



# Carlos Yepez Rivas

Marine Consultants, Ship & Cargo Surveyors

Edif. Alegria, Piso 1, Apto. 12, Avda. Luis Villegas, Sta Eduvigis, Caracas. Venezuela.

Tel/Fax: + 58 (0) 212 2837693 Cel: +5816 8034835

Email: [cyepez32@cantv.net](mailto:cyepez32@cantv.net); [yepezca@yahoo.com](mailto:yepezca@yahoo.com)

## Entendamos la diferencia entre Remolque y Salvamento

*Traducción libre del artículo del abogado norteamericano Stephen F. White, publicado en la revista Boats*

Cada año muchos armadores, y algunos de sus aseguradores también, descubren por sí mismos la diferencia entre remolque por contrato y salvamento. En muchos casos, el descubrimiento ocurre cuando el sorprendido armador recibe la factura por una recompensa por salvamento en lugar de una factura por servicios de remolque. La diferencia entre una factura de una recompensa por salvamento y una factura por un sencillo servicio de remolque puede ser enorme. Una típica factura por servicios de remolque está basada en las tarifas horarias de la compañía de remolque. Aunque dichas facturas pueden llegar a ser considerables, por lo general son insignificantes comparadas con las de una recompensa por salvamento, las cuales a menudo se basan en la afirmación del salvador que alega tener derecho a una recompensa generosa por rescatar la propiedad del daño a consecuencia de un riesgo de los mares. Muchos salvadores basan su solicitud en un porcentaje del valor de la nave salvada; el cual puede oscilar entre el 1% y el 100%. Los armadores que reciben una factura por la recompensa por salvamento, por lo general presentan una reclamación ante sus compañías de seguros. En ese momento, el armador *novato* por regla general recibirá su primera lección sobre las diferencias entre remolque marítimo y salvamento. Esperamos que los armadores, aseguradores y corredores de seguros que lean este artículo adquieran previo conocimiento sobre la diferencia entre remolque y salvamento para que así estén mejor preparados para reaccionar ante una dificultad como esta y hacer la mejor elección entre aceptar los servicios de salvamento o hacer un contrato de remolque marítimo y servicios de recuperación.

El derecho de salvamento marítimo ha existido en cierta forma desde la Edad Media. El incentivo básico que fomenta al derecho del salvamento marítimo ha sido las recompensas para los salvadores quienes voluntariamente ayudan a las embarcaciones en peligro a fin de salvar vidas y propiedad de la destrucción. Las leyes del salvamento marítimo provienen de

una época donde la mayoría de las embarcaciones en el mar se dedicaban al comercio. Antes de que el operador de un buque considere salirse de su itinerario e incurrir en gastos adicionales que una excursión fuera de su ruta para rescatar personas y buques en peligro causaría, éste necesita de un incentivo para que el esfuerzo valga la pena. El derecho marítimo y los tratados internacionales han provisto tal incentivo en forma de recompensa para el exitoso salvador.

Para reclamar una recompensa por salvamento, el salvador debe reunir tres requisitos. Debe haber (1) Un peligro del mar; (2) Servicios ofrecidos voluntariamente; y (3) Salvar exitosamente vidas humanas y propiedad. Si se reúnen estos tres requisitos, el salvador podrá reclamar al propietario de la propiedad salvada una recompensa. La cantidad de la recompensa variará dependiendo del caso, basándose en las circunstancias presentadas por la situación del salvamento. Muchos armadores creen que no necesitan familiarizarse con el derecho de salvamento, visto que “el tema del salvamento sólo afecta a embarcaciones grandes y yo sólo tengo un botecito de 8 metros.” Esta es una de las razones de su sorpresa cuando inesperadamente reciben una factura de recompensa por salvamento. El derecho de salvamento marítimo aplica para cada embarcación en aguas navegables, desde una canoa hasta un trasatlántico. No es necesario que la embarcación se dedique al comercio. Este somete a casi todas las embarcaciones de recreo (salvo aquellas en lagos sin salida al mar y lagunas) a requerimientos por recompensa por salvamento.

