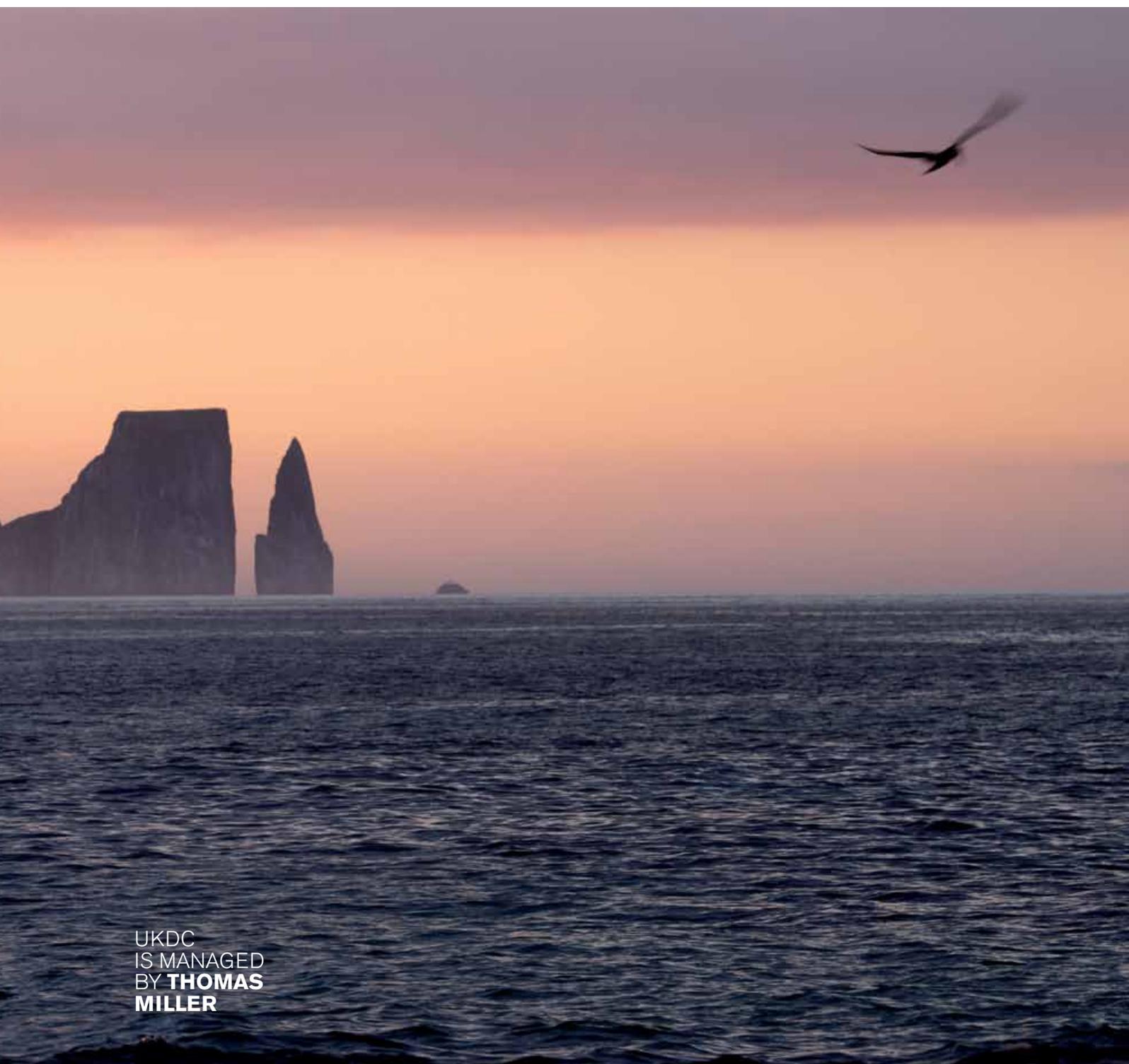


Análisis del final del año 2010

Para el año de póliza al 20 Febrero 2010



Número total buques inscritos

3,446

Total de fondos

£52 millones

Reservas al final del año

£19 millones

Para el año de póliza al 20 Febrero 2010

Informe del Presidente



“Pueden estar seguros que el Club, sus Directores y los Gerentes siguen estando muy comprometidos para proporcionar una cobertura que no sólo dé una respuesta a las necesidades del Miembro, sino que proporcione un servicio de calidad y sea rentable.”

