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

Editorial

Nuevos problemas a la vista

PÁG. 4

Panorama

Incendio del buque Maersk Honam: declaración de avería y novedades



PÁG. 6

Invitado

Transporte internacional marítimo de carga: Características de la jurisdicción brasileña

PÁG. 10

Puertos de Latinoamérica

El Puerto de Kingston: el centro de transbordo del Caribe

PÁG. 14

Portada

El efecto 'brexit' en el seguro marítimo



PÁG. 18

Comité Técnico de Carga

Evolución de las coberturas de terrorismo en el seguro marítimo: ¿necesidades satisfechas?

PÁG. 25

Comité Técnico de Carga

Retos y oportunidades en el gerenciamiento del riesgo de hurto en el transporte de carga terrestre

PÁG. 28

Comité Técnico de Cascos

Las responsabilidades en las pólizas de construcción y reparación naval

PÁG. 31

Comité Técnico de Cascos

Análisis comparado de legislación de avería gruesa en Latinoamérica

PÁG. 35

Invitado

Luis Álvarez Marcen (q. e. p. d.)

PÁG. 39

Tendencias

Latinoamérica elige: Elecciones presidenciales y su impacto en el seguro de transporte



PÁG. 40

Brújula ALSUM

PÁG. 48

ABC

ABC de las colisiones

PÁG. 49

Eventos ALSUM

Foros ALSUM 2018

PÁG. 53

Cargo Handbook

Electrodomésticos, línea blanca

PÁG. 55

Directorio

PÁG. 58

NUEVOS PROBLEMAS A LA VISTA

La digitalización en la industria marítima está aumentando a un ritmo acelerado. El avance tecnológico no solo incrementa la eficiencia; también genera nuevos riesgos.



 **Swiss Re**
Corporate Solutions

Por Patrizia Kern. Head de Marine en Swiss Re Corporate Solutions y miembro del Comité Ejecutivo de IUMI.

Este artículo fue publicado en la sección de noticias y blogs de la International Union of Marine Insurance (IUMI) y apareció originalmente en la Guía de gestión de riesgos para Schweizer Versicherung publicada en mayo de 2018.

Swiss Re Corporate Solutions es una empresa afiliada a ALSUM.

El sector transporte está atravesando una transición importante. En 15 años es posible que ya no lo reconozcamos. En primer lugar, se espera que los volúmenes de comercio aumenten significativamente. Para 2030 se estima que el comercio casi se habrá triplicado, promovido por la creciente demanda mundial de materias primas a consecuencia de los desarrollos demográficos en África, la clase media en expansión en India, Indonesia y China, así como la creación de ciudades grandes y modernas (ciudades inteligentes).

Además, se espera también que el avance tecnológico garantice una conexión de la red mundial de transporte marítimo 'sin costuras' y que las

nuevas tecnologías se vuelvan imprescindibles. La razón de esto es el rápido desarrollo en el campo de sensores e internet de las cosas, que, junto con la miniaturización y la integración de nuevas tecnologías de transmisión, dará como resultado la prevalencia de la comunicación digital en la fabricación, provisión, comercio y uso de bienes.

El advenimiento de los buques inteligentes (Smart Ships) y de los vehículos de carretera o fluviales autónomos (total o parcialmente) no está lejos. Este nuevo tipo de vehículo, combinado con sistemas automáticos de recarga, cambiará de manera considerable, no solo la cadena de creación de valor en la industria naviera, sino también todo el mapa de riesgos. Se anticipa que los envíos serán más seguros debido a una mayor eficiencia. Sin embargo, debido al aumento de las capacidades, la densificación del tráfico marítimo y la cantidad de mercancías transportadas, los riesgos de transporte también aumentarán de forma significativa. Como contrapeso, los riesgos más pequeños que amenazan regularmente la cadena de creación de valor se pueden reducir debido a la posibilidad que brinda la tecnología de implementar esquemas preventivos y mantenimiento predictivo.

Identificar escenarios de riesgo con exactitud, a través del uso de tecnologías de información y

analítica inteligente, configura un desafío interdisciplinario. El número de relaciones causales para analizar, el acceso, la recopilación, la depuración y el análisis de datos relevantes, además de comprender la importancia del desarrollo de nuevos modelos predictivos de riesgos, requiere la participación e interacción de las disciplinas de ingeniería, análisis de datos y tecnología.

Transformación digital

Las redes y los nuevos desarrollos en el sector transporte también están aumentando a un ritmo acelerado. En este nuevo contexto digital, las aseguradoras se enfrentan a un extenso proceso de transformación a medida que se desafía su cadena de creación de valor. ¿Cómo es eso? En primer lugar, es importante comprender que, en términos generales, las ofertas de servicios de seguros se basan en el establecimiento de información de riesgos, la elaboración de modelos de escenarios de riesgo y la determinación de la magnitud y las frecuencias de daños esperados. Luego, se pueden calcular las primas de riesgo correspondientes. Como tradición, las aseguradoras han confiado en relativamente poca información sobre el objeto por ser asegurado. En cambio, el riesgo 'estadístico' por lo general se evalúa usando ocurrencias de daños históricos.

En la era digital, la información generada por sensores puede ofrecer una observación dinámica del riesgo en tiempo real, a través de la percepción continua de productos transportados con datos de navegación, tráfico y clima, por ejemplo. Esta nueva situación no solo cambiará las ofertas de servicios de seguros, sino también la provisión de servicios.

La cadena de distribución digital que se está desarrollando, principalmente a partir de la recopilación y evaluación de datos en tiempo real, cambiará por completo el panorama de los participantes y el equilibrio de poder. Por ejemplo: los corredores y las aseguradoras ahora tienen una sólida comprensión del mercado del transporte y sus riesgos correspondientes. Sin embargo, en el futuro, los propietarios y operadores de buques, los especialistas en logística y los fabricantes industriales pueden estar en una mejor posición para evaluar sus riesgos operativos. Esto cambiará de manera significativa la demanda de seguros y el monto de la cobertura.

En este contexto, las aseguradoras deben ampliar fundamentalmente sus habilidades básicas para cubrir el análisis de grandes flujos de datos que proporcionan nuevos conocimientos y perspectivas sobre el cambiante panorama global de riesgos. Además, deben desarrollar y extender asociaciones con propietarios de información, proveedores de datos y proveedores de tecnología para asegurar su participación e involucramiento, ventajas competitivas y hasta, es posible, su misma existencia.

Competencia externa

Las transformaciones digitales también están dando lugar a nuevas oportunidades y modelos de negocios para las partes fuera del sector del transporte. Esto se aplica en especial a aquellos con amplia cobertura de clientes, proximidad y lealtad, y a los que tienen grandes ventajas tecnológicas. El factor decisivo en el futuro, sin embargo, no será solo el dominio de las nuevas habilidades tecnológicas, sino también la disposición y la capacidad para involucrarse en un área comercial con uso intensivo de capital.

La presencia de datos, y la posibilidad y capacidad de transformarlos en ideas, se generalizarán de forma rápida y se desplegarán junto con las habilidades básicas de una empresa. Por lo tanto, establecer alianzas estratégicas con clientes, proveedores de datos y socios tecnológicos se convertirá en un factor cada vez más decisivo para las aseguradoras, para aprovechar las posibilidades del ecosistema digital. La innovación continua puede ayudar a fomentar una ventaja muy rentable.



INCENDIO DEL BUQUE MAERSK HONAM: DECLARACIÓN DE AVERÍA Y NOVEDADES



BARBUSS

Por Esteban Suárez. Director en Barbuss

esteban.suarez@barbuss.com
www.linkedin.com/company/barbuss
www.barbuss.com

Reseña

En el presente artículo el autor, director de una empresa que representa a compañías aseguradoras en América Latina y el resto del mundo, aprovecha la declaración de avería del buque MV Maersk Honam para resumir las recientes novedades en relación con dicho siniestro y co-

menta algunas prácticas que se han vuelto más habituales en los tiempos actuales, en torno a este tipo de accidentes.

Introducción

Durante el primer trimestre de 2018, el ámbito marítimo ha visto en la portada de los diarios la publicación de averías gruesas de relevante magnitud y trascendencia. Todos los años participamos o somos testigos de anuncios de declaraciones de avería gruesa, de distinta envergadura, pero la declaración relacionada con el buque portacontenedores MV Maersk Honam es una que quisiéramos aprovechar para hacer algunas reflexiones.

La intención de este artículo es la de compartir los últimos acontecimientos en torno a este siniestro y reflexionar sobre cuestiones que vemos con mayor frecuencia en esta clase de in-

cidentes. Este texto no pretende ser de profundo análisis legal, sino más bien de fácil comprensión para cualquier persona que se desempeñe en el mercado de seguros de transporte en América Latina. Asimismo, esperamos que sea de ayuda en el entendimiento o análisis de situaciones recurrentes en el contexto de las declaraciones de avería gruesa.

Declaración de avería gruesa y sucesos finales

El 6 de marzo de 2018 mientras el buque MV Maersk Honam navegaba por aguas del sultanato de Omán, se inició un incendio en una de sus bodegas. Fue de tal magnitud, que lamentablemente perdieron la vida cinco tripulantes entretanto intentaban sofocarlo. También se sufrieron pérdidas económicas de gran relevancia, que aún no han sido calculadas.

El fuego en el buque fue controlado por remolcadores y autoridades marítimas de la zona, quienes han procedido a la correspondiente investigación de los motivos que lo causaron, los cuales todavía están pendientes de ser confirmados.

A la fecha de publicación de este artículo, las operaciones de salvataje estaban casi finalizadas y el buque tenía previsto atracar en el puerto de Jebel Ali el 27 de mayo de 2018, para proceder con la descarga y posterior liberación de los contenedores transportados.

Emisión de garantías para la liberación de la mercancía

Es bastante común entre compañías de seguros y sus asegurados que, al momento de enterarse de una declaración de avería gruesa, se presenten momentos de tensión y nerviosismo, sobre todo cuando la mercancía transportada

es perecedera o frágil. Suele haber días de incertidumbre acerca del destino de la carga y en qué condiciones será almacenada hasta llegar a destino final. En tales instantes, se vuelve imprescindible comenzar a obtener precisiones sobre la liberación de los bienes. Igualmente, es práctica habitual de los ajustadores de avería, como condición previa a la liberación de la carga, requerir que los asegurados y sus aseguradoras entreguen los *Average Bonds* y *Average Guarantee* (bonos o garantías de avería gruesa), en garantía de futuros compromisos que se pudiesen generar como consecuencia de la declaración de avería gruesa.

En los últimos años hemos visto con mayor frecuencia que ajustadores de avería exijan que la garantía sea otorgada por una compañía aseguradora con una calificación (o credit rating) superior a la que tienen la mayoría de las empresas aseguradoras de América Latina. Ante esta situación, y frente a las tensiones mencionadas más arriba —dado que la mercancía a esta altura de los acontecimientos sigue sin ser liberada—, las compañías aseguradoras deben recurrir a una garantía alternativa.

Para aquellas aseguradoras que pertenecen a un grupo multinacional, en la medida que los departamentos internos de cumplimiento no lo objetan, pueden solicitar que alguna otra empresa dentro del holding, con una calificación aceptable, emita la garantía. Y para aquellas aseguradoras que no logren una aprobación interna o que no hagan parte de un grupo multinacional, se pueden conseguir garantías dadas a conocer por suscriptores en las plazas de mejor reputación mundial. Dichas garantías son emitidas con las mejores calificaciones, en plazos muy cortos y a precios competitivos. De esta forma, se pueden anunciar las garantías requeridas por los ajustadores y así proceder con la liberación de la mercancía en el tiempo más breve posible.

Pedido de contribución

Una vez que las mercaderías han sido liberadas y que los nerviosismos en los departamentos de reclamos de las compañías aseguradoras han bajado, suele transcurrir un plazo largo (a veces, un par de años) hasta que se determina el monto de contribución de cada una de las partes in-

En los últimos años hemos visto con mayor frecuencia que ajustadores de avería exijan que la garantía sea otorgada por una compañía aseguradora con una calificación (o credit rating) superior a la que tienen la mayoría de las empresas aseguradoras de América Latina.

volucradas en la avería gruesa. Si bien ese lapso suele ser de relativa calma es muy importante estar bien preparado para el momento del pago de la contribución.

El pedido de contribución es otro de los puntos en los que hemos notado cambios en los últimos años. Hoy en día es (o debería ser) práctica común analizar en detalle los pedidos de contribución antes de que la compañía aseguradora proceda a pagar el monto requerido. A modo de encabezado diremos que, **como parte del análisis del pedido de contribución, siempre es muy importante analizar la liquidación en sí de la contribución, quedándonos conformes de que el valor que se le atribuye al buque sea razonable para que no termine distorsionando la distribución de gastos.** Lo mencionamos brevemente, ya que es un tema que se presta para un análisis de mayor profundidad.

En relación con la causa que produjo la declaración de avería gruesa, toda la información y contrastación de datos que se haya podido recabar será fundamental al momento de determinar si se justifica (o si es razonable) pagar el monto requerido por el ajustador de avería o si, en cambio, es conveniente negociar una reducción de la contribución. De todos modos, para negociar una reducción se deberá contar con un análisis y una estrategia que justifiquen el rechazo de la contribución delineada por el ajustador, así como los motivos para sugerir una contribución menor.

El caso particular del MV Maersk Honam parece indicar al fuego como causa principal de la avería gruesa. Existen muchos antecedentes de casos similares en los últimos quince años, cuando la avería gruesa se declara luego de que se inicia un incendio dentro del buque. Algunos de es-

tos casos sucedieron en Latinoamérica o en otras latitudes, y con mayor o menor trascendencia mediática. Sin embargo, la mayoría de dichos siniestros tienen algunos factores en común, en los cuales queremos detener nuestra atención.

El primer punto por remarcar es que **es fundamental para las compañías aseguradoras, así como para quienes representen sus intereses, realizar un análisis pormenorizado de los hechos y antecedentes del buque para determinar si estaba en “condiciones de navegabilidad”.** Conocer los antecedentes del buque, sus posibles refacciones, así como cualquier incidente que haya sufrido en el pasado, será crucial para una instancia de negociación futura. Lo mismo sucede con las medidas que el buque y sus representantes hayan tomado, u omitido, para minimizar los daños ocasionados por el incendio; es decir, que hayan utilizado la diligencia razonable para poner el buque en estado de navegabilidad.

Imagino que muchos lectores de este artículo estarán recordando el principio general recogido por las Reglas de La Haya, con su Protocolo, y por muchísimas jurisdicciones locales, sobre que el fuego es una causal de exoneración de responsabilidad del transportista. Dicha lógica de exoneración de responsabilidad tiene razones históricas y ha sido de mucha importancia en momentos de declaración de avería gruesa, puesto que es muy probable que en dichas circunstancias se requieran servicios de asistencia en contextos en los cuales se podría constituir un error en la navegación o en el manejo técnico del buque. Vale aclarar que en ningún contexto asumo que este sea el caso del buque MV Maersk Honam sobre el cual, tal como hemos indicado más arriba, aún no se han confirmado las causas que generaron el incendio.

Los países que han incorporado en sus legislaciones las Reglas de La Haya o su Protocolo, se rigen por los principios de exoneración de responsabilidad descritos en el párrafo anterior. Por otro lado, aquellos que han adoptado las Reglas de Hamburgo tienen normas más específicas ante estos hechos. En su artículo 4, las Reglas de Hamburgo establecen que el transportista será responsable, si no demuestra que adoptó “todas las medidas que razonablemente podían exigirse para apagar el incendio y evitar o mitigar sus

Es fundamental para las compañías aseguradoras, así como para quienes representen sus intereses, realizar un análisis pormenorizado de los hechos y antecedentes del buque para determinar si estaba en “condiciones de navegabilidad”.

consecuencias".

Sería muy arriesgado llegar a conclusiones que abarquen todos los supuestos de fuego. Lo que sí queda claro es que en el ejercicio diario, **cada vez más vemos posibilidades de reducción en los montos de contribución de averías gruesas del lado de los intereses de la carga** y los argumentos se basan principalmente en la falta de navegabilidad (por acción u omisión) de los buques en cuestión.

Si bien las Reglas de La Haya y su Protocolo parecen ser tajantes en cuanto al fuego como eximente de responsabilidad, en la práctica —y dependiendo de las jurisdicciones en juego y del debido análisis de los hechos— es cada vez más habitual abrir instancias de negociación que lleven a reducciones significativas de los montos de contribución.

Conclusión

A modo de colofón, queremos remarcar que las averías gruesas poseen características distintas

al resto de los reclamos que se gestionan en el área de transporte de las compañías aseguradoras. La avería gruesa del MV Maersk Honam está en sus etapas preliminares y parece ser un siniestro que va a llevar un tiempo prolongado resolver.

En este tipo de acontecimientos hay algunos momentos en particular, para los cuales se debe estar preparados, principalmente para (i) obtener una liberación de la carga de la manera más expeditiva posible y (ii) al momento de pagar el monto de contribución, para que las aseguradoras contribuyan sumas justas en virtud de la razonabilidad de las liquidaciones, así como de los hechos y antecedentes que llevaron a la declaración de avería gruesa en cuestión.

Esperamos que estas reflexiones prácticas sean de utilidad al mercado asegurador latinoamericano y que contribuyan, aunque mínimamente, a ser un gestor de ideas en el fascinante mundo del transporte marítimo.



CHL • MEX • ARG • URY • USA • PER

LÍDERES EN LA REGIÓN
EN MATERIA DE GERENCIAMIENTO DE RIESGOS



SOLUCIONES
A MEDIDA



AHORROS
SIGNIFICATIVOS



INTEGRACIÓN
TECNOLOGICA

WWW.ASSISTCARGO.COM

TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO DE CARGA: CARACTERÍSTICAS DE LA JURISDICCIÓN BRASILEÑA



Paulo Henrique Cremonese. Abogado especializado en Derecho del Seguro y Derecho Marítimo, socio de las oficinas MCLG-SMERA, maestro en Derecho Internacional Privado, autor de libros jurídicos.

Atendiendo a la solicitud del socio profesional del Reino Unido y para una mejor orientación de las aseguradoras europeas, japonesas y estadounidenses, expongo, de forma muy breve, práctica y fundamentada en el ejercicio profesional de larga data, algunos de los motivos por los cuales los dueños o las aseguradoras de cargas, siempre deberían optar por la jurisdicción brasileña, en lugar de la extranjera.

Antes de comenzar, puedo asegurarles que Brasil, por increíble que parezca, es el país que mejor trata el Derecho Marítimo en todo el mundo, haciéndolo según el orden moral y el bien común, y no conforme a la voluntad casi exclusiva

de algunos segmentos económicos o, incluso, intereses de Estados.

La jurisdicción brasileña es la que mejor ofrece una justicia efectiva a los litigios fundados en los incumplimientos obligatorios y en las responsabilidades respectivas, y no rindiéndose a los abusos normativos ni mucho menos a los dirigismos contractuales.

Sobre el ejercicio del Derecho Marítimo en Brasil

En las disputas que involucran el contrato internacional de transporte marítimo de carga conviene, siempre que sea posible, utilizar la jurisdicción brasileña. Hay muchas y buenas razones para esta opción, y es posible resumirlas en una idea central: el ordenamiento jurídico brasileño es muy favorable al dueño de la carga o su asegurador.

Brasil no se somete a cualquier Convenio Internacional de Derecho Marítimo. La única que firmó,

la de Hamburgo, en los años 70 del siglo pasado, no fue ratificada por el Congreso Nacional, por lo tanto, no está vigente en el país.

Todos los casos de Derecho Marítimo son atendidos exclusivamente por leyes brasileñas: 1) el Código Civil (artículo 730 y siguientes); 2) el Decreto n.º 116/67; y 3) el Decreto n.º 2.681 / 12, entre otras leyes especiales.

El conjunto legal brasileño dispone que en caso de incumplimiento de la obligación de transporte de carga, el transportista marítimo es presumidamente responsable de los daños resultantes. Esta es, sin duda, una gran ventaja.

Por consiguiente, al ser el supuesto responsable por los defectos o las averías en el transporte, el interesado (dueño de la carga o asegurador subrogado) no tiene la obligación de probar la culpa del transportista marítimo, sino que es el transportista marítimo quien deberá probar su inocencia.

Y el margen de causas excluyentes de responsabilidad del transportista marítimo es muy bajo; resumido en tres causas: fuerza mayor, caso fortuito y vicio de origen o de embalaje.

Es importante señalar que no bastará con que el transportista marítimo alegue alguna de estas causas de exclusión de responsabilidad, ya que deberá probarlo técnicamente.

Todo esto, dentro de un contexto de razonabilidad y de plausibilidad, como orienta el Tribunal Superior de Justicia, la Corte brasileña más importante del país para las disputas de responsabilidad civil.

Por lo tanto, no basta con mencionar que se presentó una fuerte tormenta para que el transportista alegue la causa fortuita a su favor por la pérdida o avería de una carga, ya que es necesario demostrar además que esa misma tempestad fue imprevisible, inevitable y de verdad irresistible.

Hoy en día en Brasil son pocos los casos en que el Poder Judicial reconoce el carácter fortuito de una tempestad o de cualquier adversidad climática. Todo ese rigor se justifica porque el Derecho brasileño afirma que el contrato de transporte de carga es una obligación de resultado, por medio de la cual el transportista se compromete a entregar la carga en el mismo y perfecto estado en que la recibió.

No es exagerado repetir que todas las averías y faltas ocurridas con la carga implican presunciones de culpa y de responsabilidad del transportador, cabiéndole el deber, mediante inversión de encargos, de probar su eventual inocencia en los casos concretos. Y eso, de acuerdo con la experiencia profesional, me autoriza a decir que es muy difícil para el transportador.

Pero la presunción legal de responsabilidad del transportista y la no incidencia de las Convenciones Internacionales no son las únicas ventajas para el dueño de la carga o el asegurador subrogado. Otra importante ventaja es que el Derecho Civil brasileño clasifica el contrato internacional de transporte marítimo de carga como un contrato de adhesión; por lo tanto, con limitaciones en cuanto a la aplicación plena de sus cláusulas. En Brasil, el contrato de adhesión no se ajusta al concepto universal del "pacto sunt servanda".

Como solo una de las partes, el transportista, impone su voluntad, mientras que las otras están obligadas a adherirse a lo que es impuesto, la ley y la justicia brasileñas relativizan el contenido de las normas contractuales y consideran algunas incluso abusivas, en los moldes "hardship".

Tradicionalmente, la justicia brasileña no reconoce como válidas y eficaces las cláusulas de elección de foro, de arbitraje y de limitación de responsabilidad.



Por otra parte, en lo que se refiere a la limitación de la responsabilidad, puede decirse que es ilegal porque afecta el principio de la reparación civil integral, del artículo 944 del Código Civil; e inconstitucional porque ofende la garantía fundamental del artículo 5, V, de la Constitución Federal.

