

**VII CONGRESO DE  
GERENCIA DE RIESGOS  
Y SEGUROS INDUSTRIALES**

**- CEGERS 95 -**

---

**MADRID, 6 Y 7 DE MARZO DE 1995**

---

**CASOS PRACTICOS DE SINIESTROS:  
TRANSPORTES**

Por: **D. Luis Campos Serna**  
Director de la División de Transportes de  
**AGF/UNION-FENIX**

**VII CONGRESO DE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS INDUSTRIALES**

Madrid, 6 y 7 de marzo de 1995

**TRANSPORTES**  
**EL SINIESTRO: LA HORA DE LA**  
**VERDAD**

El acaecimiento de un siniestro marca de forma indubitada el motivo de ser del contrato de seguro y pone a prueba a la persona que ha tomado la decisión de contratar el mismo, así como de aquellas otras que forman el colectivo alrededor del cual se mueve la empresa, es decir, Corredor de Seguros, Compañía Aseguradora, Comisario de Averías, Asesor Jurídico, etc., etc.

A mi personalmente, me gustaría centrar mi exposición en la persona del **Gerente de Riesgos**. El por qué de esta decisión, obedece al hecho de que si bien la figura del mismo en cualquier empresa y en cualquier tipo de seguro industrial es vital, cuando hablamos del **SEGURO DE TRANSPORTES**, este hecho se torna si cabe aún más importante, toda vez que tenemos que enfrentarnos a un sinfín de situaciones muchas veces desconocidas y desde luego y lo que es peor, imprevistas.

Además, mientras que en cualquier empresa industrial el conjunto de los riesgos **NO TRANSPORTES**, fácilmente acaparan el 80% de las necesidades de aseguramiento del cliente, en aquéllas específicamente dedicadas al negocio de transportes, bien sea marítimo, terrestre o aéreo, este porcentaje se invierte en su totalidad, puesto que la necesidad de este seguro en estos casos, lejos de ser residual se torna esencial, puesto que prácticamente toda la labor del **Gerente** se ha de centrar en todo ese conjunto de riesgos a los que cualquier empresa dedicada al transporte debe hacer frente.

Por ello, si tuviera que definir a un **Gerente de Riesgos** no especializado en Transportes, de una forma más o menos "standard", diría que es un **"PROFESIONAL ESPECIALIZADO EN SEGUROS, QUE ESTUDIA Y LOCALIZA LOS RIESGOS A ASEGURAR Y QUE UNA VEZ LOCALIZADOS DECIDE CUAL ES LA MEJOR OPCION DE ASEGURAMIENTO, BIEN POR LA VIA DEL AUTOSEGURO, O BIEN TRASLADANDO LOS RIESGOS A COMPAÑIAS ASEGURADORES, DIRECTAMENTE O CON LA COLABORACION DE UN CORREDOR DE SEGUROS"**. A partir de ese momento controlará la evolución del negocio y procurará que no existan grandes desviaciones en función de la ley de la oferta y la demanda y en definitiva tratará de conseguir el mejor precio y las mayores garantías, con un respaldo asegurador fiable y de calidad.

Por contra, y si tuviera que definir al **Gerente** especializado en **TRANSPORTES**, lo haría como **"AQUEL PROFESIONAL QUE ADEMAS DE CONOCER EL NEGOCIO QUE LE ES PROPIO ES DECIR, EL DEL TRANSPORTE, ES UN GRAN CONOCEDOR DEL NEGOCIO ASEGURADOR ESPECIFICO Y QUE SABEDOR DE LA ELEVADA FRECUENCIA SINIESTRAL A LA QUE NORMALMENTE SE HA DE HACER FRENTE, Y DE LA ESPECIALIZACION QUE HA DE TENER, LO QUE HACE ES CONTROLAR LA CALIDAD DEL SERVICIO QUE LE PRESTA SU ASEGURADOR Y EL BENEFICIO DEL MISMO"**, es decir, se invierte un poco la función del **Gerente de Riesgos** no

transportes, ya que mientras que éste lo que va buscando generalmente es un ahorro económico en su programa de seguros global, sin detrimento de la calidad de la prestación que espera del asegurador, así como de la calidad del mismo, el **Gerente de Riesgos** de TRANSPORTES, ya conocedor de una siniestralidad de partida, lo que hará será precisamente controlar el "beneficio" de su asegurador, es decir, intentará por todos los medios que dicho beneficio sea el adecuado y justo en relación con las coberturas que se le están proporcionando.

