



Asociación Internacional de Derecho de Seguros - Sección Chilena



REVISTA CHILENA
DE
DERECHO DE SEGUROS





Asociación Internacional de Derecho de Seguros - Sección Chilena

Revista Chilena de Derecho de Seguros

Año 10 N° 18 Santiago de Chile, Julio de 2008

La Revista Chilena de Derecho de Seguros es el órgano oficial de expresión de la Sección Chilena de AIDA, Association Internationale de Droit des Assurances.

En sus páginas se publican trabajos sobre el ramo preparados por sus asociados o por especialistas de otras partes del mundo y que selecciona el Comité Editorial, además de noticias de actualidad en relación con el Derecho de Seguros y la actividad aseguradora y reaseguradora en que aquel se inserta.

Comité Editorial:

Sergio Arellano Iturriaga
Osvaldo Contreras Strauch
Juan José Vives Rojas

Es Director de la Revista el Señor Osvaldo Contreras Strauch

La revista se imprime en los talleres de GRAFICA JORY, Cónдор 848 Santiago

Domicilio: Ahumada 341 Oficina 207 Telefonos 639 6175 633 6720 Fax 639 5072 , Sede del Colegio de Abogados (Atención Sra. Ana María Carbone)

Secretario: Manuel Carvalho Pardo
E-mail: secretaria@colegioabogados.cl
E-mail del Director: osvaldo.contreras@contreraslex.cl

REVISTA CHILENA
DE
DERECHO DE SEGUROS

Año 10 N° 18 Santiago de Chile Julio de 2008

INDICE

Editorial	Pag. 5
El Defensor Asegurado	Pag. 7
El Litigio de Seguros en América Latina: Algunos Aspectos que Debemos Conocer Rodrigo Sapag A.	Pag. 15
Aspectos Tributarios de Algunas Operaciones Inter Fronteras Realizadas por Compañías de Seguros Manuel Bulnes Ossa	Pag. 21
Noticias AIDA	Pag. 35
Indice Temático	Pag. 39
Indice Alfabético por Autores	Pag. 43

EDITORIAL

El presente número 18 coincide con el décimo aniversario de la fundación de la Revista Chilena de Derecho de Seguros.

Han sido años de gran actividad en el medio asegurador y de un gran desarrollo de la disciplina del Derecho de Seguros en Chile y en todo el mundo.

En este número nos complace presentar tres artículos que, creemos, serán de gran interés para nuestros asociados y, en general, para todos los especialistas de Chile e Ibero América.

Uno de ellos versa sobre **El Defensor del Asegurado** en Chile, preparado por doña Alejandra Barrera, abogada de la Asociación de Aseguradores de Chile, institución a quien corresponde la iniciativa de establecer este interesantísimo mecanismo de solución alternativa de conflictos en el campo del seguro, que ha comenzado a operar en el primer semestre de este año en nuestro país.

El segundo artículo versa sobre el tema de los **Litigios en el Seguro**, preparado por nuestro asociado don Rodrigo Sapag, en el que se analizan las disputas en materia de seguros tanto desde la perspectiva nacional, como internacional.

En último término, presentamos un artículo titulado **Aspectos Tributarios de Algunas Operaciones Inter Fronteras Realizadas por Compañías de Seguros**, artículo preparado por nuestro asociado don Manuel Bulnes. Estoy seguro que el sólo nombre de este artículo, concitará el interés de los lectores.

En nuestra Sección relativa a las noticias de AIDA, hemos incluido una nutrida relación de hechos relevantes ocurridos en AIDA tanto en el plano nacional como en el internacional.

Por último, se incluyen en este ejemplar, dos útiles índices sobre los artículos publicados con anterioridad, uno temático y otro alfabético, por autores, preparados por nuestro asociado don Juan José Vives Rojas, que no dudamos serán de gran utilidad, para todos los lectores e investigadores en temas de derecho de seguros.

Oswaldo Contreras Strauch
Director

EL DEFENSOR DEL ASEGURADO

I. NUEVAS TENDENCIAS EN EL SERVICIO AL CLIENTE Y EN EL COMERCIO.

En la última parte del siglo XX se desarrolló una tendencia económico-jurídica denominada “contratación masiva”, donde el consumo de bienes y servicios se realiza entre grandes empresas y consumidores individuales, sin que exista una negociación directa sino la aceptación de ciertas condiciones estandarizadas.

Este fenómeno surge como respuesta a las ventajas que significan para los proveedores y consumidores el aprovechamiento de las economías de escala, esto es, la posibilidad de reducir los costos con la producción de grandes volúmenes de bienes. De esta forma, se logran mayores volúmenes e ingresos, y el consumidor puede acceder a productos de calidad y más baratos.

Desde el punto de vista jurídico, este fenómeno hizo necesario replantear la forma tradicional de contratación, con dos partes que negociaban el contenido del contrato y cuya voluntad era suplida por la ley cuando no era claramente manifestada. Así surgieron los denominados “contratos de adhesión”, es decir, aquellos que son propuestos por una de las partes, normalmente el productor, y donde el consumidor se limita a declarar si acepta o no al momento de adquirir el bien o servicio.

Como consecuencia de lo anterior, apareció otro factor muy relevante para el consumidor en la actualidad y que es el crecimiento de los canales masivos de distribución, tales como supermercados, casas comerciales, bancos, etc., que tienen acceso directo a los clientes y que están en condiciones de ofrecer servicios de terceros, como por ejemplo los seguros, en condiciones estandarizadas. A esos canales se une Internet, que ya constituye por sí solo un medio de distribución de creciente penetración.

Todo lo señalado, implica que ya no existe un contacto directo entre las empresas y sus clientes, lo que hace necesario que aquéllas desarrollen complejos sistemas de atención a sus clientes que, en caso de fallar, pueden significar serios daños para los consumidores.

Por eso, los sistemas jurídicos buscan la forma de velar por el respeto de los derechos de los consumidores y el cumplimiento de las obligaciones por parte de las empresas, pero sin entorpecer el funcionamiento de los mercados.

Ante ese desafío, una de las respuestas es la creación en los entes fiscalizadores, de centros de atención de público que reciben reclamos y buscan resolverlos con la intervención de las facultades de fiscalización de la autoridad. Así por ejemplo, podemos mencionar la Unidad de Atención del Asegurado de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Otro mecanismo de solución dispuesto por el estado, es la implementación de legislaciones que contienen normas de protección para el consumidor, y la creación simultánea de órganos especializados para su aplicación y fiscalización, pero que otorgan competencia para la resolución de los conflictos a instancias judiciales poco especializadas, lentas y costosas para los clientes.

Como los recursos del estado son limitados, y para prevenir la pérdida de clientes y de prestigio por esa vía, las empresas han diseñado mecanismos alternativos de solución de conflictos, al interior de ellas y dentro de las industrias que participan, fundamentalmente a través de la figura de los defensores.

II. LA FIGURA DE LOS DEFENSORES Y SU ROL EN MATERIA FINANCIERA.

La figura de los defensores tiene su origen en la institución del ombudsman o defensor del pueblo, cuya misión, en términos generales, es velar por la defensa y protección de los derechos y garantías de los habitantes frente a hechos, actos u omisiones de la administración o de prestadores de servicios públicos. En diversos países, más allá de la presencia del ombudsman, se fue generalizando la tendencia a crear defensores especializados, surgidos en el ámbito privado como resultado de la iniciativa de determinados sectores ligados, principalmente, a la producción de servicios. Esta figura aparece como una respuesta empresarial, fundada en razones comerciales, que tiende a mejorar la calidad de atención y a optimizar la prestación del servicio. Se ha procurado que dichos defensores desempeñen su labor con independencia de las directivas empresariales o gremiales, con el objeto de canalizar inquietudes, quejas o reclamos de los usuarios y buscar fórmulas de resolución extrajudicial de conflictos, en algunos casos, proponer alternativas, sugerir cambios de criterio comercial e incluso, en ocasiones, propiciar la modificación o adecuación de reglamentaciones internas.¹

Al mismo tiempo, reduce la cantidad de litigios y los reclamos que los clientes plantearían ante organismos fiscalizadores. También favorece la relación de

las empresas con los medios de comunicación; contribuye a mejorar la atención al cliente con el consecuente beneficio respecto a la competencia; además, se convierte en un eficaz medio de control preventivo que permite adoptar acciones correctivas y evitar la futura reiteración de la causa del reclamo. En definitiva, al cliente o consumidor le garantiza plena independencia y transparencia en el tratamiento de su reclamo.

En nuestro país, algunos actores del sistema financiero optaron por crear defensores de sus clientes, con facultades y competencias más o menos restringidas, en los diversos casos.

En el caso de los bancos, la asociación gremial que los agrupa estableció la Defensoría del Cliente, con el objeto de conocer, resolver o proponer las bases para un acuerdo entre las partes, según corresponda, en relación a los reclamos que los clientes de los bancos asociados presenten en contra de éstos, derivados de la ejecución o celebración de operaciones bancarias.

En este sistema, a diferencia de otros, el Defensor del Cliente está constituido por un cuerpo variable de miembros, tiene una limitación por cuantía para conocer de los reclamos (600 Unidades de Fomento) y un conjunto de cuestiones que quedan excluidas de su competencia, entre las cuales se incluyen las relacionadas al otorgamiento de créditos de cualquier naturaleza, concesión de prórrogas o reprogramaciones, apertura de cuentas corrientes, de ahorro o la vista y, en general, cualquier materia relativa a la facultad discrecional de los bancos de convenir libremente los términos de las operaciones y servicios bancarios.

Estas exclusiones son precisamente el punto controvertido de este sistema, pues por su amplitud hacen que sean escasas las situaciones que pueden ser planteadas al Defensor, perdiendo relevancia esta institución como mecanismo alternativo de solución de conflictos.

Otra institución que en Chile tomó la decisión de crear una instancia de este tipo, es la Bolsa Electrónica de Chile. El Defensor del Inversionista, debe conocer, investigar y proponer una solución a las partes, en relación a los reclamos que los clientes de los corredores de dicha bolsa de valores presenten en contra de éstos, derivados de la negociación, ejecución y liquidación de transacciones bursátiles. Para estos efectos, se definió por cliente a la persona natural o jurídica que contrata los servicios de intermediación de un corredor de la Bolsa.

Este cargo, designado por el Directorio de la Bolsa Electrónica, quien conocerá de los reclamos relativos a transacciones bursátiles realizadas por un cliente que no exceda de 1.000 Unidades de Fomento. Asimismo, y tal como en la

¹ DARCY NORBERTO C., *El Defensor del Cliente Bancario, Trabajo Práctico, 2003.*

generalidad de regulaciones, se considera una serie de materias que se excluyen de su competencia, entre esas, las reclamaciones que incidan en materias o asuntos que no tengan directa relación con las actividades de intermediación de un corredor o que se refieran a transacciones realizadas por el corredor en una bolsa distinta a la Bolsa Electrónica de Chile y las que se refieran a actos realizados por el emisor de los valores intermediados por el corredor.