Así, independientemente de la cuestión del pago o no del flete "ad valorem", la tendencia de los jueces brasileños es la de no aplicar la limitación de responsabilidad del transportista marítimo.

Estas cláusulas abusivas son aún más ineficaces cuando el autor de una acción judicial es asegurador legalmente subrogado en los derechos del dueño de la carga asegurada.

Se ve, por consiguiente, un escenario muy bueno y favorable para los dueños de cargas y sus aseguradores y, consecuentemente, muy hostil a los transportistas marítimos.

La ley y la jurisprudencia brasileñas favorecen el concepto jurídico de resarcimiento en retorno. Otra ventaja es de orden financiero, es decir: además de la corrección monetaria, común en todas las jurisdicciones del mundo, se tienen en Brasil los llamados "intereses moratorios". A cada mes de litigio, a partir de la citación del transportista marítimo, se añade el 1 % del valor del perjuicio, lo que aumenta mucho la cuenta final.

Estos intereses tienen el objeto de motivar a la parte que anticipa la derrota a buscar la composición, al mismo tiempo que compensan de alguna manera por la demora, al vencedor del litigio cuando es su autor.

Los jueces brasileños son serios y calificados, dado que, para ser investidos en sus funciones, deben pasar por cursos rigurosos y pruebas para lograr esa posición de título. Los escándalos de corrupción que sacuden a Brasil, e involucran a legisladores y gobernantes, afortunadamente no se repiten en la magistratura, en especial en los jueces de causas empresariales, como las de Derecho Marítimo.

Quizá, la única desventaja al litigar en Brasil es la demora un poco mayor de lo que se ve en los países del primer mundo: Reino Unido, Japón, Es-

tados Unidos, Alemania, Italia, etc. Esta demora, sin embargo, ha sido sensiblemente modificada por la informatización de la justicia, lo cual es muy bueno.

Los costos legales en Brasil giran en torno al 1 % del valor atribuido a la acción. En caso de derrota, hay que pagar entre el 0 % y el 20 % del valor actualizado de la acción (sin intereses u otros cargos) por concepto de "honorarios legales", los cuales no son más que el valor por pagar al abogado de la parte vencedora en el litigio.

Para litigar en Brasil, son necesarios los documentos siguientes:

1. La demanda "ad judicia" y el contrato social de la persona jurídica.
2. El comprobante de pago de la indemnización de seguro (si se trata de aseguradora subrogada).
3. El conocimiento internacional del transporte marítimo de carga.
4. La protesta del receptor (en algunos casos).
5. Los que tiene que ver con la regulación del siniestro.

Algunos documentos deben ser traducidos al portugués, además de importar el costo de mano de obra de traductor juramentado, que se tabula por la ley y sigue los estándares internacionales.

Si la empresa o aseguradora no tiene filial, corresponsal o empresa asociada en Brasil, será necesaria una fianza en efectivo, restituida al final de la disputa judicial, en caso de ser vencedora.



Transporte. Carga perdida. Solucionado.

Por esto ofrecemos soluciones a su medida:

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

Helvetia Latin America LLC
1395 Brickell Avenue, Suite 680
Miami, FL 33131, USA

simple. claro. helvetia 

Tu aseguradora suiza



EL PUERTO DE KINGSTON: EL CENTRO DE TRANSBORDO DEL CARIBE



Por: Aisha Benshimol.
Asistente de comunicaciones en ALSUM

En la capital de Jamaica, Kingston, se encuentra el Puerto que lleva ese mismo nombre, ubicado a 32 millas náuticas de las principales rutas marítimas del norte de El Caribe, casi exactamente a la misma distancia de Miami (donde llegan la mitad de las exportaciones latinoamericanas) y del canal de Panamá, principal vía de conexión entre los dos océanos más grandes del mundo, y por donde pasa parte importante del comercio marítimo internacional.

El Puerto de Kingston (en inglés, Kingston Harbour) es el séptimo puerto natural más grande a nivel global, comprende un espacio casi sin salida al mar de aproximadamente 16 kilómetros de largo y 3,2 kilómetros de ancho. La mayor parte es lo suficientemente profundo como para dar cabida a grandes barcos, incluso cerca de la orilla.

Limita al norte con la ciudad de Kingston, al oeste con la bahía de Hunts y el municipio de Portmore, y al sur y al este con Palisadores.

El Gobierno de Jamaica, a través de la Autoridad Portuaria de Jamaica (PAJ) y CMA CGM empresa naviera y de transporte de contenedores, celebraron un contrato de concesión, en julio de 2016, por 30 años, en el que CMA CGM, por medio de su subsidiaria Kingston Freeport Terminal Limited (KFTL), desarrollará, mantendrá y operará la Terminal de Contenedores de Kingston (Kingston Containers Terminal, KCT), incluyendo el financiamiento y la expansión de la principal terminal de trasbordo de Jamaica.

El Puerto de Kingston tiene como objetivo convertirse en el mayor centro de transbordo de El Caribe, y en respuesta a esto Kingston Freeport Terminal Limited (KFTL) se ha embarcado en un programa estratégico de desarrollo de infraestructura que incluye la expansión de la capacidad de Berth, la mejora de los equipos y sistemas, así como el mejoramiento al soporte técnico y el fortalecimiento de su fuerza de trabajo.

Para las líneas navieras que buscan acceder a los mercados de las costa este de Norteamérica y Suramérica, el Puerto de Kingston se encuentra en el punto más óptimo después de salir del canal de Panamá. Un barco que parte de allí puede llegar

a KFTL en dos días, y saliendo del Puerto de Kingston solo se necesitan dos días para llegar al Puerto de Miami. Por lo tanto, la ubicación estratégica del Puerto brinda a los usuarios la oportunidad de ahorrar una gran cantidad de gastos y tiempo, elementos sumamente importantes en cualquier cadena de suministros. Las líneas navieras que se conectan con el Puerto pueden aprovechar el acceso fácil y conveniente a los mercados de Europa, Asia y América, proporcionando así un producto más diverso para sus clientes.

A la vanguardia

El operador de la Terminal de Contenedores de Kingston, Kingston Freeport Terminal Limited (KFTL), ha completado las renovaciones en la primera sección de South Berth y está lista para reiniciar las operaciones en esa área.

Las renovaciones, que incluyen el refuerzo de más de 1.200 metros de la Terminal Sur, forman parte de las obras civiles destinadas a mejorar el Puerto y se encuentran dentro de los compromisos de inversión que KFTL adquirió al asumir la responsabilidad de administrar las instalaciones, a mediados de 2016.

Los primeros 600 metros se completaron en la Sección Uno y los 600 metros restantes del South Berth se reconstruirán en dos secciones adicionales, y se espera que estén terminados a finales de 2018, todo a un costo aproximado de USD \$150 millones. Combinado con la llegada de nuevas grúas de pórtico y nuevos equipos de manejo de carga, KFTL está aumentando su capacidad para desempeñarse en el siguiente nivel. Con estas mejoras, el Puerto de Kingston podrá facilitar naves más grandes, lo que se traducirá en un mayor negocio de transbordo para Jamaica.

"El personal de Kingston Freeport Terminal Limited está entusiasmado con la capacidad adicional y está listo para convertir esta oportunidad en un éxito para Kingston Hub", señaló el nuevo CEO, Johannes de Jong, quien agregó que "estas mejoras no podrían haber tenido lugar sin el apoyo de la Autoridad Portuaria de Jamaica y otras partes interesadas".

Además de completar la Sección Uno de las mejoras de obra civil, KFTL también terminó la actualización del acceso náutico, en agosto de 2017, después de meses de dragado para profundizar en el canal de envío.

El logro de estos importantes hitos ahora permite al Puerto de Kingston acomodar, en la sección recientemente remodelada, los nuevos buques portacontenedores Panamax de hasta 14.000 TEU, que ahora pueden pasar por la región luego de la expansión del canal de Panamá, lo cual incrementa la capacidad de movimiento de contenedores, de los actuales a 3,2 millones en 2020, y a 3,6 millones en 2025.

Otra de las metas es la implementación de la última tecnología de la información y la comunicación mediante la puesta en marcha de sistemas de fibra óptica y wifi de alta velocidad. El Terminal Operating System (TOS) proporciona un entorno de terminal de contenedores optimizado con comunicación redundante, en tiempo real, del barco a la orilla. El objetivo es que mediante el uso de la tecnología, los clientes del Puerto tengan un impacto positivo y se logre ser más eficientes en la entrega.

A lo largo de los años, el Puerto de Kingston se ha convertido en una de las terminales de contenedores líderes en la región, con un alto rendimiento constante en la productividad de patio y atracadero.

Algo de historia

En respuesta al crecimiento acelerado del uso de contenedores como medio de transporte de carga y en el incremento de demanda de terminales de contenedores, el Gobierno de Jamaica, junto con la Autoridad Portuaria, estableció la Terminal de Contenedores de Kingston, en 1975.

El Puerto fue desarrollado para usarse como un centro de transbordo, basado en el concepto madre y de embarcación alimentadora, y ha sido administrado por operadores de terminales locales e internacionales.

A finales de los años 90, la capacidad de rendimiento nominal se incrementó a 1,2 millones de TEU, debido a la expansión en el atraque y la capacidad del patio en Gordon Cay.

En la primera década del nuevo milenio se produjo una nueva expansión de la terminal, con la

apertura de West Berth, lo cual llevó la capacidad a 2,8 millones de TEU.

Fuentes:

www.kftl-jm.com

www.economia.gob.doc

MOVIMIENTO DE CONTENEDORES EN PUERTOS DEL CARIBE, 2015- CEPAL

Posición	Puerto	País	2013 (TEU'S)	2014 (TEU'S)	2015 (TEU'S)	% Variación 2015/2014
1	Kingston	Jamaica	1,703,949	1,638,113	1,653,272	1%
2	Freeport	Bahamas	1,379,296	1,400,000	1,400,000	0%
3	San Juan	Puerto Rico	1,269,902	1,319,961	1,210,503	-8%
4	Caucedo	Rep. Dominicana	1,033,311	831,375	862,935	4%
5	Haina	Rep. Dominicana	307,232	344,633	417,642	21%
6	Port of Spain	Trinidad y Tobago	381,232	385,392	298,969	-22%
7	Maríel	Cuba	-	230,000	260,000	13%
8	Point Lisas	Trinidad y Tobago	192,887	208,972	221,856	6%
9	Jarry/Pointe-a-Pitre	Guadalupe	198,142	183,922	201,948	10%
10	Port-au-Prince	Haití	172,516	175,307	178,452	2%
11	Fort-de-France	Martinica	147,989	171,889	159,231	-7%
12	Nicuwe Haven	Surinam	108,020	108,703	106,014	-2%
13	Willemstad	Curazao	87,452	89,193	90,016	1%
14	Bridgetown	Barbados	74,923	78,432	86,508	10%
15	Puerto Plata	Rep. Dominicana	38,454	38,972	58,410	50%
16	Degrad-des-Cannes	Guayana Francesa	-	55,109	55,000	0%
17	Georgetown-Cayman	Islas Caimán	49,952	50,069	54,607	9%
18	Georgetown	Guayana	50,991	48,735	52,834	8%
19	Santo Domingo	Rep. Dominicana	48,757	39,529	50,398	27%
20	Campden Park Container Port	San Vicente	16,561	14,646	16,342	12%
21	Vicux Fort	Saint Lucia	35,639	14,456	-	-
22	Philipsburg	St. Maarten	80,642	82,643	-	-
23	La Habana	Cuba	286,238	70,836	-	-
24	Belize city	Belice	40,978	43,593	-	-
25	Oranjestad	Aruba	191,838	29,628	-	-
26	Castries	Saint Lucia	28,776	27,065	-	-
27	St. John	Antigua y Barbuda	24,842	26,475	-	-



From game over to game changer

Transformemos juntos las innovaciones
digitales en soluciones inteligentes.

Más información en: munichre.com/digital

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

EL EFECTO 'BREXIT' EN EL SEGURO MARÍTIMO



El 23 de junio se cumplieron dos años desde cuando los británicos, con un resultado aproximado del 52 %, votaron a favor de su retiro de la Unión Europea (UE). A este proceso de convocar a las urnas, hacer campaña por la salida y la victoria final se le conoce con el neologismo¹ de 'brexit', que es la unión de dos palabras del inglés abreviadas: British (británico) y exit (salida).

¹ Neologismo se refiere al surgimiento de una palabra nueva en una lengua.



CLYDE&CO

Por: Elizabeth Turnbull. Partner en Clyde & Co. LLP

Elizabeth.Turnbull@clydeco.com

Las opiniones expresadas en este documento reflejan la posición personal del autor y no representan la opinión de Clyde & Co. LLP

Con el apoyo de Iván Huertas. Jefe de Comunicaciones de ALSUM.

En marzo de 2017, la primera ministra británica Theresa May activó la cláusula 50 del Tratado de Lisboa, el 'punto de no retorno' definitivo para un país que desee abandonar la estructura comunitaria de forma oficial. La ruptura completa se activará en marzo de 2019, y en el plano económico se han planteado diversas opiniones relacionadas con el impacto que generará el hecho de que la quinta economía del mundo (según datos del Fondo Monetario Internacional - FMI), abandone el 'barco' europeo después de 43 años.

A continuación se analizará el posible impacto específico en el mercado asegurador de Londres:

1. ¿Cómo está afectando el tema del 'brexit' al mercado asegurador de Londres?

El Reino Unido exporta servicios más que mercancías físicas, y esta industria, de la que forma parte el mercado asegurador, constituye el 80 % de la economía británica. Existe una preocupación real en la City² en general, y en el mercado asegurador de Londres en particular por el 'brexit', debido a que a pocos meses de la salida definitiva de la UE, el gobierno inglés sigue sin tener una estrategia definida en sus negociaciones con Europa que proteja sus intereses.

Y no es de extrañar: 35 mil personas en Londres trabajan directamente en el sector de seguros comerciales y otras decenas de miles lo hacen de manera indirecta. Es un sector de gran importancia comercial para el país y se calcula que su aporte al PIB (Producto Interno Bruto) es

de aproximadamente el 28 % de la generación de valor nacional, una cifra que casi duplica la media europea.

Y el 'brexit' amenaza lo que ha sido y a día de hoy sigue siendo una historia de éxito comercial para el Reino Unido. En la actualidad el mercado de Londres opera dentro del marco de la Unión Europea, y gracias a ello tiene clientes en todos los países que la componen, aproximadamente un 16 % de sus ingresos provienen de los 27 países restantes —generando unos ingresos de PIB de 9,6 billones en total. Este era un mercado en crecimiento, y países como Francia, Alemania, España e Italia han sido mercados tradicionales para la industria de seguros de Londres, pero, más recientemente, la City estaba trabajando más y más con aseguradoras y brokers en mercados nuevos como Polonia y otros países europeos. La membresía de la Unión Europea le permite al mercado ofrecer servicios directamente a 443 millones de personas no británicas en Europa.

Esto es porque la UE tiene un sistema de 'passporting', que permite a las aseguradoras de un estado miembro operar en el resto de la Unión sin tener que establecer una subsidiaria o presencia allí, y estando sujetas a su reguladora nacional, es decir, no tiene que someterse a las reguladoras de otros países.

Aparte del fácil acceso a todos estos clientes dentro de la UE, Londres ha gozado de las ventajas



² Se le conoce a la City al espacio de una milla cuadrada (2,5 km) de extensión, donde se encuentra el corazón financiero de Londres.

de haber sido un punto de acceso para muchas empresas internacionales que buscaban operar en Europa. Formar parte de la UE ha supuesto que aseguradoras de otros países europeos inviertan dinero en el mercado de Londres con total libertad, y lo han hecho con grandes montos de miles de millones de libras.

En realidad, para el mercado de Londres formar parte de la UE ha sido una ventaja. Algunas personas han argumentado que, al salirse de la Unión, el mercado podría deshacerse de la regulación europea, pero lo cierto es que gran parte de esa regulación, como 'Solvency II'³ ha sido creada con la ayuda y el liderazgo del Reino Unido. Empresas de países no europeos que quieren ofrecer seguros en la UE tienen que cumplir con esta regulación. Mercados que son la competencia de Londres, como Bermuda y Suiza, se han dado prisa para conseguir 'equivalencia' de sus propios regímenes regulatorios, y esta misma equivalencia de supervisión será seguramente requerida del mercado de Londres, si es que quiere comerciar en Europa después del 'brexit', por lo que no es algo que se pueda eliminar.

Por estos motivos, a nivel corporativo o a nivel de las asociaciones de aseguradoras londinenses ha habido una oposición fortísima al 'brexit' antes del referéndum y una oposición fortísima al llamado 'brexit duro' después de este.

La preocupación para ellos es que perderán desde luego las primas europeas que les llegaban, las cuales se irán a empresas que están dentro de la Unión Europea, y por lo tanto las circunstancias dentro de las cuales operaba el mercado de Londres con seguridad van a cambiar de manera radical. Esto va a resultar en el corto plazo en inestabilidad económica e inseguridad política y regulatoria, mientras se negocia una nueva relación con Europa. Y el impacto se va a sentir: en meses anteriores la International Underwriting Association (IUA) publicó un estudio según el cual el 50 % de todas las primas suscritas en Londres pueden verse directamente afectadas por los cambios que se avecinan relativos al régimen de 'passporting'.



Debido al retiro del Reino Unido de la UE, se están realizando negociaciones en términos económicos que no se sabe cuánto van a tardar, ni los términos que se van a acordar. Si tomamos como ejemplo el caso de Canadá (donde Europa es el segundo mercado más grande con el que comercia Canadá, aunque no a la inversa) esta negociación duró 7 años y no incluye un tratado de libre comercio para servicios. Suiza tiene un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, pero ha tenido que aceptar la libertad de movimiento de personas y un régimen de regulación de seguros equivalente al europeo. De nuevo, este tratado se negoció durante 7 años.

Por ahora, el mercado de Londres, a través del IUA, está haciendo lobby al Gobierno inglés (aunque cada vez con menos esperanzas de conseguirlo) para que tenga en cuenta sus cuatro prioridades más importantes:

1. Preservar el libre comercio en la industria de seguros, es decir, conservar los derechos de 'passporting' y que se reconozca la equivalencia de regímenes regulatorios;
2. Que no se creen barreras que impidan el uso de los contratos estándar del mercado inglés en el negocio europeo;
3. Que se determine lo antes posible el nivel de impuestos que pueda atraer una empresa

³ En esta directiva se establece la regulación del sector asegurador en la UE, las normas generales para la supervisión y el procedimiento para el saneamiento y la liquidación de las empresas de seguros y reaseguros.

aseguradora, como la imposición del IVA, y se pida consistencia y transparencia; y

4. Sobre la base de que los asegurados piden la seguridad de saber que sus necesidades van a estar cubiertas, muchas empresas están abriendo filiales o subsidiarias en el Reino Unido y en otras jurisdicciones europeas.

Lo que buscan, al fin y al cabo, es preservar la posición privilegiada que tiene el mercado de Londres en el mundo, e indican que darán todas las facilidades necesarias a las aseguradoras europeas que necesiten establecerse en Londres, pidiendo a cambio un sistema en el cual las aseguradoras de Londres puedan seguir operando en la UE sin necesidad de obtener licencias locales. También ofrecen mantener el sistema 'Solvency II'.

Pero entre tanto, muchas empresas están tomando pasos para protegerse en el peor escenario, cada vez más real que es donde no se preserven los derechos de 'passporting' y no se llegue a la solución deseada por el mercado, y están transfiriendo parte de sus operaciones o están abriendo subsidiarias dentro de la UE para operar desde allí una vez ocurra el 'brexit'.

Ante esta incertidumbre de lo que pueda pasar con las negociaciones, recientemente Inga Beale, CEO de Lloyd's, afirmó que desean continuar proporcionando los productos y servicios en los 27 países de la UE, ante la posibilidad que en unos meses no tengan licencia para operar en la comunidad, están estableciendo una subsidiaria en Bruselas, que operará a partir de enero de 2019, lo que permitirá a Lloyd's continuar brindando seguros a sus clientes europeos.

QBE está siguiendo la pauta de Lloyd's y está abriendo una subsidiaria en Bruselas, sobre la base de que tiene una oficina allí ya, declarando su intención de seguir operando desde Londres primordialmente, pero con la oficina de Bruselas se ocupará de las renovaciones europeas desde 2019. Markel ha escogido Munich, Global Aerospace París, pero la jurisdicción que favorecen las aseguradoras por ahora, aparte de Irlanda parece ser Luxemburgo. Allí están abriendo AIG, Hiscox, CNA Hardy, RSA y FM Global, entre otros.

Las aseguradoras también están trabajando diligentemente para ver cómo tienen que adaptar sus operaciones diarias por una parte (por ejemplo, anticipan que puede haber retrasos si necesitan aprobaciones de las reguladoras, cuando a su vez estas últimas puedan estar sufriendo retrasos a causa de una carga de trabajo mucho mayor) y también ver cómo deberían adaptar los productos y los términos de sus pólizas, por ejemplo revisar si las pólizas ya existentes pueden operar sin problemas, en casos en los cuales se haga referencia a conceptos legales europeos. Una labor bastante compleja sobre todo cuando aún no se conocen los términos que acordarán la UE y el Reino Unido.

2. ¿Y los P&I en particular?

De los 13 P&I del Grupo Internacional, seis (London, North, Britannia, UK, Standard y Steamship) están regulados en el Reino Unido y tienen entre ellos más de la mitad de la participación de un mercado que controla más o menos el 90 % de la flota marítima mundial.

Como se ha visto, muchos sectores de la City están hablando de la necesidad de cambiar de jurisdicción sus operaciones, pero para los clubs es una situación que les afecta en particular porque un porcentaje muy importante de sus ingresos proviene del resto de Europa. De hecho Europa representa del 30 al 50 % de su negocio global,



en parte por la dominancia de los armadores griegos en la industria.

Como al resto del mercado de seguros, la preocupación central es la pérdida de los derechos de 'passporting' que les permite operar en toda la UE bajo la supervisión de su regulador nacional.

Estos clubs están también explorando sus opciones en caso de que el Reino Unido se salga del mercado único y de nuevo una opción que les parece atractiva es Luxemburgo, donde dos de los P&I del Grupo Internacional (Shipowners y West of England) están ya regulados y donde hay un clúster de empresas marítimas. Allí precisamente es donde se ha establecido el Britannia P&I.

Por su parte, el North of England P&I y el Standard Club han optado por subsidiarias en Irlanda y el UK P&I y el Steamship en Holanda, cada uno consciente de que necesita tener sus operaciones en Europa listas para el 1 de enero del 2019 para poder emprender sus actividades de suscripción con anterioridad al 20 de febrero (fecha límite para renovaciones) y en vista de que la cobertura emitida se extenderá más allá del 29 de marzo del 2019, fecha en que el Reino Unido dejará la UE.

3. ¿Cómo se vería afectado el sector marítimo cuando el Reino Unido no forme parte del mercado interior o de la unión aduanera tras el 'brexit'?

