¿La reforma de la Ley de Contratos de Seguros: una tarea Sisifa?

La Ley de Aseguramiento Marítimo de 1906 (The Marine Insurance Act 1906) es una obra de la época victoriana de gran importancia intelectual, representa la abrumadora cantidad de trabajo llevado a cabo a finales del reinado de la reina Victoria. No obstante, tuvieron que pasar 12 años hasta incorporarse a nuestra legislación, por lo que, en sentido estricto, pertenece al periodo del rey Eduardo. Es probable que esta Ley constituya una de las aportaciones legislativas más importantes para la prosperidad de la Ciudad de Londres (y, por ende, de Gran Bretaña); así al igual que otras aportaciones victorianas sigue sirviendo de soporte a la economía británica, como por ejemplo gran parte de la infraestructura ferroviaria de Londres.

Esta Ley se construye sobre un compendio de casos de los que se extraen una serie de principios fundamentales, los cuales se estructuran a continuación en forma de código legal. Esta Ley ocupa un lugar destacado entre la legislación victoriana diseñada para ordenar el derecho mercantil inglés, base fundamental del comercio nacional y exterior, incluyendo entre dicha legislación la Ley de Letras de Cambio de 1882 (The Bills of Exchange Act 1882) y la Ley de Compraventa de Bienes de 1893 (The Sale of Goods Act 1893), tras la racionalización del sistema de tribunales mediante las importantes Leyes de Judicatura iniciadas en 1873/5 (The Judicature Acts), con la fusión de los Tribunales de Derecho Consuetudinario y de Equidad, apoyadas a su vez por la fundación del Tribunal de Derecho Mercantil en 1895.

La racionalización de los tribunales y del derecho mercantil son solo un ejemplo del irreprimible entusiasmo victoriano por legislar, ya que incluso se llegó a legislar el deporte (tanto los deportistas como los comerciantes necesitan estructurar y actuar con seguridad en sus operaciones); por tanto, si la imitación es la más sincera forma de halago, resulta evidente que justo después de aparecer, la Ley de Aseguramiento Marítimo gozase de gran admiración, al menos entre las naciones que se acogen al Derecho Consuetudinario, pese a que no todas éstas decidieran adoptar una réplica de la misma. EE.UU. no posee una Ley de Aseguramiento Marítimo (pese a existir hace dos años unas propuestas para adoptar una Ley de Aseguramiento Marítimo en Hawai), no obstante parece regir en EE.UU. un conjunto de principios paralelos, por no decir idénticos (en la medida en que lo entiende el autor), aunque con diferencias importantes.

La Ley de Aseguramiento Marítimo es extraordinariamente duradera y perdurable ya que ha seguido vigente sin cambios sustanciales durante más de 100 años. Se trata de un clásico ejemplo de precisión, brevedad y claridad en solo 94 artículos, cada uno de los cuales expresados con cierta belleza; además ha proporcionado el marco, la base para el enorme éxito del mercado de seguros de Londres durante este periodo de más de 100 años, a pesar de que la función que desempeña Gran Bretaña en el mundo del comercio marítimo ha experimentado, por lo contrario, un enorme cambio. El aseguramiento marítimo inglés, junto con el sistema jurídico inglés, el cual regula, aplica y hace cumplir estas normas, ha sobrevivido y prosperado mientras gran parte de la base sobre la que se construyó ha sido desarticulada de forma progresiva: la construcción, propiedad y gestión de navíos se han visto reducidas de manera espectacular; la maleza se apodera de los astilleros del Tyne y el Clyde y ya no se escuchan las voces de maquinistas

©Rhys Clift

escoceses en las salas de máquinas. Se ha producido una intensa migración de propietarios y navieras hacia el Este, aunque no necesariamente en todos los tipos de tonelaje. Nos encontramos ante un cambio de paradigma.