Al estar cerca el final de mi segundo año como Presidente me he dado cuenta de la siempre creciente importancia de la cobertura de la Asociación. Ninguno de nosotros habrá permanecido inmune, de una forma u otra, al impacto del colapso financiero del 2008. Naturalmente, en este período los Miembros intentaron que sus obligaciones contractuales se cumplieran y cualquier exposición potencial se redujera sin demora.

Por tanto no es sorprendente que la Asociación, como otros proveedores de cobertura de FDD, hayan experimentado un incremento en reclamaciones durante los últimos años. La Asociación ha ayudado a los Miembros en todo tipo de disputas, incluyendo aspectos relativos a la re-entrega temprana, terminaciones de contratos de fletamento a largo plazo y contratos de fletamento, compra y venta y también disputas de nuevas construcciones.

En su mayor parte estas disputas han involucrado arbitraje en Londres bajo los auspicios de la LMAA, aunque en algunas se han involucrado otras jurisdicciones, incluyendo Estados Unidos y Hong Kong. Las solicitudes de la Regla B en Estados Unidos constituyeron un arma especialmente potente contra las partes recalcitrantes y de hecho es desafortunado que el Tribunal Supremo de Estados Unidos haya rechazado revocar la decisión del Tribunal de Apelación que asestó un golpe mortal a este tipo de solicitud. Sin duda Sudáfrica y Francia serán la opción cuando se trate de medidas de garantías.

Sin embargo, la LMAA, por mucho, sigue siendo la elección para muchos Miembros. Su gran experiencia es inigualable, lo que se agradece. A pesar del compromiso continuo de los Miembros a la LMAA, existen críticas en algunos sectores sobre el proceso arbitral de Londres, especialmente referente a la gestión de casos, rapidez y coste. En mi opinión todos aquellos involucrados en procesos arbitrales tienen un papel que jugar y todas las partes necesitan hacer más para reforzar los valores que representa la LMAA. Sin embargo, bajo los términos de la LMAA, los árbitros son los que tienen el poder para dirigir activamente los procesos para que las reclamaciones se gestionen efectiva y eficientemente.

El año pasado mencioné que los Gerentes estaban mejorando su programa relación calidad-precio. El nombre de este programa lo dice todo: mejor valor por el servicio recibido a cambio de la prima del Miembro. Para que esto se pueda conseguir los Gerentes están procurando agrupar el trabajo en un número reducido de asesores legales. Por supuesto esto no excluye el poder utilizar otras compañías. Sin embargo, para cumplir con los objetivos del programa, es importante que todos intentemos hacer nuestra parte.

En términos de la posición financiera de la Asociación al final del año, me es grato informar que la Asociación continúa manteniendo una posición fuerte. A lo largo de los últimos años el Consejo se ha comprometido a consolidar la fuerza financiera de la Asociación para que los Miembros tengan una cobertura que sea rentable, evite incrementos materiales en primas año con año y proporcione la cobertura de FDD más amplia entre todos sus competidores. Esta posición financiera es una de las razones por las cuales nuestro Consejo decidió que era conveniente girar un incremento del 5% para el año de póliza 2010/2011 y no modificar los términos fundamentales de la cobertura. Esto en sí debe reconfortar a los Miembros en un período de continua incertidumbre. Desde luego nadie está satisfecho, y los Directores y Gerentes están comprometidos a mantener esta sólida base financiera.