Si se mira desde el punto de vista del sector marítimo mundial, el 'brexit' no tendrá un impacto importante en el sentido que el Reino Unido constituye solamente unos 5 millones de TEU, de los 185 millones mundiales en términos de tráfico de contenedores.

Sin embargo, teniendo en cuenta que la libra esterlina se puede ver y se está viendo afectada (no hay que olvidar que el Reino Unido es la quinta economía mundial después de Estados Unidos, China, Japón y Alemania, según el IMF), y se puede ver afectado el euro también, la inestabilidad económica en la región sí que puede tener un efecto notable sobre el sector marítimo, y la industria de contenedores está



preocupada en que esto retrase o impida su recuperación económica.

Para Inglaterra misma los Brexiteers (proponentes del Brexit) afirman con optimismo que dicen que hay posibilidades de que el Reino Unido entre en acuerdos bilaterales con países o regiones como India, Canadá, Estados Unidos, América Latina y Asia, y que lo que ocurrirá es que simplemente se cambiarán unos mercados por otros. La opinión de la autora es que la realidad será mucho más complicada, pues el periódico Financial Times (FT) realizó un estudio según el cual el Reino Unido se verá obligado a renegociar acuerdos con 168 países para quedarse como está hoy, porque los acuerdos que existen todos suponen que forma parte de la UE, y el día que salga de ella por ley estará excluido de esos acuerdos, que tocan temas tan variados como aduanas, comercio, transporte, cooperación financiera, etc. El FT calcula que tendrá que renegociar como mínimo 759 tratados.

Pero tanto los optimistas como los pesimistas predicen que va a bajar el volumen de fletes a causa de la inestabilidad económica y política en el país, además del descenso del PIB. Un estudio reciente del Banco Mundial sugiere que si se sustituye las reglas del mercado único por las reglas de la OMC (Organización Mundial del Comercio), el comercio de mercancías del Reino Unido con la UE descendería en un 50% y el sector financiero (de servicios) en un 60%.

Lo que más preocupa al sector marítimo es que entre el Reino Unido y Europa no logren un acuerdo económico y se establezcan trámites burocráticos, tarifas y acceso reducido a trabajadores especializados en el sector marítimo. Recordemos que la Unión Europea es el mercado más grande para el Reino Unido: el 45 % de todo lo que produce se vende en la UE (solo el 7 % de lo que se produce en la UE se vende al Reino Unido).

El tema de trámites burocráticos en los puertos es un problema serio y no es coincidencia que la cuestión de la frontera entre Irlanda del Norte e Irlanda sea una de las cuestiones críticas y más problemáticas de resolver para el gobierno inglés.

Una ilustración que se utiliza a menudo es el puerto de Dover. Por los muelles del Este entra todo el tráfico de camiones de la Unión Europea, desde buques Ro-Ro, esto es unos 10.500 camiones por día, con mercancías por valor de 120 billones de libras anualmente, un 17 % del total del país. Entran rápidamente en el país porque siendo el Reino Unido parte del mercado único y la unión aduanera, casi no hay papeleo para retrasar el proceso. Este sistema ha traído muchas ventajas porque es cierto que la facilidad en los trámites promueve que haya más comercio y desde cuando se estableció la unión aduanera, en 1992, el número de camiones que entran por el puerto se ha cuadruplicado.

Para ver cómo podrían funcionar las cosas después de un 'brexit' duro, solo hay que mirar cómo operan los muelles Oeste del puerto, que es a donde llegan los camiones de fuera de la UE. A este lugar llegan unos 500 camiones diarios, que tienen que aparcar, rellenar un formulario, hay un sistema informático que se llama Customs Handling of Import and Export Freight (CHIEF), en el que se introduce la información de manera inmediata, pero hay que revisarlo. Si un camión viene de un país con el que hay relación comercial estrecha, como Suiza, todo esto puede durar entre 20 minutos y una hora. Pero para camiones que vienen de países que operan bajo las reglas de la OMC, el proceso puede ser tan largo que a los conductores se les ofrece una sala de televisión, una lavandería para la ropa y un restaurante.

En caso de que las negociaciones no prosperen, el comercio inglés podría afrontar grandes dificultades. Mercancías perecederas que se pueden estropear, graves retrasos en las entregas, sobre todo si el proceso se tiene que realizar otra vez en Francia. Los irlandeses están aún más nerviosos porque a día de hoy el 80 % de su transporte terrestre hacia Europa pasa por Inglaterra y las perspectivas que tendrían sería pasar por cuatro aduanas.

Los puertos siguen haciendo lobby para que el Gobierno tenga todo esto en cuenta, pero está claro que incluso si se llega a un buen acuerdo (cada vez menos probable), va a tener que haber ciertas formalidades aduaneras, y estas se van a tener que adaptar de alguna manera.

4. ¿Cómo afectaría todo esto a los contratos marítimos?

Se considera que la sustancia del derecho marítimo y contractual no se verá afectada, pero sí que hay términos contractuales que vale la pena considerar.

En un nivel muy básico, muchos contratos permiten que el buque opere en ciertas regiones geográficas. Si estas se describen con referencia a la UE, sin mencionar al Reino Unido, esto puede ocasionar disputas si por ejemplo el fletador emite una orden de que el buque vaya al Reino Unido y este ya no forma parte de la UE.

En términos generales, se recomienda que en la negociación de contratos, en especial los que sean de más larga duración, se considere las posibles implicaciones del 'brexit' sobre la relación comercial y se determine quién se responsabilizará sobre esos elementos.

Si, como se acaba de mencionar, se establecen nuevos controles de aduanas entre el Reino Unido y la UE, requiriendo documentación, aplicación de tarifas, etc., y surja una posibilidad de que haya retrasos en puertos, quien será responsable por estos riesgos tendrá que determinarse en los contratos y es algo que las partes quizá quieran anticipar, a partir de ahora.

Otro tema que surge de la posible reorganización de las empresas para que ciertas actividades

se sigan realizando dentro de la UE sería, por ejemplo, dar la posibilidad de que el contrato se pueda transferir a una filial dependiendo de la actividad involucrada, o cierta flexibilidad en términos de volúmenes y procedencia de la carga.

5. América Latina

En términos generales, las relaciones comerciales con el Reino Unido para la región se han centrado en acuerdos de libre comercio con la Unión Europea. Por lo tanto, el 'brexit' supone la renegociación de tratados bilaterales, que para los gobiernos podría ser un dolor de cabeza, pero también una oportunidad de generar un diálogo directo con el Reino Unido para buscar atraer inversión a la región y abrir los mercados. En su reciente visita a la región, el Ministro del Exterior británico, Boris Johnson, ha destacado

lo abandonada que ha estado la relación entre ambos y el gran potencial de comercio que puede existir una vez que el Reino Unido salga de la UE.

En el caso de los seguros de transporte marítimo, el impacto sería el mismo en relación con el mercado en general debido al gran impacto que tiene la City en la industria de servicios financieros a nivel global.

Se podría concluir, aunque aún no se tiene certeza de lo que pueda ocurrir, que se vendrán cambios en el comercio, el sector asegurador y específicamente en el ramo de marine, cuando se hacen negocios con la Unión Europea. Por lo tanto, las compañías se encuentran analizando las mejores posibilidades para que el impacto sea mínimo y en ese caso el cliente no se vea afectado.



**HINCAPIE & MOLINA
CONSULTORES SAS**

EXPERIENCE IS OUR MAIN STRENGTH
EXPERIENCIA ES NUESTRA PRINCIPAL FORTALEZA

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

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

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

EVOLUCIÓN DE LAS COBERTURAS DE TERRORISMO EN EL SEGURO MARÍTIMO: ¿NECESIDADES SATISFECHAS?



Munich RE

Por Michael Yeats. Head of Marine LatAm & Iberia Regions en
Munich Re y miembro de la Junta Directiva de ALSUM
myeats@munichre.com

A partir del 11 de septiembre de 2001, la cobertura de terrorismo ha ido evolucionando de forma drástica. Hoy por hoy es cada vez más común aceptar en una póliza tradicional solo los riesgos más sencillos, mientras se considera que los riesgos complejos deben ser responsabilidad o del Estado o de las aseguradoras especialistas (principalmente de Lloyd's, en Londres). En este artículo se examina la manera en que se sigue evolucionando el riesgo de violencia política, porque es pertinente al negocio de seguros marítimos y de transportes, y cómo las aseguradoras y los reaseguradores tendrán que reinventarse para satisfacer las necesidades de sus clientes.

El desafío de terrorismo y violencia política representa un problema que amenaza al comercio global más que nunca, y los métodos de los terroristas constantemente están

cambiando. La respuesta de cobertura que propone el gremio (re)asegurador también tiene que adaptarse a esas nuevas realidades. En ese sentido, procuraremos entender primero cuál es la situación actual que enfrentan nuestros países latinoamericanos, miraremos cómo esta situación está evolucionando y evaluaremos si la oferta actual de nuestro gremio (re)asegurador se está ajustando a las necesidades del mercado.

Según IHS Market Insight, solo en los últimos dos años se han observado, especialmente en Colombia y en México, incidentes de conmoción civil que han impactado la cadena logística y el comercio internacional de estos dos países:

- En Manzanillo, Colima, los manifestantes protestaron contra el aumento de los precios del combustible y bloquearon el acceso a la terminal portuaria (07/01/2017).
- En Uribia, La Guajira, la policía expulsó a manifestantes indígenas que habían bloqueado la línea ferroviaria que conecta la mina de carbón Cerrejón con las instalaciones portuarias (05/02/2017).
- En el puerto de Veracruz, un grupo armado irrumpió en una instalación portuaria, secuestró a dos trabajadores y robó dinero para ser utilizado para bonificaciones de empleados estatales; en protesta, los trabajadores portuarios bloquearon posteriormente un camino (14/12/2016).
- En Salina Cruz, Oaxaca, la población local bloqueó el acceso a una terminal portuaria de Pemex para protestar contra la participación de una empresa privada en la recolección de escombros.
- En Buenaventura, Colombia, la población local también bloqueó el acceso al puerto de Buenaventura e incendió varios camiones y su carga. Se reportaron más de USD \$20.000.000 en daños (2017).

Como ejemplo tenemos el paro camionero que se desarrolló en Colombia durante más de 50 días, a mediados de 2016. En relación con este hecho, el periódico colombiano El Tiempo reportó que, además de los daños a las tractomulas,



más de USD \$2.000.000 de carga perecible se pudrió, no por los daños causados directamente por los huelguistas, sino por la falta de acceso y las carreteras bloqueadas. Si estudiamos las cláusulas de carga de Londres, nos damos cuenta de que aun con las extensiones de huelga, motín y conmoción civil, no existe cobertura para tales pérdidas, ya que las mismas cláusulas dan cobertura solamente cuando el daño haya sido causado 'directamente' por los huelguistas (y en este caso fue la falta de acceso la que provocó los daños, pero no un contacto directo con los huelguistas).

Desde la óptica de seguros de transportes, ¿por qué no podemos incluir y tarifar estos riesgos? Se podría crear un producto que responda ante tales escenarios o simplemente permitir un 'buy-back' de ciertas coberturas (entre ellos: daños a perecibles provocados por huelguistas, por falta de acceso debido a disputas laborales, por conmoción civil, producidos por personas motivadas por ideologías religiosas, políticas, etc.).

En el ramo de propiedad, o aun dentro de lo denominado 'inland marine' (incluyendo coberturas del ramo de ingeniería o Construcción

Todo-Riesgo), encontraremos soluciones ya prescritas y más variadas. Por ejemplo, es común en nuestros países que en property/engineering se venda la LMA 3030, que cubre solo terrorismo y sabotaje. Si uno desea protegerse un poco más puede comprar terrorismo, sabotaje, huelgas, disturbios y conmociones civiles (LMA3092). Inclusive es posible comprar la denominada 'violencia política' completa, que abarca todo lo anteriormente mencionado, más insurrección, más rebelión y hasta guerra, en algunos casos.

Esas distinciones reconocen la naturaleza cambiante del terrorismo. Donde antes en Colombia, por ejemplo, veíamos grupos organizados terroristas (como las FARC, entre otros), hoy día puede ser más común enfrentarse a pequeños carteles o bandas criminales descentralizadas, que no cumplirían la definición antigua de 'grupos terroristas'. En México también el mercado carece de productos que realmente contemplan la realidad de ahora, en la cual no necesariamente la violencia provenga de manera exclusiva de organizaciones políticas. En Europa se ha vuelto más común observar ataques y tiroteos por parte de personas particulares no afiliadas a grupos terroristas, que lo que puede provenir del mismo Al Qaeda. También el enfoque

de los ataques ya no es el mismo: donde antes se buscaba destruir propiedad para generar daños económicos, ahora el sentido está en maximizar la pérdida de vida a fin de producir mayor impacto psicológico. ¿Estamos desarrollando productos que respondan a esas nuevas realidades, como lo hacen nuestros colegas de los ramos de propiedad e ingeniería?

En conclusión, está claro que la misma naturaleza del terrorismo y la violencia política tiende a descentralizarse en la mayoría de los países latinos (con algunas excepciones como Venezuela), y podemos esperar más actividad de bandas y carteles en Colombia y México (diferente a hace algunos años cuando la actividad terrorista era mayormente motivada por la política). Además, la creciente desigualdad en las naciones latinas nos lleva a contemplar una mayor incidencia de huelga y conmoción civil. Es importante que los productos que ofrezcamos a futuro — sean portuarios, fluviales, de offshore energy o de transporte de carga— puedan proveer una cobertura justa y adecuada a las verdaderas necesidades del mercado, lo cual también

servirá para 'expandir la torta' de nuestro gremio asegurador marítimo.

Ahora que entendemos el reto del terrorismo en la cadena logística y en el mundo marítimo y de transportes, y ahora que nos hemos sensibilizado frente a la evolución y la naturaleza cambiantes de la violencia política, es fundamental que juntos como gremio trabajemos soluciones que respondan a los 'gaps' actuales en nuestras pólizas. Ciertamente nos podemos reinventar para mirar cómo damos respuesta y cómo innovamos las soluciones a las necesidades del mercado, inclusive con soluciones digitales que nos permitirán traer productos de nichos de Londres (trabajando juntos con Lloyd's), adaptándolos a la realidad local para 'tropicalizarlos' a través del Insurtech.

En ALSUM presentaremos algunas de esas soluciones que ya existen (hasta las digitales de Insurtech) para que se empiecen a ofrecer, por lo cual esperamos que nos puedan acompañar en la conferencia anual de octubre en Buenos Aires.

AFILIADOS ALSUM



RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL GERENCIAMIENTO DEL RIESGO DE HURTO EN EL TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE



Grupo **OET**

Por: **Reinaldo Andrés Rodríguez Guerrero**. Director general en Grupo OET

andres.rodriguez@grupooet.com

Cuando hablamos de transporte de carga y hacemos referencia al transporte automotor de carga, es decir al realizado en vehículos motorizados o camiones, es casi común en todos los países de Latinoamérica que pensemos de inmediato en las posibilidades de hurto o robo.

Si tenemos en cuenta que, según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre el 60 % y el 85 % del transporte de carga en los países de la región se realiza a través de este modo, la preocupación de que una carga que se transporte de esta manera sea hurtada o robada es aún mayor.



Y si consideramos que el riesgo de hurto es uno de los que se presenta con mayor frecuencia en la modalidad de transporte terrestre, estamos ante un coctel peligroso al que debemos estar alertas para no afectar la rentabilidad de los programas de seguros de transporte.

El robo o hurto de carga en general es un fenómeno que golpea de forma constante a todos los países latinoamericanos, aunque con matices distintos en cuanto a las modalidades y la intensidad en que se presenta. Existe además el factor de robo o hurto del vehículo en búsqueda de autopartes, que termina afectando también a la carga cuando este ocurre durante una movilización del vehículo cargado y que en algunos países, como es el caso de México, Venezuela y Colombia, tiene una alta incidencia que perjudica tanto el seguro de transporte como el seguro del vehículo.

Es una problemática que impacta directamente a las cadenas de suministro y por supuesto al sector asegurador de la carga. Por ello, si un programa de seguros de transporte de carga quiere ser rentable, debe considerar siempre estrategias de prevención y gerenciamiento de los riesgos de hurto o robo.

Impacto del hurto de la carga

El hurto o robo de la carga tiene un impacto directo en la competitividad de las cadenas de suministro que se ven afectadas por este flagelo y, por lo tanto, en la competitividad de la economía.

No es solo el daño directo del generador de la carga o del operador logístico que ve impactado su patrimonio por la pérdida de la carga, sino los costos adicionales dentro de los que se deben considerar los de búsqueda y recuperación, el lucro cesante, la pérdida de mercado, de clientes, imagen y reputación, reprocesos o incluso la afectación de personas y vidas humanas, entre otras.

Si bien los seguros como mecanismo de transferencia de riesgos permiten disminuir dichas pérdidas, existen algunas que no están cubiertas por el seguro o que aun cuando están cubiertas, implican el pago de deducibles o incurrir en costos

adicionales durante el proceso de reclamación o prevención de un daño mayor.

En últimas, la ocurrencia de un siniestro de hurto de carga, aun cuando esté asegurado, implica erogaciones económicas para los actores de la cadena de suministro; en consecuencia, su prevención y gestión son una mejor opción a todas las afectaciones y externalidades que implica su ocurrencia.

El gerenciamiento de riesgos como herramienta de competitividad para todos

Algunas compañías de seguros ven en el gerenciamiento de riesgos un gasto adicional, sin fijarse que pueda ser una herramienta que le ayude a disminuir su siniestralidad y por esta vía puede obtener un retorno muy superior a la inversión, que implica el desarrollar un programa de prevención.

Pero también algunas empresas consideran que el gerenciamiento de riesgos se convierte en una carga adicional para el asegurado y que este debe realizar inversiones adicionales, que impliquen más dificultades que oportunidades para ellos.

Lo cierto es que un programa de gerenciamiento de riesgos bien orientado, que cuente con un fuerte compromiso por parte de la compañía de

seguros, de su fuerza comercial y del asegurado, puede ser un catalizador que genere beneficios económicos para todas las partes.

Un adecuado programa de gerenciamiento de riesgos puede ser una oportunidad para mejorar la siniestralidad de la cartera, como ya lo indicamos antes, pero además puede servir como un instrumento para crear fidelidad en los asegurados y un diferencial adicional en la dura batalla para obtener nuevos clientes.

Un programa de gerenciamiento de riesgos apropiado debe aprovechar los controles, los sistemas y la tecnología que ya tiene el asegurado, para potenciarlos y permitirles que contribuyan no solo a la prevención del riesgo sino además a incrementar su productividad y de paso mantener gastos adecuados del programa de seguros.

Aprovechar mejor la tecnología

Un fenómeno muy frecuente es el de asegurados que hacen cuantiosas inversiones en nuevas tecnologías o sistemas para prevenir el hurto.

Implementan el más reciente sistema satelital, el GPS más moderno, la actual tendencia del llamado IoT o "internet de las cosas". Sin embargo, los enfoques de estas inversiones no se articulan con un programa integral de gerenciamiento de riesgos y no se involucra a la aseguradora, que debe ser parte de dicho programa integral.

El resultado es que al poco tiempo se pierde el interés en dichas inversiones y se cambian por otras nuevas, que prometen los ajustes que las anteriores no lograron. Cuando estas herramientas se involucran dentro de un programa integral y de largo plazo, los resultados a nivel de siniestralidad son muy positivos.

Pero no se trata solo de la siniestralidad. Estas herramientas adecuadamente utilizadas también se convierten en fuertes potenciadores de la competitividad de las empresas.

Los dispositivos electrónicos permiten a las compañías contar con información sobre el uso de sus activos o el trabajo que realiza el personal de campo. Con apropiados análisis de información y establecimiento de indicadores de gestión cla-



ve, se pueden optimizar tiempos y movimientos e incluso adelantarse a lo que ocurrirá durante ciertos ciclos o estacionalidades, para estar mejor preparados.



Los programas de gerenciamiento de riesgos pueden ayudar en este sentido, al ser catalizadores de dichos procesos en el asegurado y en beneficio de la siniestralidad.

Formas creativas de gerenciamiento de riesgos sin que cueste tanto

Empero en no toda la prevención de riesgos se trata de hacer inversiones tecnológicas, de montar el nuevo dispositivo electrónico que rastrea hasta la parada de una mosca o de traer a un gurú del 'big data'.

Existen muchas soluciones que pueden ayudar en la prevención del hurto de mercancías y que requieren más de creatividad, colaboración y voluntad de los miembros de la cadena.

Una de las primeras es la del trabajo conjunto entre el sector privado y las autoridades. La crea-

ción de Frentes de Seguridad permite que los particulares compartan su problemática con las autoridades y a estas conocer de primera mano las modalidades delictivas presentadas para tomar acciones de mejora o prevención.

Compartir el problema con otros posibilita crear conciencia e idear soluciones creativas. Como dice el viejo adagio: "dos cabezas piensan mejor que una". No obstante, estas redes pueden ser muy útiles no solo en el momento de la prevención sino además en la reacción ante un evento.

Otra forma de trabajar en una mejor prevención de riesgo es colaborar con la competencia o lo que hoy en día llaman la 'coopetencia', creando por ejemplo centrales de información o de riesgos, donde se pueda tener información en línea sobre los proveedores que han tenido un buen desempeño, así como conductores, propietarios de vehículos de carga y demás que intervienen en la cadena de suministros. Se trata de identificar a los mejores en su desempeño y de esta forma optimizar los procesos de selección.

Un caso más consiste en compartir información respecto a la ubicación de camiones y conductores confiables disponibles para el proceso de transporte de carga, usando los GPS ya instalados en los vehículos o a través de una aplicación en el celular del conductor. Se trata, de nuevo, de aprovechar las tecnologías que ya tenemos al alcance de las manos y obtener un provecho de ello.

Las soluciones pueden ser muchas y existen actualmente ejemplos reales y exitosos, en los cuales estas soluciones operan y en los que el sector de seguros ha sido un facilitador de su implementación.

El hurto o robo de carga en el transporte terrestre es una realidad que nos impacta hoy y nos seguirá impactando en el futuro, donde los distintos actores del seguro de transporte (y del de vehículos) pueden convertirse en un protagonista activo para disminuir los índices de siniestralidad, generar mayor rentabilidad de los programas de seguros y ayudar en la mejora de competitividad de las economías de nuestros países.

LAS RESPONSABILIDADES EN LAS PÓLIZAS DE CONSTRUCCIÓN Y REPARACIÓN NAVAL



Por: **Alfredo Hernández**. Suscriptor de marine y daños en Mapfre.
Miembro del Comité Técnico de Cascos y Responsabilidades
Marítimas de ALSUM
hlalfre@mapfre.com

La Construcción y Reparación Naval es el conjunto de técnicas y procedimientos para la construcción, reparación, conversión, mantenimiento y modernización de buques y artefactos marinos; es el negocio principal del Astillero, en el cual este aporta valor y obtiene el grueso de sus ingresos. De ahí la importancia del seguro de Construcción y Reparación Naval como garante de los proyectos del Astillero para contribuir a la viabilidad empresarial, toda vez que se refuerza la reputación e imagen del Astillero frente al Armador y al cliente. Desde el punto de vista del seguro, la correc-

ta protección del Astillero implica un programa anual de pólizas que incluyen principalmente: RC General, RC Profesional, RC Medioambiental y Contaminación, Todo Riesgo Daño Material, Mercancías y RC Reparadores, en caso de desarrollar esta actividad. La póliza de Construcción Naval es temporal y se contrata para cada proyecto de construcción o serie de construcciones.

