StopLoss
Diligencia debida

Aumentar la seguridad y la protección en toda la cadena de suministro

TT CLUB
ESTÁ DIRIGIDO
POR **THOMAS MILLER**

Sumario

1. La función de la diligencia debida en la mitigación de riesgos a lo largo de la cadena de suministro p06
2. Diligencia debida en la contratación p09
3. Diligencia debida para clientes p16
4. Si parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo sea p20

Reconocimientos

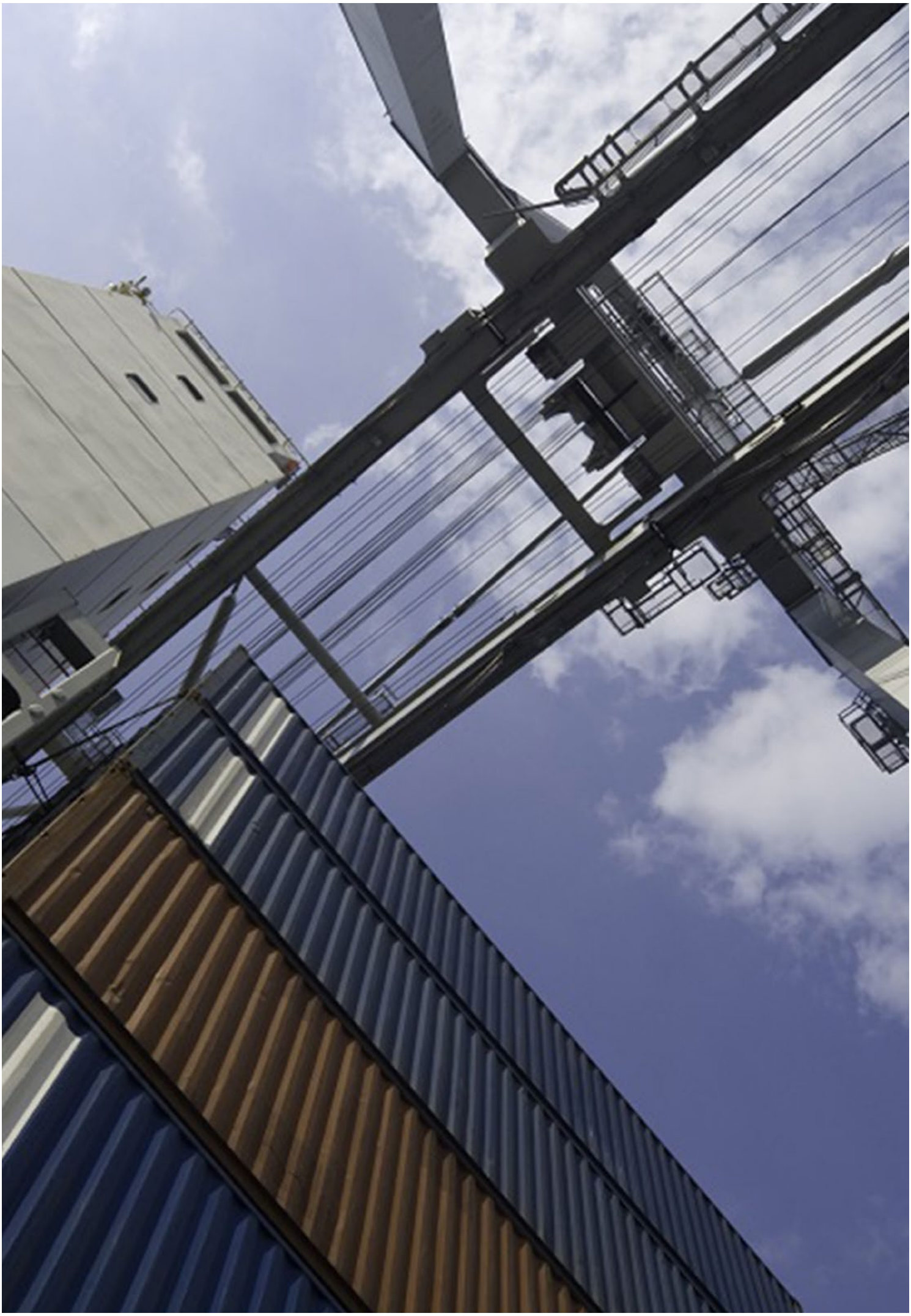
La información que contiene este informe StopLoss se ha formulado a partir de la experiencia de TT Club. No obstante, el Club también desea agradecer la ayuda de la Asociación Británica de Transporte Internacional de Mercancías (BIFA) en la redacción de este informe.

Serie StopLoss

Los informes StopLoss se desarrollan sobre una amplia gama de temas que dan lugar a problemas recurrentes. Tienen el objetivo de proporcionar un resumen claro de un asunto, asesoramiento esencial sobre buenas prácticas y, en su caso, fuentes de información adicional. Puede encontrarse la serie completa y más información en www.ttclub.com/lossprevention y se pueden obtener copias impresas en los centros regionales de TT Club.

Descargo de responsabilidad

La información recogida en este informe procede de distintas fuentes. Ni TT Club ni los colaboradores aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños que puedan derivarse de la confianza depositada en la información contenida en el presente documento. Copyright © Through Transport Mutual Services (UK) Ltd 2024. Reservados todos los derechos. Los usuarios de este informe solo pueden reproducirlo o transmitirlo literalmente. Cualquier otro uso, incluida la orientación extraída sobre la base de este informe, en cualquier forma o por cualquier medio, está sujeto a la autorización previa por escrito de Through Transport Mutual Services (UK) Ltd.