Un punto relevante que marca la diferencia respecto de otras figuras de este tipo, es que en este caso, la resolución que dicta el Defensor, no es vinculante para ninguna de las partes, sino la aceptan voluntariamente.

III. EL DEFENSOR DEL ASEGURADO.

Experiencia en otros países

La figura del Defensor se hizo presente en la industria aseguradora hace muchos años y son varios los países, tanto en Europa (España, Gran Bretaña, Francia, Suecia, Suiza) como en América (Brasil, Colombia, Perú, Argentina) en los que, bien por iniciativa de todas o la mayoría de las entidades aseguradoras, o por decisión de algunas empresas en particular, se ha creado esta institución destinada a resolver los conflictos entre compañías y asegurados mediante la formalización de resoluciones, que normalmente son vinculantes para los aseguradores, pero no para los asegurados que continúan pudiendo ejercer, en defensa de sus derechos, las acciones legales que les pudieran corresponder.

Salvo el caso de Inglaterra, en que el Defensor es público, en los demás países se ha creado en el ámbito privado, siendo su financiamiento también de cargo de las empresas. En muchos casos, cada compañía tiene su propio defensor. En otros, funciona uno para los asegurados de todas las empresas adheridas al sistema. El Defensor del Asegurado, en los distintos países en los cuales ha sido implementado, ha tenido un origen diverso, siendo en algunos de ellos a través de una regulación legal y en otros, como una decisión voluntaria, en el marco de un proceso de autorregulación.

Es así como, por ejemplo, en Colombia y España, se introduce esta institución como una exigencia para bancos y seguros, a través de iniciativas legales.

En Argentina, una de las asociaciones que agrupa a las empresas de seguros de ese país, introduce en el año 2007 esta figura con carácter voluntario para todas las compañías que se adhieran al sistema.

Antecedentes en Chile

En el año 2003, durante la tramitación del proyecto de ley de Reforma al Mercado de Capitales II, el Ejecutivo incluyó en el texto original de dicha iniciativa, entre las modificaciones a la Ley de Seguros, un capítulo que creaba la figura del Defensor del Asegurado, que establecía que las compañías de seguros deberían designar a una persona natural o jurídica, para que conociera de las reclamaciones de los asegurados, contratantes, beneficiarios y derechohabientes y la ley entregaba a la Superintendencia de Valores y Seguros la definición de las características que debería tener esta figura, siendo de cargo de la compañía, los gastos que origine esta institución. El proyecto también contemplaba que la decisión del Defensor sería obligatoria para la compañía y optativa para el reclamante.

Finalmente, estas disposiciones no quedaron incluidas en el texto de la Reforma aprobado en el Congreso, con el propósito de dar tiempo a las industrias financieras de establecerlo de manera autónoma y más flexible.

Durante el año 2006, la Asociación de Aseguradores de Chile, toma la decisión de evaluar técnicamente la estructura y forma de introducir en nuestro país el Defensor del Asegurado. En esta evaluación se tuvo en consideración, entre otras, la experiencia internacional y sus resultados.

Con el antecedente cierto del propósito de la Superintendencia de contar con esta figura para el mercado asegurador y los bancos, se entendió que la alternativa a su imposición por ley, era la autorregulación. Además, la existencia de esta institución forma parte de las recomendaciones que los organismos internacionales han hecho reiteradamente a las autoridades de Chile.

La Asociación de Aseguradores de Chile consideró las razones a favor y en contra de este paso. Entre las primeras, puede mencionarse:

- Mejora la calidad de atención al consumidor.
- Reduce la exposición pública de las compañías al tener una válvula de escape a malos departamentos de respuesta a reclamos.
- Permite al sistema de autorregulación conocer problemas globales y estructurales
- Da una alternativa previa a juicios y arbitrajes.

Entre las razones para no crearlo, se citaron:

- Posible duplicación con la División de Atención al Asegurado de la Superintendencia de Valores y Seguros.

- El costo de mantención.
- El incentivo a reclamar.
- Dificultades dentro de la industria (menor libertad comercial, conflictos de intereses, etc).

Finalmente, el texto del estatuto del Defensor, fue analizado y definido por un grupo de representantes de las compañías pertenecientes a la Asociación de Aseguradores de Chile.

El Defensor del Asegurado, actualmente en funcionamiento, es una persona designada por el Consejo de Autorregulación de las Compañías de Seguros. Esta es una importante diferencia respecto de otros actores del sector financiero, en los cuales la elección de quienes ocupan este cargo lo hacen los directorios de las Asociaciones respectivas. De la misma manera, en caso que el Defensor desempeñe mal su gestión, éste puede ser removido, por la mayoría absoluta de los Consejeros.

Tal como en las otras experiencias de Defensores, la adhesión a su jurisdicción es totalmente voluntaria y, en el caso que una compañía así lo decida, debe informarlo a sus clientes a través de información en las pólizas y páginas web.

En general, el reglamento establece que esta figura debe actuar imparcialmente, no estando obligado a seguir las sugerencias del asegurador.

De acuerdo a lo establecido en el estatuto, y de la misma manera como se hace en las otras industrias mencionadas, algunos asuntos son excluidos de la competencia del Defensor, entre los cuales se menciona:

- Los reclamos de seguros de vida y de salud que exceden las UF 250 y de seguros generales y obligatorios, las UF 500.
- Los asuntos que se encuentren en tramitación o fueron resueltas por un juez, un árbitro o ante la SVS;
- Los asuntos que ocurrieron más de un año antes de que el reclamo fuera presentado;
- Las reclamaciones sobre lucro cesante y daño moral.

El procedimiento establecido para la resolución de un conflicto es simple. Una vez recibido el reclamo, y en el caso que esta figura lo declare admisible, la compañía de seguros tiene 10 días para responder. El Defensor tiene la posibilidad de resolver la cuestión enseguida, salvo que se requieran antecedentes adicionales de las partes. Éstas pueden usar cualquier documento para acreditar los hechos expuestos o cualquier medio de prueba que el Defensor considere pertinente.

El Defensor debe resolver el asunto debatido dentro de 20 días, los que pueden ser ampliados por el mismo término. Además, debe fundamentar su decisión.

Las normas del estatuto establecen que en la resolución del caso, el Defensor debe aplicar los principios generales de equidad. En ellas no se señala expresamente qué debe prevalecer pero se entiende que su resolución debe apoyarse primeramente en la ley y en las condiciones de las pólizas. En ausencia de una disposición clara, legal o contractual, la equidad será una fuente secundaria para la decisión.

El asegurado no está obligado a aceptar la resolución del defensor y tiene 30 días para así señalarlo. Si este término transcurre sin una respuesta, se considerará que el asegurado habrá rechazado la resolución del defensor. Si el asegurado acepta, ésta será vinculante para el asegurador.

El sistema, al igual que en la mayoría de los países donde existe esta institución, presenta ventajas claras e importantes para el cliente: la decisión del Defensor no es vinculante para él si no la acepta y es un servicio totalmente gratuito para el asegurado.

IV. DEFENSOR DEL ASEGURADO EN EL AMBIENTE DE SUPERVISIÓN BASADA EN RIESGO.

En los últimos años se ha generado una tendencia en varios países a aplicar un modelo de supervisión del sector financiero en base a los riesgos que enfrentan las entidades. Esto es la llamada Supervisión Basada en Riesgo (SBR).

El modelo de supervisión basada en riesgo es de aplicación relativamente reciente en el ámbito de los mercados de valores y seguros. Sin embargo, su aplicación en el sector bancario cuenta con más de una década de experiencia.

La SBR considera cada uno de los riesgos que las compañías enfrentan a través de un proceso estructurado que identifica aquéllos más críticos respecto la viabilidad financiera de la institución. La SBR centra la atención en las exposiciones netas críticas de los riesgos. De esta manera, se enfocará en ellos, en los procesos de la gerencia, la volatilidad del resultado y el impacto en la compañía.²

La SBR va un paso adelante respecto del enfoque tradicional, ya que dirige el esfuerzo de revisar las áreas de riesgo de las operaciones de la compañía

² WORLD BANK, JOHN THOMPSON, *Risk Based Supervision of the insurance companies, An Introduction*, March 19, 2001.

que podría dañar su viabilidad financiera. El proceso de SBR no procura auditar los resultados financieros de la compañía ni llevar a cabo una revisión completa, el foco está en los riesgos del negocio y en los procesos de la administración para tratarlos.³

La SBR consiste, por lo tanto, en determinar la capacidad de una entidad de cumplir adecuadamente con la regulación existente, para lo cual deberá determinar cuáles son los objetivos de la regulación y a partir de ellos identificar los riesgos, entendiendo como riesgo la eventualidad de que una entidad no pueda cumplir con uno o más de ellos, enfoque *ex ante*.⁴

Dentro de este modelo, un factor relevante es la autorregulación. La propia empresa mediante un sistema interno evalúa su capacidad para reducir su exposición al riesgo y no sólo por medio de una autoridad externa gubernamental.

El beneficio del control interno – gobierno corporativo de la firma - es que a medida que se lleva cabo en forma apropiada el modelo SBR, reduce el índice de riesgo de la firma en su conjunto, aún cuando éstos sean considerables.⁵

La autorregulación se ha extendido en forma general para entender las necesidades locales de los mercados. Estos sistemas se desarrollaron y evolucionaron para facilitar el dinamismo de mercados comerciales, proporcionando la capacidad de dirigirse ante los problemas aún antes de la regulación y del gobierno, permitiendo a las compañías hacer cumplir con eficacia sus derechos contractuales y los de los demás.

De acuerdo a lo expuesto, la creación de un Defensor del Asegurado no debe ser analizada a la luz de la práctica del sector asegurador y del sistema que se ha aplicado hasta ahora en materia de fiscalización en Chile, dado que es más propia de las tendencias regulatorias actuales y que van asociadas a la supervisión basada en riesgo. De esta forma, lo que se busca es que la autoridad fiscalice la manera como las compañías resuelven los reclamos de sus clientes, por sí mismas o por estas instancias de la industria, más que ella misma ejecutar estas tareas.

La Superintendencia de Valores y Seguros manifestó formalmente su propósito de avanzar en un enfoque de supervisión basada en riesgo, con el objeto de perfeccionar la labor que realiza y hacerla consistente con lo que estima son las tendencias internacionales en la materia.

³SVS, *Introducción a la Supervisión Basada en Riesgos*. Serie de Artículos y Notas Técnicas, Septiembre 2004.

⁴WORLD BANK, ob. Cit. 2.

⁵SVS, ob. Cit. 3.

EL LITIGIO DE SEGUROS EN AMÉRICA LATINA: ALGUNOS ASPECTOS QUE DEBEMOS CONOCER.