Lo contrario sería, más que un **Gerente de Riesgos**, un "colocador de pólizas" al menor precio posible y al margen del perjuicio económico o de la siniestralidad que su negocio aporte al asegurador, todo ello en el bien entendido de que hay un número muy importante de compañías en el mercado y que por lo tanto se puede jugar con muchas de ellas pese a los malos resultados, de sobra conocidos por el Asegurado.

Por ello y dada precisamente la complejidad de los seguros de transportes y por supuesto de los potenciales siniestros a los que hemos de hacer frente, el **Gerente de Riesgos** tenderá a buscar y obtener el asesoramiento de un corredor de seguros, fuertemente especializado en este área de negocio.

Hechas esta reflexiones, llegamos a un punto en el cual quedan definidos varios parámetros diferenciadores del siniestro en el seguro de TRANSPORTES en relación con otras líneas de negocios.

Estos parámetros diferenciadores serían básicamente los siguientes:

- ☞ Complejidad técnica del siniestro por la aplicación y connotaciones de las diferentes legislaciones aplicables a este tipo de seguros, tanto nacionales como internacionales, por no mencionar otro tipo de convenios o reglas, no de ley, que también podrían ser aplicables, según sea el caso.

- ☞ **"La necesidad"** o al menos la importancia de disponer de un broker o corredor **"especializado"** en este tipo de seguros.
- ☞ La importancia de disponer de un conocimiento mínimo de las prácticas y usos habituales en el Comercio Internacional, así como de los numerosos contratos "tipo" de compra-venta, sobre todo desde el punto de vista del seguro.
- ☞ Por supuesto, tampoco huelga o sería desdeñable el conocimiento por parte del **Gerente de Riesgos** de la diferente tipología de contratos de transporte que se dan, así como la legislación relacionada con cada uno de ellos, y por supuesto los períodos de prescripción aplicables en cada caso, así como los plazos que hay que respetar y tener en cuenta en materia de reservas a la hora del recibo de las mercancías, por no referirnos a los distintos procedimientos de urgencia a aplicar para preservar los propios derechos del asegurado frente al transportista así como los de su asegurador una vez subrogado en los derechos del cliente (embargos preventivos, reservas, etc.).
- ☞ Además, serían interesantes otro tipo de conocimientos, por supuesto ya en materia aseguradora, relacionados con la Ley del Contrato de Seguros, con el Código de Comercio, que todavía regula básicamente las condiciones contractuales o condiciones generales de las pólizas de **SEGURO MARITIMO DE MERCANCIAS** o de **BUQUES**, y cualquier otro tipo de legislación aplicable a los distintos seguros de transportes.

A la vista de todos estos comentarios, no cabe la menor duda de que en función de nuestro grado de preparación, así como del nivel técnico de nuestros aseguradores y de nuestros asesores en materia de seguros, tendremos más o menos probabilidades de éxito de salir airosos de un siniestro, sobre todo si tenemos en cuenta la cantidad de imprevistos que se pueden dar. Y todo ello al margen de la calidad o de la garantía y solvencia que nos pueda dar nuestro asegurador.

Ya centrándonos en un caso práctico, tal y como se me ha solicitado expresamente, me gustaría referirme a uno que en estos momentos tenemos pendiente en nuestra Compañía y que al margen de su natural evolución, ya se han evidenciado una serie de comportamientos, tanto de nuestro asegurado como del corredor que interviene en la operación, que por mor de ser sincero ha puesto a la Compañía de Seguros en una situación verdaderamente delicada.