Resumen

La naturaleza de la cadena de suministro global suele hacer necesario celebrar contratos con múltiples entidades, a menudo en diferentes jurisdicciones, tanto de a un nivel superior como inferior. Esto podría incluir nuevos clientes y, asimismo, subcontratistas.

No se puede subestimar la importancia de aplicar procedimientos sólidos de diligencia debida, que incorporen todos los aspectos de su negocio, como mitigación clave del riesgo. Si algo parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo sea.

Esta publicación se centra en los procesos que pueden tener en cuenta las partes implicadas en la cadena de suministro para evaluar y gestionar las relaciones con las contrapartes de forma que protejan sus intereses comerciales y mitiguen su exposición a los riesgos vinculados.

¿A quién se dirige?

- Transitarios
- Operadores logísticos
- Transportistas no propietarios de buques (NVOC)
- Operadores de terminales
- Propietarios de la carga

1

La función de la diligencia debida en la mitigación de riesgos a lo largo de la cadena de suministro

En este apartado:

- Seguridad
- Protección
- Normativa
- Comercial

El comercio internacional y la naturaleza global de la cadena de suministro implican que frecuentemente las partes implicadas interactúen con otras partes del mundo. Una diligencia debida eficaz es cada vez más importante, tanto si presta un servicio como si confía en otra parte para cumplir sus obligaciones.

El mundo es cada vez un lugar más pequeño y las exigencias de rapidez de servicio y respuesta siguen aumentando. Los portales electrónicos de comunicaciones y comercio, como las bolsas de cargas, pueden aportar informalidad en la conclusión de acuerdos contractuales, con la posible elusión de los controles adecuados.

La gama y la complejidad de los servicios para cumplir un contrato pueden incluir funciones de almacenamiento, transporte, consultoría u otras relacionadas, como la adquisición de bienes o el mantenimiento, hasta servicios de agencia local cuando se trata de movimientos internacionales.

Independientemente de los servicios que se liciten y de si se celebra un contrato con un proveedor al otro lado del mundo o en la misma ciudad, es fundamental saber con quién se cierra el contrato, que se trata de una empresa reputada, que es capaz de representar adecuadamente sus intereses y, lo que es más importante, que es una entidad auténtica y financieramente viable.

La aplicación de la diligencia debida en la cadena de suministro global es igual de importante en relación con las personas o las entidades para las que se prestan los servicios. Es un error pensar que solo es necesario tener cuidado en relación con aquellos en los que se deposita confianza a través de la cadena contractual.

Conseguir negocios y retenerlos es algo que presenta muchos retos comerciales. Las nuevas oportunidades pueden estar sujetas a procesos de licitación prescriptivos, mientras que la retención requiere una gestión cuidadosa de los criterios de ejecución y de la relación comercial más amplia.

Hay una serie de factores de riesgo que deben tenerse en cuenta en relación con la diligencia debida, independientemente de qué actor de la cadena de suministro se sea. Es necesario tomar medidas para asegurarse de que cualquier contraparte es competente para cumplir las obligaciones necesarias, incluidas las relativas a la seguridad y la protección. Desde el punto de vista comercial, será importante garantizar el pago puntual, pero también comprender las prácticas comerciales y la cultura empresarial aplicable, así como apreciar la naturaleza y el ámbito de los términos contractuales incorporados. También es importante tener en cuenta las normativas internacionales y nacionales relativas a sanciones, delitos financieros, etc.

No eluda procedimientos

Los posibles riesgos y exposiciones suelen aumentar cuando los actores están sujetos a restricciones temporales y cuando se contemplan transacciones comerciales únicas. Ya se trate de una expedición urgente para un nuevo cliente desconocido o de la necesidad de subcontratar el transporte para cumplir un plazo de entrega ajustado, estas suelen ser las circunstancias que pueden hacer que las entidades no sigan sus procedimientos operativos estándar.

En lo que respecta a las actividades de diligencia debida, Internet puede considerarse un gran facilitador, ya que proporciona acceso remoto a muchas de las métricas clave aquí consideradas. Sin embargo, hay que tener cuidado, dado que las páginas web pueden no ser del todo exactas (tanto por omisión como deliberadamente fraudulentas); piense siempre en lo que se presenta y procure contrastar la información con fuentes de confianza. Siempre que sea posible, obtenga los documentos originales, lleve a cabo las negociaciones previas al contrato a través de números de teléfono fijos conocidos y verifique las direcciones de correo electrónico. Las comprobaciones minuciosas suelen dar sus frutos.

Aunque no es exhaustivo, este informe StopLoss se centra en los procesos que deben tener en cuenta las partes implicadas para evaluar y gestionar las relaciones con las contrapartes de forma que protejan sus intereses comerciales y mitiguen las exposiciones al riesgo relacionadas.

SEGURIDAD

Conozca a su cliente y las cargas que licita, cómo las arruma y que conoce buenas prácticas y las sigue, como el Código CTU.

NORMATIVA

Proteja su negocio comprobando la conformidad de sus contrapartes en materia de seguridad, protección y sostenibilidad.

PROTECCIÓN

Verifique la identidad de su contraparte para combatir el robo y el fraude, de forma que proteja sus intereses, incluida su reputación.

COMERCIAL

Tome las medidas comerciales habituales para comprender las condiciones y la legislación aplicables, así como garantizar el pago según sea necesario.