La historia del seguro se remonta a la Edad Antigua. El Código de Hammurabi tiene 4.000 años de antigüedad; esta norma legal de Babilonia incluye 282 cláusulas dedicadas al 'préstamo a la gruesa ventura', que es una modalidad de contrato de préstamo, antecedente de los seguros marítimos: un mercader recibía dinero para financiar el viaje de un barco. Si este llegaba felizmente a puerto, el mercader debía pagar el capital y los intereses del préstamo; pero si el barco naufragaba, el préstamo no se devolvía.

El seguro moderno nace en la Europa mediterránea de la Edad Media, cuando el seguro configura su forma comercial y sienta las bases de lo que hoy conocemos como la actividad aseguradora. En la época de las Cruzadas, el préstamo a la gruesa había evolucionado hasta el punto que se podía asegurar un buque y su carga mediante el pago de una prima.

El seguro inglés está vinculado directamente al auge de los cafés en Londres, ya que estos lugares se convirtieron para los comerciantes en centros de negocio y vida política. Edward Lloyd era dueño de un café donde los propietarios de barcos podían reunirse con personas que disponían del capital necesario para asegurarlos. La taberna Lloyd's se convirtió en una verdadera bolsa de seguros donde los suscriptores aceptaban y distribuían coberturas entre ellos, sin constituir una organización formal. La Sociedad Lloyd's funcionó como una especie de club privado, con comité directivo hasta 1871. En ese año se formalizó por medio de un acta en el Parlamento, 'Lloyd's Act', la creación de la Corporación Lloyd's, que no es una compañía de seguros sino que ejerce la función de mercado de seguros o lugar de encuentro donde los miembros se unen para formar sindicatos con el fin de asegurar riesgos.

Centrándonos en el seguro de Construcción y Reparación Naval, la póliza de Construcción puede

considerarse principalmente una póliza de daño material, que cubre daños al buque en construcción, que normalmente pertenece al Astillero hasta que tiene lugar el acto de entrega al Armador y la finalización de la cobertura. Si bien es cierto que esta póliza incluye una pequeña parte de responsabilidades, en cambio la póliza de Reparación Naval es básicamente una póliza de responsabilidades sobre el buque por reparar, que en este caso pertenece a un tercero (el Armador), que lo deja bajo custodia, cuidado y control del Astillero para su reparación.

Las actividades del Astillero cuando construye o repara un buque son muy similares. Aunque el alcance de las tareas por realizar es mayor en construcción, lo que es importante es tener en cuenta el alcance de los trabajos, ya que hay veces que resulta más conveniente contratar una cobertura de construcción naval, en lugar de una de reparación. Es el caso de las grandes carenas y las reconstrucciones o conversiones que, dada su complejidad, quedan mejor cubiertas con la póliza de Construcción.

Para diseñar correctamente la póliza se ha de estudiar de forma profunda los riesgos que derivan del contrato de construcción naval y del contrato de reparación naval firmado entre el Armador y el Astillero; así se evitarán futuras sorpresas por parte de ambas partes. De especial importancia es la cláusula de seguros, que obliga al Astillero a contratar el seguro. Veamos por separado el funcionamiento y las coberturas básicas de las dos pólizas.

Los hitos del proceso de construcción naval son: firma del contrato, diseño e ingeniería, acopio de materiales, comienzo de la elaboración del casco, puesta en quilla, construcción de bloques, montaje en grada, botadura, armamento a flote, pruebas sobre amarras, pruebas de mar y entrega.

Debemos conocer perfectamente el proyecto de construcción y los siguientes detalles: ¿habrá construcción en instalaciones de terceros?, ¿hay tránsito de bloques o equipos?, periodo de construcción/cronograma, valores asegurados en cada fase de la construcción, experiencia del Astillero, histórico de siniestralidad e informes de inspección y evaluación de riesgos del Astillero tipo JH143.



Al hablar de seguro de construcción naval, las condiciones inglesas ICBR (Institute Clauses for Builders Risks) son las más extensamente utilizadas y responden de manera amplia ante los riesgos de construcción naval. Otros condicionados son: NMIP (Norwegian Marine Insurance Plan), Dutch Bourse Policy for Construction Risks, American Institute Builder's Risk Clauses, etc.

Normalmente la cobertura comienza con la fase de acopio de materiales y finaliza con el acto de entrega del buque al Armador. Se puede conseguir una prima adicional mediante extensiones de cobertura, incrementos de valor asegurado, remolque, cobertura de retrasos en la entrega, cobertura de garantía, cobertura al viaje de entrega y cobertura de guerra, entre otros.

Los dos métodos de cotización más usados son: una tasa fija aplicable al valor final de contrato, o bien una tasa base aplicada al valor final de contrato adicionando el 10 % de dicha tasa base aplicada al valor final de contrato y multiplicada por el número de meses de construcción. Si queremos complicar más el modelo podemos personalizar la tasa para cada fase del proyecto, que resulte significativa por tener un muy diferente valor asegurado o plazo de ejecución.

La póliza de construcción naval es una mezcla de daños y responsabilidades. Contiene una cláusula todo riesgo, que cubre cualquier daño o pérdida al objeto asegurado mientras está en tierra o

a flote, error de diseño (con excepciones), catástrofes naturales y negligencia, aunque no cubre sustitución de soldaduras defectuosas. También es un seguro de responsabilidades que, en ciertas circunstancias, puede cubrir pérdida, daño o gastos en los que pueda incurrir el asegurado; por ejemplo, responsabilidades y gastos bajo avería gruesa y salvamento, gastos por fallo en la botadura para llevarla a buen fin y gastos de aminoración de pérdida, o puede cubrir responsabilidad frente a terceros ya que incorpora la 'cláusula de colisión', que es de vital importancia en las 'pruebas de mar' y garantiza los recursos de terceros por abordaje a otro buque incluyendo pérdida o daño, demora o pérdida de uso, avería gruesa y salvamento, del otro buque o bienes a bordo de este.

Finalmente contiene la 'cláusula de P&I', que da cobertura cuando el asegurado resulte legalmente responsable frente a terceros, como consecuencia de uno de los siguientes motivos: pérdida o daño a cualquier cosa o interés distinto del buque por cualquier causa; cualquier intento de levantamiento o remoción, incluidos los restos del buque; responsabilidad asumida bajo contratos habituales de remolque con el fin de maniobrar dentro del puerto o salir o entrar en este, y pérdida de vida, lesiones, enfermedad o pagos hechos para el salvamento de vidas. Esta cláusula también permite indemnizar al asegurado por los siguientes conceptos: gastos por desembarco de personas enfermas, polizones, rescatados en el mar, gastos por brote de enfermedad infecciosa en tierra o a bordo, gastos por multas respecto a la operación del buque y multas por actos del capitán, los oficiales o la tripulación, gastos por remoción de los restos del buque y gastos legales para limitar la responsabilidad del Asegurado.

Se debe comentar que esta cláusula contiene una extensa lista de exclusiones. Principalmente: pagos bajo 'worker's compensation' o 'employer's liability', muerte o enfermedad o lesiones de empleados, carga u otros bienes a bordo del buque, dinero en efectivo o metales preciosos y similares, demoras del buque por reemplazo de tripulante, multas por sobrecarga y contaminación.

En el momento en que se firma el contrato de reparación se determina la relación entre Armador y Astillero, así como la necesidad de cubrir la res-

ponsabilidad de este último al reparar un buque en sus instalaciones bajo su control y custodia. El contrato suele incluir indicaciones sobre los seguros, que ambas partes han de mantener en vigor durante el tiempo que duren los trabajos. Es usual que el Astillero contrate un seguro de responsabilidad de reparadores y que el Armador mantenga vigentes los seguros del buque, la tripulación y la carga a bordo.

La póliza SRLL lleva asociado un límite máximo de indemnización por siniestro, y su cotización se realiza mediante una tasa aplicable a la facturación bruta estimada por el Asegurado para la vigencia del seguro. Se suele cobrar a efecto una prima mínima y en depósito regularizable al final de la vigencia.

El condicionado más usado es el LSW 169^a Ship Repairer's Legal Liability clauses (SRLL), cuya estructura es muy sencilla y define los riesgos cubiertos, una amplia lista de exclusiones y las condiciones generales (nada reseñable).

Los principales riesgos cubiertos son: pérdida o daño a cualquier buque en reparación bajo custodia, cuidado o control del Asegurado, a su carga u otras cosas a bordo o descargadas, a equipos y maquinaria descargados para ser reparados, incluyendo tránsitos entre buque e instalaciones, y Astillero y talleres especializados. También se cubren movimientos del buque dentro del puerto donde se realicen los trabajos y hasta 100 millas



náuticas del citado lugar para viajes de pruebas. No se cubren trabajos en buques en el mar, salvo que estén realizando viajes de pruebas. Para finalizar, se cubre remoción de restos y pérdida o daño a bienes de terceras personas, derivadas de la actividad de reparación.

Como exclusiones significativas: bienes del asegurado, buques solamente en depósito, buques en construcción, perjuicios consecutivos, rehúse de partes y error de diseño, huelga, disturbios, guerra civil, rebelión, artefactos de guerra abandonados, daños por acto de la autoridad pública, radiación ionizante, daños punitivos, asbestos, filtraciones y polución.

Conclusiones y reflexiones

En este artículo solo hemos analizado superficialmente y simplificado, en algunos casos, los condicionados habituales de ICBR y SRLL, con la finalidad de divulgarle al lector este tipo de coberturas y servirle de base para que siga profundizando en el tema.

Una póliza es un papel en blanco, un contrato en-

tre partes en el cual con imaginación podríamos dar cualquier tipo de cobertura. Es aquí donde un profundo conocimiento del sector permite tomar los condicionados básicos explicados y personalizarlos según las necesidades de cada cliente, muchas veces obligadas por los contratos firmados por estos y a los que de seguro trataré de responder razonablemente, añadiendo cláusulas y exclusiones hasta completar una póliza personalizada que atienda los requerimientos de las partes.

En este punto es esencial explicar que todas estas cláusulas son habituales en las pólizas de construcción y reparación naval para tener la foto completa del producto final. Así mismo, que aunque el seguro marítimo en general es muy tradicional y conservador, al usar condicionados del año 1988 en el caso de las ICBR o de 1990 en el caso de la LSW-169A, la flexibilidad permite personalizar la póliza hasta el infinito y el conocimiento de este sector hace que este seguro esté plenamente vigente en nuestros días y pueda adaptarse a cualquier riesgo de este tipo que queramos cubrir, si bien hay novedades que van abriéndose camino, como la cobertura de ciberataque.



VI Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos

BUENOS AIRES  2018



ORGANIZA

ALSUM
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA
DE SUSCRITORES MARÍTIMOS

AACS
Asociación Argentina de
Compañías de Seguros
190 años

PATROCINA

 **Assistcargo**

 Lugar:
Hotel Panamericano
Buenos Aires, Argentina

 Para más información:
Juan Manuel Avella
juan.avella@alsum.co

ANÁLISIS COMPARADO DE LEGISLACIÓN DE AVERÍA GRUESA EN LATINOAMÉRICA



Kennedys
Legal advice in black and white

Por Alex Guillaumont. Head of Latin America and Caribbean practice en Kennedys CMK
Alex.Guillaumont@kennedyscmk.com

Texto en colaboración con todas las oficinas de Kennedys en América Latina

Reseña

Los actos de echazón y alijo para salvar el buque, así como la carga o las personas en una aventura marítima, trajeron consigo la aparición de las primeras normas dirigidas a regular principalmente quiénes y cómo contribuirían frente a tales actos.

Con el transcurrir de los años aparecen las primeras Reglas de la Avería Gruesa encaminadas a regular el acto voluntario y razonable, por el cual se hace un sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común en una aventura marítima.

Estas reglas (2016) buscan dar respuesta a los problemas más frecuentes, como el rechazo a admi-

tir en avería gruesa al salvamento, cuestión que se resuelve con su reconocimiento como avería gruesa.

En el presente artículo se analizan las Reglas de la Avería Gruesa (2016), con una mirada a sus antecedentes y a las legislaciones de México, Colombia, Brasil, Argentina, Perú, Chile, Panamá y Ecuador, para finalizar con algunas conclusiones y recomendaciones.

1. Introducción

Es muy difícil conocer a ciencia cierta el inicio de la navegación; la humanidad ha venido utilizando el mar para el intercambio de bienes y personas, lo que ha generado innumerables situaciones que crean derechos y obligaciones necesarias de regulación, por lo que a la par y desde tiempos remotos, se han realizado acercamientos entre las naciones con pretensiones de unificación en el ámbito normativo, lográndose en algunas áreas extraordinarios ejemplos de uniformidad y consenso.

Las Reglas de York y Amberes son también un esfuerzo de unificación de normas, aunque estas no se configuren en un texto normativo adoptado por los países, sino que se trata más bien de reglas de aplicación voluntaria recomendadas por la comunidad marítima internacional para liquidar un acto de avería gruesa, definido como: **“cuando, y solamente cuando, se ha hecho o contraído, intencionada y razonablemente, cualquier sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común, con el objeto de preservar de un peligro los bienes comprometidos en una aventura marítima común”¹.**

Las Reglas de York y Amberes fueron creadas por el Comité Marítimo Internacional, con el fin de unificar las normas de derecho marítimo y las prácticas comerciales relacionadas, con lo cual surgió la primera codificación en 1890.

La institución de la avería gruesa es el resultado más exitoso de la necesidad de contar con reglas uniformes para liquidar y determinar lo que se considera avería, partiendo de una diversidad de fallos contradictorios en distintas jurisdicciones

¹ Reglas de York y Amberes 2016. Regla A.

2. Antecedentes

El antecedente más remoto de la avería gruesa se encuentra en la figura de la echazón, contenida en la compilación de usos y costumbres del comercio marítimo, la 'Lex Rhodia de iactu', cuyas normas fueron incorporadas posteriormente en el Digesto de Justiniano, en el libro XIV, título II, el cual estableció: "que si a fin de salvar la nave se echasen al mar algunas mercaderías, indemnizen todos los viajeros a su dueño, puesto que fueron echadas aquellas en beneficio de todos"².

Una posterior compilación de las costumbres y legislaciones marítimas con gran influencia para aquellas que se realizarían en Europa, se encuentra en el Libro del Consulado del Mar (1260-1270).

La ordenanza de la marina francesa de 1681³, texto normativo de la actividad mercantil marítima en Francia, reguló en su título VII, libro III, el contrato de avería gruesa.

Más tarde, en 1860, se produjo una reunión en el Reino Unido con el objetivo de concertar una normativa uniforme e internacional que regulase la figura de la avería gruesa: la Conferencia de Glasgow, la cual constituye el primer antecedente de esta figura que serviría de fundamento para la creación de las Reglas de York y Amberes.

3. Las Reglas de York y Amberes 2016

Están conformadas por dos reglas preliminares: una de interpretación y una predominante, así como por unas reglas alfabéticas (A-G) que regulan, entre otros: qué es la avería gruesa, en qué casos se aplican las reglas y cuáles pérdidas y gastos son admitidos en avería gruesa (I-XXIII).

Las reglas preliminares refieren a la prevalencia tanto de las Reglas de York y Amberes frente a cualquier ley o práctica incompatible con ellas, y a la aplicación preferente de las reglas numeradas, al prever que frente a un caso específico regulado por las reglas numeradas, regirán estas y no otras; lo no previsto en ellas, se regulará confor-



me a lo que establezcan las reglas alfabetizadas.

La regla A define la avería gruesa y establece los requisitos que deben darse para que se verifique un acto de avería gruesa, entre estos:

- Un acto intencional y razonable;
- Un sacrificio o gasto extraordinario;
- Que sea para la seguridad común;
- Con el objeto de preservar de un peligro a los bienes.

La regla E le atribuye la carga de la prueba a quien reclame un gasto o pérdida en avería gruesa a los fines de su admisión y posterior derecho a obtener la contribución en el pago, debiendo notificar al liquidador de la avería en un período de 12 meses, la pérdida o gasto, so pena que el valor contribuyente sea calculado de acuerdo con la información de que disponga el liquidador.

La regla G estipula que la avería gruesa se ajustará, tanto en lo que respecta a la pérdida como a la contribución, sobre la base de los valores en la fecha y el lugar en que termina la aventura marítima. Esta regla no afecta la determinación del lugar donde se practicará la avería gruesa.

Las reglas numeradas contemplan los casos que son admitidos como avería gruesa y el procedimiento para su liquidación. Así se tiene, en primer lugar, a la figura de la echazón que, como se mencionó, es uno de los antecedentes más antiguos de la avería gruesa.

Como novedad, esta versión de las reglas admite los gastos incurridos por las partes en la aventura marítima por concepto de salvamento. Asimismo, la regla XVII presenta una variación, referida a la

² Digesto Romano-Español por D. Juan Sala. Traducido del latín al castellano y adicionado con las oportunas variantes del Derecho Nacional por D. Pedro López Claros y D. Francisco Fábregas del Pilar. 2a edición, Tomo I. Imprenta de la Viuda de Domínguez, Madrid, 1856. Pág. 127.

³ La Ordenanza de la marina francesa de 1681. Pág. 108 y ss. <https://archive.org/details/OrdonnanceDeLaMarineDuMoisDaoust1681>

posibilidad que tiene el ajustador de excluir de la contribución en la avería gruesa a cualquier carga, si considera que el costo de incluirla en el ajuste probablemente sea desproporcionado a su eventual contribución.

4. Normativa latinoamericana en materia de avería gruesa

Es importante destacar que algunas de las legislaciones latinoamericanas incorporan las Reglas de York y Amberes en sus normas, como es el caso de Argentina y México cuyas leyes de navegación refieren expresamente a estas reglas.

La Ley de Navegación Argentina prevé en su sección 5, referida a la Avería Común o Gruesa, artículo 403, que: "Los actos y contribuciones en concepto de avería común se rigen, salvo convención especial de las partes, por las Reglas de York y Amberes, texto de 1950⁴". Entonces se establece la supletoriedad de las reglas; no obstante, al precaverse que las partes pueden convenir expresamente cualquier otra regulación, permite la aplicación de reglas más actuales, como las de 2016.

Colombia, Brasil, Perú y Chile le dejan a la voluntad de las partes el reglar la avería gruesa y en su defecto la aplicación de las leyes de sus países. Brasil contempla en su artículo 762 del Código de Comercio que: "No habiendo entre las partes convenciones especiales pactadas en la carta porte o en el conocimiento de embarque, las averías se calificarán y se regularán por las disposiciones de este código⁵".

En términos generales, los países de Latinoamérica incorporan en sus legislaciones el concepto de avería gruesa previsto en las Reglas de York y Amberes, así como algunos casos prácticos al igual que lo hacen las reglas numeradas.

5. Situación actual de las Reglas de York y Amberes

Actualmente, las Reglas de York y Amberes se disputan su ubicación en el mundo marítimo, debido a, entre otras razones, la contratación de pólizas

de seguros cuyas coberturas amparan los riesgos de una avería gruesa menor, caso en el cual el asegurador del casco pagaría el importe total de la contribución a la avería, sin requerir la contribución que le correspondería a la carga, lo que desestima entonces pacto alguno por avería gruesa.

Una de las críticas que enfrentan las reglas en la actualidad, es el engorroso proceso de liquidación que supone la declaratoria de la avería gruesa, el cual acarrea consigo costos elevados, así como una gran inversión de tiempo para realizar el ajuste.

Resolver la problemática que supone la aplicación de las reglas en la práctica, en especial la multiplicidad de interpretaciones que surgen de su propio texto, es uno de los retos que enfrenta el grupo de trabajo del Comité Marítimo Internacional, el cual ha dictado una serie de directrices, que darán cabida a su actualización con mayor rapidez, lo que podría significar la superación de los viejos problemas.

Conclusiones y recomendaciones

Las reglas del año 2016 ya comportan una mejor acogida que las reglas de 2004, las cuales no recibieron gran aceptación, por lo que no se puede soslayar el hecho de que esta regulación no desaparecerá en el corto plazo.

Si bien es cierto que las Reglas de York y Amberes son incorporadas en la mayoría de los contratos marítimos, actualmente se siguen presentando problemas en su aplicación, al verificarse diversas interpretaciones judiciales a un mismo caso.

Quizás, el carácter no vinculante de las reglas sea una de las razones que impiden su anhelada uniformidad, obstáculo que podría superarse por vía de la inclusión o adopción de su contenido, bajo el ropaje de un convenio internacional.



⁴ Ley n.º 20094/1973 - Ley de Navegación Argentina. 15 de enero de 1973. Boletín Oficial, 2 de marzo de 1973.

⁵ Código de Comercio de Brasil. Ley n.º 556, del 25 de junio de 1850.