No es necesario que el salvador se dedique al comercio o que sea un remolcador/salvador profesional. Los navegantes de paso (conocidos como “salvadores de casualidad”) y salvadores profesionales, ambos, tienen derecho a presentar una reclamación de recompensa por salvamento. La única diferencia está en el tamaño de sus recompensas, visto que los salvadores profesionales tradicionalmente tienen derecho a recibir un incentivo en sus recompensas por la inversión de tiempo y dinero que hacen para comprar y mantener sus equipos, mantener vigilancia por radio, y estar listos en caso de urgencia para ayudar a las embarcaciones en peligro. La existencia de una recompensa más generosa es un incentivo para los salvadores profesionales para que proporcionen este servicio público necesario.

El riesgo marítimo implícito, que debe existir antes que se presente una reclamación por salvamento, puede presentarse en muchas formas. Comúnmente, un riesgo marítimo es una clase de situación de peligro en el mar que casi con seguridad causaría daños en una

embarcación en peligro si se le deja expuesta al viento, olas, clima y marea sin una pronta asistencia para rescatarla. Dichas circunstancias regularmente incluyen incendio, abordaje, filtraciones/hundimiento, varada, y peligro causado por averías mecánicas y falla del equipo. Para simplificar la vida en el mar, varias compañías profesionales de remolque y salvamento marítimo han adoptado pólizas no escritas que definen qué situaciones y riesgos consideran que presentarán situaciones de salvamento a diferencia de simples trabajos de remolque. Por ejemplo, muchas compañías consideran simples trabajos de remolque en buen clima, o trabajos de “varada ligera” (que requieran sólo un bote remolcador) como trabajos de remolque sencillo y envían a los armadores facturas por remolque. Pero, por otro lado, muchas compañías consideran cualquier trabajo que requiera más de un bote remolcador (como las “varadas pesadas”), o un trabajo realizado en circunstancias de peligro (como en niebla, en bajíos o durante una tormenta) como un trabajo de salvamento marítimo, y le enviarán una factura de recompensa por salvamento. Existen otras compañías de remolque y salvamento que no han adoptado dichas pólizas y, salvo que se haya llegado a alguna clase de acuerdo con el armador, éstas considerarán todo trabajo que implique el más mínimo peligro real o potencial como un trabajo de salvamento marítimo.

El requisito que dice que un servicio de salvamento sea “voluntario” no deberá ser exagerado. La voluntariedad sólo exige que no exista una obligación contractual preexistente entre el salvador y la embarcación en peligro. Si el remolcador tiene un contrato para realizar un trabajo, éste no puede presentar una reclamación por salvamento. En otra excepción se encuentran los salvadores que están obligados estatutariamente a prestar ayuda tales como los miembros de los guardacostas, policía y bomberos. Básicamente, éstos no pueden presentar una reclamación por recompensa ya que sus servicios no son considerados “voluntarios”.

Al llegar a la escena de un potencial trabajo de salvamento, muchos salvadores profesionales le plantearán al armador un contrato de “No Cure, No Pay” (si no hay salvamento, no hay pago). Al firmar un contrato de “No Cure, No Pay”, el armador por lo general acepta alguna clase de arbitraje vinculante, el cual conseguirá que se determine con relativa rapidez el monto apropiado de la recompensa por salvamento. El armador así mismo reconoce que los servicios suministrados serán la base de una reclamación por salvamento, y que el salvador tendrá derecho a retención sobre la embarcación por el monto de la reclamación. A pesar de la existencia de un contrato de salvamento “No Cure, No Pay”, y a

falta de un acuerdo de remolque u otro contrato, los servicios prestados por un salvador se considerarán aún voluntarios y le darán el derecho a una recompensa si logra su cometido. La principal diferencia entre un salvamento con o sin un acuerdo de “No Cure, No Pay” es que sin el acuerdo el armador no estará obligado a presentar un arbitraje vinculante para determinar el monto de la recompensa. Si el armador no está de acuerdo con el monto de la recompensa entonces el salvador necesitará presentar el caso ante un tribunal a fin de que le paguen.