2

Diligencia debida en la contratación

En este apartado:

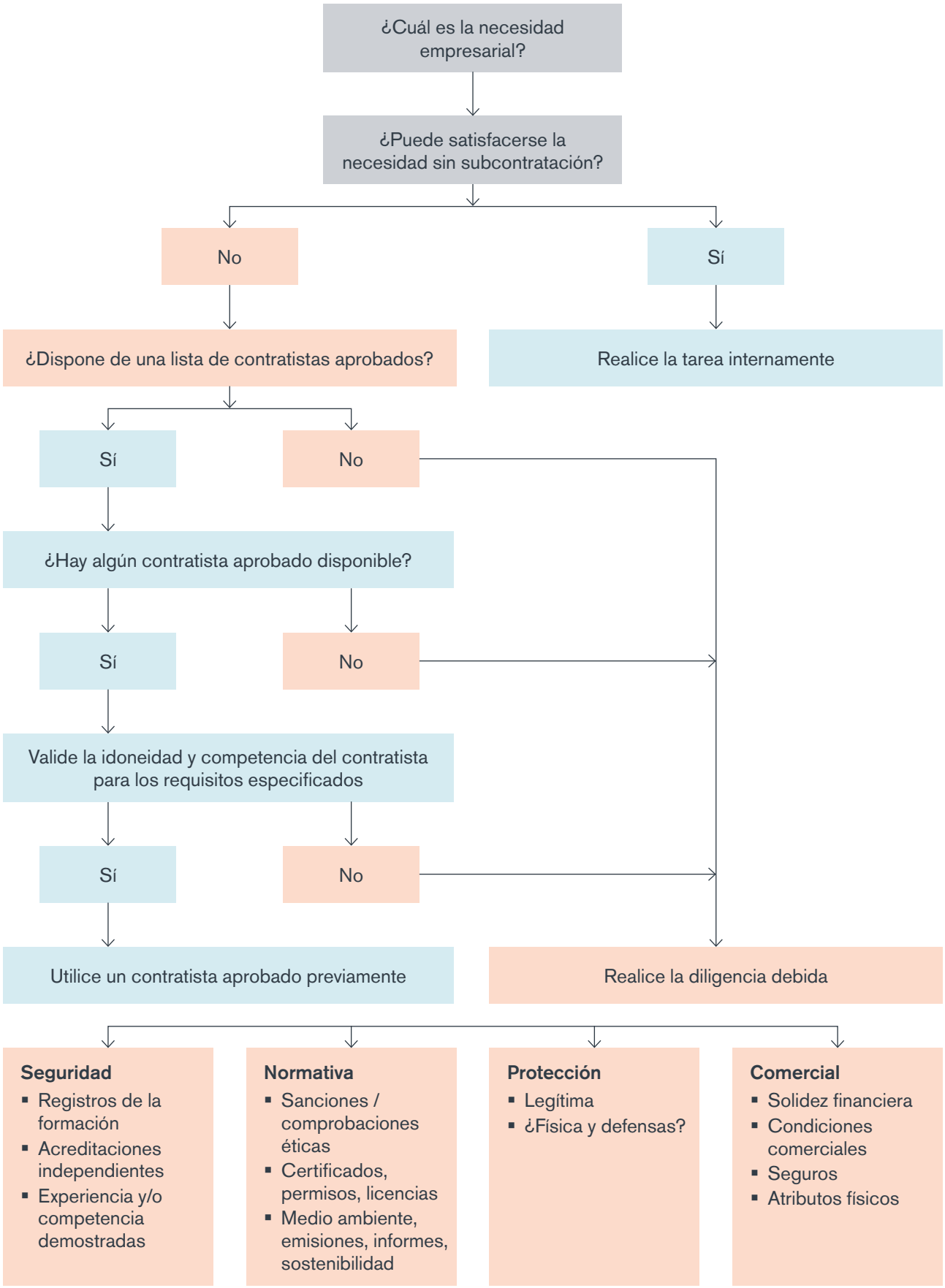
- Consideraciones contractuales
- Proceso de diligencia debida
- Áreas de riesgo principales

El punto de partida de cualquier proceso de licitación de servicios es evaluar qué servicios se necesitan, identificar la especificación exacta de todas las obligaciones y los requisitos que se esperan del proveedor. A continuación, es fundamental comunicarse con precisión con cada una de las contrapartes.

Existen varios factores clave a la hora de considerar la contratación. Aunque pueda parecer excesivo documentar y aplicar procedimientos formales, incluso para tareas relativamente mundanas, los beneficios son considerables. Dichos procedimientos respaldan la formación y la coherencia, permiten una revisión exhaustiva de los procesos aceptados y dan poder a las defensas en los litigios.

- Identifique el servicio exacto que va a prestarse
- Considere la competencia de la contraparte para cumplir las obligaciones
- Considere la complejidad de la tarea y si deben estipularse requisitos especiales
- Considere tanto los volúmenes normales como los máximos
- Considere la importancia del servicio para el negocio del cliente
- ¿Cuál es el gasto total probable del cliente?
- Revise el mercado para identificar proveedores alternativos y si el cambio es fácil/posible
- ¿Cuál sería el impacto en la relación comercial con su cliente si el proveedor no cumpliera su cometido?

Cuando exista una necesidad empresarial de contratar, este diagrama de flujo puede ayudar a determinar dónde debe llevarse a cabo la diligencia debida.



Métricas clave para el éxito

El proceso de diligencia debida

Introducción

Una vez que haya establecido exactamente qué servicios se necesitan y en qué volúmenes, y haya realizado la serie de comprobaciones mencionadas en el apartado anterior, es necesario buscar un socio potencial.