LAS REGLAS DE YORK Y AMBERES Y LAS LEGISLACIONES LATINOAMERICANAS

	REGLAS DE YORK Y AMBERES	MÉXICO	COLOMBIA ¹	BRASIL	ARGENTINA	PERÚ ²	CHILE ³	PANAMÁ ⁴	ECUADOR ⁵
DEFINICIÓN DE AVERÍA GUESA	Existe un acto de avería gruesa cuando, y solamente cuando, se ha efectuado o contraído, intencional y razonablemente, algún sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común, con el objeto de preservar de un peligro a los bienes comprometidos en una expedición marítima.	Avería común o gruesa. Es aquella en la que el sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común, contraído intencional y razonablemente, se realiza con el objeto de preservar de un peligro las propiedades comprometidas en un riesgo común de la navegación marítima. El importe de las averías comunes estará a cargo de todos los interesados en la travesía, en proporción al monto de sus respectivos intereses.	Solo existe acto de avería gruesa o común cuando intencional y razonablemente se hace un sacrificio extraordinario o se incurre en un gasto de la misma índole para la seguridad común, con el fin de preservar de un peligro los bienes comprometidos en la navegación.	No tiene una definición de la Avería Gruesa. Define de manera genérica las averías como: Todos los gastos extraordinarios efectuados a bien del buque o de la carga, conjunta o por separado, y todos los daños ocurridos a ese o a esta, desde el embarque y la salida hasta su vuelta y desembarque, se reputan averías.	No contiene definición.	Serán averías gruesas o comunes, por regla general, todos los daños y gastos que se causen deliberadamente para salvar el buque, su cargamento, o ambas cosas a la vez, de un riesgo conocido y efectivo.	Constituyen avería gruesa o común los sacrificios o gastos extraordinarios e imprevistos, efectuados o contraídos intencional y razonablemente, con el objeto de preservar de un peligro común a los intereses comprometidos en la expedición marítima.	Los gastos extraordinarios y los sacrificios hechos voluntariamente por el capitán o por orden suya para el bien o salvación común del buque y de la carga, se reputan averías comunes.	Son averías gruesas o comunes todos los daños que, en virtud de deliberaciones motivadas, se causen antes o después de emprender el viaje, a la nave y su carga, conjunta o separadamente, pero en beneficio común, para salvarlas de un riesgo de mar; los daños supervinientes por consecuencia del sacrificio, y los gastos originados por causas imprevistas, hechos en beneficio común, en las épocas y formas expresadas.
DAÑOS Y PÉRDIDAS QUE SE ADMITEN	Echazón de cargamento. Daños por echazón. El daño causado a un buque y a su cargamento, o a cualquiera de ellos, por agua o de otro modo, incluso el que se produzca al varar o hundir el buque, para extinguir un fuego a bordo. Corte de restos. Varada voluntaria. Remuneración por salvamento.	No se contempla una lista de casos admitidos en avería gruesa.	No se establece una lista de casos que se admiten en avería; sin embargo se prevén normas similares a las reglas por ejemplo el que las mercancías deben ser transportadas con sujeción a las leyes y reglamentos o a los usos reconocidos en el comercio.	Las cosas lanzadas para la salvación común. Los cables, mástiles, velas y otros para la salvación del buque y carga. Los anclas, amarras y cualquier otra cosa abandonada para salvamento o beneficio común. Los daños hechos deliberadamente al buque para facilitar la salida de agua y los daños ocurridos por esta causa a la carga.	No se prevé ninguna lista. Debe acudirse a las Reglas de York y Amberes de 1950, si no se ha pactado algo distinto.	Los efectos arrojados al mar para aligerar el buque, ya pertenezcan al cargamento, y al buque o a la tripulación. Los cables y palos que se corten o inutilicen, las anclas y las cadenas que se abandonen para salvar el buque o ambas cosas. Los gastos de alijo a trasbordo de una parte del cargamento.	Todo gasto en que se haya incurrido para evitar una pérdida, daño o desembolso que habría sido abonable en avería gruesa será también admitido como tal, solamente hasta concurrencia del valor del daño o pérdida evitada o del gasto economizado, según corresponda.	Los daños resultantes del sacrificio de las mercancías, mástiles, máquinas, aparejos y, en general, de todo objeto que forme parte del buque o de la carga. Los daños producidos por la encalladura voluntaria y los que resultaren al poner a flote la nave, así como los gastos que esto origine. La indemnización por asistencia.	Las cosas que se arrojan al mar para aligerar la nave. Los cables, mástiles, anclas y demás cosas que se corten. El daño que sufra la nave o el cargamento por causa de las operaciones efectuadas para salvar la nave o el cargamento. Los gastos de alijo para hacer entrar la nave en algún puerto o río por tempestad. Los gastos efectuados para poner a flote la nave.
LAS AVERÍAS SON A CARGO DE:	Los sacrificios y gastos de avería gruesa serán soportados por los diversos interesados contribuyentes.	El importe de las averías comunes estará a cargo de todos los interesados en la travesía, en proporción al monto de sus respectivos intereses.	Los sacrificios y gastos de la avería gruesa estarán a cargo de los diversos interesados llamados a contribuir.	La avería gruesa se reparte proporcionalmente entre el buque, el flete y la carga.	La contribución de la carga será por los dos tercios del valor de la no cargado, además de la que corresponde, en su caso, a lo cargado. En caso de avería común, contribuye el flete de la carga y no el del fletador.	A satisfacer el importe de las averías gruesas o comunes, contribuirán todos los interesados en el buque y cargamento existente en él al tiempo de la avería.	Las averías gruesas son de cargo de la nave, del flete y de las mercancías que existan en ella al tiempo de producirse aquellas.	La masa que deba contribuir se compondrá: 1. De las cosas sacrificadas con inclusión del flete satisfecho por adelantado. 2. Del flete y del precio del pasaje que se hallaran pendientes de pago.	Contribuirán en común a la avería gruesa, sueldo a flote, las mercaderías salvadas y las pérdidas por echazón u otras medidas de salvamento y la nave y su flete.
PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES	Un año.	Un año.	Un año.	Un año. ⁶	Un año.	Seis meses.	Seis meses.	Un año.	Seis meses.

1. Código de Comercio de Colombia. Decreto 410 de 1971. Diario Oficial n.º 33.339 del 16 de junio de 1971.

2. Código de Comercio de Perú. Promulgado el 15 de febrero de 1902.

3. Código de Comercio de Chile, del 23 de noviembre de 1865 con su reforma parcial contenida en la Ley n.º 18.660, que sustituye el Libro III, publicada el 11 de enero de 1988.

4. Código de Comercio, Ley 2 del 22 de agosto de 1916, por la cual se aprueba el Código de Comercio de la República de Panamá. G. O. 2418 del 7 de septiembre de 1916.

5. Código de Comercio de Ecuador. Reformado el 12 de septiembre de 2014.

6. Decreto Ley n.º 116, de 25 de enero de 1967. República de Brasil.

LUIS ÁLVAREZ MARCEN (Q. E. P. D.)



El pasado 11 de abril el mercado asegurador mexicano y latinoamericano recibió una lamentable noticia: el fallecimiento de Luis Álvarez Marcen.

Mexicano de nacimiento, con ascendencia norteamericana por parte de su padre, y española por su madre, fue el segundo hijo de cuatro hermanos. Se graduó como actuario en el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Su primer empleo fue en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Posteriormente ingresó al Grupo Nacional Provincial (GNP) donde conocería a Marco de la Rosa.

Marco nos cuenta que desde ese momento supo la gran persona que era Luis, y precisamente en ese lugar ocurriría la anécdota que tal vez no olvidará y de la cual cuando se daba la oportunidad recordaban en sus conversaciones: por su aspecto canoso Luis se veía de mayor edad a la que realmente tenía, y en la entrevista preguntó a Marco cómo se veía él en 10 años. Su respuesta fue que se veía casado, con un hijo, y cuestionó por los hijos grandes que ya debería tener Luis, quien respondió que apenas se había casado y era más joven de lo que parecía.

Luis se caracterizaba por ser una persona humana, agradable, abierta y positiva, que decía con frecuencia la frase "Viva vivir". Como buen líder guiaba a las personas que trabajaban con él para que aprendieran de manera constante y así logaran desarrollarse profesionalmente. La bue-

na actitud que tomaba hacia la vida era constante, por eso cuando se enojaba era muy evidente porque no pasaba con mucha frecuencia. Para el año 2004, Luis pasaría a trabajar en la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el que sería su último lugar de trabajo. Fue allí desde donde se convertiría en un importante aliado de ALSUM, ya que fue fundamental su apoyo para llevar a cabo el primer Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos, que se realizó en México. Esto permitió que la Asociación empezara su camino de consolidación en la región. Además, participó en la escogencia del actual nombre de ALSUM y siempre que podía asistía a los Comités Técnicos.

Era amante de su profesión como actuario y un gran apasionado por los temas catastróficos. Gracias a su experiencia en temas de ingeniería y física participaba en diferentes eventos académicos en México y América Latina. Estudiaba bastante sobre las catástrofes, que era un asunto de conversación frecuente con él.

Aunque se divorció de su esposa, siempre tuvo buena relación con ella y sus hijos se convirtieron en parte fundamental de su vida. Posteriormente conocería a Aída Moreno, quien sería su pareja, compañera y apoyo hasta su fallecimiento. Fue ella quien nos ratificó que a pesar de sus problemas de salud, Luis siempre fue positivo, buen esposo, buen padre y un gran compañero. Además, disfrutaba estar con su familia, jugar golf, hacer ejercicio, tomar fotos durante sus viajes, y que conocía bastante sobre autos.

Laboralmente sus compañeros valoran las oportunidades que recibieron por parte de Luis. Su liderazgo y capacidad de enseñar permitieron que la mayoría de las personas cercanas a él, ahora se encuentran en diferentes cargos con más responsabilidades.

Extrañaremos su profesionalismo, su entrega a su trabajo, a su familia y amigos, su gran liderazgo y, sobre todo, su gran calidad humana.

Gracias Luis, que descanses en paz.

LATINOAMÉRICA ELIGE: ELECCIONES PRESIDENCIALES Y SU IMPACTO EN EL SEGURO DE TRANSPORTE



Por Iván Huertas Gil.
Jefe de Comunicaciones en ALSUM
ivan.huertas@alsum.co

Para América Latina, 2018 ha sido un año electoral agitado en el que por lo menos seis países han elegido o elegirán mediante votación popular a sus respectivos presidentes, incluyendo el caso atípico de Venezuela. Esto supone un posible nuevo orden político regional en el que se pueden definir posturas económicas que permitirán a la región volver a la senda de un crecimiento sostenido en el Producto Interno Bruto (PIB) o, por el contrario, adoptar políticas que de alguna manera impidan que las economías se fortalezcan.

¿Cuál es la relación de las elecciones presidenciales con el seguro marítimo? Los gobernantes son aquellos líderes que según sus ideales o tendencias establecen los lineamientos que en materia económica guiarán a un Estado duran-

te determinado período presidencial, que varía entre 4 o 5 años según cada país. Cuando dichas decisiones permiten una economía saludable y en crecimiento, la inversión aumenta y las diferentes industrias como la aseguradora pueden incrementar su presencia en el mercado.

Además, el comercio se ve beneficiado cuando los gobiernos adoptan medidas que fomentan el intercambio de bienes y productos con otros países. Este posible aumento de las exportaciones e importaciones cuando el Estado es gobernado por un líder que no promueve el proteccionismo, se ve reflejado en un aumento del transporte de mercancías que, indudablemente, fomentará el incremento de los seguros de carga. Es decir que cuando el comercio es mayor, la demanda de seguros de transporte aumenta y el mercado para el ramo de marine crece.

A continuación se analizarán los perfiles de las personas electas como presidentes de cada país para así determinar, según sus posturas, al igual que su percepción en la comunidad internacional, cuáles podrían ser sus resultados en materia económica, lo que permitirá al sector

asegurador analizar si aquel gobernante posibilitará un diálogo directo para fomentar el crecimiento del comercio, el mejoramiento de la infraestructura y un trabajo conjunto para reducir los riesgos en el aseguramiento del transporte de mercancías.



Capital: San José.

Población: 4'890.379 habitantes.

Moneda: colón costarricense.

PIB: USD \$ 83.994 millones.

El 4 de febrero los costarricenses salieron a votar por su candidato favorito. Quedaron en los dos primeros lugares: Fabricio Alvarado, representante del conservadurismo religioso, como candidato de Restauración Nacional (RN), quien logró el primer puesto con el 24,8 % de los votos, seguido con el 21,6 % por el candidato oficialista Carlos Alvarado, aspirante del Partido Acción Ciudadana (PAC) de centroizquierda.

Con este resultado, los dos aspirantes continuaron en campaña para participar en segunda vuelta. Con evidentes diferencias en temas sociales, en principio manejaron el mismo discurso macroeconómico para afrontar la crisis fiscal. La diferencia radica en los detalles: por ejemplo para el candidato oficialista no se deben hacer recortes masivos de gasto, pero sí buscar una desaceleración, especialmente en un contexto donde es cada vez más difícil obtener financiamiento. Además, aplicarán el enfoque geográfico para el aumento de la inversión y la creación de empleo. Cada región tiene particularidades que deben ser aprovechadas y la idea es establecer alianzas público-privadas, en las cuales el Estado sea un aliado estratégico en la formación de personal técnico, penetración de banda ancha y agilización de infraestructura clave. Ejemplos son las zonas de logística en Limón, a raíz de los nuevos puertos y el turismo sostenible.

Por su lado, el candidato conservador y evangélico enfocó sus propuestas en recuperar la confianza de ciudadanos, empresarios e inversionistas, tanto locales como extranjeros, de manera que se pudiera estabilizar la situación financiera del Gobierno, a través de la aprobación de un proyecto de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, con medidas para controlar el gasto y mejorar la recaudación de impuestos. Es decir, un control estricto en el cual se aplica una política fiscal de emergencia para congelar los gastos no indispensables.

El 1 de abril los votantes en segunda vuelta escogieron con un 60,66 % al candidato oficialista de centroizquierda Carlos Alvarado. El periodista y escritor, de 38 años, se posesionó el 8 de mayo como el presidente número 48 de Costa Rica, ante unos 2.000 ciudadanos y más de un centenar de delegaciones internacionales.

Según lo informado por Forbes México, las estimaciones del Banco Central de Costa Rica (BCCR) indican que el déficit fiscal del país centroamericano llegaría a 7,9 % del PIB a finales de 2018, a menos de que se tomen medidas correctivas en los ingresos y gastos del Estado. También hay que mencionar que calificadoras de riesgo internacionales, como Fitch, Moody's y Standard & Poor's han dado valoraciones negativas al riesgo soberano del país debido a la falta de consenso en el Congreso para aprobar las reformas que permitan controlar el gasto fiscal.

Para 2018 se proyecta que la economía crezca por encima del promedio latinoamericano y se sitúe en aproximadamente 3,5 %. En este sentido, el potencial del aumento del mercado para las

Para 2018 se proyecta que la economía crezca por encima del promedio latinoamericano y se sitúe en aproximadamente 3,5 %. En este sentido, el potencial del aumento del mercado para las aseguradoras es positivo.

aseguradoras es positivo; por ejemplo, para 2017 el sector creció 15 % y se proyecta que la tendencia continuará. Actualmente Nicaragua se encuentra en una crisis social tan profunda, que el comercio de sus vecinos centroamericanos se ha visto perjudicado.

Costa Rica no es ajena a la situación, lo cual probablemente afectará sus estadísticas con respecto a la balanza comercial, debido a que el transporte de mercancías se ha paralizado, y algunas de ellas están retenidas en suelo nicaragüense.

El actual gobierno de Carlos Alvarado representa la continuidad de aspectos positivos para la economía costarricense, como la lucha por la desigualdad. Además ha logrado acuerdos con la oposición en el Congreso, que le permitirán que se aprueben leyes para controlar el gasto fiscal. Es decir, que continuar con políticas exitosas y trabajar por mejorar los problemas, como la crisis fiscal, posibilitará que Costa Rica siga siendo un referente en Centroamérica de crecimiento económico y un potencial mercado para invertir.



Capital: Asunción.

Población: 7'176.986 habitantes.

Moneda: guaraní.

PIB: USD \$ 85.062 millones.

El 22 de abril se realizaron las séptimas elecciones generales de Paraguay, desde el regreso de la democracia al país en 1989, y no solo se eligió a un nuevo presidente y vicepresidente, también gobernadores, senadores y diputados, tanto al parlamento local como al del Mercosur. La campaña electoral, como lo informó BBC Mundo, estuvo marcada por la disputa del poder entre el derechista Partido Colorado —que ha gobernado al país por buena parte de los últimos 70 años— y la alianza de centroizquierda integrada por el Partido Liberal y el Movimiento Guasú del expresidente Fernando Lugo.

Los retos se centrarán en luchas contra la corrupción, disminuir la pobreza y mantener las políticas económicas que han permitido a Paraguay que su economía crezca por encima del promedio de la región.

El candidato de la derecha fue Mario Abdo Benítez y el de la Alianza GANAR, Efraín Alegre. El primero se enfocó durante su campaña en proponer, para impulsar la economía, una política de endeudamiento prudente, diseñar reglas para la contratación de la deuda, generalizar el empleo de la tecnología digital en el Estado y buscar una mayor eficiencia tributaria manteniendo las bajas cargas impositivas para los inversionistas.

Por su parte, el candidato de centroizquierda propuso en temas económicos la necesidad de una reforma impositiva para lograr una equidad (aplicar impuesto a la soja y al tabaco), apoyar a micro, pequeñas y medianas empresas, combatir al contrabando y garantizar las inversiones, a través de una política cambiaria estable y un presupuesto equilibrado con énfasis en el desarrollo social y la regularización de la tenencia de la tierra.

El ganador de la contienda electoral, con un 46,46 % de la votación, es Mario Abdo Benítez, nuevo presidente paraguayo. Según informa BBC Mundo, el ala más política y tradicional del Partido Colorado vuelve al poder con una agenda marcadamente conservadora en lo ideológico. Aunque se espera que continúen las políticas de apertura económica y crecimiento sostenido, analistas aseguran que el Gobierno perderá el corte tecnocrático que le dio su antecesor.

En días recientes, la calificadora internacional Standard & Poor's hizo pública su evaluación anual en la que Paraguay mantiene su calificación de 'BB' de créditos, con perspectiva estable a largo plazo. Standard & Poor's espera que el

crecimiento del PIB para los siguientes tres años se mantenga alrededor del 4,2 %, impulsado por el sector agrícola, la demanda interna y el aumento del comercio entre los países del Mercosur y las negociaciones de tratados de libre comercio con otras regiones. Actualmente el sector asegurador representa el 1,39 % del PIB del país y con las perspectivas de crecimiento económico, el potencial para las aseguradoras de llegar a más clientes aumenta.

El gobierno del conservador Mario Abdo Benítez en términos económicos es visto con buenos ojos y así lo reflejan las diferentes calificaciones internacionales que mantienen una perspectiva de crecimiento estable. Los retos se centrarán en luchas contra la corrupción, disminuir la pobreza y mantener las políticas económicas que han permitido a Paraguay que su economía crezca por encima del promedio de la región.



Capital: Bogotá.

Población: 49'583.637 habitantes.

Moneda: peso colombiano.

PIB: USD \$ 309.127 millones.

Juan Manuel Santos Calderón fue el presidente de los colombianos durante 8 años y en este 2018 se llevaron a cabo las elecciones para elegir su reemplazo. La jornada electoral fue llamada histórica no solo por ser la primera en la que la guerrilla más antigua del continente, las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia - FARC, pasó a ser un partido político al cambiar las armas por la política, sino que además representaba la oportunidad de construir un país en el que el discurso central no se centrara en el terrorismo y el fortalecimiento de las fuerzas militares y se enfocara en la lucha contra la pobreza y la desigualdad, el mejoramiento de la salud y la educación, el cuidado del medio ambiente, el desarrollo económico y fundamentalmente la lucha contra la corrupción.

La sociedad del país venía fragmentada desde la negociación y firma del Acuerdo de Paz, con voces a favor de la terminación pacífica del conflicto armado y opiniones en contra de la impunidad, que suponía una Justicia Especial para la Paz y entregarles curules en el Congreso a los miembros de la guerrilla. Darle continuidad o no al Acuerdo de Paz se convirtió en uno de los temas principales de la campaña electoral, al igual que la crisis en Venezuela, debido a que para algunos candidatos representaban el llamado 'Castrochavismo', es decir que promulgaban las ideas de izquierda de Venezuela y las implementarían en Colombia. Este miedo también dividiría la opinión de los colombianos.

El 27 de mayo los colombianos votaron un 39 % por el candidato de derecha, Iván Duque, seguido con un 25 % por Gustavo Petro, representante de la izquierda, y Sergio Fajardo, del sector alternativo de centro, con 23,73 %. Los comicios reflejaron la división del país en temas como la paz, los derechos de las minorías, las visiones económicas de país, el descontento con la corrupción y los partidos tradicionales. Además, la participación en las urnas rondó el 53 %, algo que no se veía desde hacía varios años, dado que la abstención superaba la mitad de las personas habilitadas para votar. En esta oportunidad la segunda vuelta estaría marcada por candidatos con ideales, propuestas y visiones de país totalmente opuestas; es decir, la derecha contra la izquierda.

El tema económico es importante porque si la producción aumenta, se genera empleo; si los hogares tienen recursos, consumen más y se mueve la industria y el comercio; si es adecuada la política de comercio exterior, ganan los inversionistas y aportan más para cubrir el finan-

En materia económica no se prevén con el presidente electo cambios importantes en las políticas económicas. Duque comparte la orientación económica que ha habido en Colombia desde hace décadas.

ciamiento del Estado en los asuntos sociales. El candidato de izquierda proponía gravar con impuestos los grandes capitales y reduciría la carga impositiva a las familias. Además, mediante el impuesto predial rural buscaría incentivar el uso de las tierras improductivas; y planteaba reducir la dependencia de la economía hacia la producción de combustibles fósiles. Por su parte, entre las propuestas de Iván Duque estaba la reducción de cargas impositivas a los empresarios para buscar la generación de empleo, disminuir el gasto público, promover la agroindustria y apoyar los emprendimientos de pequeñas y medianas empresas.

Después de varios meses de recorrer el país, asistir a debates públicos, buscar alianzas y difundir las propuestas, el pasado 17 de junio el 54 % de los votantes eligieron como su presidente a Iván Duque representante de la derecha. La comunidad internacional estuvo dividida en relación con las proyecciones económicas del presidente electo. Para algunos era la mejor opción y la garantía de continuidad, por lo tanto los mercados reaccionaron moderadamente; pero para otros como The Economist con la frase publicada el 24 de mayo: "Cualquiera de los favoritos sería una mala elección", mostraría su preocupación por la falta de experiencia de Iván Duque y el apoyo de una persona poco modernizadora y que iría en contra del Acuerdo de Paz, como Álvaro Uribe Vélez.

Por su parte, el New York Times afirmó el 18 de junio que en materia económica no se prevén con el presidente electo cambios importantes en las políticas económicas. Duque comparte la orientación económica que ha habido en Colombia desde hace décadas, etiquetada en general como neoliberal. Promoverá incentivos tributarios para los empresarios y una fuerte participación privada en la prestación y provisión de bienes y servicios públicos. Por su parte, la calificadora Standard & Poor's advirtió que los retos serán asuntos críticos como la implementación del Acuerdo de Paz y la definición de medidas que reduzcan el déficit fiscal y que conduzcan a la reducción de brechas sociales, uno de los mayores retos del país en las últimas cuatro décadas, además de que la posibilidad de una reforma pensional y tributaria podría afectar la confianza de los inversionistas.

Para Marcelo Carvalho y Luiz Eduardo Peixoto, economistas de BNP Paribas para Latinoamérica, los mercados no reaccionarían con respecto a Iván Duque porque esperaban la victoria y representa continuidad en materia económica. Además se espera que en 2018 el PIB tenga una mejora en su crecimiento y llegue a un 3 % en las proyecciones realizadas para el país por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI). Con respecto al sector asegurador, la agencia calificadora Fitch Ratings proyecta para 2018 que la industria crecerá entre 8 y 10 %, manteniendo estable su comportamiento de 2017.



Capital: Ciudad de México.
Población: 123'982.528 habitantes.
Moneda: peso mexicano.
PIB: USD \$ 1'250.002.