Pese a que la Ley ha permanecido siendo, congelada en el tiempo, el canon del derecho marítimo, cierta parte de la misma vinculada de forma muy estrecha con los seguros, se ha transformado a lo largo de los últimos 100 años de forma que está casi irreconocible, en gran parte por diversas convenciones internacionales, concebidas por el CMI y posteriormente por UNCITRAL; importándose gran parte de dichas convenciones al derecho inglés mediante legislación autorizadora. Los términos y condiciones para el transporte de mercancías constituyen un claro ejemplo; considérense las Reglas de La Haya de 1924 (The Hague Rules 1924), Reglas de La Haya y Visby de 1968 y 1979 (The Hague Visby Rules 1968 and 1979), Reglas de Hamburgo de 1978 (The Hamburg Rules 1978), e incluso las Reglas de Rótterdam (The Rotterdam Rules). De forma similar en el caso de Avería General: el canon de las Reglas de York y Amberes 1890 – 2004 (The York Antwerp Rules), y sus siguientes modificaciones (dado el relativo fallo de las reglas de 2004) como elemento de referencia. Lo mismo se puede aplicar a principios y normas relacionadas con límite de responsabilidad, responsabilidad por contaminación, responsabilidad por pasajeros y retenciones de carácter marítimo (y la trayectoria siempre ascendente de las cifras y fondos de límite).

Durante el mismo periodo los seguros marítimos ingleses han evolucionado de forma sustancial, en la medida en que afecta al sector de seguros a empresas, aunque solamente como elemento contractual, habiéndose adaptado las obligaciones de asegurados y aseguradores de forma diversa, sobre todo mediante modificaciones periódicas de las Cláusulas Estándar de Londres. No obstante, las innovaciones no suelen surgir de un vacío. El destino de las Reglas de York y Amberes de 2004 e igualmente de las International Hull Clauses de 2003, así como de las International Time Clauses Hulls de 1995, si nos alejamos un poco en el tiempo, demuestran que no pueden realizarse cambios significativos de la póliza en la legislación de contratos de seguros, o en las reglas relacionadas de forma indisoluble, como parte de un contrato o acuerdo. No se puede ir en contra del mercado.

Las cláusulas de 1995 (redactadas justo después de producirse una serie pérdidas a principios de los 90) nunca fueron adoptadas al completo ya que pretendían imponer condiciones aún más estrictas, inclinando la balanza (por no decir, la de la justicia) a favor de las aseguradoras. Es posible que su uso actual sea bastante amplio, no obstante han sido “transcritas” en su mayor parte para reflejar las condiciones de las cláusulas de 1983, las cuales tuvieron mucha más aceptación. De igual modo, el progreso de aceptación en el mercado de las International Hull Clauses de 2003 no ha sido significativo, pese a poder incorporar muchos más elementos dignos de elogio y ser producto de un escrupuloso proceso de consulta y redacción. Si las partes no desean establecer acuerdos más exhaustivos, pudiendo ser ejemplos representativos estos dos conjuntos de cláusulas, dichas partes optarán por no hacerlo. Y, por último, considerando las Reglas de York y Amberes de 2004 (siendo una de las modificaciones más significativas de las mismas el tratamiento del salvamento con respecto a la Avería General); se puede establecer que aunque unas reglas de esta naturaleza pudieran ser más atractivas para un mercado de aseguradoras, la realidad es que los documentos de conocimiento de embarque (a

©Rhys Clift

los que se incorporan dichas reglas) se generan casi siempre por parte de armadores u operadores de naves. En caso de que exista un estricto conjunto de condiciones que de algún modo se perciba como poco ventajoso para armadores y operadores, si estos tienen elección, ésta se limitará simplemente a lo que haya sido probado y comprobado, es decir, un documento anterior en el que la balanza se incline y los intereses se equilibren de forma distinta, más conocida y más aceptable en mayor o menor medida.