Rodrigo Sapag A.¹

La industria del cobre en Chile ha sufrido en los últimos años una serie de grandes siniestros cuyas pérdidas de producción se estiman en cientos de millones de dólares. Antes que eso, la caída de la Torres Gemelas en Nueva York y los devastadores efectos de algunos huracanes como Katrina en New Orleans han generado un creciente interés en los seguros de grandes riesgos, que son vistos como el remedio al que se debe recurrir cuando un evento de este tipo tiene lugar, por eso, conocer como operan los mecanismos de las grandes aseguradoras y reaseguradoras ante estas situaciones es tremendamente importante, no sólo para la misma compañía de seguros local involucrada en el siniestro, sino que también para el público en general, la prensa y para los asesores y consultores de las empresas afectadas, incluyendo por supuesto a los abogados de todos aquellos involucrados en el siniestro.

Es habitual que los abogados enfrenten preguntas relacionadas con el sentido y alcance de las exclusiones y de los límites y sublímites de cobertura, del funcionamiento de los sistemas de colocación de reaseguros y en particular del contenido de los contratos entre el asegurador cedente y reasegurador y las implicancias que estos contratos y sus contenidos pueden tener para la empresa y para el siniestro que eventualmente puedan enfrentar, más aún en estos días donde muchas empresas operan al máximo de sus capacidades.

No hace mucho, el director del Fondo Monetario Internacional (FMI) para América Latina, dijo que la favorable expansión de la economía latinoamericana registrada en los últimos años ha estado impulsada por la fuerte demanda de materias primas, especialmente desde los países de Asia. Es bien conocido que a partir del año 2004, China en particular se convirtió en el gran consumidor de los productos exportados por países latinoamericanos. El aumento de la demanda desde China ha impulsado el valor de algunas materias primas a precios históricos jamás vistos. A fines del año 2007 China presentaba una cifra récord de intercambios comerciales con América Latina. Según informó el Ministerio de Comercio de China, entre enero y octubre de 2007 el comercio entre China y América Latina ascendió a 82.130 millones de dólares, lo que supone un aumento del 43,5 por ciento respecto a mismo periodo del año 2006.

¹ El presente artículo corresponde a una traducción al español del texto que fuera publicado originalmente en inglés en la Edición Número 8, Volumen 5, de la revista *LatinLawyer* de Londres titulado *Insurance Litigation in Latin America: What Lawyers Need to Know*.

Pues bien, es del caso que la mayoría de este intercambio comercial corresponde a bienes producidos por empresas, ya sean privadas o estatales, que deben enfrentar este período de alta demanda operando al máximo de sus capacidades productivas, incluso transando su producción a futuro y, en el caso de la mayoría de los commodities - materias primas brutas que han sufrido procesos de transformación muy pequeños como Metales, Energía, Alimentos e Insumos – prácticamente todo lo que producen diariamente lo venden.

Con estas empresas produciendo bienes de alto valor comercial, con demanda asegurada y ventas con márgenes de utilidad asombrosos, no es difícil suponer lo catastrófico que puede resultar para cualquiera de ellas la ocurrencia de algún evento que pueda tener como consecuencia la paralización ya sea total o parcial de su operación.

Así por ejemplo, en el caso de una compañía minera que produce millones de dólares al día en cobre, o en el caso de una petrolera que pueda producir eso o más, una interrupción de su operación puede costarle varios de cientos de millones de dólares dependiendo del tiempo que dure, de la gravedad del daño, y de los precios que sus productos tengan en el mercado, así, en períodos de altos precios, como ocurre hoy en día, dos o tres meses de paralización constituyen un severo impacto para la empresa, aún cuando se hayan tomado todas las medidas necesarias para mitigar las pérdidas. Es entonces cuando se vuelve la vista hacia los seguros de propiedad y en particular a aquellos que cubren las pérdidas por la interrupción del negocio y que indemnizan los perjuicios ocasionados por la paralización de la producción.

Tratándose de grandes riesgos productivos, el diseño de programas de seguro para proteger los bienes de capital de la empresa y su contratación, es sólo un pequeño capítulo en el complejo proceso de aseguramiento, pues indudablemente, debido precisamente al alto nivel de producción diaria que tienen estas empresas, los seguros para protegerse de las pérdidas por los perjuicios por paralización de la operación o la interrupción del negocio se han convertido hoy en día en la máxima preocupación de los analistas de riesgo de estas compañías. Mercados volátiles, variaciones de producción internacional por fenómenos políticos, climáticos o de otra índole, resultan en variaciones de resultados permanentes del negocio, que no hacen que sea una tarea fácil mantener debidamente actualizado el monto asegurado para el riesgo de paralización, tarea compleja, pero necesaria.

Los grandes montos asegurados y la estructura técnica en la cual se sustentan, traen como consecuencia que estas pólizas sean especialmente complejas, no sólo en su diseño, sino que también en su interpretación; se suma a ello el mecanismo de colocación de estos seguros, muchas veces desconocido no sólo para la empresa sino que también para sus abogados. En efecto, en los seguros de interrupción de

negocios, como se les suele llamar también a los seguros de paralización, ya sean de grandes empresas mineras, petroleras, de energía, manufacturas e incluso de maquila de bienes varios, los montos asegurados suelen ser de tal magnitud que a las compañías aseguradoras locales les resulta imposible asumir por sí solas el riesgo, y deben recurrir al mecanismo de coaseguro, mediante el cual asumen el riesgo de manera compartida con otras aseguradoras locales, y sobre todo al del reaseguro, mecanismo mediante el cual ceden parte del riesgo a compañías reaseguradoras extranjeras que operan generalmente desde los sofisticados mercados europeo y norteamericano.

La participación de estas entidades en la cadena de aseguramiento, sumada a la incorporación en los contratos de seguro de cláusulas que establecen deducibles, sub límites, exclusiones, condiciones de cobertura y mecanismos específicos para el cálculo de pérdidas, hace que estos contratos resulten especialmente complicados para los abogados asesores de las empresas que no están familiarizados con las materias propias del seguro, y probablemente menos aún con los mecanismos de contratación de coberturas de excesos de pérdidas a través de contratos de reaseguro.

Acaecido un siniestro de magnitudes, no resulta una labor simple para los abogados corporativos la tarea de emitir un pronunciamiento en materia de seguros. Más difícil resulta pronunciarse sobre un pronóstico acerca de los resultados del proceso que recién se inicia con la ocurrencia del siniestro.

En particular a la hora de pronunciarse sobre la cobertura, y cuando se produce un evento de este tipo que afecta la operación de alguna de estas empresas, el abogado no puede dejar de considerar que no sólo se activan los mecanismos propios con que cuenta la empresa asegurada para estas contingencias, sino que también comienzan a operar los mecanismos que las mismas aseguradoras locales contemplan para estas situaciones y por cierto aquellos procedimientos que el reasegurador, en Londres, Zurich, New York u otra ciudad probablemente mas lejana que cercana, tiene establecidos para estos grandes siniestros de asegurados con operaciones en países latinoamericanos, mecanismos que probablemente serán desconocidos y complicados de entender.

Los riesgos de este tipo suelen ser tan grandes, que el número de reaseguradores que intervienen en una colocación de reaseguro de una sola gran empresa puede llegar a ser numeroso, y, con justo derecho, cada uno de ellos no sólo tendrá su propia política de contingencia y sus propios procedimientos específicos, sino que también su propio idioma y su propia ley que lo rige, haciendo el manejo del siniestro en muchas oportunidades más difícil de lo que pudo aparecer en un principio.

Así, producido que sea un gran siniestro de este tipo, el escenario para las firmas de abogados que asesoran a las empresas aseguradas se vuelve particularmente complejo. Por otra parte, el desconocimiento de la regulación de los mercados locales latinoamericanos hace que el problema para los abogados de los reaseguradores situados en sus casas matrices y para quienes tienen a su cargo la responsabilidad regional de manejar los siniestros del reasegurador, no sea menor, pues el desconocimiento de la ley de seguros propia de cada país muchas veces los lleva por caminos equivocados por ejemplo, a la hora de interpretar los contratos locales de seguros, donde suelen aplicar razonamientos propios de su legislación, los cuales a veces se contraponen con los principios regulatorios de los mercados locales.

Por lo demás, es perfectamente posible que exista algún tipo de desacuerdo o disociación entre la opinión que tiene de un siniestro el asegurador local, y la opinión que puedan tener respecto del mismo siniestro sus reaseguradores. Esto puede ocurrir aún cuando las compañías aseguradoras locales que asumen este tipo de riesgo suelen ser compañías de capitales internacionales, con un fuerte respaldo técnico y por lo general con procedimientos serios y bien constituidos, y que por lo mismo, son especialmente cuidadosas a la hora de celebrar sus contratos de reaseguro, pues en principio, la seriedad del reasegurador y su solvencia son una garantía de pago para ellas mismas.

Sin embargo, los devenires del mercado asegurador internacional y en particular las políticas locales de suscripción de grandes riesgos de las aseguradoras en Latinoamérica, han derivado en que la elección del reasegurador muchas veces sea tarea del corredor de reaseguro, más que del propio asegurador, que se convierte así en un emisor de una póliza fronting sujeta a cláusulas de control de siniestros y de cooperación. No obstante ello, las empresas aseguradas agotan su conocimiento en la póliza primaria, sin preocuparse mayormente de lo que ocurre más allá, en el contrato de reaseguro, que es en definitiva donde se podría decidir la suerte final de su siniestro.

En un escenario como este, cabe preguntarse entonces cuáles son los aspectos en los que debe concentrar su atención un buen abogado que entregue su asesoría a un cliente en un posible litigio de seguros o frente a una diferencia de opinión entre asegurado y asegurador y las consecuentes negociaciones implícitas en este tipo de problemas.

En primer término, es fundamental conocer y entender a cabalidad la póliza de seguro bajo la cual se encuentra cubierto el riesgo siniestrado. Esto que en principio parece elemental no resulta sencillo cuando se producen diferencias de interpretación respecto de una palabra, un número, un párrafo o una exclusión y la póliza por sí sola dejar de ser autosuficiente y debe recurrirse a su historia, al proceso de suscripción de la misma y a los registros de las negociaciones entre

quienes participaron en su emisión y contratación. Al respecto, la responsabilidad del broker resulta especialmente relevante pues, sobre todo en los países latinoamericanos, suele actuar como único nexo entre asegurador y asegurado.