Una vez identificado, deben realizarse comprobaciones de diligencia debida para que su empresa quede satisfecha de que el proveedor goza de buena reputación, es debidamente competente, dispone de recursos acreditados, cuenta con seguros suficientes y es capaz de cumplir sus expectativas. Estas comprobaciones de diligencia debida se explican con mayor detalle más adelante en este informe StopLoss.

Auditoría

Un procedimiento adecuado de diligencia debida incluye, como seguimiento crítico, la implementación de un sistema de auditoría para supervisar periódicamente el desempeño del proveedor con el fin de garantizar que sigue cumpliendo sus expectativas.

El objeto de la diligencia debida abarca necesariamente el ámbito total de una relación entre diferentes entidades. Por lo general, se presta mucha atención a las cuestiones puramente comerciales; son claramente importantes (y aquí se incluyen algunos elementos), pero las cuestiones que se identifican a continuación pretenden iniciar una evaluación más rigurosa de la gestión de riesgos.

Aprobación

El proceso de diligencia debida debe diseñarse de forma que los resultados permitan a su empresa aprobar o rechazar a un proveedor potencial. Las partes implicadas utilizan diversos criterios clave para calificar y aprobar a los proveedores, aunque es prudente adoptar una metodología estándar y documentada que pueda utilizarse en todos los casos. En aras de una mejora constante, un procedimiento de este tipo proporcionará coherencia en el enfoque y, con el tiempo, permitirá a su empresa comparar a los nuevos proveedores con los proveedores existentes/pasados.

Un cambio en la propiedad podría ser una señal de que los procesos han cambiado y se requiere una mayor diligencia debida.

Seguridad

Una preocupación primordial para la seguridad tendrá relación con los activos y las obligaciones que pueden estar expuestos a las acciones de otros actores de la cadena de suministro sobre los que puede haber un menor control. Cuando se esté considerando una relación contractual directa, hay determinadas comprobaciones que pueden ayudar a mitigar los riesgos.

Se recomienda comprobar las aprobaciones y acreditaciones vigentes de una contraparte, ya que pueden proporcionar una verificación adicional de la identidad y la capacidad del proveedor, y también pueden ofrecer una vía alternativa a la referenciación comercial.

- Lleve a cabo comprobaciones (pueden realizarse con las autoridades competentes) para garantizar que el proveedor cumple los requisitos normativos, como por ejemplo:
  - Formación sobre mercancías peligrosas
  - (personal móvil y no móvil)
  - Calificaciones del permiso de conducir
  - Licencia del operador
- Posee el proveedor alguna acreditación gubernamental o reconocida por el sector?
  - Certificación ISO
  - Operador económico autorizado / Asociación Comercial Aduanera contra el Terrorismo (CTPAT)
- El proveedor es miembro de alguna asociación sectorial/comercial?
  - Asociación nacional de expedición
  - Asociación nacional de almacenaje

El proveedor también debe ser capaz de proporcionar pruebas de los registros de formación y describir los procedimientos operativos que demuestren las prácticas de trabajo seguras y el conocimiento de las buenas prácticas del sector.

¿Necesita que su proveedor lleve a cabo actividades que requieran conocimientos y cualificaciones especializados? Movimiento/almacenamiento de mercancías peligrosas: ¿el personal de conducción del proveedor está cualificado o el almacén correctamente acreditado?

Normativa

Debe haber un entendimiento común del amplio (y extenso) entorno normativo que será aplicable, no solo en cuanto a la relación comercial prevista, sino también para las operaciones generales tanto de ámbito nacional como internacional.

Este punto se solapa con el apartado «Seguridad» anterior, por ejemplo, en relación con las normativas de la ONU sobre mercancías peligrosas. Cada vez es más importante tenerlas en cuenta en relación con las sanciones, el blanqueo de capitales, la corrupción, el tráfico, etc.

Cada vez son más importantes los factores medioambientales. A medida que todas las partes implicadas se centran cada vez más en su respectivo proceso hacia las emisiones cero netas, asegurarse de que sus subcontratistas satisfacen sus expectativas y las de sus clientes, además de cumplir con la normativa aplicable, se convierte en algo importante que tener en cuenta.

Aunque se requerirán controles específicos, los controles generales de procedimiento son pertinentes.

- ¿Qué pruebas documentales puede aportar el proveedor para demostrar que sus actividades empresariales operativas tienen en cuenta la normativa aplicable?

  Deben incluir:
  - registros de formación sobre mercancías peligrosas
  - normas éticas
  - salud y seguridad general
  - informe/compromiso de sostenibilidad

Protección

Una etapa inicial de la diligencia debida debe centrarse en verificar la identidad del proveedor. Para la mayoría de las transacciones comerciales, habrá que realizar una serie de trámites ya establecidos que recopilarán la información que figura a continuación de forma rutinaria.

La exposición al riesgo aumenta cuando se nombran proveedores *ad hoc* con poca antelación, lo que dificulta que se puedan seguir procedimientos estándar y documentados.

No se recomienda reducir los controles y, como mínimo, deben tenerse siempre en cuenta las normativas internacionales y nacionales relativas a sanciones, delitos financieros, etc.

Verifique, según proceda, qué se ha implantado en materia de seguridad física y cibernética.

