



Don Ernesto:

## Oráculo de los riesgos en Colombia 1932-2023

*Ernesto De Lima, galardonado con la Medalla al Mérito Asegurador (1978), fue uno de los mayores referentes del sector, por su conocimiento trayectoria y profesionalización del corredor de seguros. Su legado y visión perdurarán por siempre.*

Por: **Gonzalo Sanín**

## Ambiente asegurador en los 50

A la par de la economía de posguerra, la actividad aseguradora venía registrando bajos índices de crecimiento, en buena medida por las anticuadas regulaciones vigentes desde la Ley 105 de 1927.

Cuando para competir con Colseguros, fundada en 1874 (hoy operando como Allianz Seguros), ingresaron aseguradoras como Bolívar, en 1939, Suramericana, en 1944, Colpatria, en 1950, o Seguros Fénix, en 1954, el mercado continuaba sujeto no solamente a un régimen legal de condiciones y tarifas controladas sino que, además, eran uniformes, merced a ciertos acuerdos gremiales que buscaban la protección de la solvencia de sus asociadas.

Ernesto de Lima: uno de esos grandes que no aceptan un «no se puede» como respuesta

Esta situación se justificaba con el argumento de que «las aseguradoras no podrían sobrevivir, pues las primas envilecerían y el fondo común se empobrecería», tal como se lee en el Tratado elemental de seguros, publicado en 1958 por el profesor J. Efrén Ossa, quien agregaba, citando al profesor Ackermann, que «de permitirse la competencia de las tasas, resultarían favorecidos los asegurados influyentes a expensas de los demás que deberán pagar por el seguro primas muy por encima del nivel adecuado» (pag.236) y afirmaba «sin ninguna reserva, que de «la uniformidad de tasas reporta más beneficios el asegurado que el mismo asegurador» (pag.237).

Esta cartelización del mercado inevitablemente restringió su desarrollo, al inducir la contratación con alcances y condiciones estrechas y valores asegurados notoriamente insuficientes. Era de común ocurrencia la aplicación de la regla proporcional del infraseguro y la negativa al pago por carencia de coberturas que no se tomaban, por su elevado costo, como lucro cesante o riesgos catastróficos y políticos.

En el frente de la intermediación también se presentaba un panorama muy limitado; se permitían los agentes y agencias, pero restringidos en su acción a una única aseguradora o a un territorio específico.

## La fundación de DeLima & Cía

Fue en este entorno en el que Ernesto de Lima inició su actividad como agente de Hartford Fire Insurance Company, en 1952, para el Valle del Cauca y Nariño.

En la obra publicada con motivo de los 50 años de esa empresa, De Lima detalla las dificultades para penetrar el mercado de las grandes empresas, valiéndose de la capacidad técnica que se aplicaba en los países más avanzados, pero que en nuestro medio era poco menos que irrelevante, habida cuenta de las restricciones a la competencia (Ramos, 2004).

Inicialmente, tan solo encontraba receptividad en las multinacionales, familiarizadas con la figura del corredor y que aseguraban programas internacionales. Era común complementar en el exterior las limitadas condiciones locales mediante pólizas de «diferencia de condiciones», homogenizándolas con los programas globales.

No obstante, su habilidad para analizar y administrar los riesgos fue abriéndose espacios, inicialmente entre las más grandes empresas, en esa época conocidas como «cuentas jumbo», y encontrando mejor receptividad en el mercado asegurador, básicamente entre las compañías extranjeras que valoraban más lo que constituía este tipo de venta genuinamente consultiva.

En la potenciación de esta capacidad técnica, que le dio acceso a las cuentas más complejas, jugó un papel fundamental su temprana corresponsalía con el corredor más importante del orbe, Marsh & McLennan. Marsh le transmitió su know-how y De Lima fue proponiéndolo al mercado asegurador y a sus clientes, con condiciones

← Ernesto De Lima, fundador de la organización DeLima.

Foto de Alejandro Acosta. Tomada de <https://www.semana.com/planes-del-empresario-ernesto-de-lima-para-el-2017-en-colombia/242488/>



novedosas, consideradas como «estado del arte» en el mercado internacional. Ejemplos de esto fueron las que introdujeron el concepto de primera pérdida absoluta, deducibles en terremoto sobre el monto del daño y no sobre el valor asegurado, o las que incluyeron en la cobertura los gastos de ajuste de las pérdidas. En aquel entonces era frecuente referirse a estas condiciones particulares como «cláusulas Delima».