Además y como también podremos ver en este caso concreto, nuestro comportamiento como aseguradores ha tratado de ser totalmente honesto y delicado, ya que pudiendo haber rehusado esta reclamación, aplicando criterios de estricta rigurosidad, hemos seguido adelante y hemos dado todo nuestro apoyo a nuestro asegurado, partiendo del principio fundamental que debe regir todo contrato de seguro, que es el de la buena fé.

Este principio de buena fé, que desde luego **ha de presidir el comportamiento de asegurados, corredores y aseguradores en nuestro negocio**, sin embargo, a veces es distorsionado en función de determinados intereses. Por supuesto que cada parte implicada en el negocio tiene la obligación de defenderse adecuadamente, para eso nos pagan, pero todo tiene un cierto límite que a veces puede hacer peligrar el buen nombre de la parte involucrada dentro de un colectivo o bien en cuanto a su relación con su asegurador o potenciales aseguradores.

He querido hacer una especial referencia a este principio de la buena fé, ya que en nuestro negocio debemos **convivir** diariamente con los "espíritus" o por ser más concreto con aquel que **a juicio de la parte interesada**, presidía el contrato cuando se celebró. También podríamos hablar de la "filosofía", que también presumiblemente haremos hacer valer en muchos casos en ausencia de otras razones más objetivas.

Por lo tanto, lo ideal, que no lo posible en muchos casos, será limitarnos a convivir con aquello que está pactado y firmado en el documento contractual, es decir, en la **póliza de**

**seguro** por vía de sus **condiciones generales, especiales y particulares**. También sería justo reconocer, que dada la masiva utilización de cláusulas de cobertura inglesas, redactadas originalmente en ese idioma y estando pensadas con una mentalidad anglosajona y por lo tanto no ajustada a nuestro derecho, es por lo que muchas veces nos vemos precisados a acudir a ese principio de buena fé que de nuevo y no me cansaré de repetir, debe presidir nuestras relaciones. Pero **¡ojo!**, cuando hablamos de principios de buena fé, lo que debemos de hacer es olvidarnos de todo tipo de **espíritus** y de **filosofías**, ya que para hablar de ello existen otros foros y no precisamente este en el que nos encontramos.

Una vez sentadas esta bases, a continuación vamos a exponer tal y como se ha comentado anteriormente, un caso práctico "**vivo**". Decimos "**vivo**", porque precisamente por la complejidad y connotaciones de este tipo de siniestros que vamos a ver, incluso después de varios meses de producido el siniestro, estamos en una situación en la cual la Compañía apenas debería haber iniciado su actividad desde el punto de vista de la tramitación del propio siniestro.

Vamos a hablar de una póliza genérica, digamos del tipo "**flotante**", sobre facturación anual y con prima de depósito, mediante la cual se garantizan todas las importaciones que un asegurado venga obligado a asegurar en función del interés asegurable, a tenor de las condiciones de compra-venta pactadas, todo ello, por supuesto, de acuerdo con los **INCOTERMS**.

En este caso, estaríamos hablando de una importación de +/- 20.000 toneladas de un producto a granel en régimen C.I.F., que se transporta en un bulk-carrier de 20.000 toneladas de registro bruto.

Llegado el buque al puerto de destino, en el Norte de España, se inician las operaciones de descarga de dicho producto y al aperturar la bodega número 2, se detecta un cierto

grado de humedad y decoloración del producto en las capas superiores de la estiba de dicha bodega.

Ante esa situación, el asegurado da intervención inmediata al Comisario de Averías, nominado en la póliza por la Compañía Aseguradora, quien inicia inmediatamente, las correspondientes tomas de muestras para verificar los posibles daños, **así como la causa de los mismos.**

Al mismo tiempo, está interviniendo en el control de dicha descarga otra sociedad especializada en ese tipo de actividades y que había sido nominada por el vendedor, a fin de que vele por las condiciones de entrega de la mercancía y, de esa forma, pueda proteger los intereses del mismo.