Deberían tenerse en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

- Nombre legal completo y domicilio social del proveedor
- Datos de otras sucursales (nacionales o internacionales)
- Datos de contacto (teléfono y correo electrónico)
- Página web
- Actividad principal del proveedor
- Verificación de propiedad (teniendo en cuenta las normativas, como las sanciones, según proceda)
- Forma jurídica (sociedad limitada, empresario individual, sociedad anónima)
- Número de registro de la sociedad
- Número de registro de impuestos (por ejemplo, IVA)
- Pertenencia a un plan de auditoría gubernamental o similar (por ejemplo, operador económico autorizado)
- Personal clave y sus funciones
- Autoridad de la persona para firmar en nombre del proveedor

Desconfíe si un proveedor desconocido solo parece utilizar un número de teléfono móvil, una cuenta de correo electrónico gratuita y no parece tener un sitio web determinado.

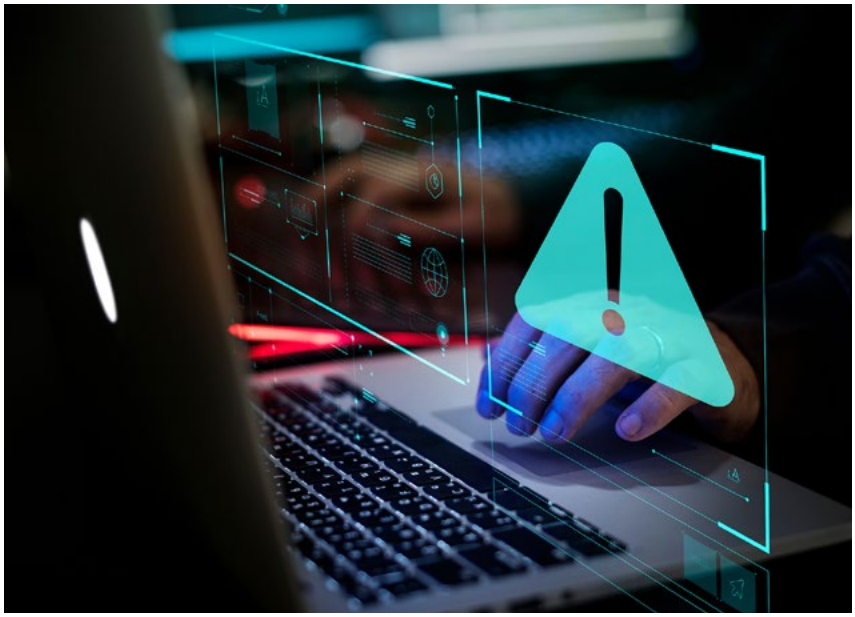
Comercial

Es relevante realizar distintas comprobaciones para verificar la viabilidad de entablar una relación comercial y demostrar la capacidad y competencia de una entidad para prestar los servicios requeridos.

Considere las siguientes comprobaciones **comerciales generales**:

- Informes financieros
- Copias de las últimas cuentas anuales
- Utilice una agencia de calificación crediticia para establecer la solvencia del proveedor
- Considere las referencias comerciales (¿sus homólogos/competidores también utilizan este proveedor?)
- Solicite pruebas de las pólizas de seguro en vigor, incluidos los límites de responsabilidad, y valídelas con el asegurador
- Cuando sea posible, verifique las garantías de las pólizas de seguro
- Establezca qué términos y condiciones se van a incorporar y asegúrese de que las responsabilidades y obligaciones son las adecuadas.
- Asegúrese de que las condiciones del proveedor, en la medida de lo posible, no le dejen desprotegido (solicite la autorización de su propio asegurador)

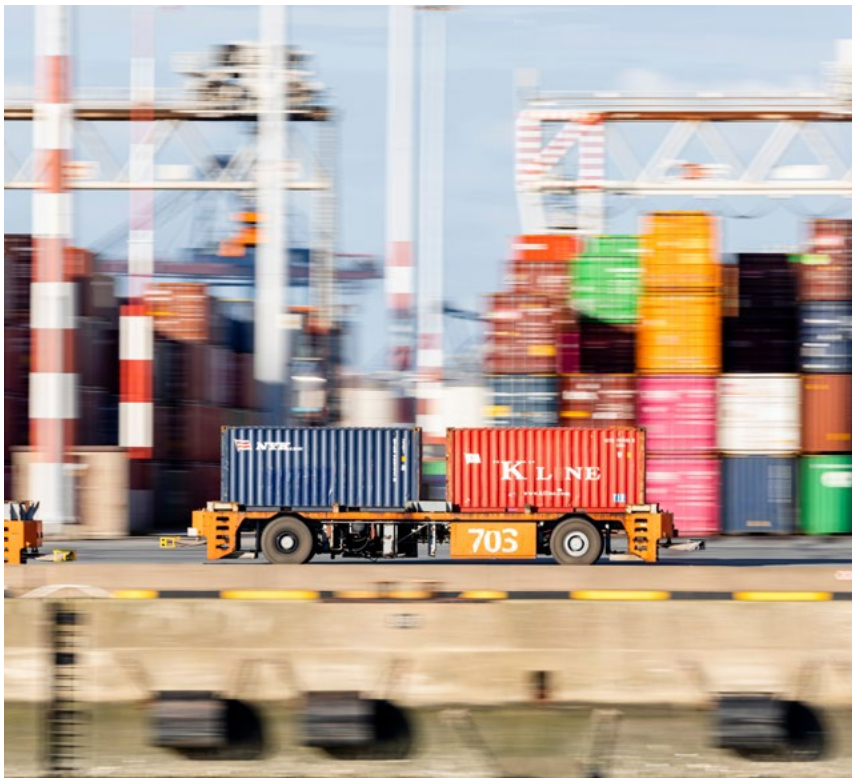
Si el proveedor no está dispuesto a discutir sobre el seguro y proporcionar información/ pruebas al respecto, desconfíe. Cuestiónese qué motivos tiene para ocultar esta información.