Aquí entran a lidiar las leyes especiales que rigen las materias propias del contrato de seguro y también algunas leyes civiles específicas de cada país que van más allá de la materia de seguros y que regulan, por ejemplo, la forma de interpretar los contratos. También deben conocerse las regulaciones administrativas de los organismos estatales a cargo del control del mercado asegurador local, muchas de las cuales regulan los contenidos de fondo y la forma que debe respetarse a la hora de suscribir un contrato de seguro. Este análisis, que dice relación con el vínculo entre asegurado y asegurador, cuando se trata de siniestros millonarios y grandes riesgos no termina ni se agota en el contrato de seguro directo, pues los términos de los contratos de reaseguro suscritos entre el asegurador local y el reasegurador pueden llegar a influir en el pago de la indemnización. Si bien lo más probable es que un abogado corporativo no conozca el contenido de ese contrato, del cual no es parte su empresa asegurada, es fundamental que conozca y esté familiarizado con las leyes que regulan la contratación de reaseguros y con el mecanismo de reaseguro que se aplicó al riesgo específico respecto del cual está entregando su asesoría.

En general, en los países de América Latina, el reaseguro no altera en nada el contrato celebrado entre el asegurador directo y el asegurado, y, como en el caso de la ley chilena, en muchos de estos países el pago del siniestro no puede diferirse a pretexto del reaseguro. En rigor, el reaseguro mantiene inalterables las obligaciones entre asegurador local y asegurado. Sin embargo, las modernas prácticas de contratación de reaseguros hacen que muchas veces el rol del reasegurador en la decisión de pago del siniestro sea mucho más activo. Esto encuentra su fundamento principalmente en la inclusión en los contratos de reaseguro de las denominadas Cláusulas de Control de Siniestros y Cláusulas de Cooperación.

Las Cláusulas de Control de Siniestros, si bien pueden diferir en su contenido, en general establecen como condición que el asegurador local obtenga del reasegurador autorización para efectuar cualquier pago o incluso lograr cualquier acuerdo respecto de un pago que afecte su responsabilidad. Por esta razón, en el evento de presentarse un reclamo a la póliza, el asegurador directo debe usualmente someterse a las directrices que el reasegurador disponga respecto del ajuste y el proceso de indemnización del siniestro.

Las Cláusulas de Cooperación en cambio, suelen dejar un mayor campo de acción a la compañía reasegurada toda vez que no imponen un control directo sobre el proceso de liquidación pues se elimina la condición de requerir autorizaciones por escrito y se reemplazan más bien por simples notificaciones o envíos de información, eso sí, pueden ser más o menos estrictas, dependiendo de los requisitos impuestos por el reasegurador.

ASPECTOS TRIBUTARIOS DE ALGUNAS OPERACIONES INTER FRONTERAS REALIZADAS POR COMPAÑÍAS DE SEGUROS

Manuel Bulnes Ossa (*)
Miembro de la Sección Chilena de AIDA

Estas cláusulas, que forman parte de todo contrato de reaseguro moderno, establecen para el asegurador local ciertas pautas de acción en el manejo de su siniestro y en su relación con los liquidadores a cargo del proceso, pues, como emisor de la póliza siniestrada debe lidiar con diferentes frentes e intereses, todos ellos perfectamente legítimos. Las obligaciones impuestas por sus contratos de reaseguro, por una parte, y las prescripciones legales de su país, por la otra, suelen ser los parámetros que se encuentran en la primera línea del deber, sin dejar de lado además, las propias directrices y políticas internas de cada asegurador. Incumplir con lo primero, podría facultar al reasegurador para denegar el pago de la indemnización, y este hecho, definitivamente repercutirá tanto en el asegurador local como en su asegurado, por otro lado, incumplir con la legislación local puede ser motivo de sanción.

Para la empresa asegurada y sus abogados, el escenario puede ser también complejo, sobre todo cuando, para un mismo riesgo, existen dos o más reaseguradores distintos, ya sea por que no hubo un único reasegurador interesado en asumir la cesión completa o por que simplemente así se efectuó la colocación del reaseguro por parte del corredor de la cuenta, este escenario se complica cuando entran a lidiar legislaciones nacionales y jurisdicciones extranjeras, o incluso una mezcla de ambas.

En consecuencia, ni al abogado asesor de una empresa asegurada o de un asegurador, ni a aquel que asesora en cada país a los reaseguradores que participan desde sus casas matrices en el aseguramiento de estos grandes riesgos, pueden ni deben resultarles indiferentes, ni el mecanismo de contratación del reaseguro, ni las legislaciones aplicables, ni los efectos que ambas materias tienen sobre la empresa que ha contratado los seguros y que ha sufrido el siniestro.

Cientos, sino miles de empresas se aseguran año a año en América Latina y el mundo, y nos atrevemos a señalar que los conflictos de seguros son menores en relación a la cuantía de la prima involucrada. Por lo mismo, no existe duda alguna que los mecanismos de aseguramiento y el respaldo de los reaseguradores, permiten que las grandes empresas mineras, de energía, y en general, las empresas productivas latinoamericanas puedan enfocar sus esfuerzos en su desarrollo y en las actividades propias de su producción, con la tranquilidad que sus bienes y los resultados de sus operaciones se encuentran respaldadas por contratos de seguros sólidos y bien estructurados, pero junto con ello, es importante aceptar que así como el mundo de los negocios en general no está exento de conflictos, tampoco el mundo de los seguros carece de ellos y a menudo se hará necesaria la participación de abogados que guíen a sus clientes por el camino más efectivo que les permita sortear estas dificultades de la mejor manera posible, ya se trate de un cliente cuyo giro sea la generación eléctrica, la minería, la agricultura o la pesca, o ya se trate de un cliente cuyo giro sea otorgar seguros o reaseguros.

1. Objetivo.

El objetivo de este trabajo es analizar de una manera general los aspectos tributarios de algunas operaciones realizadas por compañías de seguros chilenas con personas o entidades domiciliadas o residentes fuera del territorio nacional. Este tipo de operaciones las llamaremos operaciones “inter fronteras”.

El estudio de este tema es de suyo complejo y cada vez más necesario. En efecto, la apertura de la economía chilena hacia el exterior y el incremento cada vez mayor de transacciones de bienes y servicios internacionales ha hecho necesario regular el marco legal aplicable a estas operaciones. Es así como el Estado Chileno ha celebrado Tratados de Libre de Comercio con las principales economías mundiales.¹ Asimismo, para proteger las inversiones asociadas al intercambio comercial el Estado de Chile ha celebrado varios Acuerdos para la Protección y Promoción de las Inversiones (APPI). Además, y para prevenir que una misma renta se grave dos veces en diferentes Estados, el Estado Chileno ha celebrado varios Convenios para Evitar la Doble Tributación Internacional.

La apertura de la economía chilena al exterior también ha alcanzado a la industria del seguro. Es así como en algunos tratados de libre comercio celebrados por el Estado de Chile² se permite el comercio internacional de servicios en materia de seguros. La Ley 20.190, publicada en el Diario Oficial de 5 de junio de 2007, también conocida como la reforma del MKII, para compatibilizar los

(*) Abogado de la Universidad de Chile. LLM en Derecho Internacional Bancario. Boston University. USA. Diplomado en Derecho Tributario. Universidad Adolfo Ibáñez. Magíster en Dirección y Gestión Tributaria. Universidad Adolfo Ibáñez.

¹ Chile ha suscrito Acuerdos de Libre Comercio con : La Unión Europea; Canadá; México; Estados Unidos; Corea, China; Japón; los países de Centroamérica; Panamá; Perú; Colombia; Japón; Ecuador y Venezuela. Fuente: www.direcon.cl

² Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea. Fuente: www.direcon.cl.

compromisos asumidos por Chile en estos tratados, modificó, entre otros textos legales, el DFL N° 251 sobre Compañías de Seguros, permitiendo a las compañías de seguros extranjeras la comercialización en Chile de pólizas que cubran los riesgos en materia de transporte marítimo internacional, aviación comercial internacional y mercaderías en tránsito internacional desde esos países. Asimismo, se estableció que las compañías aseguradoras y reaseguradoras podrán suscribir riesgos provenientes del extranjero (Art. 4 del DFL N° 251, sobre Compañías de Seguros). Además, el citado texto legal introdujo un nuevo artículo 4° bis a la Ley sobre Compañías de Seguros, permitiendo que compañías de seguros extranjeras puedan establecer una agencia en Chile.

A continuación me referiré a los aspectos tributarios de algunas operaciones inter fronteras en materia de seguros contenidas en la mencionada reforma legal y en otros textos legales.

2. Las Agencias de sociedades anónimas extranjeras.

2.1. Constitución.

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 4° bis de la Ley sobre Compañías de Seguros, “las compañías constituidas en el extranjero podrán establecer una sucursal en el país, para lo cual deberán establecerse como una agencia del Título XI de la ley 18.046 y obtener la autorización señalada en el Título XIII de la misma ley. Para obtener la autorización de establecimiento de una sucursal, la compañía de seguros extranjeras deberá acreditar a la Superintendencia que la entidad cumple con las disposiciones que esta ley establece para la autorización de compañías de seguros. La autorización de establecimiento de la sucursal, como cualquier modificación o revocación de la misma, constará en resolución de la Superintendencia, la cual se sujetará a los requisitos de publicidad y registro dispuesto en los artículos 126 y 127 de la ley 18.046. Las compañías de seguros extranjeras autorizadas en los términos de los incisos anteriores gozarán de los mismos derechos y estarán sujetas a las mismas obligaciones que las compañías de seguros nacionales de igual grupo, salvo disposición en contrario.”

Por lo tanto, para que una compañía de seguros pueda constituir una agencia en Chile requiere observar las formalidades de constitución de una agencia, relativas a la protocolización en una notaria del domicilio que ésta tendrá en Chile de los documentos que acreditan que la sociedad se encuentra legalmente constituida, su vigencia y los poderes del agente para actuar en Chile (artículo 121 de la LSA). Además, el agente designado deberá efectuar por escritura pública, otorgada en la

misma fecha y notaría donde se efectuó la protocolización, las siguientes declaraciones: el nombre con que la sociedad funcionará en Chile y el objeto u objetos de ella; que la sociedad conoce la legislación chilena y los reglamentos por los cuales habrá de regirse en el país su agencia, actos contratos y obligaciones; que los bienes de la sociedad quedan afectos a las leyes chilenas, especialmente para responder de las obligaciones que ella haya de cumplir en Chile; que la sociedad se obliga a mantener en Chile bienes de fácil realización para atender las obligaciones que haya de cumplirse en el país; cuál es el capital efectivo que va a tener el país para el giro de sus operaciones y la fecha y forma en que éste ha de ingresar en la caja de la agencia en Chile, y cuál es el domicilio de la agencia principal (artículo 122 de la LSA). También la sociedad deberá contar con una resolución de la Superintendencia de Valores y Seguros que autorice el establecimiento de la sucursal en Chile y cumplir con los requisitos de publicidad y registro del certificado emitido por la Superintendencia, de acuerdo a lo señalado en los artículos 126 y 127 del citado cuerpo legal.