En una coyuntura marcada por la violencia, el narcotráfico, la corrupción y las posturas radicales del presidente estadounidense Donald Trump, México vive una campaña electoral en la cual existe un leve favoritismo en las encuestas por parte del izquierdista Andrés Manuel López Obrador, conocido como AMLO, quien ya estuvo bastante cerca de llegar a la casa presidencial Los Pinos en dos ocasiones: en 2006 Felipe Calderón lo derrotó oficialmente con una diferencia de nada más 0,56 %, y en 2012 también llegó segundo por detrás de Enrique Peña Nieto. Pero en esta oportunidad el candidato ahora es apoyado por la coalición liderada por el Movimiento de Regeneración Nacional (MORENA).

De acuerdo con lo reportado por BBC Mundo, sus dos principales rivales, quienes se han alternado el segundo y tercer lugar en las encuestas, han sido el oficialista José Antonio Meade, del Partido Revolucionario Institucional (PRI), el cual tiene a favor los recursos, la maquinaria y la tradición de haber ganado todas las elecciones presidenciales realizadas en México desde 1929 a la

fecha, con tan solo dos excepciones: Vicente Fox en 2000 y Felipe Calderón en 2006. En su contra tiene la bajísima popularidad del gobierno del actual presidente Enrique Peña Nieto.

También está Ricardo Anaya, el candidato del Frente por México, una insólita coalición integrada por los partidos conservador PAN y el izquierdista PRD. Su búsqueda de apoyo en los electores se ha basado en representar la voluntad de cambio, que es mayoría en la sociedad mexicana. Además, tiene a su favor el apoyo de importantes sectores empresariales, así como los temores que despierta AMLO, al que la oposición trata de presentar como un potencial 'Chávez mexicano'. En temas económicos, Pulso de Chile reporta que las propuestas por parte de los candidatos son:

1. Antonio Meade: el tema central ha sido profundizar reformas de la actual administración. Su programa económico abarca 17 puntos y busca continuar con la reforma energética, la de telecomunicaciones y en el sector financiero, así como la creación de Zonas Económicas Especiales.

2. Ricardo Anaya: sus esfuerzos se centrarán en buscar un Ingreso Básico Universal para cada mexicano, lo que permita reducir la pobreza y la desigualdad, estimular el mercado interno y enfrentar el desempleo. También ha planteado incrementar el salario mínimo de manera gradual desde 88 pesos (USD \$ 4,6) diarios a 187 pesos (USD \$ 9,7).

3. López Obrador: busca redistribuir el gasto público y no elevarlo. En términos fiscales pretende reducir el déficit a cero y detener

el ascenso de la deuda pública. Propone intentar duplicar la pensión de los adultos mayores y también buscará la autosuficiencia alimentaria y energética a través de un aumento en la producción agrícola y petrolera.

El 1 de julio, AMLO tiene todo a su favor para conseguir, en su tercer intento, la Presidencia de la República. Ha liderado en todo momento las encuestas de la contienda electoral al representar el cambio que los mexicanos quieren para su país porque están cansados de la violencia y la corrupción. Durante seis años presidirá el gobierno y compartirá mandato con Donald Trump como vecino. Además, su elección ha roto el bipartidismo que ha imperado durante la historia de México.

Según lo reporta el diario El Mundo, existe preocupación por algunas propuestas de AMLO que parecen inviables de cumplir y entre las más polémicas están la cancelación de las reformas energética y educativa, la posible amnistía a líderes del narcotráfico para garantizar la paz o la nacionalización de algunos sectores de la economía. Por su parte, el diario estadounidense The Washington Post en un editorial califica a AMLO como el 'Trump mexicano' y expresa que "Si el señor López Obrador gana la votación del 1 de julio, es probable que las relaciones bilaterales ya envenenadas por el señor Trump se vuelvan aún más tóxicas". Diferentes medios como The Economist, Bloomberg, Financial Times y Wall Street Journal pronostican su victoria en las elecciones y lo califican como una persona que genera confrontación, pero que ha moderado su discurso e intentado acercar al sector privado, además que, como jefe de Gobierno de la Ciudad de México aunque tuvo dificultades con la oposición, se comportó moderno y liberal en lo económico.

Con respecto a lo económico, las opiniones están divididas. Algunos analistas creen que AMLO representa un cambio drástico de gobierno, que para los mercados internacionales supone una inestabilidad que provocaría disminución en la inversión, alteraciones en la tasa de cambio y fuga de capitales. Por otro lado, hay quienes afirman que los mercados ya asimilaban la victoria de López Obrador en la presidencia de México, por lo que después del 1 de julio las

Para 2018 se espera que el sector asegurador mexicano crezca en aproximadamente 5 % y que no se vea afectado por la inflación y el crecimiento de la economía, lo que podría disminuir la proyección.

afectaciones a las bolsas de valores y la devaluación no presentarán una gran alteración. Lo único cierto es el pronóstico de una guerra comercial con Estados Unidos en la que México vería afectada su economía en grandes industrias como la automotriz.

Las proyecciones de crecimiento para el PIB son que se expanda entre 2 a 3 % en 2018 y entre 2,2 y 3,2 % en 2019. El resultado dependerá de la incertidumbre que genera la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la postergación de las inversiones de las empresas, para después entender las políticas del próximo gobierno mexicano. Para 2018 se espera que el sector asegurador mexicano crezca en aproximadamente 5 % y que no se vea afectado por la inflación y el crecimiento de la economía, lo que podría disminuir la proyección.

La segunda economía más grande de Latinoamérica enfrenta grandes retos para los próximos años, en los que se destacan la lucha contra la violencia y la corrupción, enfrentar los ataques del gobierno de Donald Trump y lograr que la economía se mantenga estable.



Capital: Brasilia.

Población: 208'385.000 habitantes.

Moneda: real.

PIB: USD \$ 2'163.869.

El gigante latinoamericano y la economía más grande de la región enfrenta desde hace algún tiempo un panorama inestable caracterizado por años de recesión, la destitución de Dilma Rousseff como presidenta y el proceso de la Operación Lava Jato, que destapó la corrupción en las más altas esferas del poder brasileño. Además, afronta una violencia social que ocasiona un aumento en la tasa de homicidios y los asesinatos de dirigentes sociales y políticos están a la orden del día.

La primera vuelta de las elecciones generales de Brasil tendrá lugar el 7 de octubre y en caso de darse la segunda vuelta se realizará el día 28 de ese mismo mes. En días pasados, Europa Press reportó que el candidato derechista Jair Bolsonaro, exmilitar que compite por el Partido Social Liberal (PSL), sumaría el 25 % según en una encuesta que no tiene en cuenta a Luiz Inácio Lula da Silva. En segundo lugar figura el representante de centro Ciro Gomes, del Partido Democrático Laborista.

En una reciente encuesta llevada a cabo por el instituto Datafolha y divulgada por el diario brasileño Folha de Sao Paulo, el expresidente brasileño Lula da Silva mantiene el 30 % de la intención de voto, seguido por Jair Bolsonaro con 15 % y la ambientalista evangelista de centro Marina Silva, del partido Red con 8 %. Lo que demuestra que unas elecciones brasileñas con Lula como candidato serían radicalmente diferentes a unas elecciones sin él. Por lo tanto, si después de las apelaciones y la decisión final de la justicia permite al expresidente ser candidato, el panorama cambiará radicalmente.

Con respecto a la recesión económica, los candidatos coinciden que aún no se ha superado la situación. Como lo expresa el diario La Vanguardia, para Jair Bolsonaro, conocido por sus polémicas opiniones contrarias a temas como la legalización del aborto y del matrimonio homosexual, defendió como política económica una "desreglamentación" que reduzca la "interferencia del Estado" en la "vida de los ciudadanos y de las empresas".

Por su parte, Lula da Silva desde prisión —donde cumple una condena por corrupción de 12 años— afirmó que la justicia debe dejarlo en libertad para ser candidato y según El Portal La Voz, se debe "reconstruir el país" y recuperar "la felicidad del pueblo trabajador y terminar con el sufrimiento". Enumeró evitar la privatización de las empresas públicas como Petrobras y Electrobras y destinar al sistema educativo los beneficios de la explotación petrolera.

La incertidumbre por el futuro económico rodea las elecciones en Brasil. Los casos de corrupción que afectan a varios partidos políticos, la violencia, la recesión económica y la expectativa por los posibles resultados en las votaciones de oc-

tubre, son situaciones que provocan dispersión electoral, lo que se traduce en que los inversores, el sector productivo y los consumidores se retraigan, lo cual se reflejó en los últimos meses en la caída de los indicadores de expectativas económicas.

Las previsiones de crecimiento del PIB brasileño se prevén entre 2 y 3 %, y los mercados esperan que la situación política se estabilice, lo que supone menor incertidumbre en los inversionistas. El mercado asegurador también se verá afectado en su crecimiento debido a las protestas de los camioneros y los riesgos en la política.

Incertidumbre es la palabra que define la situación en Brasil, lo que despierta la incógnita de cómo será la política exterior de este país y su rol en la región en los próximos años. El gigante sudamericano se fue de la Unasur y se unió al Grupo de Lima, pero su tamaño relativo en el hemisferio, las crecientes tensiones económicas y geopolíticas globales, y la parálisis del Mercosur dejan abierta la incógnita sobre posibles reposicionamientos futuros. Además deberá afrontar la crisis interna, buscar el crecimiento económico, luchar contra la pobreza y buscar reducir la ola de violencia.

Casos atípicos

Venezuela esperaba, según lo dictaba la ley, que las elecciones se realizaran en diciembre, pero finalmente se adelantaron para el 20 de mayo, cuando los resultados dieron como ganador al presidente Nicolás Maduro, quien continuará en el poder. Desde un principio la sociedad internacional no confió en este proceso electoral y la mayoría de los países no han reconocido el resultado. Las expectativas económicas son negativas y la región continúa viendo al país como un factor que desestabiliza la región y esperan que prontamente los llamados 'chavistas' dejen el poder.

Por otro lado, Cuba no realiza un proceso electoral, sino que la Asamblea Nacional es la que elige al presidente del país. El 19 de abril fue elegido Miguel Díaz-Canel quien por primera vez, en casi seis décadas, se convierte en el gobernante de la isla que no luchó en la Revolución.

El 21 de marzo, el presidente peruano Pedro Pablo Kuczynski renunció a su cargo debido a un escándalo de corrupción y asumió el vicepresidente Martín Vizcarra, un ingeniero de bajo perfil quien también fungía como embajador en Canadá. Actualmente goza de baja popularidad, aunque Perú ha tenido buenos resultados económicos en los últimos años, a pesar de los escándalos de corrupción.

Actualmente según lo reportado por el diario peruano El Comercio en junio 11, su popularidad en solo un mes bajo 15 puntos situándose en 37%. Las expectativas por su gobierno fueron altas en un comienzo, pero esta situación se ha venido desinflando. A pesar de este suceso los empresarios han aumentado su optimismo, además Perú ha tenido buenos resultados económicos en los últimos años, inclusive con diferentes escándalos de corrupción. La ciudadanía ha salido varias veces a marchar protestando contra los políticos y la corrupción.

Latinoamérica presenta grandes desafíos como la lucha contra la pobreza y la desigualdad, la protección del medioambiente, el fortalecimiento de las economías y un factor común en casi toda la región: la lucha contra la corrupción. Lamentablemente en materia política están regresando los populismos de izquierda y derecha. Las personas creen en una especie de salvador de las situaciones difíciles que afrontan y lo ven como la única opción.

Lo más importante, sin importar las tendencias políticas en cada país, debe ser lograr la estabilidad en la región, donde a pesar de los cambios de gobierno, las instituciones estén fortalecidas y ante los ojos del mercado internacional y los inversionistas haya estabilidad y la incertidumbre sea mínima. Esto permitirá que una economía sea estable y se logren avances en infraestructura, inversión social y diferentes factores que permitan que América Latina desarrolle todo su potencial económico, social y cultural.

Agradecimientos:

Perú – César Salerno de Marconsult



E-Learning: Acreditación en Suscripción de Seguros de Cascos

El 1 de mayo de 2018 ALSUM inauguró el curso virtual Acreditación en Suscripción de Seguros de Cascos como parte de su oferta de capacitación virtual para el público latinoamericano; el curso se compone de 30 módulos teóricos agrupados en 5 ciclos temáticos:

- **Ciclo I:** Introducción al transporte marítimo. Se ven los elementos básicos que el suscriptor de cascos debe saber sobre las embarcaciones y sus riesgos principales.
- **Ciclo II:** Aspectos técnicos del seguro de cascos. Temas como la Ley de Seguro Marítimo del Reino Unido, Avería Gruesa y Salvamento se encuentran en este ciclo, que explora las distintas normativas internacionales que influyen en el riesgo.
- **Ciclo III:** Clausulados más utilizados en el seguro de cascos. Estudia a profundidad las cláusulas de cascos, su cobertura tradicional y principales exclusiones; como valor agregado hace un paralelo entre las diferentes cláusulas de los mercados inglés, americano, noruego, alemán y brasileño.
- **Ciclo IV:** Cláusulas adicionales y disposiciones sobre reclamos. Las coberturas adicionales que generalmente se ofrecen en el mercado y la forma de abordar y analizar los siniestros cuando se presentan son el eje temático de este ciclo.

- **Ciclo V:** Riesgos especiales de cascos y manejo de reclamos. Los clausulados que, aunque complementan, no son adiciones a las cláusulas principales de cascos y la retroalimentación que puede tener el suscriptor de los distintos reclamos.

El curso, así como el de Acreditación en Suscripción de Seguros de Carga, fue desarrollado en Londres por Charlotte Warr, quien ha trabajado durante más de 30 años en capacitación de seguros marítimos. Los contenidos fueron traducidos al español y con ayuda del Comité Técnico de Cascos se presentan al mercado con una oferta complementaria de tutorías, monitorías y 'webinars' de profundización.

Las próximas fechas de inicio son el 1 de agosto y el 1 de noviembre. ¡Inscríbase ya!



Guía práctica de Suscripción e Inspección de Cascos

En 2017, y con participación del Comité Técnico de Cascos, ALSUM desarrolló la Guía práctica de Suscripción e Inspección de Cascos, una lista muy sucinta de los elementos clave y básicos que cualquier suscriptor debe tener en cuenta a la hora de evaluar un riesgo y cuando vaya a solicitar una inspección de su 'surveyor' de confianza.

El documento divide los cascos en comerciales, operativos y de placer, y presenta también algunas reflexiones de los miembros del Comité sobre la tarea de suscribir y de analizar los informes de inspección.

Este y otros documentos, como el Informe sobre Robo en Latinoamérica y próximamente el Manual de Avería Gruesa para suscriptores, los puede encontrar en la sección Publicaciones de la página web de ALSUM.

ABC DE LAS COLISIONES



Por Juan Manuel Avella.
Jefe Administrativo en ALSUM
juan.avella@alsum.co

Ya sea durante las maniobras usuales de aproximación a un puerto o en alta mar, uno de los principales riesgos de las embarcaciones es chocar con otra embarcación o con un objeto inmóvil. A través de los años, y en respuesta a diversas demandas y fallos judiciales, se han desarrollado regulaciones internacionales que pretenden dar un orden lógico al estudio de las colisiones y cómo deberían tratarse una vez se presenten; en mayor o menor medida, todos los seguros de cascos tienen una cobertura para este riesgo, incluso cuando la cobertura debe compartirse con los clubes de P&I, y parte fundamental del proceso de reclamo a la póliza es la revisión de la normativa internacional.

¿Qué significa colisión?

El concepto más básico de la colisión es cuando la embarcación hace contacto con algo. Ahora bien, en algunos países hay diferencia semántica cuando hay un contacto con otra embarcación (*collision*, en inglés) y contacto con algo inmóvil (*allision*, en inglés). Lo anterior, como se mencionará más adelante, afecta al-

gunas pólizas de seguros, que indican expresamente el tipo de contacto que cubren.

Así como en otros idiomas se hace distinción entre tipos de contacto, en español puede haber variaciones en cómo los países entienden ese contacto; la mayoría de países latinoamericanos entienden dicho contacto como colisión, sin embargo, las traducciones de textos en España generalmente definen a la colisión como abordaje, cuando es entre dos embarcaciones, y como colisión cuando es contra un objeto inmóvil. En México y Argentina también hacen esta distinción, aunque la costumbre es englobar todo con el término colisión.

¿Qué se puede hacer para reducir el riesgo de colisión?

Por la naturaleza del movimiento de las embarcaciones en el agua, así estén a varias millas náuticas de distancia, si no se toman las decisiones correctas a tiempo, puede que terminen chocando. En alguna época, esas decisiones eran tomadas a la suerte, o si las naves contaban con telégrafo o algún radiotransmisor, con mensajes entre ambas embarcaciones.

Lo anterior, por supuesto, no siempre salía bien, y por ello el sistema internacional —a través de la Organización Marítima Internacional— se vio en la necesidad de crear algunas reglas para que las decisiones de los capitanes no tuvieran que basarse en la suerte ni en la dependencia tecnológica de la nave.

Las reglas, similares a aquellas que enseñan a los conductores de automóviles, cubren la mayoría de situaciones en las que puede verse envuelta una embarcación, por lo que la mayoría de navieras o armadores deberían exigirles a sus capitanes un certificado de conocimiento de ellas.

Reglamento internacional para prevenir colisiones en el mar - COLREG

Esta convención fue creada luego de la colisión entre el SS Andrea Doria y el M/V Stockholm, en 1956. En dicho siniestro, los dos buques se divisaron a lo lejos con suficiente tiempo, pero una serie de malas decisiones en cuanto a qué rumbo tomar

para evitar el choque llevaron a que este se diera casi 17 horas después del primer avistamiento. Cabe decir que los capitanes y tripulantes nunca hicieron uso de los radios para contactarse.

Más allá de los errores de cálculo de los encargados y de la negligencia evidente en no hacer contacto por radio, hubo un hecho para remarcar y es que los dos buques giraron hacia un camino que llevaba al choque, en vez de alejarlos paulatinamente. Conque esta decisión hubiera sido distinta, 50 personas habrían sobrevivido y el transatlántico SS Andrea Doria no se habría hundido.

La Convención se adoptó en 1972 y entró en vigor en 1977, y uno de sus aportes más importantes son las maniobras para evitar la colisión. Dichas maniobras están reseñadas en la Sección II, Reglas 14 a 18, algunas de las cuales son:

- Cuando dos embarcaciones (A y B) van en curso de colisión directa, ambas naves deben virar a estribor para traspasar por el lado de babor a la otra.
- Una embarcación (B) que cruza a estribor de otra (A) tendrá derecho de paso. Si bien las dos deben estar preparadas para tomar acción, la nave B será la que deba mostrar intenciones de cambiar el curso. Lo que se supone siempre es que la nave A gire a estribor para pasar detrás de la popa de la nave B. En caso necesario, la nave B también girará a su estribor para aumentar la distancia y permitir el traspaso por popa. Siempre es mejor para A reducir la velocidad para permitir mayor maniobrabilidad y mayor tiempo para el traspaso.

De forma parecida a la conducción de vehículos en América, la idea siempre es mantener la derecha, o estribor (lado verde).

Según las reglas, cuando el curso de colisión es inminente, cualquier acción que trate de minimizar los daños es permitida, lo cual es importante para los seguros, pues no tomar acción puede ser catalogado como negligencia.

Otro de los aportes de la Convención son las zonas o dispositivos de separación de tráfico, hoy en día utilizadas sobre todo en vías marítimas con alto flujo de naves. Dichos dispositivos son similares a las vías terrestres, con sentidos específicos y separadas del flujo contrario por una banda de seguridad.

Los dispositivos tienen sus propias reglas, que se resumen de la siguiente forma:

- Nunca salirse de la vía de circulación a la zona de separación o a la zona de navegación adyacente, pero en caso de tener que hacerlo, intentar salir con el menor ángulo para no entrar en la vía de circulación contraria.
- Si está próximo al límite de navegación con alta mar, procurar realizar traspasos a buques con la misma dirección o salidas de la zona de navegación por estribor.
- Los dispositivos de separación tienen 'extremos' —parecidos a las salidas de las autopistas— por donde pueden salir los buques con normalidad.



ELEMENTOS DE UN DISPOSITIVO DE SEPARACIÓN DE TRÁFICO



A. Límite lateral con zona de navegación costera

B. Zona de Navegación Costera

C. Zona de Separación

D. Extremo

E. Vía de Circulación

F. Límite lateral con alta mar

- En caso de tener por fuerza mayor que atravesar una vía de circulación contraria, en lo posible hay que hacerlo de forma perpendicular al rumbo de la vía, para salir lo más rápidamente posible de allí.

El Convenio también dicta disposiciones sobre las luces que deben llevar los barcos, algunas señales gráficas y los dispositivos de telecomunicaciones.

¿Pero qué pasa si de todas formas hay una colisión?

Si a pesar de los esfuerzos de la tripulación se presenta una colisión, hay definidos cuatro tipos de colisión, que dependen de la responsabilidad o culpa:

- Accidente inevitable: cada embarcación se hace responsable de sus pérdidas.
- Colisión sin culpa: cada embarcación se hace responsable de sus pérdidas.
- Accidente con culpa de una embarcación: el culpable paga los costos de los daños al otro.
- Accidente con culpa de ambos: ambos pagan los daños del otro; en algunas jurisdicciones, se hace la resta automática y cada uno paga por el daño propio que el otro no habría pagado.

Ahora bien, hay algunas convenciones que aplican a la hora del pago por responsabilidad; la Convención para la Limitación de la Responsabi-

lidad para Reclamos Marítimos de 1957 limita la responsabilidad del armador para reclamos de: muerte o accidente de la tripulación, daño al otro buque, daño a la carga que lleva el propio buque y remoción de naufragios. Dicha Convención también establece que las contribuciones de Avería Gruesa o Salvamento no son limitadas en lo absoluto así como la contaminación ambiental.

En caso de que se demuestre que la colisión se dio por acto temerario del capitán u omisión, los límites de responsabilidad no serán tomados en cuenta.

¿Cómo asegurar la embarcación frente al riesgo de colisión?

Nuevamente hay que traer a colación el tema de con qué se choca una embarcación, si con otra o con un objeto inmóvil. Dependiendo del caso habrá cobertura o no en las distintas redacciones más utilizadas en el mundo, que pueden variar por decisión de las aseguradoras:

- Cláusulas inglesas: hay cobertura si la colisión es entre embarcaciones.
- Cláusulas americanas: hay cobertura si la colisión es entre embarcaciones.
- Cláusulas noruegas: hay cobertura sin importar contra qué fue la colisión.
- Cláusulas alemanas: hay cobertura sin importar contra qué fue la colisión.

- Cláusulas brasileiras: hay cobertura si la colisión es entre embarcaciones.

Si la cobertura aplica, no siempre será por el 100 % de la responsabilidad:

- Cláusulas inglesas: 75 % de la responsabilidad legal.
- Cláusulas americanas: 100 % de la responsabilidad legal.
- Cláusulas noruegas: 100 % de la responsabilidad legal.
- Cláusulas alemanas: 100 % de la responsabilidad legal.
- Cláusulas brasileiras: 75 % de la responsabilidad legal.