La validación para los servicios que deben prestarse puede incluir:

- Definir exactamente qué servicios se necesitan y establecer qué se prestará
- Verificar que el proveedor es capaz de satisfacer sus expectativas
  - ¿Cuenta con recursos físicos suficientes?
  - ¿Dispone de un número suficiente de personal formado/competente?
- Considerar la posibilidad de desarrollar indicadores clave de rendimiento (KPI) y un acuerdo de nivel de servicio (ANS) para supervisar el desempeño de los proveedores
- Comprobar la dirección del proveedor por medio de una herramienta de cartografía web para validar afirmaciones como la capacidad o la accesibilidad.

Si necesita grandes volúmenes de movimientos de camiones o disponer de almacenamiento, ¿el proveedor puede encargarse o simplemente los subcontratará, lo que supondrá una reducción del control?



3

Diligencia debida para clientes

En este apartado:

- Términos y condiciones estándar
- Incorporación de los términos y condiciones estándar
- Conozca a su cliente (KYC)

Tanto al inicio como de forma continuada, las comprobaciones de diligencia debida en relación con sus clientes resultan importantes para proteger la totalidad de la relación comercial. Aunque aspectos básicos como la incorporación efectiva de sus términos y condiciones estándar o la simple solvencia son importantes, hay más cosas en riesgo.

Sus términos y condiciones estándar son una herramienta primordial de gestión de riesgos y proporcionan a su empresa protección y certeza en caso de litigio.

Del mismo modo, todas las empresas deben tener una política crediticia clara que se haya acordado a nivel directivo.

Aunque los procedimientos vinculados variarán —por ejemplo, en función del tamaño y la complejidad de su empresa— es una buena práctica establecer un procedimiento básico que cubra lo esencial necesario para todos los clientes.

Métricas clave para el éxito

Seguridad

Sean cuales sean los servicios que se vayan a prestar, debe reconocerse que un cliente tiene el potencial de poner en riesgo la seguridad a través de la cadena de suministro, y un contratista puede enfrentarse a una situación de desprotección a consecuencia de ello.

Aunque no sea algo exclusivo, la cadena de suministro implica más comúnmente el movimiento de mercancías a nivel internacional. Por ello, un proveedor de servicios de transporte necesita estar seguro de que las mercancías se han descrito correctamente para poder tomar las decisiones adecuadas.

Algunas comprobaciones relevantes para estar seguro de que su cliente actúa con seguridad podrían ser:

- Garantizar que el cliente cumple los requisitos normativos (potencialmente con las autoridades competentes)
  - Formación sobre mercancías peligrosas (personal móvil y no móvil)
  - Licencia operativa (por ejemplo, autorización de producto/productor)
- ¿Posee el cliente acreditaciones gubernamentales o reconocidas por el sector?
  - Acreditación ISO
  - Operador económico autorizado
- ¿El cliente tiene conocimiento del Código CTU y lo adopta?
- ¿El cliente es miembro de alguna asociación sectorial/empresarial?
  - Asociación de algún tipo de mercancía (por ejemplo, CEFIC)
- ¿El cliente puede demostrar el cumplimiento de la normativa nacional de salud y seguridad?

Normativa

El principal riesgo normativo en relación con los clientes se refiere a la identidad (véase más abajo). Este punto también se solapa con el apartado «Seguridad» anterior, por ejemplo, en relación con las normativas de la ONU sobre mercancías peligrosas.

En general, se puede considerar lo siguiente:

- ¿Qué pruebas documentales puede aportar el cliente para demostrar que sus actividades empresariales operativas tienen en cuenta la normativa aplicable?

  Deben incluir:
  - dangerous goods training records
  - ethical standards
  - general Health & Safety
  - sustainability report/commitment

No obstante, la diligencia debida clave debe centrarse en verificar la identidad del cliente. La exposición al riesgo aumenta cuando se prestan servicios ad hoc con poca antelación, lo que dificulta que se puedan seguir procedimientos estándar y documentados. No se recomienda reducir los controles y, como mínimo, deben tenerse siempre en cuenta las normativas internacionales y nacionales relativas a sanciones, blanqueo de capitales, corrupción, tráfico, etc.

Deberían tenerse en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

- Nombre legal completo y domicilio social del cliente
- Datos de contacto (teléfono y correo electrónico)
- Sitio web
- Actividad principal (o registrada) del cliente
- Verificación de propiedad (teniendo en cuenta las normativas, como las sanciones, según proceda)
- Forma jurídica (sociedad limitada, empresario individual, sociedad anónima)
- Número de registro de la sociedad
- Número de registro de impuestos (por ejemplo, IVA)
- Pertenencia a un plan de auditoría gubernamental o similar (por ejemplo, operador económico autorizado)
- Personal clave y sus funciones
- Autoridad de la persona para firmar en nombre del cliente

Desconfíe si un cliente desconocido solo parece utilizar un número de teléfono móvil, una cuenta de correo electrónico gratuita y no parece tener un sitio web en funcionamiento.

Protección

Aunque los clientes no suelen poner en riesgo la protección en relación con un proveedor, conviene reconocer que las actividades de las que el cliente puede responsabilizarse —como las declaraciones arancelarias o aduaneras— pueden suponer un riesgo para un proveedor. Además, preste atención a los clientes que puedan ponerle en riesgo en relación con estupefacientes, tráfico y falsificaciones.