Otros aspectos en que don Ernesto tuvo influencia incluyen la difusión de coberturas de ingeniería amplias y modernas, así como de lucro cesante.

---

➔ Abogó por la apertura del mercado, insistiendo en las ventajas, de todo orden, para la comunidad asegurada.

---

Y siguiendo su aversión al centralismo y con la filosofía de no expandirse geográficamente con sucursales, sino mediante la creación de nuevas empresas con prestantes socios locales, ya a finales de los años 70 contaba en su red con operaciones, además de Cali, en Bogotá, Medellín y en otras siete ciudades del país. En paralelo, siempre de la mano de Marsh & McLennan, organizó Tecniseguros, que en su momento fue el más grande corredor de América Latina, con sociedades en Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

## Los años 70

En el albor de la década, las firmas que compartían la visión de intermediación abierta que prevalecía en el mundo desarrollado lograron persuadir a las autoridades

---

← Foto: Ernesto De Lima, fundador de la organización DeLima.  
Tomada de <https://www.elpais.com.co/economia/murio-ernesto-de-lima-destacado-empresario-y-lider-del-valle-del-cauca-1704.html>

acerca de la conveniencia de permitir la figura del corredor de seguros, reglamentada en el Código de Comercio de 1971, artículo 1347, definido como empresa «... cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador.»

En palabras de él mismo, dos de los factores que determinaron su éxito fueron:

*La calidad e idoneidad de nuestros colaboradores, a quienes permanentemente se les capacita a la luz de las siempre cambiantes circunstancias del negocio de seguros. Su trabajo y creatividad permiten que se encuentre la mejor manera de proteger los intereses de nuestros clientes, diseñando programas de administración de riesgos adecuados a sus necesidades, negociando con las aseguradoras las mejores condiciones para los seguros que se contraten o recomendar posibles esquemas de auto-seguro. Asimismo, actuamos como mediadores en los conflictos que puedan presentarse entre los clientes y las aseguradoras; y*

*La persistencia, o sea, no aceptar el 'no se puede', a pesar de lo imposible que parezca la tarea que uno se propone realizar. (Ramos, 2004, pp.103 y 104)*

Así mismo, a través de la Asociación Colombiana de Corredores de Seguros, abogó por mejorar la redacción de las pólizas, buscando superar la desconfianza del público en la llamada «letra menuda», así como la liberalización del mercado, proveyendo amplia información acerca de las ventajas que supondría para la comunidad asegurada. En el aspecto de garantía de la solvencia de los aseguradores y, ya en ausencia de la protección de las tarifas y condiciones uniformes, propuso la fórmula del margen de solvencia, siguiendo los modelos de la Comunidad Europea.

Abogó por la apertura del mercado, insistiendo en las ventajas, de todo orden, para la comunidad asegurada.

También, en el campo del corretaje, De Lima lideró campañas para eliminar prácticas inconvenientes como las de devolver comisiones a los clientes, que, en la práctica, era una burla a las tasas uniformes, mediante la formación de pools entre varios intermediarios, en desmedro de la retribución correspondiente a su líder, generalmente a cuyo cargo quedaban las funciones propias de un corredor auténticamente profesional.

En un espacio tan limitado como el de esta nota, resulta imposible enumerar los demás aportes al sector de seguros de este tan excepcional emprendedor. Baste recordar la más reciente de ellas: la creación, en el 2012, en conjunto con aseguradores de Estados Unidos, Brasil y Panamá, de JMalucelli Travelers Seguros. Fundó Fiduciaria Alianza y Alianza Corredores de Bolsa, así como otras numerosas empresas en los sectores automotor, industrial y agropecuario.

Don Ernesto, persona extraordinariamente amable con todos, lo fue especialmente con los más humildes, con quienes fraternizaba con frecuencia para celebrarles sus apoyos y ocurrencias.

Sus empresas siguieron sus dictados espartanos, no ahorrar en lo importante y evitar lo superfluo. Vale la pena destacar al menos uno de los rasgos de su personalidad, su capacidad para disfrutar del éxito, tanto como su serena aceptación del fracaso. Eso sí, siempre antepuso la suerte de sus clientes a la suya, sin detenerse ante sus consecuencias financieras.

Don Ernesto fue objeto de múltiples reconocimientos, entre los cuales se destacan la Cruz de Boyacá y la Medalla al Mérito Asegurador. 

## Referencias

Ramos, O. (2004). *DeLima Marsh: semblanza de una empresa pionera*. Editorial De Lima Marsh