El asegurado, producido dicho siniestro, y dada la intervención al Comisario de Averías, inmediatamente da traslado del mismo a su corredor de seguros, quien recoge toda la documentación y con toda presteza la pone encima de la mesa de la Compañía.

El tramitador de siniestros, empieza inmediatamente el estudio de la documentación que se le ha puesto encima de la mesa, detectando con cierta sorpresa de que se trata de una importación en régimen CIF y que por lo tanto, la obligación de asegurar ese embarque no nos correspondía a nosotros.

Así mismo se observa, que entre la documentación entregada, hay un original de Certificado de Seguro extendido por una compañía de seguros extranjera, que era **quien aseguraba a nuestro común cliente, en principio**, como beneficiario del certificado de seguro contratado por el vendedor.

En dicho certificado de seguro, se establecían las cantidades, tipo de mercancía, valor asegurado y riesgos cubiertos de la póliza de origen. Una de las primeras "anomalías"

que se detectan, es que los riesgos cubiertos de origen, en lugar de ser en base a las condiciones amplias de la póliza de seguro que normalmente otorgamos para el cliente, se garantizan a condiciones más limitadas; por poner un ejemplo, en base a las INSTITUTE CARGO CLAUSES (B) (ed. 1.1.82), mientras que la cobertura normalmente otorgada por nuestra póliza era en base a las INSTITUTE CARGO CLAUSES (A) (ed. 1.1.82).

Por lo tanto, y verificados estos extremos, se da inmediatamente noticia al corredor de seguros de tales situaciones, haciéndole las siguientes observaciones:

- Nos encontramos ante una compra C.I.F. no asegurada inicialmente por nuestra póliza, salvo en lo que pudiera afectar finalmente a la misma, a tenor de la cobertura de "CONTIGENCIA" que venimos otorgando, precisamente para garantizar aquellas exportaciones o importaciones en las cuales nuestro asegurado, inicialmente, no tiene la obligación de asegurar la mercancía.
- Dado que la mercancía estaba asegurada a condiciones más limitadas que las otorgadas por nuestra póliza, hacemos ver que también podríamos estar hablando de un caso de "DIFERENCIA EN CONDICIONES", puesto que además de las coberturas típicas de dicha cláusula, se garantizan aquellos riesgos que no hubieran estado asegurados por el asegurador original, en cuanto a la diferencia de los mismos en relación con aquellos otros que habitualmente garantizamos a nuestro cliente, por lo que estaríamos hablando de una cobertura adicional o complementaria a la de contingencia, o bien como en este caso, incorporada dentro de dicha cobertura.

Hechas estas observaciones, se recomienda a nuestro asegurado, a través de su corredor, que inicie inmediatamente las acciones de recobro del seguro que le ha facilitado el proveedor, ya que a tenor de las condiciones de la cláusula de contingencia, nuestra póliza **no entrará en funcionamiento** hasta que el asegurado no haya agotado todas sus posibilidades de recobro frente a los aseguradores originales.

En este sentido, y a través de diversos contactos con el corredor, se detecta una cierta duda por parte del cliente respecto a las coberturas que le está dando su póliza. Ello debido, a que en muchos casos, los clientes cuando se encuentran con pólizas intervenidas o intermediadas por corredores grandes o muy especializados, entienden que prácticamente está todo cubierto, porque en cierta medida pocos riesgos hay en el Comercio Internacional que no se puedan asegurar mediante una póliza de TRANSPORTES bien hecha a través de un buen mediador.

Sin embargo, la realidad nos demuestra que ni todos somos tan "especialistas" como presumimos, ni todos los asegurados se leen convenientemente sus pólizas, ni por lo tanto aclaran aquellas dudas razonables o simplemente dudas que puedan tener respecto a aquellas pólizas que se les han prestado a la firma. En resumen, cualquier cliente no por el hecho de tener un buen mediador o corredor a su disposición, debe dejar en manos de dicho corredor toda la responsabilidad respecto a la póliza, porque al final nadie mejor que el propio asegurado conoce sus necesidades de aseguramiento ni las posibles incidencias que se pueden derivar de su actividad.