Adicionalmente, para que las entidades extranjeras de seguros puedan operar en Chile a través de sus agencias requieren cumplir con las disposiciones que la Ley sobre Compañías de Seguros exige a las compañías nacionales para su autorización, debiendo acreditar a la Superintendencia el cumplimiento de esas disposiciones legales.

2.2. Aspectos tributarios.

Las agencias extranjeras tributan en este país por la totalidad de las rentas de fuente chilena, determinada sobre la base de resultados reales obtenidos en su gestión en el país (Artículo 38 de la LIR). Es decir, las agencias extranjeras tributan con el impuesto de primera categoría, determinada sobre la base de renta efectiva, y respecto de sus rentas de fuente chilena³. Destaco esta última frase porque las rentas de fuente extranjera no deben formar parte de los ingresos tributables de la agencia. Tributan tanto las rentas percibidas como las devengadas⁴.

La tasa del impuesto de primera categoría es de un 17% aplicable a la renta efectiva de la agencia, determinada conforme al mecanismo señalado en la Ley de la Renta en sus artículos 29 al 33, debiendo para tal efecto llevar contabilidad completa y balance general.

³“Se considerarán rentas de fuente chilena, las que provengan de bienes situados en el país o de actividades desarrolladas en él cualquiera sea el domicilio o residencia del contribuyente” (Art. 10 LIR).

⁴Sobre la tributación de las Agencias ver Nota Aclaratoria 5216 del Servicio de Impuestos Internos.

Las agencias extranjeras se encuentran obligadas a efectuar pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto de primera categoría conforme lo dispuesto en el artículo 84, letra a) de la LIR.

Los remesas al exterior de las utilidades queda afecta con el Impuesto Adicional, con tasa del 35%, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 58, N° 1 de la LIR. En este caso, el contribuyente sujeto al Impuesto Adicional tiene derecho a un crédito equivalente al Impuesto de Primera Categoría pagado en razón de las utilidades retiradas, distribuidas o remesadas al extranjero, en la medida que ellas se encontraren afectas al Impuesto de Primera Categoría. Este crédito debe agregarse para los efectos de calcular la base imponible del Impuesto Adicional. En todo caso, para determinar las utilidades afectas al Impuesto Adicional y el crédito del Impuesto de Primera Categoría pagado por la agencia deben aplicarse las disposiciones sobre los retiros y los órdenes de imputación previstos en el artículo 14 de la LIR.

En el caso de las agencias la compañía extranjera podrá efectuar retiros para reinvertirlos en otras empresas en Chile, conforme lo dispuesto en el artículo 14, letra A, N° 1 de la LIR. Por consiguiente, estos retiros no quedarán afectos al Impuesto Adicional mientras no sean retiradas de la sociedad que recibe la inversión o sean distribuida por ésta, según lo señalado en el artículo 14, letra A, N° 1, letra c) de la LIR. En cambio, tratándose de las compañías de seguros chilenas, por ser todas ellas sociedades anónimas los dividendos que distribuyan no gozan del beneficio de la reinversión⁵.

Las disposiciones relativas a los gastos rechazados de las sociedades anónimas también son aplicables a las agencias extranjeras de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 21 inciso tercero de la LIR. En este caso, quedarán afectos con una tasa de un 35%, en carácter de impuesto único⁶.

⁵ A propósito de la reinversión efectuada por inversionistas extranjeros, entre las cuales están las agencias, el Servicio ha señalado en varios oficios la improcedencia de efectuar la reinversión basado en que la norma que obliga a la retención del Impuesto Adicional por parte del pagador de la renta (Art. 74 N° 4 de la LIR) no admite excepciones; por consiguiente, conforme a esta interpretación del Servicio, la casa matriz no podría reinvertir las utilidades que le remese su agencia en otras empresas chilenas en los términos señalados en el artículo 14 letra A) del N° 1 de la letra c) de la LIR sin quedar afecta al Impuesto Adicional. No estamos de acuerdo con esta interpretación toda vez que atenta contra la garantía constitucional de la igualdad ante la ley en materia tributaria (Art. 19 N° 20 de la Constitución Política del Estado), ya que establece un trato discriminatorio en contra de los inversionistas extranjeros al no permitirles la reinversión. Por lo mismo, esta interpretación del Servicio atenta en contra de texto expreso de los Tratados para Evitar la Doble Tributación Internacional, que consagran el principio de la no discriminación.

⁶ Los gastos rechazados están representados por aquellas partidas señaladas en el N° 1 del artículo 33 de la LIR, que correspondan a retiros de especies o cantidades representativas de

3. El Reaseguro.

3.1 Concepto y clasificación.

El reaseguro es un contrato de seguro de daños, concertado por una parte por el asegurador directo con otra parte, denominada reasegurador, obligándose esta última a restituirle a la primera, una proporción o cantidad de las indemnizaciones que ella deba pagar en razón de sus contratos de seguros, a cambio de una prestación convenida⁷.

El contrato de reaseguro es un contrato de seguro de daños destinado a proteger el patrimonio del asegurado, en este caso, de la compañía aseguradora. En este sentido, podemos señalar que este tipo de contrato participa de los elementos esenciales de los contratos de seguros y de validez del mismo⁸. Con todo, los contratos de reaseguros no están sometidos a formalidades legales para su celebración como los contratos de seguros. En efecto, no requieren someterse a condicionados generales o pólizas aprobadas por las autoridades respectivas, sino que deben ajustarse a las prácticas internacionales de mercado.

Sin embargo, existen algunas limitaciones legales que deben observarse en el otorgamiento de estos contratos: (i) El reaseguro no altera en nada el contrato celebrado entre el asegurador directo y el asegurado, y su pago, en caso de siniestro, no podrá diferirse a pretexto del reaseguro (Art. 28 del DFL N° 251, sobre Compañías de Seguros); (ii) Las cuestiones litigiosas que se susciten con motivo de los contratos de seguros directos y reaseguros sujetos a esta ley, serán sometidas a la jurisdicción chilena, siendo nulo todo pacto en contrario (Art. 29 del citado cuerpo legal). Por lo tanto, aquellas disposiciones del contrato de reaseguro que contravengan lo señalado en los artículos precitados adolecerían de nulidad absoluta por objeto ilícito. Además, el artículo 16 de la Ley sobre Compañías de Seguros establece exigencias que deben cumplir las entidades con las cuales se celebran los contratos de reaseguros.

Los contratos de reaseguro se clasifican en: (i) Reaseguro individual; estos contratos versan sobre un negocio específico y determinado de seguro; (ii) Reaseguro

desembolsos en dinero que no deban imputarse como costo de los activos o aceptarse como gasto para la empresa. En definitiva, se trata de desembolsos incurridos por la sociedad que directa o indirectamente van en beneficio de sus socios. Para una mayor explicación respecto de los gastos rechazados ver "Tributación del Propietario de Empresas". Sergio Endress Gómez. Editorial Jurídica de Chile. Santiago. Segunda Edición. Publicación 2005.

⁷ "El Contrato de Seguro", pág. 181. Autor. Osvaldo Contreras S. Editorial Jurídica La Ley. 1° Edición año 2002.

⁸ Los requisitos de la esencia de un contrato de seguros son: el riesgo; el interés asegurable y la prima. Los requisitos de validez son: el consentimiento exento de vicios; el objeto y causa lícita y las formalidades legales.

general; se refieren a un conjunto de negocios de seguros determinados, fijándose las condiciones generales de cesión de los seguros específicos en documentos marcos, denominados convenios, contratos o tratados. A su vez, estos reaseguros pueden ser obligatorios o facultativos. Los primeros son aquellos en que el asegurador se obliga a ceder al reasegurador aquella porción del riesgo convenida en el contrato y este último a aceptarlos. En este tipo de contratos los riesgos se ceden automáticamente al reasegurador; en cambio, en los segundos, el reasegurador está facultado para aceptar o rechazar la cesión del riesgo, de acuerdo a los términos y condiciones prefijados en el contrato⁹.

3.2. Aspectos tributarios.

3.2.1 Del pago de la prima.

En el caso de los reaseguros contratados por compañías aseguradoras chilenas con reaseguradores no establecidos en Chile, las primas que la primera pague a esta última por concepto del reaseguro quedan afectas al Impuesto Adicional con una tasa del 2%.

Lo anterior de acuerdo con lo dispuesto en el N° 3 del artículo 59 de la LIR, que señala en lo pertinente: *3. Primas de seguros contratados en compañías no establecidas en Chile que aseguren cualquier interés sobre bienes situados permanentemente en el país o la pérdida material en tierra sobre mercaderías sujetas al régimen de admisión temporal o en tránsito en el territorio nacional, como también las primas de seguros de vida u otros del segundo grupo, sobre personas domiciliadas o residentes en Chile, contratados con las referidas compañías.*

Tratándose de reaseguros contratados con las compañías a que se refiere el inciso primero de este número, en los mismos términos allí señalados, el impuesto será de 2% y se calculará sobre el total de la prima cedida, sin deducción alguna.

Las compañías de seguros deberán retener y pagar el impuesto adicional sobre el total de la prima y sin deducción alguna; retenciones que deberán efectuarse al momento en que se pague, abone en cuenta o se ponga a disposición del interesado la renta respectiva. El impuesto retenido deberá enterarse en arcas fiscales hasta el día 12 del mes siguiente en los términos previstos por el artículo 79 de la LIR¹⁰.

Con respecto a la determinación del impuesto adicional, el Servicio ha señalado que la provisión de pasivo o gasto del pago de la prima a ceder al reasegu-

rador, efectuada por la compañía de seguros “...que media entre cada período de liquidación del contrato de reaseguro automático no puede dar lugar desde un punto de vista legal a un abono en cuenta corriente del acreedor, no fija la base imponible del tributo, por cuanto el monto de las primas cedidas efectivamente se determinará en relación a los seguros vigentes a la fecha de la liquidación respectiva, los cuales podrán corresponder o no total o parcialmente a los seguros que hayan sido objeto de reaseguro automático. De esta forma, la base imponible del impuesto estará determinada por el monto de la prima que resulte definitivamente cedida al reasegurador, una vez que se liquide total o parcialmente el contrato de reaseguro¹¹.”

Por otra parte, en los casos de contratos de reaseguros en que se haya pactado el pago de comisiones e intereses, que son usualmente de cargo del reasegurador, estas partidas no forman parte del pago de la prima de seguro y, en consecuencia, ellas deben tributar de acuerdo a las reglas generales.

