

# Sectores estratégicos del país al resguardo de ESICUBA

● SUSANA ALFONSO TAMAYO

**DE ACUERDO CON** Alejandro Ramos, director de la Oficina de Ventas de Negocios Especiales, "ESICUBA ha registrado un crecimiento sostenido en sus ingresos de primas. Siendo lo más significativo que ese resultado se ha logrado con Protecciones de Seguro para los intereses estratégicos de la economía cubana".

A estos resultados tributó la oficina liderada por el especialista, que en su año de apertura, alcanzó en sus operaciones 17 millones de pesos en moneda libremente convertible, y ya al cierre de 2017, la cifra ascendió a 70 millones, lo que significa más de un 50 por ciento de lo generado, en términos de ventas, por ESICUBA.

Desde su creación, en 2001, esta ha registrado un crecimiento paulatino y un afianzamiento como eslabón clave dentro de la empresa. En su opinión, el mérito no es solo de ellos, estos resultados no serían posibles sin un *staff* profesional y comprometido integrado por todos los grupos de trabajo de la Aseguradora.

No resulta ocioso destacar que la oficina cuenta con representaciones, además de su sede en La Habana, en Santiago de Cuba, Cienfuegos y Holguín. Dicha representación garantiza el contacto directo, además, con los clientes en las provincias de Villa Clara, Santi Spiritus, Granma, Las Tunas y Guantánamo.

ESICUBA cuenta con todo un equipo preparado y eficiente, centrado en brindar Protección de Seguro a los principales pilares económicos que actualmente asienta el país, considerando que ya se trabaja con los sectores de la industria y la construcción desarrollados en los años 90, la aviación y las telecomunicaciones.

Con relación a las coberturas que se ofrecen a los objetivos estratégicos de la Isla, Ramos se refirió a la Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZEDM), donde

ESICUBA brinda Seguros de Construcción y Montaje para las inversiones que se ejecutan allí. Los Seguros destinados al proceso inversionista cubren las ejecuciones de las obras y una vez concluida la etapa constructiva e iniciada la explotación, ya sean plantas industriales, fábricas de todo tipo de productos o instalaciones de comercio y servicios.

"ESICUBA brinda protecciones en la etapa de explotación que cubren tanto el inmueble, el equipamiento, los contenidos, como la responsabilidad civil e incluso, la pérdida de beneficio", detalla el especialista, quien agrega que una parte importante de la logística que se ofrece a clientes y usuarios de la ZEDM están también asegurados por la compañía. Almacenes y edificaciones —como el centro de negocios *Pelicano*—, ya cuentan con seguros, y también dispone de Protección de Seguro la Terminal Marítima de Mariel.

Otro objetivo estratégico, que resulta no solo una meta para la Isla sino un interés bastante universalizado, es la generación de energía a partir de fuentes renovables. El país pretende modificar la matriz energética que actualmente tiene, y ahí radica la importancia de esta encomienda, considera Alejandro Ramos. Para este propósito, ESICUBA brinda los Seguros de Construcción y Montaje y posteriormente cubrirá en fase de generación de energía a los parques eólicos, fotovoltaicos y las plantas de biogeneración.

Un tercer objetivo estratégico de la nación, y no por último menos significativo, es la potenciación de la inversión extranjera. En este caso, los Seguros se insertan a raíz de lo regulado en la Ley 118 de la Inversión Extranjera como una garantía y proporcionan protecciones de Seguro a la Ejecución de Proyectos que involucran capital extranjero en las modalidades de empresas mixtas, contratos de asociación económica y empresas de capital 100% extranjero. También se ofrecen inicialmente Seguros de Construcción y Montaje y luego los seguros específicos que requiere la inversión en su fase de explotación u operación productiva, comercial o de servicios.

Para los tres objetivos se ofrecen, en adición, los Seguros de Carga que cubren los riesgos de la mercancía de importación; es decir, las maquinarias, la tecnología y las materias primas, y los seguros de responsabilidad civil para la actividad que realizan.

## Ante cada problema, una solución

De este modo, la compañía ha preparado productos a la medida de las necesidades de sus clientes.

"El Seguro de Construcción y Montaje es cardinal para las inversiones, tanto extranjeras

como nacionales. Este producto cubre la obra civil y el equipamiento que interviene en la construcción. Ampara a los contratistas y la tecnología montada", acota Ramos. A su juicio, las obras están expuestas a riesgos desde la fase de movimiento de tierra y cimentación, razón por la cual las inversiones están severamente expuestas si carecen de Seguros.

Por otra parte, "cuando hablamos de Seguros destinados a la industria, las coberturas a rotura de maquinarias son cardinales, mientras que en transportación de mercancías, cubrir el recorrido desde el origen al destino, con todos los riesgos que implica ese tráfico, ya sea por vía marítima o aérea, es también importante.

"En cuanto a la pérdida de beneficio, cubrimos parte de la ganancia que se esperaba recibir, ante un daño físico que afecta la generación de ingresos. Se cubre una fracción, no el ciento por ciento, siempre y cuando sea un daño amparado por la póliza", ahonda el directivo de ventas.

No obstante, subraya que la cobertura ante riesgos de la naturaleza es vital, esta se incluye en todos los productos que se comercializan teniendo en cuenta la ubicación geográfica de Cuba, afectada por huracanes.

La ventaja de acceder a todos estos productos a través de ESICUBA está en la habilidad que ha desarrollado en el conocimiento y manejo de los riesgos de la mayor de las Antillas, basados en una experiencia de 55 años, lo cual constituye un valor agregado.

Otros de los beneficios que brinda la empresa es ofrecer términos y condiciones competitivas a escala internacional. En esto se incluye el uso de clausulados que son práctica mundial en el sector.

"Lo anterior explica que Cubana, Aerogaviota, Ecasa, la refinería de Cienfuegos, Brascuba, Bucanero, Planta de níquel "Ernesto Che Guevara", Energas, Etecsa, AEI UCM BBI, AEI Arcos BBI, Aerolíneas estadounidenses, Emincar, Cementos Curazao y Cienfuegos estén entre nuestros clientes".

## Los ojos en la cumbre

Las proyecciones de la entidad aseguradora, según el director de Ventas, Alejandro Ramos, consisten en aumentar los ingresos de primas y acompañar con Protecciones de Seguro a todos los objetivos estratégicos del país; también se extienden a la divulgación de la actividad de Seguros y a la promoción de sus servicios.

Para esto, entre las acciones que ESICUBA realiza, se encuentran la continua promoción de los servicios en los medios y la participación en las ferias organizadas a nivel nacional, como Energía Renovable, la de Informática, de la Construcción, del Transporte, del Turismo y la Feria Internacional de La Habana. En esos espacios comparten con sus asegurados y se acercan a sus potenciales clientes.

Finalmente, expresó que más allá de un discurso o *slogan* comercial, el propósito es ofrecer productos de Seguro cada día más competitivos y alcanzar un servicio de excelencia, expresado en la satisfacción, fidelización e incremento de clientes, pues como bien dice el directivo, esta es una Aseguradora que trabaja muy poco con consignas y bastante con realidades y resultados.

*El desarrollo del país debe ir acompañado de un Seguro nacional. La meta para ESICUBA está en asegurar los sectores estratégicos de la economía cubana.*



Alejandro Ramos, director de la Oficina de Ventas Negocios Especiales.