Ante esta situación, y convenientemente asesorado, nuestro cliente notifica al asegurado de origen la existencia del siniestro y le invita a que nombre inmediatamente un Perito o Comisario de Averías que constate los daños producidos en aquella mercancía.

Lamentablemente, y esto es algo que no se nos oculta a todos y que se puede dar en cualquier momento, se pueden producir pequeños deslices, más bien producidos por la ignorancia o por la buena fé que por otras razones, y que al final pueden perjudicar la cobertura de sus póliza.

En el caso que nos ocupa, se da la circunstancia de que nuestro asegurado al informar al asegurador de origen, es decir, aquel que emite los certificados de seguro de esa compra

C.I.F., le indica que su Perito podrá ponerse "en contacto", con el Comisario de Averías que ya estaba interviniendo en el siniestro, "POR CUENTA" de su asegurador.

Cuando esa afirmación se realiza por escrito y se dirige al asegurador de origen de la mercancía, se está incumpliendo uno de los requisitos fundamentales de cualquier cláusula de contingencia para que ésta tenga vigor, y es precisamente aquél en el que se especifica que el Asegurado **"SE COMPROMETE A NO DIVULGAR LA EXISTENCIA DEL SEGURO DE CONTIGENCIA NI AL COMPRADOR NI A OTRO TERCERO, BAJO LA PENA DE PERDIDA DE SUS DERECHOS A ESTA POLIZA, CASO DE INCUMPLIRSE ESTA CONDICION"**.

Precisamente, al notificar este hecho, se está incumpliendo esta condición, puesto que se está poniendo de manifiesto ante el asegurador de origen la existencia de otro seguro, bien de contingencia o de cualquier otro tipo, lo que en el mejor de los casos posibilita al asegurador del proveedor a negociar con nuestro cliente un **50%** de la indemnización, ya que **"existe coaseguro"** sobre la mercancía asegurada.

Una vez descubierto este hecho, el asegurador tiene dos opciones, o bien rechaza las consecuencias económicas que para él pudieran derivarse a consecuencia del incumplimiento de esa condición de la cláusula de contingencia, o bien entendiendo que el asegurado en ningún momento ha obrado de mala fé, sino simplemente por cierto desconocimiento o por simple precipitación, decide hacerse cargo de las consecuencias del siniestro y, por lo tanto, empieza a adoptar una postura más activa en la tramitación del mismo, cosa que no debería hacer, puesto que es el propio asegurado con su corredor el que debería de haber adoptado desde el primer momento todas estas medidas.

Si esto no se ha producido de esta manera es, porque tenemos un asegurado que está absolutamente convencido de que tiene la mejor póliza con las mejores condiciones, que le garantiza **"ABSOLUTAMENTE TODO"**, con independencia de las condiciones de compra-venta que pueda decidir en cada caso y porque además tiene **"EL MEJOR CORREDOR DE SEGUROS DEL MUNDO"**, lo que le presupone una garantía adicional de cara al recobro del siniestro del asegurador.

Lamentablemente, los aseguradores a veces debemos hacer frente a estos hechos, y que lejos de resultar en una colaboración a la hora de manejar el siniestro, lo que ocurre, es que se produce un cierto grado de desconfianza en cuanto el asegurador hace la más mínima observación de que pudieran quedarse sin cobertura, al no haber actuado tal y como la póliza exigía.