3.2.2. De las exenciones al impuesto adicional.

El inciso tercero del N° 3 del artículo 59 de la LIR señala: Estarán exentas del impuesto a que se refiere este número, las primas provenientes de seguros del casco y máquinas, excesos, fletes, desembolsos y otros propios de la actividad naviera; y los de aeronaves, fletes y otros, propios de la actividad de aeronavegación, como asimismo los seguros de protección e indemnización relativos a ambas actividades y los seguros y reaseguros, por créditos de exportación. Estarán también exentas del impuesto las remuneraciones o primas provenientes de fianzas, seguros y reaseguros que garanticen el pago de las obligaciones por los créditos o derechos de terceros, derivadas del financiamiento de las obras o por la emisión de títulos de deuda, relacionados con dicho financiamiento, de las empresas concesionarias de obras públicas a que se refiere el decreto supremo N° 900, de 1996, del Ministerio de Obras Públicas, que contiene el texto refundido, coordinado y sistematizado del decreto con fuerza de ley N° 164 de 1991 del mismo Ministerio, Ley de Concesiones de Obras Públicas, de las empresas portuarias creadas en virtud de la ley N° 19.542 y de las empresas titulares de concesiones portuarias a que se refiere la misma ley.

Por lo tanto, estarán exentas del Impuesto Adicional las sumas pagadas o abonadas en cuenta a compañías no establecidas en el país por primas que provengan de los siguientes contratos de reaseguros:

- a) Los reaseguros por créditos de exportación, y
- b) Los reaseguros que garanticen el pago de las obligaciones por los créditos o derechos de terceros, derivadas del financiamiento de las obras o por la emisión

⁹ En esta materia, ver Contreras. “El Contrato de Seguro”. Ob. Citada, pág. 188.

¹⁰ Ver circular No 7/88 del Servicio de Impuestos Internos.

¹¹ Oficio No 808/06 del Servicio de Impuestos Internos.

de títulos de deuda, relacionados con dicho financiamiento, de las empresas concesionarias de obras públicas a que se refiere el decreto supremo N° 900, de 1996, del Ministerio de Obras Públicas, que contiene el texto refundido, coordinado y sistematizado del decreto con fuerza de ley N° 164 de 1991 del mismo Ministerio, Ley de Concesiones de Obras Públicas, de las empresas portuarias creadas en virtud de la ley N° 19.542 y de las empresas titulares de concesiones portuarias a que se refiere la misma ley¹².

3.2.3. Del seguro y reaseguro de riesgos provenientes del extranjero por compañías chilenas.

Las Compañías aseguradoras y reaseguradoras chilenas están facultadas para suscribir riesgos provenientes del extranjero, conforme lo dispuesto por el nuevo inciso tercero del artículo 4 de la Ley sobre Compañías de Seguros¹³. En el caso de reaseguros de los riesgos provenientes del extranjero y asumidos por compañías de seguros nacionales la ley exige que se trate del reaseguro de riesgos en el grupo en que estén autorizados para operar, conforme lo dispuesto en el artículo 16, letra b) del citado texto legal.

Ahora bien, las primas de seguros o reaseguros pagadas a las compañías chilenas por entidades extranjeras están sometidas al régimen general de tributación respecto de las rentas provenientes del exterior. Por lo tanto, para determinar su régimen de tributación en Chile hay que analizar previamente si a estas rentas les son aplicables las normas de jurisdicción chilena, o bien, del país de su procedencia por aplicación de un Convenio para Evitar la Doble Tributación vigente entre Chile y el Estado de procedencia de esa renta.

Por ejemplo, en el caso de Argentina, tenemos un tratado vigente, y para determinar si la prima pagada a una compañía chilena se grava exclusivamente en ese país hay que atender en donde se encuentra “la fuente productora de esa renta”. Si del resultado de este ejercicio se determina que esta renta está gravada en Argentina, cuestión que por lo demás hay que acreditar fehacientemente al Servicio¹⁴, entonces será una renta exenta en Chile. En este caso, como renta exenta debe registrarse en el Fondo de Utilidades No Tributables (FUNT), y para su retiro por los accionistas

¹² Circulares Nos. 51/80 y 19/02 del Servicio de Impuestos Internos.

¹³ La facultad para asegurar riesgos provenientes del extranjero fue establecida por la Ley 19.769, de 7 de noviembre de 2001. Lo que se agregó en este inciso, que pasó a ser tercero, fue la frase: “En los casos señalados en los incisos segundo y tercero procedentes, la contratación de dichos seguros quedará sujeta a la normativa sobre cambios internacionales”.

¹⁴ Sobre esta materia ver oficio 4735/92 del Servicio de Impuestos Internos.

de la compañía de seguros deberán aplicarse los órdenes de imputación señalados en el artículo 14 de la LIR.

En el caso de las primas procedentes de aquellos países que suscribieron con Chile Tratados para Evitar la Doble Tributación siguiendo el modelo de la OCDE¹⁵, habría que atender al concepto de “Beneficios Empresariales”, señalados en esos tratados, que son gravables solo en el Estado de residencia de la empresa. Por ejemplo, el Servicio ha señalado respecto del pago para tomar una póliza de seguros en el caso del Convenio con Canadá “establece como regla general que los beneficios que una empresa obtiene, sólo serán gravados en el Estado donde reside, salvo que ésta tenga un establecimiento permanente en el otro Estado y las rentas que perciben sean atribuibles al tal establecimiento permanente. En dicho caso, el otro Estado podrá gravar tales rentas¹⁶. Por lo tanto, y siguiendo el criterio del Servicio, si la compañía de seguros chilenas no tiene un representante en Canadá que recaude las primas o asegure riesgos en ese país, en ese caso la prima debería quedar gravada en el estado de residencia del beneficiario de la renta, es decir, en Chile.

En todo caso, las rentas procedentes del exterior, sea que provengan de países con convenio o sin convenio, tendrán derecho a un crédito por los impuestos de retención que hayan afectado en el extranjero a dichas rentas, de acuerdo a los límites y condiciones previstos en los artículos 41 A, 41 B y 41 C de la LIR.

4. Contratos de prestación de servicios.

Las compañías de seguros nacionales suelen celebrar contratos de prestación de servicios con empresas extranjeras no domiciliadas o residentes en Chile, en virtud del cual estas últimas les prestan diversas asesorías a la primera a cambio del pago de una suma periódica. Estos contratos son muy corrientes en el caso de compañías chilenas filiales de una extranjera.

Ejemplos de algunos de estos contratos son:

- (i) Contratos de licencia para el uso de marcas y programas computacionales, generalmente actuando como licenciante la casa matriz u otra empresa del grupo, y
 - (ii) Contratos de asesoría técnica para el desarrollo de algún producto específico.
- A continuación, revisaremos brevemente los aspectos tributarios de estas operaciones transfronterizas:

¹⁵ Son Convenios modelo OCDE los celebrados con: Brasil; Canadá; Corea; Croacia; Dinamarca; Ecuador; España; Francia; México; Noruega; Nueva Zelanda;

¹⁶ Oficio 986/07 del Servicio de Impuestos Internos.

(i) Del contrato de licencia por el uso de marcas y programas computacionales.

Los pagos realizados por la compañía chilena al licenciante no domiciliado o residente en Chile quedarán afectos al Impuesto Adicional. Ahora bien, para determinar la tasa de este impuesto hay que determinar primero si el beneficiario de la renta es residente de un Estado sujeto a Convenio de Doble Tributación. Por ejemplo, en el caso de los Convenios modelo OCDE las tasas del impuesto van entre un 15% o 20%, para regalías por el uso o derecho a uso de intangibles, y de un 5% por el uso de equipos industriales. En el caso del Convenio con Argentina, la regalía será gravable en el Estado donde se encuentra la fuente, que de acuerdo al Servicio “es donde se explotan las marcas, dibujos y modelos industriales”¹⁷.

En el caso de no poder aplicarse las reglas anteriores, entonces el pago de esta renta queda gravado con el Impuesto Adicional del artículo 59, que señala:

(i) Respecto del uso, goce o explotación de marcas, patentes, fórmulas y otras prestaciones similares, sea que consistan en regalías o cualquier forma de remuneración, excluyéndose las cantidades que correspondan a pago de bienes corporales internados en el país hasta un costo generalmente aceptado. Se aplicará un impuesto de 30% sobre el total de las cantidades pagadas o abonadas en cuenta, sin deducción alguna, a personas sin domicilio ni residencia en el país;

(ii) Respecto de las cantidades que correspondan al uso, goce o explotación de patentes de invención, de modelos de utilidad, de dibujos y diseños industriales, de esquemas de trazado o topografías de circuitos integrados, la tasa de impuesto aplicable se reducirá a 15%.

(iii) Respecto de las cantidades correspondientes al uso, goce o explotación de programas computacionales, entendiéndose por tales el conjunto de instrucciones para ser usados directa o indirectamente en un computador o procesador, a fin de efectuar u obtener un determinado proceso o resultado, contenidos en cassette, diskette, disco, cinta magnética u otro soporte material o medio, de acuerdo con la definición o especificaciones contempladas en la Ley Sobre Propiedad Intelectual. se gravarán con tasa de 15%.

En el caso de que ciertas regalías y asesorías sean calificadas de improductivas o prescindibles para el desarrollo económico del país, el Presidente de la República, previo informe de la Corporación de Fomento de la Producción y del Comité Ejecutivo del Banco Central de Chile, podrá elevar la tasa de este impuesto hasta el 80%. No obstante, la tasa de impuesto aplicable será de 30% cuando el

¹⁷ Oficio 1557/91 del Servicio de Impuestos Internos.

acreedor o beneficiario de las regalías o remuneraciones se encuentren constituidos, domiciliados o residentes en alguno de los países que formen parte de la lista a que se refiere el artículo 41° D, o bien, cuando posean o participen en 10% o más del capital o de las utilidades del pagador o deudor, así como en el caso que se encuentren bajo un socio o accionista común que, directa o indirectamente, posea o participe en un 10% o más del capital o de las utilidades de uno u otro. El contribuyente local obligado a retener el impuesto deberá acreditar estas circunstancias y efectuar una declaración jurada dentro de los dos meses siguientes al término del ejercicio respectivo, en la forma y condiciones que establezca el Servicio de Impuestos Internos.

(ii) Contratos de asesoría técnica para el desarrollo de algún producto específico.

En estos contratos nuevamente debemos distinguir si el beneficiario de la renta es residente de un Estado sujeto a convenio para evitar la doble tributación. En el caso de los convenios modelo OCDE estaríamos en presencia de un beneficio empresarial y, por lo tanto, se gravaría en el Estado de residencia de la empresa. Ahora bien, en el caso que “la fuente productora” de los servicios se encuentre en Argentina, la renta sería gravable en ese país en los términos previstos en el Artículo 4 del Convenio¹⁸.

En caso de no poder aplicarse las reglas anteriores, por no existir un tratado vigente para evitar la doble tributación con el Estado del beneficiario de la renta, se aplica el artículo 59 N° 2, inciso final de la LIR, que señala: “Estarán afectas a este impuesto, con una tasa de 15%, las remuneraciones pagadas a personas naturales o jurídicas, por trabajos de ingeniería o técnicos y por aquellos servicios profesionales o técnicos que una persona o entidad concedora de una ciencia o técnica, presta a través de un consejo, informe o plano, sea que se presten en Chile o el exterior. Sin embargo, se aplicará una tasa de 20% si los acreedores o beneficiarios de las remuneraciones se encuentran en cualquiera de las circunstancias indicadas en la parte final del inciso primero de este artículo, lo que deberá ser acreditado y declarado en la forma indicada en tal inciso.”