Parece estar suficientemente claro que el aseguramiento marítimo no sigue, ni difícilmente ha seguido, una línea uniforme. Por ejemplo, no se obtuvo resultado definitivo tras efectuar revisión del aseguramiento marítimo dentro del CMI. De hecho, no es sólo el tipo de derecho (leyes parlamentarias) lo que distingue a la ley de contratos de seguros inglesa de aquella que prevalece en otros países de Europa occidental donde rige el derecho civil (códigos). Existen importantes diferencias fundamentales: por ejemplo, el remedio inexorable de eximir a las aseguradoras de responsabilidad de forma instantánea al incumplirse la garantía, incluso si es no causante, es desconocido en aquellos países donde rige el derecho civil (actualmente, hay pocos indicios de que la Comisión conjunta vaya a presentar la eliminación de la garantía no causante). Además, el derecho inglés no reconoce la posibilidad de ajustar acuerdos en la legislación de contratos de seguros, por lo que los términos y condiciones de un contrato celebrado entre asegurados y aseguradores debe ser modificado por un tribunal en ciertas circunstancias; por ejemplo, cuando el contrato de seguro ha sido obtenido mediante omisión (inocente) del deber de revelar datos. La solución que ofrece el derecho inglés sigue siendo una regla con una interpretación muy estricta: o la póliza puede anularse por importante omisión del deber de revelar datos (o declaración falsa) o no. El tribunal no puede efectuar un ajuste retrospectivo del acuerdo original.

Es cierto que en el pasado se ha reclamado la modificación de la Ley (consúltese, por ejemplo, el Informe de la Comisión de derecho de 1980, que no llegó a prosperar). ¿Pero hemos llegado a la cima de un cambio significativo de la Ley, y en caso afirmativo qué tipo de cambio?

En 2005 la tarea de revisar la ley de contratos de seguros y proponer potenciales modificaciones a la Ley fue asignada a la Comisión conjunta de las Comisiones de derecho inglés y escocés, las cuales elaboraron en enero de 2006 un documento de ámbito conjunto, publicando más adelante una enorme cantidad de material. En general, dicho material puede dividirse en aquellos textos que se relacionan con obligaciones pre-contractuales y en los que aluden brevemente a obligaciones post-contractuales y otras materias. Con respecto a lo primero, se han publicado hasta el momento tres trabajos temáticos que tratan, respectivamente, la declaración falsa y la omisión de revelar datos, las garantías, los intermediarios y la información pre-contractual. Con posterioridad a la publicación de estos documentos apareció en julio de 2007 un documento de consulta relativo a declaración falsa, omisión de revelación de datos e incumplimiento de garantía por parte del asegurado. Este último trabajo ha conseguido generar hasta la fecha “material relevante” al menos en lo que respecta a seguros de consumo: la Ley de Seguros de consumo (revelación de datos y declaraciones) de 2012 (The Consumer Insurance (Disclosure and Representations) Act 2012) ha sido aprobada el 8 de marzo 2012 y es probable que entre en vigor a principios de 2013.

©Rhys Clift

No obstante, ¿qué sucede con el aseguramiento a empresas? En abril de 2009 se publicó un documento temático sobre micro empresas, apareciendo en junio de 2012 un documento de consulta relativo al aseguramiento a empresas: revelación pre-contractual, declaración falsa y garantías.

En cuanto a obligaciones post-contractuales y demás asuntos relacionados, se han publicado numerosos trabajos relacionados con intereses asegurables, un tema bastante reservado e importante (la Ley de 1774 de Prevención de Incendios (Metrópolis)) (The Fires Prevention (Metropolis) Act 1774), daños provocados por retrasos en pagos (tema de considerable interés para algunos), la obligación post-contractual del asegurado de actuar de buena fe, la responsabilidad del intermediario por la prima y, por último, la obligación de que exista una póliza marítima impresa (en un mundo en el que las operaciones empresariales cambian hacia productos basados cada vez más en formato electrónico). En diciembre de 2011 se publicó por consiguiente un documento de consulta sobre obligaciones post-contractuales y los demás elementos en cuestión.

Está previsto que se genere un Informe definitivo posterior a este documento de consulta (y el documento de consulta relativo a la legislación del aseguramiento a empresas: revelación pre-contractual, declaración falsa y garantías); presentándose por último al Parlamento un anteproyecto de ley en su debido curso con la esperanza de conseguir que se apruebe más adelante.

Lo cual constituye una especie de telón de fondo frente al que podrían considerarse propuestas específicas de modificación de la reforma de la ley de contratos de seguros cuando éstas acaben apareciendo. Es obvio que la Comisión ha reunido una gran cantidad de trabajo, una acumulación de valor incalculable de resúmenes de legislación, así como de ideas relacionadas con los diversos intereses existentes en el mercado derivadas de un exhaustivo proceso de consulta. Se podría decir que se ha producido una ampliación inadvertida del objetivo original, no obstante las Comisiones conjuntas continúan y deben continuar.