Llegada esta situación, y puesto en evidencia todo este procedimiento, la mejor solución que se puede adoptar, es la de que el asegurado nombre inmediatamente un buen abogado maritimista que se encargue de retomar la reclamación frente a los aseguradores del proveedor y, que haciendo fuerza y apoyándose en una reclamación por vía de asesor externo, se intente recobrar el siniestro en la mayor cuantía posible, ya que de otra forma y aún cuando finalmente recobrase de su seguro hasta la última peseta, indudablemente vería reflejada en su siniestralidad un siniestro que nunca debió pagar su asegurador, y que por lo tanto, nunca debió quedar reflejado en su estadística, con el consiguiente perjuicio en la siguiente renovación, ante la introducción de medidas restrictivas en sus coberturas o bien por importantes incrementos de primas o franquicias.

Sinceramente, resulta bastante triste observar que **sólo después de la ocurrencia de un siniestro de estas características**, es cuando nuestros asegurados y corredores analizan en profundidad, no solo las coberturas que tienen en su póliza, sino las consecuencias negativas que les pudiera haber acarreado si su asegurador no hubiera hecho gala de la **"utmost good faith"**, que debe presidir la relación entre asegurado y asegurador.

Lamentablemente, en el negocio de transportes la "experiencia" siempre tiene un elevado coste, no solo para el asegurador que acaba pagando innecesarios siniestros con cargo a su póliza, sino para el asegurado, que por mor de esos innecesarios siniestros, acaba teniendo unas condiciones de seguro más lesivas que las que inicialmente disfrutaba, y toda esta situación, se ha de resolver en los pocos días, a veces horas, que el buque está en el puerto, ya que las inspecciones deben hacerse antes de iniciada la descarga, durante y después de la misma, a fin de que si procede, se pueda embargar el buque porteador, o en su lugar obtener carta de garantía de Club.

Con esta breve exposición, he pretendido llamar la atención básicamente sobre algunos puntos esenciales en la relación que debe existir entre asegurado, corredor y asegurador, en relación con nuestras pólizas y que a continuación resumo sucintamente:

- 1º.- Cualquier asegurado que tenga en su negocio alguna póliza de transportes cuya importancia sea capital dentro del conjunto del mismo, deberá tener, bien un **Gerente de Riesgos** especializado en materias de seguro marítimo, un **Corredor de Seguros** con esa misma especialización, o idealmente ambos.
- 2º.- La negociación de la póliza de seguros debe ser materia a resolver a tres bandas, con amplia participación de asegurado, corredor y asegurador, ya que en caso de siniestro más o menos grave, las decisiones a adoptar se agilizarán muchísimo, si previamente existe un conocimiento de cada una de las partes involucradas respecto a las otras dos.
- 3º.- La póliza de seguro, como cualquier otro documento, debe ser objeto de profundo estudio por parte no solo del corredor, que es quien normalmente habrá negociado dicha póliza con el asegurador, sino por parte del asegurado, ya que existen en caso de siniestro muchas decisiones que habrá de tomar para poder tener derecho a una rápida y eficaz indemnización por parte de su asegurador, salvaguardando al mismo tiempo los derechos de este último frente a posibles responsables de los daños causados, permitiéndole de esa manera un recobro que

a su vez disminuirá el costo final del siniestro y, por supuesto, amortiguará de una forma muy importante el impacto del mismo en los resultados estadísticos de su cuenta.

Por último, y esto es algo que frecuentemente se olvida a la hora del siniestro por parte de un asegurado, es que **EN TODO MOMENTO EL MISMO DEBERA OBRAR COMO SI NO ESTUVIERA ASEGURADO**, es decir, como si las consecuencias económicas de dicha avería fueran a repercutir directamente en su bolsillo, de esta forma, no me cabe la menor duda, de que se valorará muchísimo más la intervención de los distintos profesionales que intervienen alrededor de esta actividad, de la propia póliza de seguro que tiene el cliente y de aquellos esfuerzos que muchas veces hacemos los aseguradores de Marítimo, yendo **"MAS ALLA DE LO QUE EL DEBER Y LA OBLIGACION IMPONE"**.

LUIS CAMPOS  
DIRECTOR DE TRANSPORTES  
AGF UNION-FENIX