La parte final del inciso primero del artículo 59 de la LIR señala, en lo pertinente: “...cuando el acreedor o beneficiario de las regalías o remuneraciones se encuentren constituidos, domiciliados o residentes en alguno de los países que formen parte de la lista a que se refiere el artículo 41° D, o bien, cuando posean o participen en 10% o más del capital o de las utilidades del pagador o deudor, así como en el caso que se encuentren bajo un socio o accionista común que, directa o indirectamente, posea o participe en un 10% o más del capital o de las utili-

¹⁸ Oficio N° 1620/93 del Servicio de Impuestos Internos.

dades de uno u otro. El contribuyente local obligado a retener el impuesto deberá acreditar estas circunstancias y efectuar una declaración jurada dentro de los dos meses siguientes al término del ejercicio respectivo, en la forma y condiciones que establezca el Servicio de Impuestos Internos”.

(iii) Los Precios de Transferencia¹⁹.

Otro aspecto importante que debe considerarse en las operaciones inter fronteras que compañías de seguros nacionales efectúen con su casa matriz o empresas relacionadas es la facultad que tiene el Servicio de Impuestos Internos para impugnar fundadamente los precios o cantidades que se cobren, paguen o adeuden entre la primera y las segundas, cuando éstos no se ajustan a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes.

La norma que delimita la facultad del Servicio para impugnar estos valores está contenida en el artículo 38 de la LIR, el cual señala en lo pertinente:

“ Cuando los precios que la agencia o sucursal cobre a su casa matriz o a otra agencia o empresa relacionada de la casa matriz, no se ajusten a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes, la Dirección Regional podrá impugnarlos fundadamente, tomando como base de referencia para dichos precios una rentabilidad razonable a las características de la operación, o bien los costos de producción más un margen razonable de utilidad. Igual norma se aplicará respecto de precios pagados o adeudados por bienes o servicios provistos por la casa matriz, sus agencias o empresas relacionadas, cuando dichos precios no se ajusten a los precios normales de mercado entre partes no relacionadas, pudiendo considerarse, además, los precios de reventa a terceros de bienes adquiridos de una empresa asociada, menos el margen de utilidad observado en operaciones similares con o entre empresas independientes.”

Por su parte, el inciso quinto del citado precepto legal confiere al Servicio iguales facultades para impugnar como gasto necesario para producir la renta los excesos que se determinen por concepto de intereses, comisiones y cualquier otro pago que provenga de operaciones financieras celebradas por la agencia en Chile con su respectiva casa matriz en el exterior u otras empresas relacionadas.

A su vez, los incisos sexto y séptimo del mencionado precepto legal hace extensiva la aplicación de las normas sobre precios de transferencias a las siguientes situaciones:

“Lo dispuesto en los tres incisos anteriores se aplicará, también, cuando una empresa constituida en el extranjero participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa

¹⁹ Sobre los Precios de Transferencia se puede consultar el excelente trabajo titulado: “Los Precios de Transferencia entre Empresas Relacionadas”. Autor. Claudio Salcedo Gabrielli. Editorial Lexis Nexis. 1ª Edición. Octubre 2005.

establecida en Chile, o viceversa. En igual forma se aplicará cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero.”

Asimismo, se presumirá que existe la relación del inciso anterior respecto de empresas que pacten contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica, o depósitos de confianza. Igual presunción procederá cuando las operaciones se hagan con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio incorporado en la lista referida en el N°2 del artículo 41 D.”

Además, el inciso final del citado artículo 38 de la LIR impone a los contribuyentes *“...la obligación de mantener un registro con la individualización de las personas que realice alguna de las operaciones o tenga participación, en los términos señalados en los dos incisos anteriores, manteniendo tanto este registro como la documentación que dé cuenta de dichas operaciones a disposición del Servicio de Impuestos Internos para cuando éste lo requiera “.*

Por lo tanto, de la lectura de estas normas es posible concluir que en la medida que los precios o cantidades cobradas, pagadas o adeudadas por las compañías de seguros nacionales a sus empresas relacionadas situadas en el extranjero no observen, tomando como base de referencia para dichos precios *“... una rentabilidad razonable a las características de la operación, o bien los costos de producción más un margen razonable de utilidad”*, el Servicio podrá impugnar estos valores. Naturalmente, ellos se impugnarán en la medida que importen un menor pago de impuestos en Chile versus lo que podría ser una operación realizada entre partes independientes.

5. Conclusión.

Como señalé al principio, el tema tributario de este tipo de operaciones es complejo y este trabajo sólo pretende abordar algunos aspectos de estas operaciones de una manera general, con el propósito de estimular el estudio de estas materias. El tema adquiere particular relevancia frente a la necesidad de las compañías de seguros locales de proyectarse al exterior y ofrecer servicios a sus clientes interesados en los mercados internacionales.

NOTICIAS DE AIDA

1.- Entre los días 13 y 14 de marzo de 2008, la Sección Brasileña de AIDA realizó exitosamente un Congreso Nacional con mas de 600 asistentes, entre abogados y miembros de la judicatura y la participación de distinguidos panelistas. El Presidente del CILA dictó una conferencia sobre el Contrato de Reaseguro y la Importancia en él de los Usos y Costumbres Internacionales.

2.- El 24 de abril de 2008, a las 19:00 horas, en el Auditorio de la Compañía de Seguros Mapfre, el Defensor del Asegurado Sr. Mauricio Riesgo dictó una charla sobre el tema de, precisamente, "El Defensor del Asegurado en Chile".

3.- Con fecha 31 de marzo de 2008, la referida Sección Brasileña de AIDA realizó su Asamblea Nacional Ordinaria, y procedió a realizar las elecciones de la nueva directiva que habrá de regirla durante el bienio 2008-2010, resultando electo Presidente el Dr. José Armando da Gloria Batista. Felicitamos a la nueva directiva y le deseamos el mejor de los éxitos, a la vez que lamentamos el alejamiento de su Presidente anterior, Dr. Sergio Barroso de Mello, quien llevó cabo una gestión brillante, coronada por muy valiosos logros institucionales y académicos.

4.- El 18 de abril último, se llevó a cabo la renovación de la directiva de la Sección AIDA de Portugal, quedando a cargo de la Presidencia el Dr. Pedro Pais de Vasconcellos, a quien también le deseamos el mayor de los éxitos.

5.- Con fecha 17 y 18 de abril pasado, se llevó a cabo un Congreso Nacional organizado por la Sección Boliviana de AIDA, con participación de gran número de abogados y de distinguidos panelistas, entre los cuales figuraron los Prof. Carlos Ignacio Jaramillo, Presidente de AIDA y el Presidente del CILA, Prof. Osvaldo Contreras Strauch.

Es digno de enfatizar que la Sección Boliviana se ha reactivado fuertemente con la destacable participación de su Presidente, Dr. Jaime Ponce García y de la Dra. Sandra Ramírez Bernal.

6.- Con gran éxito tuvieron lugar, en los días 24 y 25 de abril pasado, las VIII Jornadas Nacionales de Derecho de Seguros de la Sección AIDA del Uruguay, en

el anfiteatro del Banco Central de dicho país. Asistió en representación de AIDA Internacional y del CILA, el Dr. Eduardo Mangialardi, Vocepresidente y miembro del Consejo de Presidencia.

7.- Con fecha 22 y 23 de Mayo último se celebraron en Hamburgo, Alemania, las reuniones de, respectivamente, el Consejo de Presidencia de AIDA Internacional, y la ceremonia de Constitución y la Primera Conferencia Internacional de AIDA Europa, con la participación de 200 asistentes, tratándose temas de relevante interés. Fue designado Primer Presidente de AIDA Europa al Abogado Sr. Colin Croly, del Reino Unido.

8.- El 27 de mayo de 2008, se realizó la Asamblea General de socios de AIDA-Chile, reunión efectuada en la Sala de Biblioteca del Colegio de Abogados y cuya acta se encuentra en la página web de AIDA-Chile.

9.- El CILA se encuentra implementando la creación, en el seno de todas las Secciones Nacionales, de Grupos de Trabajo permanente, paralelos a los que existen en AIDA Internacional. La idea ha tenido una gran acogida en todas las Secciones Nacionales, que se encuentran en etapa de preparación de su puesta en práctica. A la fecha se encuentran establecidos los grupos que han organizado las Secciones de España, Brasil.

En Chile la iniciativa ha tenido una gran acogida, habiéndose constituido a la fecha grupos de trabajo en los rubros “Responsabilidad Civil”, “Seguro Marítimo”, “Reaseguro”, “Financieros y Créditos”, “Administración de Riesgos” y “Todo Riesgo de Construcción”.

10.- Entre el 22 y el 24 de Abril de 2009 se llevará a cabo en el Hotel Radisson de Montevideo, el XI Congreso del CILA organizado por la Sección Uruguaya de AIDA. Los temas a tratar serán los siguientes: 1) La Responsabilidad Civil Medioambiental y su Aseguramiento; 2) La Intermediación en el contrato de seguros; 3) Reaseguros: El “Fronting” en el reaseguro y la cláusula “Cut Through”; 4) Los seguros de vida y los productos financieros (microseguros, banca seguros, etc); 5) El seguro de crédito a la exportación; y 6) La cobertura de seguros en la cadena del transporte. El Capítulo Chileno ha sido invitado por los organizadores, a participar en calidad de Co-Relator en el tema "La Responsabilidad Civil Medioambiental y su Aseguramiento."

11.- Para el jueves 9 de octubre de 2008 ha quedado fijado el acto de celebración de los 20 años de AIDA-Chile y los 10 años de la Revista Chilena de Derecho de Seguro. En su oportunidad se darán a conocer mayores antecedentes sobre este evento.

12.- Entre el 26 y 28 de Noviembre de 2008 se llevará a cabo en Budapest, Hungría, el X Coloquio sobre el Seguro que organiza la Sección Húngara de AIDA, que preside el Dr. Karoly Bard. En esa fecha se realizará también, la segunda reunión anual del Consejo de Presidencia de AIDA Internacional.

13.- Para los días 17 al 20 de Mayo de 2010, se encuentra programada la realización del Congreso Mundial de AIDA, en la ciudad de París, Francia. La organización de este Congreso está a cargo de una comisión presidida por el Prof. Jerome Kullmann, Presidente de la Sección AIDA de Francia. Los temas elegidos para el debate serán los siguientes: 1) Los seguros obligatorios; y 2) Consecuencias del calentamiento global en el Seguro.

REVISTA CHILENA DE DERECHO DE SEGUROS

INDICE TEMATICO.