Informe del Presidente (continuación)

Las reservas libres de la Asociación al final del año se mantienen en GBP19.0 millones, con unos fondos combinados totales de GBP52.4 millones. En términos de número de buques, la Asociación continúa teniendo una membresía base fuerte, con 3,446 buques inscritos en la actualidad. Todos estos factores colocan a la Asociación en una posición fuerte para afrontar los retos del futuro, no sólo en términos de incertidumbre de mercados sino con cambios regulatorios en el horizonte. Nuevas regulaciones de solvencia en la UE, conocidas como Solvencia II, entrarán en vigor en Noviembre 2012. Esta fecha parece lejana, pero se necesita trabajar para lograr el cumplimiento y su Consejo y Gerentes participan activamente en este proceso.

A lo largo del año el Consejo ha trabajado sin descanso para proporcionar a los Miembros la cobertura que esperan. Un número importante de casos han sido considerados por el Consejo y una gran mayoría, en el orden de un 97%, se han beneficiado de ayuda o han recibido apoyo.

Quisiera agradecer a mis compañeros Gerentes por su percepción y apoyo durante el año. Su percepción, experiencia y dedicación a los asuntos de esta Asociación es incuestionable. El tiempo y esfuerzo que el Consejo dedica a los asuntos de la Asociación es una de las muchas fortalezas de la Asociación. Este año, con la retirada de Mr. Decavèle, se ha producido algún cambio. Durante muchos años su contribución fue importante, y nos entristece verlo partir. Dos nuevos Gerentes se incorporaron al Consejo a lo largo del año; Mr. Richard Kendall de The China Navigation Co Ltd y M. Yannis Tryphyllis de Gourdomichalis Maritime S.A. Ambos, en un corto período de tiempo, han contribuido en gran medida a los asuntos de la Asociación. También quisiera agradecer al equipo de Gestión por su gran ayuda al Consejo y Miembros.

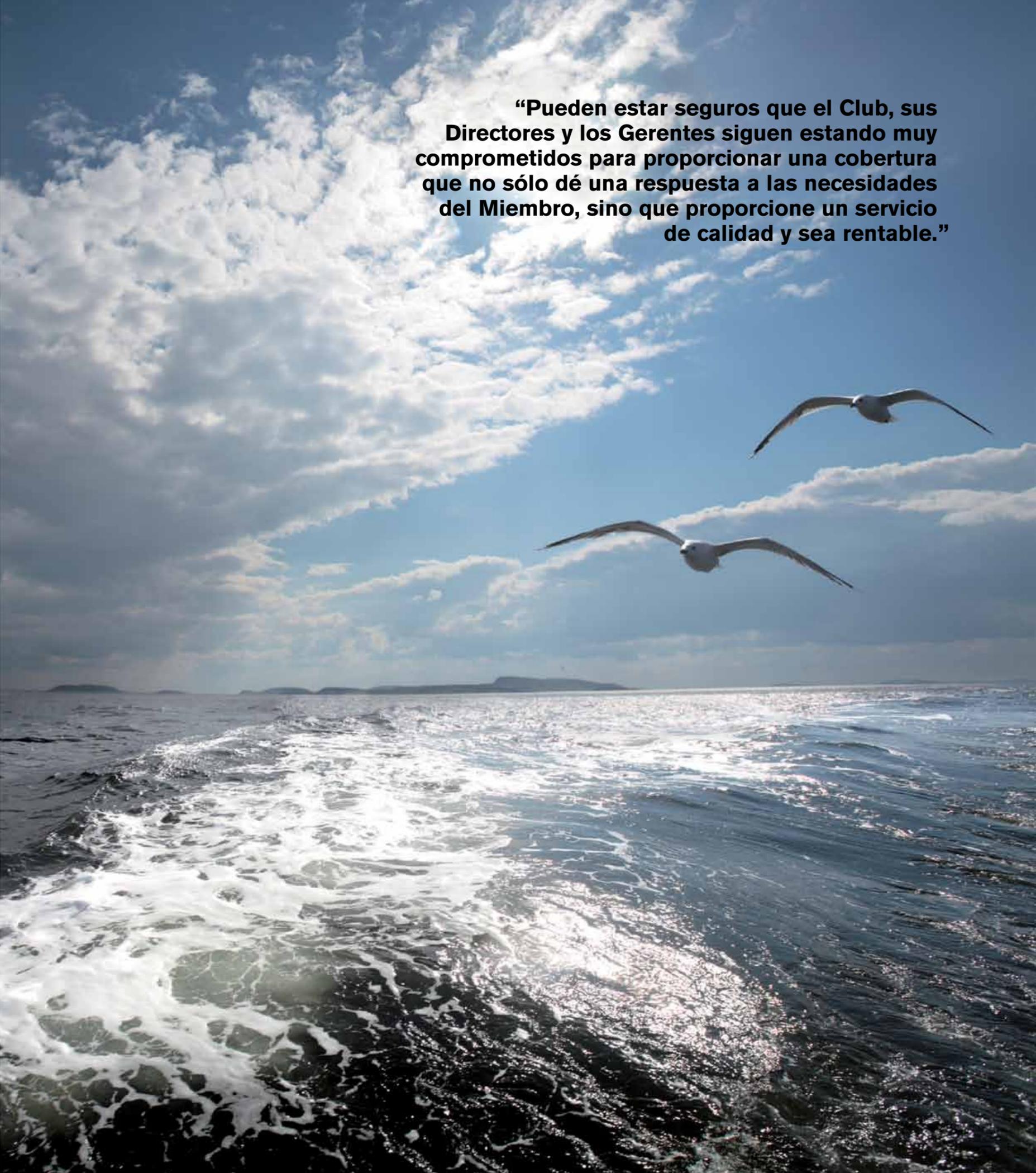
En mi opinión la cobertura de la Asociación no tiene precio. No solamente proporciona a los Miembros con un nivel de experiencia y conocimiento que es incomparable, sino que también amortigua el impacto de los costes asociados con litigios que pueden englobar una proporción importante del importe de la reclamación global.