En términos más generales, esté atento ante la posibilidad de que un cliente disponga de una ciberseguridad inadecuada.

Comercial

Es pertinente realizar varias comprobaciones para verificar la viabilidad de entablar una relación comercial.

Considere las siguientes comprobaciones **comerciales generales**:

- Informes financieros
- Copias de las últimas cuentas anuales
- Utilice una agencia de calificación crediticia para establecer la solvencia del cliente
- Solicite confirmación de cualesquier pólizas de seguro de carga vigentes (cuando sea posible, verifique las garantías de las pólizas de seguro)
- Verifique la aceptación de sus términos y condiciones estándar

En relación con los **servicios** que vayan a prestarse:

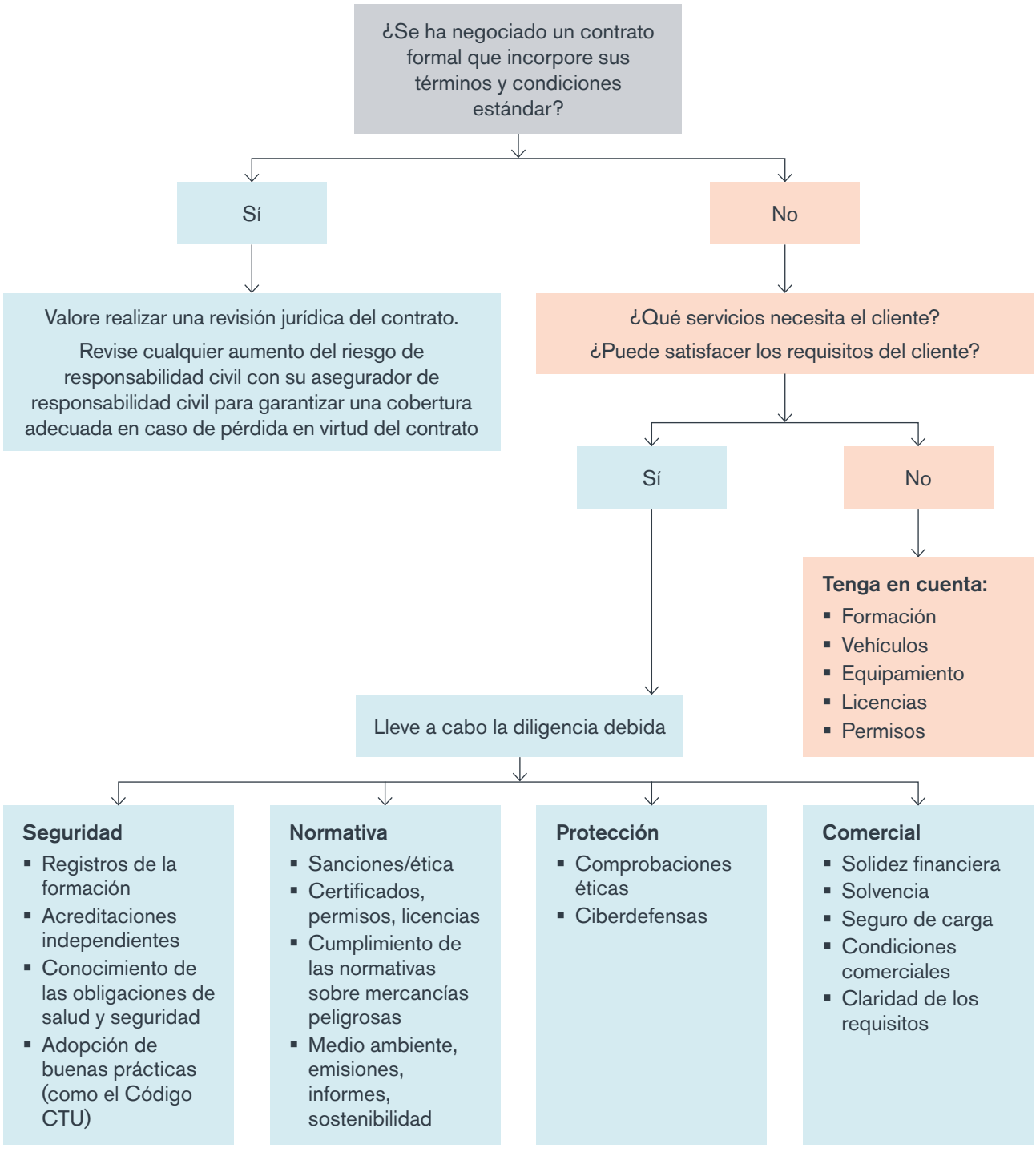
- Establezca exactamente qué servicios se necesitan y defina cuál será la prestación
- Verifique que los servicios requeridos se ajustan de forma realista a cualquier límite de crédito acordado
- Verifique que es capaz de satisfacer las expectativas de su cliente
  - ¿Cuenta con recursos físicos suficientes?
  - ¿Dispone de suficiente personal formado/competente?

En caso de que se solicite **crédito**:

- Establezca las razones por las que se requiere el crédito
- Verifique cuánto crédito se solicita
- Confirme las políticas crediticias relativas a derechos/impuestos
- Detalle los plazos de la política crediticia
- Obtenga los datos completos de la cuenta bancaria, incluidos los códigos IBAN y SWIFT cuando procedan
- Verifique la identidad y los datos de contacto de la persona responsable de los pagos (mitigación del riesgo de fraude en órdenes de pago)

Cuando se va a transportar carga, ¿su cliente contrata un seguro de carga? ¿Conoce bien el cliente los límites y las exclusiones de sus términos y condiciones estándar?