1.- Del Contrato de Seguros.

- El seguro, la contratación formularia y la responsabilidad de los abogados. Miguel Luis Amunátegui M. Revista N° 1.
- Cláusula de deducible o franquicia en el contrato de seguro, Julio Chaná, Revista N° 1
- Algunas reflexiones sobre la reticencia, Hugo Botto O., Revista N° 2.
- Los acreedores y el seguro terrestre, Sergio Baeza P., Revista N° 3.
- El seguro colectivo de grupo, Rubén S. Stiglitz, Revista N° 11.
- Algunos aspectos generales de la nueva póliza de incendio, Ricardo Peralta V. Revista N°11.
- Del contrato de Seguros. Contrato de Seguro y Prescripción Liberatoria, Rubén Stiglitz, Revista N° 15.
- El interés asegurable. Osvaldo Contreras S. N° 16.

2.- Seguro de Garantía.

- Aspectos jurídicos del seguro de garantía. Juan Achurra, Revista N° 6.
- El contrato de construcción y sus principales garantías. Osvaldo Contreras, Revista N° 9.

3.- Seguro de Responsabilidad Civil.

- El futuro del seguro de responsabilidad civil, Juan Achurra, Sergio Arellano, Osvaldo Contreras, Gastón Salinas, Ricardo Saterler. Revista N°3.
- La delimitación temporal del período de cobertura del seguro de responsabilidad civil (Cláusula Claims Made) Ricardo Saterler, Revista N° 4.
- La responsabilidad civil de hospitales y clínicas, Pedro Zelaya, Revista N° 8.

- La nueva póliza de responsabilidad civil para profesionales de la salud, Joan González y Ricardo Peralta, Revista N° 9.
- Cláusulas “Claims Made” y “Per Occurrence”, Ricardo Peralta, Revista N° 9.
- Responsabilidad civil de productos, Sergio Arellano, Revista N° 10.
- La responsabilidad por productos – Una visión de los aspectos involucrados, Dra. Andrea Signorino, Revista N° 16.
- El seguro de P&I como seguro de indemnización y la acción directa en contra del asegurado, Leslie Tomasello. Revista N° 16.
- El seguro de responsabilidad civil de directores y ejecutivos (D&O). Rodrigo Sapag. Revista N° 5

4.- Acción Directa en el Seguro de Responsabilidad Civil.

- Sobre la Acción Directa y la inconveniencia de su incorporación al derecho chileno, Ricardo Sateler, Revista N° 12.
- Osvaldo Contreras, Revista N° 12.
- Fernando Sánchez Calero, Revista N° 12.
- Joaquín Alarcón Hidalgo, Revista N° 13.
- Leslie Tomasello, Revista N° 13.

5.- Seguro de Salud y Responsabilidad Civil, Un desafío Social.

Ricardo Peralta L., Juan José Vives R. y José Miguel Infante L. Revista N° 15.

6.- Seguros de Daños

Francisco Javier Tirado, Revista N° 14.

7.- Seguros Marítimos.

- Los Derechos y Obligaciones del Asegurador en caso de Averías Gruesas, Eugenio Cornejo Lacroix, Revista N° 1.
- Conflictos de Jurisdicción en contratos de transporte marítimo, Emilio Sahurie, Revista N° 2.
- La acción directa en el régimen jurídico de la legislación marítima, Leslie Toma-

sello, Revista N° 13.

- El seguro de P&I (Protección e Indemnización) como seguro de indemnización y la acción directa contra el asegurador, Leslie Tomasello, Revista N° 16.

8.- Suscripción del Riesgo de Incendio.

Jorge Sánchez V. y otros, Revista N° 14.

9.- Legislación de Seguros.

- Proyecto de Ley que modifica las normas del Código de Comercio relativas al Contrato de Seguro, Ricardo Peralta V. Revista N° 13.
- Hacia una nueva legislación de seguros, Sergio Arellano, Revista N° 13.

10.- Arbitraje y mediación en el seguro.

- Resolución alternativa de conflictos en el ámbito de los seguros, Karin Hemlinger C. Revista N° 11.
- Arbitraje y mediación en el seguro, Osvaldo Contreras, Igor Kliwadenco, Carolina Larraín, Ricardo Peralta Larraín, Juan José Vives R. Revista N° 10

11.- El marco regulatorio y el juicio de seguros.

La perspectiva del abogado. Sergio Arellano, Revista N° 6.

12.- Internet.

- Los riesgos derivados del comercio electrónico y del uso de la Internet y su aseguramiento, Osvaldo Contreras, Revista N° 5.
- El seguro y el fraude en el comercio electrónico, Igor Kliwadenco, Revista N° 7.
- Aseguramiento del riesgo de incumplimiento de obligaciones, Francisco Artigas, Revista N° 7.
- El negocio del seguro y la firma electrónica, Manuel Bulnes, Revista N° 10.

13.- Intervención del asegurador en el nuevo proceso penal

Cléber Monlezun, Revista N° 8.

14.- Los atentados del 11 de Septiembre de 2001 y sus repercusiones en el Seguro.

Juan Achurra, Revista N° 7.

15.- El Proceso e informe de Liquidación

José Antonio Gutiérrez I., Revista N° 15.

16.- El Reaseguro, cláusulas de Protección y Control

Juan Achurra y Osvaldo Contreras, Revista N° 14.

17.- El Recurso de Protección y Seguros

Igor Kliwadenco, Revista N°4.

REVISTA CHILENA DE DERECHO DE SEGUROS

INDICE ALFABETICO POR AUTORES.

- 1.- Achurra L., Juan: Aspectos Jurídicos del Seguro de Garantía, Revista N° 6.
- 2.- Achurra L., Juan, Sergio Arellano I., Osvaldo Contreras S., Gastón Salinas y Ricardo Sateler : El Futuro del Seguro de Responsabilidad Civil. Revista N° 3.
- 3.- Achurra L. Juan (y Osvaldo Contreras): El reaseguro, cláusulas de protección y control. Revista N° 14.
- 4.- Achurra L., Juan: Los atentados del 11 de Septiembre de 2001 y sus repercusiones en el Seguro. Revista N° 7.
- 5.- Amunátegui M., Miguel Luis: El Seguro, la Contratación Formularia y la Responsabilidad de los abogados, Revista N° 1.
- 6.- Alarcón H., Joaquín: Sobre la Acción Directa y la inconveniencia de su incorporación al derecho chileno, Revista N° 13.
- 7.- Arellano I., Sergio: La responsabilidad civil de productos, Revista N° 10.
- 8.- Arellano I., Sergio: El Marco regulatorio y el juicio de seguros, Revista N° 6.
- 9.- Arellano I., Sergio: Hacia una nueva legislación de seguros. Revista N° 13.
- 10.- Artigas C., Francisco: Aseguramiento del riesgo de incumplimiento de obligaciones. Revista N° 7.
- 11.- Baeza P., Sergio: Los acreedores y el Seguro terrestre. Revista N° 3.

- 12.- Bulnes, Manuel: El negocio del Seguro y la firma electrónica. Revista N° 10.
- 13.- Contreras S. Osvaldo, Igor Kliwadenco Carolina Larraín, Ricardo Peralta, Juan José Vives R. : Arbitraje y mediación en el seguro. Revista N° 10.
- 14.- Contreras S. Osvaldo: Los riesgos derivados del comercio electrónico y del uso de la Internet y su aseguramiento. Revista N° 5.
- 15.- Contreras S. Osvaldo (y Juan Achurra L.) El reaseguro, cláusulas de protección y control. Revista N° 14.
- 16.- Contreras S. Osvaldo: El contrato de construcción y sus principales garantías. Revista N° 9.
- 17.- Cornejo L. Eugenio: Los derechos y obligaciones del asegurador en caso de averías gruesas. Revista N° 1.
- 18.- Chaná, Julio: Deducible o franquicias. Revista N° 1.
- 19.- González, Joan: La nueva póliza de responsabilidad civil para profesionales de la salud. Revista N° 9.
- 20.- Helmlinger C. Karin: Resolución alternativa de conflictos en el ámbito de los seguros. Revista N° 11.
- 21.- Gutiérrez I. José Antonio: El proceso e informe de liquidación. Revista N° 15.
- 22.- Infante L. José Miguel, Ricardo Peralta, Juan José Vives R.: Seguro de salud y responsabilidad civil. Revista 15.
- 23.- Kliwadenco, Igor: El seguro y el fraude en el comercio electrónico. Revista N° 7.
- 24.- Monlezún, Kléber: Intervención del asegurador en el nuevo proceso penal.

Revista N° 8.

- 25.- Peralta Larraín, Ricardo: La nueva póliza de responsabilidad civil para profesionales de la salud, Revista N° 9.-
- 26.- Peralta Larraín, Ricardo: Seguro de salud y responsabilidad civil. Revista N° 15.
- 27.- Peralta Valenzuela, Ricardo: Cláusulas “Claims Made” y “Per Ocurrente”. Revista N° 9.
- 28.- Peralta Valenzuela, Ricardo: Proyecto de Ley que modifica las normas del Código de Comercio relativas al Contrato de Seguro. Revista N° 13.
- 29.- Sahurie L. Emilio: Conflictos de jurisdicción en contratos de transporte marítimo. Revista N° 2.
- 30.- Sánchez V. Jorge y otros, Suscripción del riesgo de incendio. Revista N° 14.
- 31.- Sánchez Calero, Fernando: Acción directa en el Seguro de responsabilidad civil. Revista N° 12.
- 32.- Sapag, Rodrigo: El seguro de responsabilidad civil de directores y ejecutivos (D&O). Revista N° 5.
- 33.- Saterler, Ricardo: Sobre la acción directa y la inconveniencia de su incorporación en el derecho chileno. Revista N° 12.
- 34.- Saterler, Ricardo: La delimitación temporal del período de cobertura del seguro de responsabilidad civil (Cláusula Claims Made). Revista N° 4.
- 35.- Signorino, Andrea: La responsabilidad por productos, una visión de los aspectos involucrados. Revista N° 16.
- 36.- Stiglitz, Rubén: El seguro colectivo o de grupo. Revista N° 11.

37.- Tomasello, Leslie: La acción directa en el régimen jurídico de la legislación marítima. Revista N° 13.

38.- Tomasello, Leslie: El seguro de P&I como seguro de indemnización y la acción directa en contra del asegurado. Revista 16.

39.- Vives R. Juan José, José Miguel Infante L., Ricardo Peralta L.: Seguro de Salud y Responsabilidad Civil. Revista N° 15.

40.- Vives R. Juan José: En homenaje a un hombre de excepción, Juan Achurra Larraín. Revista N° 14.

41.- Vives R. Juan José: En memoria del Profesor don Juan Carlos Félix Morandi. Revista N° 9.

42.- Zelaya, Pedro: La responsabilidad civil de hospitales y clínicas. Revista N° 8.