Si la cobertura no cubre el 100 % de la responsabilidad legal y de la colisión contra objetos inmóviles, el armador puede buscar cubrir esta brecha con los clubes de P&I, que suelen cubrir: 25 % de la responsabilidad legal, colisiones con objetos fijos y daños en estado de vigilia del buque.

Los aseguradores comunes, en su cobertura de colisión, cubren generalmente, además del daño o pérdida del buque asegurado: daño a otro buque, daño a la carga o propiedades del otro buque, pérdida de uso del otro buque, contribuciones de Avería Gruesa o Salvamento del otro buque, y costos legales para pelear por limitación de responsabilidad.

Las coberturas tienen algunas exclusiones, similares en los distintos mercados: remoción de naufragios, daño a la carga del buque asegurado, pérdida de uso del buque asegurado, lesiones o muerte de la tripulación del buque asegurado, y contaminación marina.

Nuevamente, los clubes de P&I cubrirán todo aquello excluido de la cobertura provista por los aseguradores.

Es importante mencionar que, salvo las cláusulas alemanas, todas las otras exigen el pago de un deducible por colisión. Además, se debe recordar que las distintas compañías aseguradoras pueden decidir si aplicarlo o no en el contrato.



CERTIFIQUESE
 >> COMO SUScriptor DE SEGUROS MARÍTIMOS <<
 AL ALCANCE DE UN CLIC

FECHAS DE INGRESO
CARGA Y CASCOS*

1 DE AGOSTO
DE NOVIEMBRE



>> Curso de Carga

6 ciclos de estudio

- Comercio y derecho internacional
- Aspectos técnicos del transporte de carga
- Aspectos técnicos del seguro marítimo
- Determinación de la prima de riesgo
- Specialties y avería gruesa
- Seguros más utilizados en el transporte de carga



>> Curso de Cascos

5 ciclos de estudio

- Introducción al Transporte Marítimo
- Aspectos técnicos del Seguro de Cascos
- Clausulados más utilizados en el seguro de Cascos
- Cláusulas adicionales y disposiciones sobre reclamos
- Riesgos especiales y manejo de reclamos



INSCRIPCIONES
ABIERTAS
www.alsum.co

>> Los cursos son gratuitos para compañías afiliadas de ALSUM
 *El examen final si tendrá un costo de USD100.
 Los cupos son limitados

FOROS ALSUM 2018

Durante los últimos años, la Asociación Latinoamericana de Seguros Marítimos ha venido realizando foros técnicos de forma itinerante por los países de la región. Este año el formato se ha mantenido, con eventos de una mañana, en el que se exponen tres temas de relevancia para el mercado de seguros marítimos y de transporte. En algunos países ha sido la primera vez, sumado a que, antes de cada evento, los representantes de la Asociación viajan por países cercanos para promocionar el foro y la conexión virtual a este. Así, al finalizar 2018 esperamos haber realizado 6 foros presenciales y visitado 11 países. A la fecha, los eventos han tenido lugar en República Dominicana, Panamá, Argentina y Colombia.

Foro ALSUM República Dominicana Santo Domingo



Fecha: 22 de febrero de 2018
Lugar: Hotel Intercontinental Real
Patrocinador: La Monumental de Seguros

En este evento, el primero de ALSUM en República Dominicana, se presentaron tres temas sobre Marine: 1) Una presentación de la Guía para utilización de Reefers no operativos, por parte de ALSUM, en la cual se describieron los principales ele-

mentos que se deben tener en cuenta para hacer uso de los contenedores refrigerados cuando no se están usando como refrigerantes, sino como contenedores multiuso. 2) Nuevas cláusulas para alimentos refrigerados. Leonardo Morales, de Helvetia, hizo un recuento de las nuevas cláusulas del Instituto para alimentos refrigerados, así como un paralelo con las ya existentes. 3) Impacto de los huracanes y terremotos en el seguro marítimo. María Fernanda Alonso, de Swiss Re, explicó algunos de los impactos de las catástrofes naturales en el ramo de Marine, para dar seguimiento a lo sucedido en 2017 en el mar Caribe tras el paso de varios huracanes que afectaron a Puerto Rico y otras islas de la zona.

Foro ALSUM Panamá



Fecha: 15 de marzo de 2018
Lugar: APADEA - Bellavista
Patrocinador: Asociación Panameña de Aseguradoras - APADEA

Como en años anteriores, la Asociación Panameña de Aseguradoras ofreció su salón de reuniones para reunir al mercado local para este foro, que contó con los siguientes temas: 1) Retos del Mercado Latinoamericano de Seguros Marítimos. Leonardo Umaña, secretario general de ALSUM,

hizo un recuento de la evolución de las primas en Latinoamérica durante los últimos 5 años y subrayó la necesidad de innovación en el ramo para hacer frente a bajas tasas y menores riesgos. 2) Retos de la cobertura Stock Throughput en un entorno de alta siniestralidad. Olga Escorcía, de AON Benfield Colombia, describió esta cobertura así como sus retos de suscripción. 3) Inspección de condición de yates: elementos críticos para suscriptores. José Stoute, de IME Panamá, describió los elementos que los suscriptores de cascos deben tener en cuenta al pedir el informe de inspección de un yate, así como el análisis que debe hacerse al informe recibido.

Foro ALSUM Argentina - Buenos Aires



Fecha: 16 de mayo de 2018

Lugar: Hotel Meliá

Patrocinador: AssistCargo

En el evento previo al VI Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos, que tendrá lugar del 29 al 31 de octubre, en Buenos Aires, los asistentes tuvieron acceso a estas temáticas: 1) El Cargo Handbook ALSUM, una herramienta para la suscripción. Leonardo Umaña, secretario general de ALSUM, describió la importancia del Cargo Handbook que ALSUM ha dispuesto para sus afiliados en la página web. Esta herramienta permite conocer los elementos críticos de las mercancías que se transportan, como condiciones de temperatura, humedad, empaque y embalaje. 2) Recobrándole a un P&I: casos de éxito. Gustavo Yusti, de ALS Admiralty Services, explicó a la audiencia

lo que significa tener una cobertura de un club de P&I y el proceso de recobro cuando se presenta una demanda. 3) Segmentos alternativos: potencial de los seguros para el hombre-camión. Jorge Cruz, de JLT Re Colombia, expuso un caso de éxito en innovación de seguros y cómo llegar a segmentos alternativos de clientes para incrementar las primas.

Foro ALSUM Colombia - Bogotá



Fecha: 14 de junio de 2018

Lugar: Embassy Suites by Hilton

Patrocinador: AssistCargo

En el último evento del primer semestre, los temas discutidos fueron: 1) Tipos de embarcaciones fluviales: riesgos y aseguramiento. César Salerno, de Marconsult, hizo un breve recuento de las posibilidades de transporte fluvial en Colombia, así como de las embarcaciones usualmente utilizadas con este objetivo, y finalizó con elementos fundamentales que los suscriptores deben tener en cuenta. 2) El internet de las cosas en la gestión de flotas de camiones: ¿moda o necesidad? Édgar Salas, de AZLógica, describió a profundidad a qué se refiere el término de internet de las cosas, así como sus aplicaciones en la logística. 3) Factores críticos en el diseño de rutas de carga sobredimensionada. Raúl Medina, de Allianz Seguros, explicó cuáles son los principales errores de los planificadores de rutas, o lo que pasa cuando no hay uno en el equipo que prepara la carga a ser transportada.

ELECTRODOMÉSTICOS, LÍNEA BLANCA



Un gran aparato, o aparato electrodoméstico, es usualmente definido como una máquina larga que lleva a cabo alguna rutina de tarea doméstica, la cual incluye propósitos tales como cocinas o la preservación de alimentos, ya sea en un entorno de hogar, institucional, comercial o industrial.

Un electrodoméstico es diferenciado de una instalación de plomería debido a que usa un aporte de energía para sus operaciones, además del agua, generalmente usando electricidad o gas/propano natural. Un objeto utilizado con un molino de agua también podría ser considerado un electrodoméstico. El término de línea blanca o de artefactos es también usado para estos artículos, en especial donde se habla inglés británico, aunque las definiciones para línea blanca pueden diferir. En Estados Unidos, el vocablo de productos blancos se refiere más a los lienzos que a los electrodomésticos.

La mayoría de los electrodomésticos se han vuelto más complejos técnicamente, debido al reciente control con la introducción de varias reglas de Etiquetado Energético en el mundo. Esto ha significado que los electrodomésticos hayan sido forzados a volverse más y más eficientes, lo cual conduce a controladores más precisos para concordar con las regulaciones.

Gran parte de los electrodomésticos son diferenciados de los aparatos pequeños porque son grandes, difíciles de mover y, por lo general, contruidos en el lugar en cierta extensión. Son regularmente considerados equipamiento y parte del inmobiliario y, como tal, proporcionados a los inquilinos como parte de propiedades en alquiler sin amoblar. Otras características frecuentes de los aparatos electrodomésticos es que pueden tener ciertos requerimientos de electricidad substanciales, que necesitarán un cableado eléctrico especial para proveerlos de corriente o de voltaje más altos, que los que los tomacorrientes normales pueden proporcionar. Esto limita dónde pueden ser colocados en un hogar.

Equipo de refrigeración

- Congeladora.
- Refrigeradora.

Estufas

- Cocina, también conocida como fogón, estufa, horno, placa de cocina o anafe.
- Horno microondas.
- Equipo de lavado.
- Lavadora.
- Secador de prendas.
- Armario de secado.
- Lavaplatos.

Diversos

- Aire acondicionado.
- Calentador de agua.
- Computadora.
- Televisor.

Distribución / Almacenamiento / Factores de riesgo

Los electrodomésticos son sensibles al impacto, a las vibraciones y a la presión, así como al estrés climático.

Debido a que los electrodomésticos son usualmente valiosos, su empaquetamiento debe ser adecuado. Por ejemplo, proveer protección contra impacto, vibratoria y de tensión compresiva; el revestimiento interior contiene materiales de plástico (material de amortiguación), como moldeos, partículas de relleno, envoltura de burbujas o bolsas de aire. Las superficies sensibles a los rasguños deben ser protegidas con películas de plástico, láminas de espuma o papel de seda, los cuales deben ser químicamente neutrales o suaves. Las esquinas deben cuidarse con protectores de bordes.

Para evitar el daño causado por el clima húmedo (nieve, lluvia), la radiación solar, la contaminación (polvo) y el hurto, los electrodomésticos no deberían ser objeto de almacenamiento o almacenamiento intermedio al aire libre.

Donde se empaquete esta carga en cajas de cartón, se debe asegurar que el cartón usado sea resistente a la humedad y que los cierres, las cintas adhesivas, los clips de metal y las ataduras de acero o plástico estén sujetos, de modo que las aberturas del empaquetamiento estén completamente cerradas. Las cajas usadas para el empaquetamiento de electrodomésticos grandes (por ejemplo, televisores) deben ser manipuladas de forma manual y tener cavidades/tiradores para ser puestas de acuerdo con el centro de gravedad del electrodoméstico. El contenido de agua de una caja de cartón debería ser, a lo mucho, entre 5 % y 8 %, mientras que la de un empaquetamiento en caja debería ser, máximo, entre 12 % y 18 %.

Las unidades de carga paletizadas y los electrodomésticos grandes deberían ser cerrados

en película retráctil o película estirable; por una parte, para protegerlos contra el daño y, por otra, para reducir el riesgo de hurto. Los detalles de la compañía, los promocionales y los referentes al electrodoméstico deberían ser omitidos.

Se debe aplicar el etiquetado de un transporte adecuado, lo cual quiere decir:

- Frágil, manipule con cuidado.
- Lado superior.
- Manténgase seco.
- Limitación de apilamiento.
- Sin carretilla de mano aquí.

Transporte¹

Generalidades:

- Se recomienda que todas las etapas de manipulación y transporte las realice personal cualificado.

- Se aconseja establecer controles y responsabilidades en cada punto del proceso.

Recepción/descarga:

- Se debe revisar el estado del producto.

- El transportista debe estar presente en la revisión porque es el responsable de la entrega.

- Cualquier incidencia debe indicarse en el albarán que acompaña al producto, que debe completarse con sello o DNI, y fecha, y del que debe llevarse copia el transportista.

- Productos defectuosos deben rechazarse en la entrega e indicar la razón en el albarán.

- Si la descarga se realiza con pinzas, debe prestarse atención a las presiones indicadas por el fabricante (se recomienda que se trabaje con pinzas con selector de presión para adaptarse a los valores indicados para cada fabricante y tipo de producto).

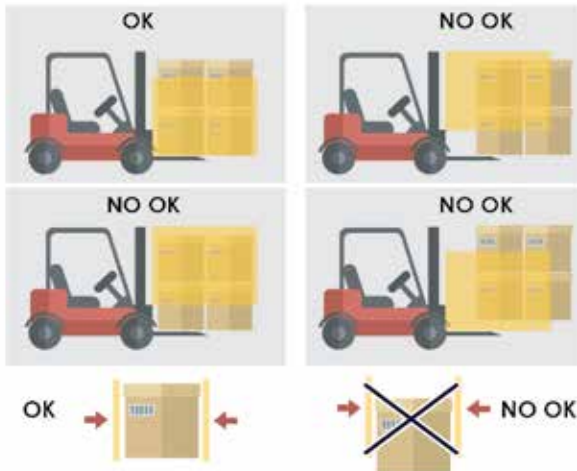
¹ Fuente: información obtenida del Código de buenas prácticas relativas a la manipulación de los electrodomésticos de línea blanca de la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Electrodomésticos - ANFEL. http://www.anfel.org/media/files/buenas_practicas_manipulacion_electrodomesticos_2.pdf

Manipulación en almacén:

- Se debe prestar atención a los símbolos en el embalaje, que indica el fabricante de los productos, en especial los siguientes:

	Se puede utilizar pinzas de presión solo por este lado.
	Esta prohibido utilizar pinzas de presión solo por este lado.
	Esta prohibido utilizar carretilla de mano por este lado.
	Se pueden utilizar pinzas de presión, sólo por este lado y por encima de la marca. Es imprescindible pinzar también el canto superior del aparato.
	Se puede utilizar carretillas de manos por este lado.

Para la manipulación con pinzas deben seguirse estas indicaciones:



Para la manipulación con carretilla deben tenerse en cuenta las directrices siguientes:



Debe respetarse lo indicado en el símbolo de número máximo de aparatos idénticos que se pueden apilar, establecido para cada fabricante y producto, según una figura similar a esta:



Carga en el camión:

- Debe comprobarse que el producto está adecuadamente estibado en el camión.

- El camión debe estar limpio y cumplir las condiciones apropiadas para el transporte de aparatos de línea blanca.

- Se recomienda que el camión tenga incorporada trampilla elevadora. En caso de no disponer de ella, la entrega debe realizarse con dos personas y con el debido cuidado para evitar daños. Entrega domiciliaria:

- No debe retirarse el embalaje original del producto hasta la entrega física en el domicilio, con la única excepción de la retirada para colocar en su lugar una funda protectora (por ejemplo, Approcover) cuando se vaya a realizar la entrega domiciliaria.

- Se aconseja encarecidamente que la entrega la realicen dos personas, siguiendo lo indicado en la figura siguiente:



Finalmente, se recomienda tener en cuenta todas las recomendaciones de los fabricantes para el transporte y uso de los electrodomésticos.

Tomado del Cargo Handbook, traducción de ALSUM.

DIRECTORIO

PERITOS Y
AJUSTADORES
DE SEGUROS**CRAWFORD
LIQUIDADORES DE
SEGUROS LTDA.**

Chile:

Dirección: Coyancura
2241, Santiago,
Providencia, Región
Metropolitana

Teléfono: +56 2 2676 9500

Persona de Contacto:
Arnaldo Rotella
Macchiavello Arotella@
crawford.cl

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

Perú:

Dirección: Av. Carlos
Gonzalez 275 Of. 203,
Lima 32, Perú.

Teléfonos: +51 1 464-1378
/ 451-6545 Ext. 104

Persona de contacto:
Carlos Peralta

Teléfono: +51 1 393-8618
Móvil: +51 999 704 728

cperalta@herdkp.pe

HUDSON LTDA.

Colombia:

Dirección: Cra. 80 No. 39-
159, Of.515, Medellín

Teléfono: +57 (4) 4117722

Persona de contacto:
Carlos Ramírez

hudson@une.net.co

**MARINE CONSULTANTS
SAC**

Perú:

Dirección: Calle Mariscal
Avelino Cáceres No. 593,
Surquillo, Lima

Teléfono: + 511-6112200

Persona de contacto:
Cesar Humberto Salerno

csalerno@marconsult-
fidens.com

**SOL MARINE OFFSHORE
S.A.**

Colombia:

Dirección: Carrera
44 No. 79 – 105,
Barranquilla

Teléfono: +57 (5)
3049333

Persona de Contacto:
Luis Angulo

Teléfono: +57 3114186078

manager@
solmarineoffshore.com

**SUPERVISIONES &
PREVENCIONES S.R.L**

Perú:

Dirección: Av. Javier
Prado Este 185 Oficina
803C, San Isidro. Lima,
Perú.

Teléfonos: + 51 1 3727324
/ + 51 1 998282108

Persona de contacto:
Jean Carlo Merino
Henderson

jmerinoh@sypperu.com

THE SPENCER COMPANY

Estados Unidos:

Dirección: 57 Park
Terrace West, New York,
NY 10034. EUA.

Teléfono: +1 212 304 1560

Persona de contacto:
Jonathan S. Spencer

Teléfono: +1 917 696 5467

jss@jssusa.com

ZASS INTERNATIONAL

Dirección: Van-der-
Smitsen-Str. 1

22767 Hamburgo
Alemania

Teléfono: +49 40 389198
0

Persona de contacto:
Jon Sanchez

sanchez@zass-
international.com

SEGUROS

**ARGO SEGUROS BRASIL
S.A.**

Brasil:

Dirección: Avenida das
Nações Unidas, 12.399.
Conjunto 140 e 141 –
Brooklin Paulista. CEP
04578-000 – São Paulo
– SP.

Teléfono: +55 11 3056
5530

Persona de contacto:
Salvatore Lombardi

Teléfono: + 55 11 3056-
5584

salvatore.lombardi@
argoseguros.com.br

**ASSA COMPAÑÍA DE
SEGUROS, S.A.**

Costa Rica:

Dirección: Santa Ana,
Centro Empresarial
Fórum I, Edificio F, Primer
piso, San José de Costa
Rica.

Teléfono: (506)2503-2700

Persona de Contacto:
Rudolf Peters

Correo:rpeters@assanet.
com

Panamá:

Dirección: Bella Vista,
Ave. Nicanor De Obarrio
(Calle 50), entre Calles
56 y 57, Edificio Assa.
Panamá.

Teléfonos: 011-(507)
300-2772 Persona de
contacto: Patricia
Cortés

Teléfono: 011-(507) 301-
2443

pcortes@assanet.com

AXA COLPATRIA

Colombia:

Dirección: Carrera 7 No
24-89, Bogotá D.C.

Teléfono: +(57) 1 423
57 57

Persona de contacto:
Sergio Maldonado

sergio.maldonado@
axacolpatria.co

**COMPAÑÍA DE SEGUROS
Y REASEGUROS
FORTALEZA S.A.**

Bolivia:

Dirección: Avenida
Virgen de Cotoca #
2080, Santa Cruz de la
Sierra

Teléfonos: (591) 3487273
- 3497675

Persona de Contacto:
Francisco Mauricio Ríos

frios@grupofortaleza.
com.bo

**CORPORATE SOLUTIONS
– SWISS RE**

Brasil:

Dirección: Avenida
Paulista, 500 – 6º ANDAR
C.J. 64, São Paulo

Teléfono: +55 11 3073
8000

Persona de Contacto:
Arua Piton

Arua_Piton@swissre.com

CHUBB

Argentina:

Dirección: Torre Alem
Plaza. Av. L. N. Alem
855 - Piso 19, C1001AAD,
Buenos Aires

Teléfono: (+ 54 11) 4114-
4000

Persona de contacto:
Pamela Rosetti

Teléfono: +541141144021

Pamela.Rosetti@chubb.
com

Brasil:

Dirección: Eldorado
Business Tower, Avenida
das Nações Unidas,
8.501 – 25º ao 28º
andares. Pinheiros –
05425-070 – São Paulo
– SP

Teléfono: +(55 11) 4504-
4400

Persona de contacto:
Omar Mendoza

Teléfono: +55 (11)4504-1641

Omar.mendoza@chubb.com

Chile:

Dirección: Miraflores
222 Piso 17, CP 8320198,
Santiago - Chile

Teléfonos: +(562) 549-8300 / (562) 549-8300

Persona de contacto:
Diego Maira

Teléfono: +56 (2) 2549 8331

Diego.Maira@chubb.com

Colombia:

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

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

Persona de contacto:
William Suárez

Teléfono: + 57 (1) 3190300 ext 2013

william.suarez@chubb.com

Ecuador:

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

Teléfono: + (593 2) 292 - 0555

Persona de contacto:
Sonia Medina

Teléfono: + 593 (2) 292-0555 ext 2516

sonia.medina@chubb.com

México:

Dirección: Edificio
Capital Reforma, Av.
Paseo de la Reforma
#250 Torre Niza Piso 15,
Col. Juárez Delegación
Cuauhtémoc. México
Distrito Federal Zip. 06600

Teléfono: +(55) 52 58 5800

Persona de contacto:
Omar Mendoza Lizaola

Teléfono: + (52) 55 52 58 58 67

gustavo.valdes@chubb.com

Panamá:

Dirección: Torre Sur,
Planta Baja Este,
Business Park, Costa
del Este, Ave.Principal
y Ave. La Rotonda,
Panamá.

Teléfonos: (507) 205 – 0400 / (507) 205 - 0400

Persona de contacto:
Fernando Abad

Teléfono: +507 380-2229

Leonela.Ulloa@chubb.com

Perú:

Dirección: Calle
Amador Merino Reyna
#267, oficina 402, San
Isidro, Lima - Perú

Teléfonos: (511) 417 – 5000 / (511) 417 - 5000

Persona de contacto:
Álvaro Seminario

Teléfono: + (51 1) 417-5000 - Anex. 5061

alvaro.seminario@chubb.com

Puerto Rico:

Dirección: Doral Bank
Center Suite #501, FD
Roosevelt Avenue, 33
Resolución Street, San
Juan - Puerto Rico, 0920 - 2717

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

Persona de contacto:
Raúl Rosario

Teléfono: + (787) 274-4767

raul.rosario@chubb.com

Miami:

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

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

Persona de contacto:
Patricia García

Teléfono: + (305) 670-1249

patricia.garcia@chubb.com

INTERNACIONAL DE SEGUROS

Panamá:

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

Teléfonos: +507 206-4000

Persona de contacto:
Maricarmen de
Serracin

Teléfonos: +507 206-4670

mserracin@iseguros.com

LA HOLANDO SUDAMERICANA S.A.