La Asociación es, por supuesto, acerca de ustedes como Miembros. Existe para ustedes. En nombre del Consejo y los Gerentes quisiera agradecerles personalmente por su lealtad. Pueden estar seguros que el Club, sus Directores y Gerentes siguen estando muy comprometidos para proporcionar una cobertura que no sólo dé una respuesta a sus necesidades, sino que proporcione un servicio de calidad y eficiente.

P.C. Laskaridis

Presidente

United Kingdom Freight Demurrage
and Defence Association Limited
Junio 2010



“Pueden estar seguros que el Club, sus Directores y los Gerentes siguen estando muy comprometidos para proporcionar una cobertura que no sólo dé una respuesta a las necesidades del Miembro, sino que proporcione un servicio de calidad y sea rentable.”

Reclamaciones – Informe de los Gerentes

“A lo largo del año el Consejo ha trabajado sin descanso para proporcionar a los Miembros la cobertura que esperan. Un número importante de casos han sido considerados por el Consejo y una gran mayoría, en el orden de un 97%, se han beneficiado de ayuda o han recibido apoyo.”

“El número de disputas referidas a construcciones de buques informadas al Club también se incrementaron, ya que los astilleros se enfrentaban con retrasos en la construcción y problemas de liquidez que llevaban a que los Miembros eligieran cancelar sus contratos. A menudo estas cancelaciones eran discutidas por los astilleros, y las demandas presentadas bajo las garantías de reembolso eran bloqueadas.”

La salida de la crisis financiera de 2008 y el colapso de los mercados marítimos ha traído consigo un incremento notable en el número de disputas marítimas. Los abogados marítimos de Londres han tenido niveles sin precedente de trabajo e incrementos en facturación. En sus estadísticas de 2009, la London Maritime Arbitrators' Association informó que el número de nombramientos de arbitraje efectuados durante el año fue de 4.326 – un incremento del 70% desde los días anteriores a la crisis. El número de indemnizaciones publicadas se incrementó de forma similar. En un esfuerzo para manejar el volumen de trabajo, algunos árbitros incluso han fijado cuotas mensuales sobre el número de nombramientos que están preparados a aceptar.