Proteger su negocio es de vital importancia; realizar la diligencia debida a su cliente le ayudará a gestionar el riesgo. Este diagrama de flujo puede ayudarle en el proceso de toma de decisiones.



4

Si parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo sea

En este apartado:

- Propensión al riego
- Comprobaciones prácticas
- Otras fuentes de información

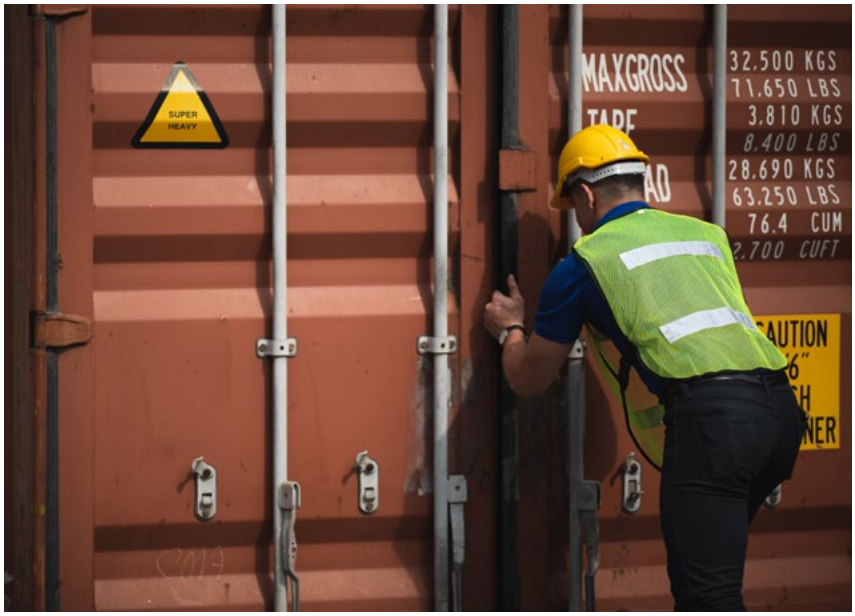
Todas las partes implicadas asumen riesgos de forma inevitable en el transcurso de sus actividades empresariales. Este informe StopLoss pretende proporcionar un marco práctico para capacitar a quienes ocupan puestos de responsabilidad para minimizar los riesgos asociados.

En cada caso empresarial deben evaluarse las circunstancias para determinar el nivel adecuado de diligencia debida que se requiere, adoptando un enfoque basado en el riesgo.

Las diversas estrategias consideradas en este informe StopLoss se basan, por lo general, en que la empresa disponga de procedimientos estandarizados y documentados, que sustenten un control interno eficaz y procesos de escalada, junto con una línea de autoridad claramente definida para la toma de decisiones operativas.

Contratación: Comprobar, comprender y evaluar

- Robo de carga: fallo en el seguimiento de sus procedimientos/transportistas fraudulentos que roban la carga
- Daños a la carga: incapacidad para manipular la carga en cuestión/falta de pericia
- Multas reglamentarias: incumplimiento/falta de competencia para prestar servicios (por ejemplo, mercancías peligrosas)
- Penalizaciones comerciales: incapacidad de cumplir las obligaciones contractuales
- Daño a la reputación: impacto negativo en la relación comercial con su cliente, por ejemplo, por la pérdida/daño de la carga



Cliente: Comprobar, comprender y evaluar

- Impago por servicios
- Riesgos de cargas no recogidas: cargas de bajo valor / residuos
- Daños a la reputación: lucha contra la corrupción y ética empresarial
- Riesgos de responsabilidad civil: comprensión completa y precisa de los requisitos del servicio y las mercancías

Otras fuentes de información

- Circular de la OMI MSC. 1/Circ. 1531
- BIFA: Guía para minimizar el riesgo de los proveedores
- BIFA: Guía de diligencia debida sobre los procedimientos de solicitud de crédito
- Código de prácticas OMI/OIT/ CEPE-Naciones Unidas sobre la arrumazón de las unidades de transporte (Código CTU).
- Lista consolidada del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
- Índice de percepción de la corrupción de Transparencia Internacional

Para más información

Póngase en contacto con nosotros en la dirección **riskmanagement@ttclub.com** o entre en nuestra web: **ttclub.com**

TT Club

TT Club es el proveedor independiente consolidado líder del mercado de los seguros mutuos y los servicios relacionados de gestión de riesgos para el sector del transporte y la logística internacional. El principal objetivo de TT Club es contribuir a que el sector sea más seguro y esté más protegido. Fundado en 1968, TT Club cuenta con más de 1.100 socios, que incluyen a propietarios y operadores de contenedores, puertos y terminales, y empresas de logística, que trabajan en el ámbito marítimo, por carretera, ferroviario y aéreo. TT Club es conocido por su servicio de alta calidad, su profundo conocimiento del sector y la lealtad perdurable de sus socios. Conserva a más del 93 % de sus socios y un tercio de todos ellos han elegido asegurarse con TT Club durante 20 años o más.

ttclub.com

Thomas Miller

TT Club está dirigido por Thomas Miller, un proveedor independiente internacional de servicios de seguros líder del mercado. La mayoría de las empresas que actualmente poseemos o gestionamos son líderes reconocidos en el mercado de su elección. Nuestra cartera incluye mutuas y, cada vez más, empresas especializadas en servicios de seguros.

thomasmiller.com