Argentina:

Dirección: Sarmiento
309 Buenos Aires,
Argentina.

Teléfono: +54 11 4321-7600

Persona de contacto:
Lic. Carlos Simone

csimone@holansud.com.ar

LA MONUMENTAL DE SEGUROS

República Dominicana:

Dirección: Max
Henríquez Ureña, No. 79,
Evaristo Morales, Santo
Domingo

Teléfono: +1 809-683-0433

Persona de Contacto:
Julissa Espinal

Teléfono: +1 809-683-0433 ext.4230

jespinal@lamonumental.com.do

LA PREVISORA S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS

Colombia:

Dirección: Calle 57 # 9 -07, Bogotá.

Teléfono: +57 1 3485757

Persona de contacto:
Jorge Beltrán

jorge.beltran@previsora.gov.co

LA UNIÓN COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A.

Ecuador:

Dirección: Urbanización
Los Cedros, Km. 5,5 vía
a la costa. Guayaquil,
Ecuador.

Teléfonos: +593-4-2851500 / +593-4-2851600

Persona de contacto: Sr.
David Goldbaum

Teléfono: +593-4-2851500

agoldbaum@segurosunion.com

LIBERTY SEGUROS COLOMBIA

Colombia:

Dirección: Calle 72
No.10 - 07

Bogotá

Teléfono: +57 (1) 307 7050

Persona de contacto:
Ana Matilde Garzón

ana.garzon@libertycolombia.com

MAPFRE GLOBAL RISKS

España: Mapfre Global
Risks

Dirección: Ctra. Pozuelo,
52 – Edificio 2, 28222
Majadahonda (Madrid)

Teléfono + 34 91 581 44 71

Persona de contacto:
José Manuel Castillo

casjm@mapfre.com

PACÍFICO SEGUROS

Perú:

Dirección: Av. Juan de Arona 830, San Isidro -Lima 27.

Teléfono: (01) 518-4000 // Anexos: 5316 / 5318 / 5319

Contacto: Paul Cáceres

pcaceres@pacifico.com.pe

PATRIA SEGUROS

República Dominicana:

Dirección: Calle 5ta. #1, La Julia, Santo Domingo:

Teléfono: + 1 809 547 1234

Persona de contacto: Rafael Nolasco

rnolasc@patria.com.do

QBE SEGUROS

Colombia:

Dirección: Carrera 7 No. 76-35, Pisos 7, 8 y 9, Bogotá D.C.

Teléfono: +(57-1) 319-0730

Persona de contacto: Rodrigo Amengual

rodrigo.amengual@qbe.com

RIMAC SEGUROS

Perú:

Dirección: Calle Las Begonias 475, San Isidro, Lima.

Persona de contacto: Carmen Rosa Flores

cflores@rimac.com.pe

SEGURIDAD SEGUROS

Paraguay:

Dirección: Edificio y Torre SEGURIDAD. Avda. Mcal. López 793, Asunción

Teléfono: (595-21) 249-1000

Persona de contacto: Manuel Fronciani

mfronciani@seguridad.com.py

SEGUROS ATLAS S.A.

México:

Dirección: Paseo de los Tamarindos #60 Col. Bosques de las Lomas C.P. 05120 México, D.F.

Teléfono: +52- 55- 91775000

Persona de contacto: Roxana M. Ríos Rosales

Teléfono: +52-55-91-77-50-51

rrios@segurosatlases.com.mx

SEGUROS BOLÍVAR

Colombia:

Dirección: Av Dorado # 68B -31 Torre 2, Bogotá

Teléfono: +57 (1) 3410077

Persona de contacto: Gabriel Villalobos

Gabriel.Villalobos@segurosbolivar.com

SEGUROS DEL ESTADO S.A.

Colombia:

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

Teléfono: 57 1 6019330

Persona de contacto: Jorge Mario Gómez

jorge.gomez@segurosdelestado.com

Seguros Sura, S.A.

Colombia:

Dirección: Carrera 64B No. 49A-30, Medellín, Antioquia, Colombia

Teléfono: +57 (4) 4378888

Persona de Contacto: Martín Uribe Cárdenas

Teléfono: +57 (4) 2602100 ext. 42504

Cel: (+57) 3165207495

muribec@sura.com

Argentina:

Dirección: Cecilia Grierson 255, 1107 Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Teléfono: +54 114 339 0000

Brasil:

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

Teléfono: +55 11 35567000

Chile:

Dirección: Providencia 1760, Piso 4, Providencia, Santiago – Chile

Teléfono: +56 2 223961000

El Salvador:

Dirección: Alameda Dr. Manuel Enrique Araujo, Plaza Suiza, Col. San Benito, San Salvador, El Salvador.

Teléfono: +503 2298 8888

México:

Dirección: Blvd. Adolfo López Mateos 2448, Col. Altavista, Delgación Álvaro Obregón, C.P. 01060, Cd De México.

Teléfono: +52 (55) 5723 7999

Panamá:

Dirección: Calle Aquilino de la Guardia entre calle 47 y 48, Plaza Marbella, ciudad de Panamá

Teléfono: +507 205-0700

República Dominicana:

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

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

Uruguay:

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

Teléfono: +598 2603 0000

STARR INSURANCE HOLDINGS INC.

Argentina:

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

Teléfono: 54 11 5173-7470

Persona de contacto: Axel Trauttenmiller

axel.trauttenmiller@starrcompanies.com

XL CATLIN

México:

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

Teléfono: 52 (55) 9000 9246

Persona de contacto: Ruben Chanona Llano

Teléfono: 52 (55) 2269 5584

ruben.chanona@xlcatlin.com

REASEGURO

HANNOVER RÜCK SE

Colombia: Hannover Re

Dirección: Carrera 9 No 77 – 67 Piso 5. Bogotá (Representación para toda Latinoamérica)

Teléfono: + (571) 6517583

Persona de contacto: Miguel Ángel Velásquez.

Teléfono: + (571) 6517583

miguel.velasquez@hannover-re.com

HELVETIA

Dirección: 1395 Brickell Avenue Suite 680. Miami, Florida 33131

Teléfono: +1 305 503 5166

Persona de Contacto: Leonardo Morales

leonardo.morales@helvetia.com

LIBERTY INTERNATIONAL UNDERWRITERS

Estados Unidos:

Dirección: 1221 Brickell Ave., Suite 820 Miami, FL 33131

Teléfono: +1 786 437 8520

Persona de contacto: Arturo Posada

Teléfono: +1 (786) 437-8548

arturo.posada@libertyiu.com

MUNICH RE

Cono Sur y Brasil:

Persona de contacto: Henrique Cabral

Teléfono: +49 (89) 3891-4871

hcabral@munichre.com

Región Andina & Caribe:

Persona de contacto: Tanja Fehrenbach

Teléfono: + 49 (89) 3891-3155

TFehrenbach@munichre.com

México y Centro América:

Persona de contacto: Carlos Duran

Teléfono: +57 1 3269600

CDuran@munichre.com

LatAm e Iberia

Persona de contacto: Michael Yeats

Teléfono: +57 (1) 3269608

MYeats@munichre.com

NAMES – AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN

Latam

Teléfono: +1 7864982175

Persona de contacto: Ricardo Morales

rmorales@namesagency.com

NAVIGATORS INSURANCE COMPANY

América Latina & el Caribe:

Dirección: 355 Alhambra Circle, Ste 1510 Coral Gables, FL 33134

Persona de Contacto: Efraín Ignacio Sorá

Teléfono: + 1 3053233940

esora@navg.com

PROVINCIAL DE REASEGUROS C.A.

Panamá: Provincial Re Panamá

Dirección: P.H. Office One (Torre BANISI), Nivel 1300, Oficina 1305. Calle 58 con Calle 50, Obarrio, Corregimiento de Bella Vista, Provincia de Panamá.

Teléfonos: + (507) 209 6734/ +(507) 397 6940, 6947 /+(507) 836 5424, 5660, 5659

Wilfredo.mujica@prorepanama.com

VENEZUELA: PROVINCIAL DE REASEGUROS C.A.

Dirección: Av. San Felipe, Nro. 10, Edif. Prore, La Castellana. Caracas.

Teléfono: +58 212 233.33.44 - Fax: +58 212 263.16.16

Wilfredo.mujica@provincialre.com

SWISS RE

Brasil: Swiss Re Brasil Resseguros S.A.

Dirección: Avenida Paulista, 500 - 5º andar

Cj 53. 01310-000. São Paulo – SP.

Teléfono: + 55 11 3073 8096

Persona de contacto: Euler Alvarenga

Euler_Alvarenga@SwissRe.com

Estados Unidos: Swiss Re

Dirección: 175 King St., Armonk, New York 10504. EUA.

Teléfono: + 1 914 828 8811

Persona de contacto: Erika Schoch

Erika_schoch@swissre.com

TALBOT UNDERWRITING LATAM S.A.

Chile:

Dirección: Av. Apoquindo 3650 Oficina 803, Las Condes, Santiago de Chile

Teléfono: 56 2 2797 0300

Persona de contacto: Carlos Villafaina

carlos.villafaina@talbotuw.com

TRANSATLANTIC RE

Estados Unidos: Transatlantic Reinsurance Company (TransRe)

Dirección: 701 N.W. 62nd Avenue, Suite 790 Miami, FL 33126

Teléfonos + 1 786 437 3900 Ext: 3943

Persona de contacto: Alfonso Valle - T: + 1 786 437 3943

avalle@transre.com

CORREDORES

AON BENFIELD COLOMBIA

Colombia:

Dirección: Av. Carrera 9. No. 113-52 Oficina 505. Bogotá

Teléfono: +57 1 6222222 Ext.270

Persona de contacto: Olga Patricia Escorcía Julio

olga.escorcia.contractors@aonbenfield.com

AON BENFIELD PERÚ

Perú:

Dirección: Calle Andrés Reyes 437 San Isidro. Lima

Teléfono: +51 1 2306100

Persona de contacto: Pilar Chávez

chavez@aonbenfield.com

AQUAMERCANTILE INTERNATIONAL INC

Panamá:

Dirección: Calle 77 San Francisco Casa No 26 Inter-maritime Group Ciudad de Panamá

Teléfono: (507) 3151143

Persona de contacto: Flor Torrijos

flor@intermaritime.org

ARTHUR J. GALLAGHER

Perú:

Dirección: Av. Rivera Navarrete 475, Of. 1001, Piso 10 - San Isidro, Lima

Teléfono: +51 1 6188740

Persona de contacto: Bruno Moscoso Peña

bruno_moscoso@ajg.com

ATLANTIC INSURANCE BROKERS

América Latina:

Dirección: 175 SW 7th St, Suite 1509. Miami, FL.

Teléfono: +1 305 377 7887

Persona de contacto: Luis Tojeiro

ltojeiro@atlanticinsbrokers.com

GUY CARPENTER

América Latina y el Caribe:

Dirección: 200 S Biscayne Blvd, Miami, FL 33131

Teléfono: +1 305 341 5050

Persona de contacto:
Edward Benavides

edward.benavides@
guycarp.com

JLT GROUP

Colombia:

Dirección Carrera 7 No.
71 - 21 Torre B Oficina 601,
Bogotá

Teléfono: + 57 (1) 6004000

Persona de Contacto:
Jorge Cruz

jorge_cruz@
jltrecolombia.com

Persona de contacto
Argentina: Martina
Mustafa

martina_mustafa@jltre.
com.ar

Persona de contacto
Brasil: Beatriz Manfredi

beatriz_manfredi@jltre.
com.br

Persona de contacto
Chile: Adrián Larrondo

adrian.larrondo@jlt.cl

Persona de contacto
Perú: Waldo Olivos

Waldo_Olivos@jltperu-re.
com

JLT STERLING

México:

Dirección: Insurgentes Sur
1898 Piso 19

Colonia Florida. Torre
Siglum

C.P. 01300, México D. F.

Teléfono: +52 55 8503
6700

Persona de contacto:
Carlos Villamil

carlos_villamil@jltsterling.
com

J.R. RODRIGUEZ & ASOCIADOS

Argentina:

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

Teléfono: (54 11) 4393
5919/5923/2754

Persona de contacto:
Jorge Ruben Rodríguez

rodriguezjr@jrryasoc.
com.ar

REASINTER, INTERMEDIARIOS DE REASEGURO S.A DE C.V.

México:

Dirección: Miguel de
Cervantes Saavedra
No. 301 - Torre Sur Piso
17 Col. Granada Deleg.
Miguel Hidalgo C.P.
11520 México, D.F.

Teléfono: +52 55 5255
9200

Persona de Contacto:
Gilberto Loeza

gelo@inter.mx

REINSURANCE CONSULTING

México:

Dirección: Barranca del
Muerto 415. Col. 03930,
Ciudad de México,
Benito Juárez

Teléfono: +5255 5377
5960

Persona de contacto:
Lizardo Fonseca
Cárdenas

lizardo_fonseca@re-
consulting.com.mx

RISK SOLUTIONS VENEZUELA SOCIEDAD DE CORRETAJE DE REASEGUROS, C.A.

Venezuela:

Dirección: Urbanización
Las Mercedes,
Calle Veracruz, Edif.
Torreón, PB Oficinas
2 y 3, Caracas 1060,
Venezuela.

Teléfonos: + 58 212
9930211, Ext 113

Persona de contacto:
María Eugenia Marín

Teléfono: +58 212
9930211

maria_marin@
riskolutions.net.ve

SIW CARGO

Argentina:

Dirección: Italia
5565, Lújan de cuyo,
Mendoza, cp 5505

Teléfono: (+54) 261 4 966
221

Persona de contacto:
Federico Badui

TBS INTERMEDIARIO DE REASEGURO

México:

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

Teléfono: + (52) 55 5290
5826

Persona de contacto:
Luis Angel Mendoza

luisangel.mendoza@
tbsmexico.com.mx

WILLIS TOWERS WATSON

Estados Unidos:

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

Teléfono: +1 305 421
6206

Persona de Contacto:
Neil Bath

neil.bath@
willistowerswatson.com

RISK MANAGEMENT

ARM - ASSET RISK MANAGEMENT

Argentina:

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

Teléfono: +54 11 5032
3380

Persona de contacto:
Samuel A. Markov

smarkov@arm-services.
com

Chile:

Dirección: Padre
Mariano 210 Oficina

1003 Providencia,
Santiago de Chile

Teléfono: +56 2322 36340

Persona de contacto:
Thomas Radmann

tradmann@arm-chile.
com

ASSISTCARGO S.A.

Argentina:

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

Teléfono: +54 11 4316
2222

info@assistcargo.com

Persona de Contacto:
Dr. Carlos Leymarie

Teléfono: +54911
61118418

Mail:cleymarie@
assistcargo.com

México:

Dirección: Río Misisipi 52
- 8º piso

CP06500 - Cuauhtémoc,
México D.F.

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

Teléfono: +52 55 4070
2880

pvidal@assistcargo.com

Chile:

Dirección: San Pio X
2460 Of. 1302

CP 7510041 -
Providencia, Santiago
de Chile

Teléfono: +56 9 9658
1771

Persona de contacto:
Lic. Alan Marín

Teléfono: +56 2 2656
9988

amarin@assistcargo.
com

Estados Unidos:

Dirección: 24044 Cinco
Village Center Blvd.

Suite 100

TX 77494 - Katy, Texas

Teléfono: +1 281 247 0379

Persona de contacto: Lic.
Gabriel Rodríguez Roca

grodriguezroca@
assistcargo.com

CRM- CARGO RISK MANAGEMENT

Colombia:

Dirección: Calle 72 N° 10-
51 Oficina 501, Bogotá.

Teléfono: +571 212 5733

Persona de contacto:
Juan Carlos Martínez

jcm@cargorisk.com

México:

Dirección: Mariano
Escobedo 476, oficina
1233 col. Nuevo Anzures.
Mexico DF.

Teléfono +55 290996 67

Persona de contacto:
Mauricio Martínez

mmp@cargorisk.com

GRUPO OET

Colombia:

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

Teléfono: (57) (1) 742 90 02

Persona de Contacto:
Andrés Rodríguez
Guerrero

andres.rodriguez@
grupooet.com

LA GERENCIA DE RIESGOS

Estados Unidos:

Dirección: 484 Knollwood
Lane Unit 177 - Avon, IN
CP 46123

Teléfono: +1 3172219724

Persona de contacto:
Alma Piedad Alarcón

alma.alarcon@
lagerenciaderiesgos.
com

CONSULTORES

BAAL NAK- REINSURANCE CONSULTANTS

Latinoamérica:

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

Teléfono: +1 305-377-
4233

Persona de contacto:
Xavier Corona

xavier.corona@baalnak.
com

INTERNATIONAL MARINE EXPERTS (IME)

Panamá:

Dirección: Bldg
N°0750D, Williamson
Place, La Boca, Balboa,
Ancón, Panamá.

Teléfono: +507-314-1756 /
52; +507 6676 8505; +507
6780 5046

Persona de contacto:
Ing. Javier Bru

jbru@ime.com.pa

LLOYD'S AGENCY

Inglaterra:

Dirección: One Lime
Street, London, EC3M
7HA

Teléfono: 44 (0) 20 7327
5093

Persona de contacto:
David Lawrence

david.lawrence@lloyds.
com

ASESORÍA LEGAL

ALS ADMIRALTY SERVICES SA

Argentina:

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

Dock 5 - Puerto Madero

Ciudad A. de Buenos
Aires

Teléfono: +54-11-
43314324

Persona de contacto:
Dr. Gustavo Pablo Yusti

gyusti@admiraltylaw.
com.ar

HINCAPIÉ & MOLINA

Colombia:

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

Teléfono: (57 5)6608339

Persona de contacto:
Juan Guillermo
Hincapié

juangh@
hincapiemolina.com

J. CORREA & ABOGADOS. S.A.S - ATTORNEYS AT LAW. FIRMA RECONOCIDA INTERNACIONALMENTE EN LAS ÁREAS DEL DERECHO DE TRANSPORTE Y SEGUROS.

Colombia:

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

Teléfono: (571) 3172970 -
3122109

Personas de contacto:
John Correa

jjcorrea@jcorrealegal.
com

Andrés Felipe Ávila

andresavila@
jcorrealegal.com

J.R.Rodríguez & Asociados - Brokers de seguros marítimos

Argentina:

Dirección: Lavalle 547, 2º
Piso, Oficina «A» Código
Postal (C1047AAK)
Ciudad de Buenos Aires
- Argentina

Teléfono: (54 11) 4393
5919/5923/2754

Persona de Contacto:
Julieta Rodríguez

rodriguezjulieta@
jrryasoc.com.ar

LOGÍSTICA Y LEYES CONSULTORIAS S.A.S.

Colombia:

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

Teléfono: (57) 1 8051279/
3123773932

Persona de contacto:
Adriana Grillo

agrillo@llylconsultorias.
com

MAIO LEGAL

México:

Dirección: Campos
Elíseos 98-B, Col.
Polanco 11560, México,
D.F.

Teléfono: +52(55)5254
5854

Persona de contacto:
Angel Vallejo Chamorro

avallejo@maiolegal.
com

ASOCIACIONES DE SEGUROS

AACH- Asociación de Aseguradores de Chile A.G.

Chile:

Dirección: Calle la
Concepción 322, Of 501,
Providencia, Santiago,
Región Metropolitana,
Chile

Teléfono: +56 2 2235
1502

Persona de contacto:
Marcelo Mosso

mmosso@aach.cl

AACS – ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS

Argentina:

Dirección: Calle 25 de
Mayo N° 565, 2º Piso.
C1002ABX - Capital
Federal - Buenos Aires.

Teléfono: +54 (011) 4312-
7790

Persona de contacto:
Pietro Zuppelli

pzuppelli@zuppelli.com

AMIS - Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

México:

Dirección: Francisco I. Madero No. 21, Álvaro Obregón, Tlacopac San Ángel, 01040 Ciudad de México.

Teléfono: +52 55 5480 0680

Persona de contacto: Marco A. De La Rosa

madrosa@amis.com.mx

APADEA- Asociación Panameña de Aseguradoras

Panamá:

Dirección: Edificio

APADEA. Bella Vista, Calle Venezuela No.46-113

Teléfono: (507) 225-4445

Persona de contacto: Carlos Berguido

caberguido@apadea.org

ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS - APCS

Paraguay:

Dirección: esquina Lugano (ex Ira. Proyectada), 15 De agosto, Asunción,

Teléfono: +595 21 444 343

Persona de contacto: Ruben Rappenecker

apcs@apcs.org.py

ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE SEGUROS - APESEG

Perú:

Dirección: Calle Amador Merino Reyna 307 Piso 9 San Isidro, Distrito de Lima, Perú

Teléfono: +51 1 2011600

Persona de Contacto: Renato Bedoya

rbedoya@apeseg.org.pe

AUDEA- ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS

Uruguay:

Dirección: Torre del Congreso -8 de

Octubre 2355 of 1501, Montevideo.

Teléfono: 2408 7735

Persona de contacto: Mauricio Castellanos

mauricio.castellanos@audea.org.uy

FASECOLDA - FEDERACIÓN DE ASEGURADORES COLOMBIANOS

Colombia:

Dirección: Cra. 7 N.o 26 - 20 Piso 11 y 12. Bogotá, Colombia.

Teléfono: +57 (1) 3 443 080

Persona de contacto: Diego Nieto

dnieto@fasecolda.com

Seguro para usted, su familia, su negocio.

Sea que necesites proteger tu compañía, tus empleados, tu casa o tus pertenencias, la gente que amas o todas las anteriores, Chubb te entrega un especial tipo de protección y nivel de servicio particular.

No es solo estar asegurado.
Es una habilidad técnica superior.

Contáctanos

Chubb Seguros Panamá S.A.
Business Park, Torre V, Piso 14
Ave. La Rotonda
Costa del Este, Panamá
T. 507.205.0400
www.chubb.com/pa

CHUBB®



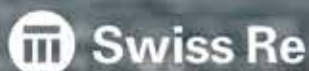
Su
conocimiento
profundo

+

Nuestra
perspectiva
única

=

Una visión
más clara del futuro



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

swissre.com



VI Congreso Latinoamericano de Seguros Marítimos

BUENOS AIRES 2018

29 al 31 de Octubre

BUENOS AIRES, ARGENTINA
Hotel Panamericano

Valor
Inscripción

AFILIADOS
USD 650

NO AFILIADOS
USD 1250

Sea parte del Congreso
más importante de
seguros marítimos de la
región. Este año en la
hermosa **Buenos Aires,**
Argentina



300
asistentes aprox.



+ de 20
países



2 cócteles oficiales
y **feria comercial**



Asistencia de aseguradoras (re),
risk managers, brokers,
ajustadores, maritimistas y asegurados

ORGANIZA

ALSUM
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA
DE SUSCRIPTORES MARÍTIMOS

AACS
Asociación Argentina de
Compañías de Seguros
120 Años

PATROCINADOR
DIAMANTE

Assistcargo

Más información

Juan Avella / juan.avella@alsum.co / + 57 317 512 9750

www.alsum.co/congreso2018