En este contexto, un incremento en el número de reclamaciones informadas a la Asociación era inevitable. Debido a que los operadores de buques se encontraron con serias dificultades para cumplir con obligaciones contractuales y buscaron rebajas en las tasas de arrendamiento, los armadores y fletadores demandaron los servicios del Club para intentar proteger sus posiciones. En muchos de estos casos, la responsabilidad no era lo que se trataba, sino más bien la prioridad para identificar y fijar los activos. Los mercados de compra y venta se vieron muy afectados, los vendedores intentando renegociar o incluso retraerse de los acuerdos de venta alcanzados en la cima del mercado. Otra característica de este período fueron las prontas terminaciones de contratos a largo plazo. Las sumas en juego en todos estos casos a menudo involucraban muchos millones de dólares así como una intensa actividad, teniendo en cuenta el riesgo de incumplimiento.

El número de disputas referidas a construcciones de buques informadas al Club también se incrementaron, ya que los astilleros se enfrentaban con retrasos en la construcción y problemas de liquidez que llevaban a que los Miembros eligieran cancelar sus contratos. A menudo estas cancelaciones eran discutidas por los astilleros, y las demandas presentadas bajo las garantías de reembolso eran bloqueadas. La Asociación ha ayudado a algunos Miembros en el recobro de plazos anticipados de pago, ya sea negociando o en algunos casos en audiencias de arbitraje impugnadas.

Lejos de los asuntos relacionados con el mercado, el tema de la piratería ha surgido en algunos casos. Varios buques, inscritos en la Asociación, han sido capturados por piratas. Además de los temas urgentes para la liberación de la tripulación, el buque y la carga, han surgido cuestiones legales, como en el caso del SALDANHA, donde se planteó el tema de si el flete debe ser pagado durante el período de captura. Recientemente el Alto Tribunal Inglés decidió a favor de un Miembro de la Asociación. Aparte de los buques que son facturados, un número importante de consultas se han planteado sobre la obligación de un armador de transitar por el Golfo de Adén u otras zonas de riesgo de piratería; cada caso se ha convertido en sus propios hechos, dependiendo, entre otras cosas, en la redacción del contrato de fletamento, el tipo de buque y el volumen de la actividad de piratería en el momento.

Reclamaciones (continuación)

Uno de los eventos más importantes en el mundo de FDD en 2009 fue la desaparición del anexo a la Regla B.

La Asociación se ha visto involucrada en una serie de litigios importantes. En el caso del TS SINGAPORE, el buque sufrió daños durante un tifón en China, y la Clase le ordenó proceder a Hong Kong para la descarga de los contenedores a bordo, y después proceder a un astillero en China para las reparaciones. Navegaba bajo un contrato de fletamento que daba al fletador la opción de cancelarlo si el buque se encontraba durante más de 20 días consecutivos en off-hire. Como los precios del mercado habían caído, el fletador canceló el fletamento 20 días después del daño inicial cuando el buque estaba navegando hacia Hong Kong. Sin embargo, el armador lo cuestionó, ya que el fletador había ordenado al buque que procediera a Shanghai después de Yokohama y, al hacerlo, el buque inevitablemente había navegado en el mismo rumbo que si hubiese ido a Hong Kong. Por tanto el armador reclamó que este período interrumpió los 20 días de off-hire.

Un tribunal de arbitraje apoyó la posición del armador, sin embargo el fletador apeló al Alto Tribunal Inglés quien revocó la sentencia. El Tribunal falló que, al valorar si un buque está on-hire, era necesario examinar el propósito comercial subyacente del fletamento y que, en cualquier interpretación, si el buque procedía bajo las órdenes de la Clase, y con destino final a un astillero para reparación, no se podía decir que estuviese prestando servicio al fletador.