En este punto se podría abordar de forma poco exhaustiva uno o dos elementos procedentes del catálogo de modificaciones que podrían llevarse a cabo: por ejemplo, podría ser procedente limitar los derechos de los aseguradores relativos a omisión de revelación y declaración falsa en el aseguramiento a empresas (y no sólo la ley que afecta al consumidor); podría ser procedente acabar con la “bestia negra” del aseguramiento marítimo, el incumplimiento de garantía no causante; podría ser procedente conseguir una mayor amplitud de derechos y remedios en casos de falta de buena fe a la hora de presentar reclamaciones (aparte de fraude); de igual forma, podría ser pertinente la creación de nuevos derechos legales a recibir indemnización por daños y perjuicios u otro tipo de compensaciones que puedan abonarse además de la indemnización de la póliza (independientemente de que exista una negativa o retraso en el pago de una reclamación válida); al menos de manera superficial, existe una clara atracción por acabar con la obligación de publicar una póliza impresa en papel y sustituirla por un derecho legal a disponer de un documento electrónico; además, podría surgir la pregunta relacionada con los motivos por los que los intermediarios de Londres deben seguir siendo responsables del pago de primas en una época en la que se pueden remitir fondos desde el extranjero de forma casi instantánea con sólo pulsar una tecla. Además, en el siglo XXI, ¿cuál es la razón por la que el derecho inglés debe mantener la obligación de que exista un

©Rhys Clift

interés asegurable para distinguir la ley de contratos de seguros de un simple juego de apuestas? Y, no obstante, surgen dificultades si se contempla en detalle.

Lo que parece poco probable es que toda esta enorme cantidad de reformas pueda servir para afrontar algunas de las anomalías que puedan surgir del uso de garantías en contratos de seguros ingleses. Además, es posible sentir cierta comprensión por aquellos asegurados que siguen considerando las garantías con cierto desconcierto y malestar. El remedio por incumplimiento de garantía es considerado ciertamente como riguroso (sobre todo si es no causante): el simple uso del término no sirve para dar a las partes una guía de significado ni garantía de certeza. La totalidad de la iniciativa de Certeza contractual podría prometer, como su nombre sugiere, certeza de *contenido* (al menos en el sentido de reunir la documentación de la póliza en unos días desde su formalización, de manera que todos los formularios estándar, las cláusulas, garantías, etc. estén al menos encuadernados), no obstante sólo se trataría de la mitad de la cuestión, no llegándose nunca a conseguir certeza de *significado*. Considerando sólo las garantías, se podría optar por describir una disposición específica de una póliza como garantía, no obstante no implica que los tribunales traten a dicha disposición necesariamente como tal. En cambio, se podrían redactar cláusulas que no incluyan el término “garantía”, siendo el tribunal el que, no obstante, considerase dicha cláusula como garantía con las consecuencias que lleva implícitas.

Y así, aunque en el mismo concepto de “certeza contractual” escuchemos ecos del positivismo de nuestros antecesores victorianos iniciadores de todo este proceso (cada vez más distorsionado en la actualidad), independientemente del fruto de la legislación, sigue siendo más que probable que los tribunales sigan ejerciendo lo que algunos perciben como de gran ingenuidad al asegurar que, sean cuales sean los términos utilizados, el resultado definitivo de las circunstancias del caso deba considerarse en su mayor medida “justo”. Entonces, a pesar de que la Comisión conjunta pueda llevar a cabo todos los esfuerzos posibles, uno debe acabar preguntándose cuál es la posibilidad de que exista certeza en ello.

Rhys Clift
Socio, Comercio marítimo y Energía
Hill Dickinson LLP
Irongate House, Duke's Place, London EC3A 7HX
Tel: +44(0)20 7280 9199
Fax: +44(0)20 7283 1144
www.hilldickinson.com

© Rhys Clift Hill Dickinson LLP
Noviembre de 2012