El PARAGON fue una controversia que surgió como consecuencia de una re-entrega con retraso al Miembro bajo un fletamento por tiempo. La póliza de fletamento en cuestión incluía una cláusula – referida como la

“cláusula del último viaje” – mediante la cual si el fletador no evalúa correctamente la duración del viaje en sí al dar las últimas órdenes para el viaje, y por tanto la re-entrega del buque se produjese con demora, correspondería pagar una tasa de alquiler más alta para los últimos 30 días del período acordado de fletamento. Los árbitros fallaron que la última cláusula del viaje era una cláusula de penalización, y por tanto ejecutable bajo la ley inglesa. Esta conclusión fue confirmada tanto por el Alto Tribunal Inglés como por el Tribunal de Apelación. Aunque la sentencia se centraba principalmente en la redacción de esta cláusula en particular, es probable que cualquier intento en el futuro por parte de los armadores de apoyarse en cláusulas similares no tendrá éxito.

Uno de los eventos más importantes en el mundo de FDD en 2009 fue la desaparición del anexo a la Regla B. La resolución del Distrito Sur del Tribunal de Nueva York en SCI v. Jaldhi de hecho puso fin a la posibilidad de colocar fondos a través de cuentas bancarias en Nueva York como garantía para reclamaciones marítimas. Esto ha tenido un impacto importante en el desarrollo de algunas disputas marítimas, ya que lo que fue un método relativamente barato y altamente eficaz para garantizar reclamaciones contra terceros con pocos activos visibles, ya no está disponible. Se ha seguido debatiendo intensamente sobre el efecto de la decisión sobre colocaciones de SCI v. Jaldhi que se había obtenido previamente. Los bufetes de abogados de Nueva York proporcionaron muchas teorías, sin embargo, la experiencia de la Asociación sugiere que mucho tiene que ver la discreción individual de cualquier juez.

Otra decisión que ha dado mucho que hablar, esta vez proveniente del Tribunal Inglés, fue la referente al ZENOVIA, mediante la cual a un fletador, que dio aviso de re-entrega, se le permitió retirar ese aviso cuando se presentó la posibilidad de un viaje adicional dentro del período de fletamento acordado, aún cuando el armador ya había tomado medidas para recolocar el buque basándose en el aviso original. La decisión ha sido muy criticada, sin embargo, permanece la postura que a menos que exista una redacción clara en una póliza de fletamento indicando lo contrario, los avisos aproximados de re-entrega se pueden otorgar y retirar a conveniencia.

A lo largo de 2008 y 2009 la Asociación ha visto un aumento importante en reclamaciones y, de hecho, en el coste de reclamaciones. En cierto sentido esto era inevitable dado el monto de las reclamaciones y el nivel de intensidad requerido. Los Gerentes desarrollaron su programa de Valor por Dinero (Value for Money – “VfM”) para proporcionar a los Miembros un valor en alza por los servicios legales proporcionados. La implementación de Socios Legales Preferidos (Preferred Legal Partners) y Proveedores Aprobados (Approved Providers) significa que la Asociación está en mejor posición de trabajar con estos proveedores para lograr las metas en conjunto del programa VfM. Las compañías reconocen la importancia de la Asociación y sus Miembros, sus responsabilidades de colaboración y la necesidad de trabajar para lograr el mejor resultado en cualquier caso. Los Gerentes y el Consejo están comprometidos con este programa e intentarán buscar mejoras en los años venideros.

Una de las áreas en la que la Asociación se está centrando es la relacionada con la gestión de reclamaciones activas. En la opinión de los Gerentes todos los participantes en el proceso de litigio inglés deben hacer más. En los litigios de la LMAA los árbitros juegan un papel clave en el proceso del litigio. Un compromiso más activo en el litigio no sólo lleva a una resolución más rápida de las reclamaciones, sino igual de importante el resultado del coste del proceso. Los Gerentes están comprometidos a asegurarse que el arbitraje de la LMAA, que continúa siendo el lugar elegido para la resolución de disputas marítimas, responda a las necesidades de los Miembros y se adapte a las circunstancias cambiantes del mercado.

Mirando al futuro, las consecuencias de la crisis financiera de 2008 continuarán reflejándose tanto en las sentencias de arbitraje como en las decisiones de los Tribunales en los años venideros. En parte parece que las condiciones del mercado se han estabilizado, lo que daría como resultado que las tendencias de reclamaciones volvieran a niveles normales. No obstante, existen otros retos en el horizonte – el impacto de la Directiva de la UE sobre Bajo Contenido en Azufre, las sanciones propuestas contra Irán – estos temas tendrán un impacto sobre los Miembros y sin duda será necesario contar con asesoramiento legal para poder guiar a los Miembros apropiadamente a través de estos y otros caminos.

Resultados Financieros 2010

“En términos de la posición financiera de la Asociación al final del año, me es grato informar que la Asociación continúa manteniendo una posición fuerte.”

Fondos Totales y Reservas de Reclamaciones



El gráfico que se muestra a continuación incluye los resultados combinados y reservas del Club y su reasegurador de cuota de participación, el UK Defence Insurance Association (Isle of Man) Ltd., para el año financiero finalizado el 20 Febrero 2010.

- El ingreso por primas se incrementó un 28% en 2009/10 hasta GBP18.3 millones, asistido por el fortalecimiento del tipo de cambio del Dólar USA contra la Libra Esterlina, en comparación al año anterior.
- Las reclamaciones netas incurridas, incluyendo el cambio en provisiones, se incrementó de GBP14.5 millones a GBP14.7 millones. Aunque al año de póliza 2008 mostró un nuevo deterioro como resultado del impacto continuado de la crisis financiera y recesión en los mercados marítimos, y el año de póliza 2009 también se ha visto afectado en menor medida, estos se compensaron con las mejoras en las reservas de años anteriores.
- El rendimiento de la inversión ascendió a GBP1.8 millones, reflejando el enfoque conservador del Club a la política de inversión. Sin embargo, se produjeron pérdidas netas en el cambio como resultado de la cobertura del ingreso por primas y la debilitación del Dólar USA contra la Libra Esterlina durante el curso del año.
- El resultado neto es que, a pesar de la turbulencia provocada por la crisis financiera de 2008 y la recesión del mercado, el Club continúa teniendo una fuerte posición financiera con activos de GBP52.4 millones, reservas libres de GBP19.0 millones y proporción de activos a pasivos de 157%.

Año finalizado al 20 Febrero 2010	2010 GBP'000	2009 GBP'000
Cuenta de ingresos y gastos		
Cobros y primas	18,344	14,301
Primas de reaseguro	(383)	(363)
	17,961	13,938
Reclamaciones netas incurridas	(14,674)	(14,466)
Costes de adquisición	(2,102)	(1,955)
Gastos de explotación netos	(1,549)	(1,379)
	(18,325)	(17,800)
Déficit operativo	(364)	(3,862)
Retorno de inversión y cambio (pérdidas) / ganancias	(621)	6,467
(Déficit) / Excedente antes de impuestos	(985)	2,605
Impuestos	89	(460)
(Déficit)/Excedente después de impuestos	(896)	2,145
Reservas y Capital		
Fondos totales	52,374	54,043
Reservas reclamaciones	(33,397)	(34,170)
Reservas libres y capital	18,977	19,873
Fondos totales / reservas de reclamaciones	156.8%	158.2%

Fuerza con independencia.

The UK Defence Club

c/o Thomas Miller Defence Ltd,
90 Fenchurch Street, London EC3M 4ST
tel: +44 207 283 4646
email: tmdefence@thomasmiller.com web: www.ukdefence.com

Greece

Thomas Miller (Hellas) Limited
tel: +30 210 429 1200
email: hellas1.ukclub@thomasmiller.com

Hong Kong

Thomas Miller (Asia Pacific) Ltd
tel: +852 2832 9301
email: hongkong.ukclub@thomasmiller.com

Singapore

Thomas Miller (South East Asia) Pte Ltd
tel: +65 6323 6577
email: seasia.ukclub@thomasmiller.com

New Jersey

Thomas Miller (Americas) Inc
tel: +1 201 557 7300
email: newjersey.ukclub@thomasmiller.com

Registered Office
90 Fenchurch Street, London EC3M 4ST

Registered in England
No. 501877