Debido a que cada situación de salvamento es diferente, se hace extremadamente difícil establecer un monto para las recompensas por salvamento. Donde no exista un acuerdo de “No Cure, No Pay” que requiera arbitraje, un tribunal marítimo establecerá el monto de la recompensa después de que el salvador presente una demanda contra el armador o su embarcación. Los Estados Unidos es un firmante de la Convención sobre Salvamento de 1989 (SALCON 89). Este es un tratado internacional que intenta estandarizar el derecho de salvamento. La SALCON 89 incluye diez criterios distintos que deben ser examinados a fin de que un tribunal o árbitro determine el monto apropiado de la recompensa por salvamento. Al monto máximo de la recompensa se le pone un tope que será el valor post-salvamento de la embarcación. Sin orden particular de importancia, los diez criterios que se considerarán son:

- (a) El valor salvado de la embarcación y otra propiedad;
- (b) La pericia y esfuerzos de los salvadores para prevenir o minimizar daños al medio ambiente;
- (c) El grado de éxito obtenido por el salvador;
- (d) La naturaleza y grado de peligro;
- (e) La pericia y esfuerzos de los salvadores para rescatar la embarcación, otra propiedad y vidas;
- (f) El tiempo utilizado, los gastos y las pérdidas sufridas por los salvadores;
- (g) El riesgo de responsabilidad y otros riesgos corridos por los salvadores o sus equipos;
- (h) La prontitud de los servicios prestados;
- (i) La disponibilidad y uso de las embarcaciones u otro equipo previsto para las operaciones de salvamento;
- (j) El estado de buena disposición y eficiencia del equipo del salvador y del valor del mismo.

En algunos casos sucede que un salvador rescata exitosamente una embarcación, pero sólo para luego enterarse que es una pérdida total constructiva, o que su valor post-salvamento no es suficiente para pagar una recompensa de salvamento considerable. En los casos de pérdida total constructiva, el salvador no tendrá derecho a ninguna recompensa por salvamento, visto que ha rescatado eficazmente nada de valor. Sin embargo, el salvador tendrá derecho a una recompensa de “compensación especial” –una nueva forma de compensación adoptada por la SALCON 89. La posibilidad de recibir una “Compensación Especial” está destinada a fomentar a los salvadores, aún en casos donde el rescate de la embarcación es imposible, para que continúen esforzándose lo más posible a fin de minimizar el daño al medio ambiente (principalmente la contaminación por hidrocarburos). Bajo tales circunstancias, el salvador tiene derecho a que le paguen el justo valor por sus gastos varios, más una tarifa justa por el equipo y personal utilizado en la operación de salvamento. Si el salvador logra minimizar el daño al medio ambiente, entonces tendrá derecho a recuperar hasta un 130% de este monto. En casos extraordinarios donde la corte u otro tribunal lo consideren apropiado, el salvador podría tener derecho a recibir hasta el 200% de este monto.

Se puede ver que existe una diferencia notable entre un remolque marítimo y un salvamento marítimo. Son los armadores que ignoran la diferencia quienes son sorprendidos cuando reciben una factura por una recompensa por salvamento en lugar de una factura por un remolque marítimo u otros servicios basada en una tarifa horaria. La diferencia puede ser enorme. Por ejemplo tenemos un yate de \$150,000, el cual es resueltamente varado por su propietario porque éste no puede encontrar la fuente de una fuga. Si un remolcador marítimo fuera llamado y éste acordara asistir a la embarcación basándose en una tarifa horaria, y luego reparara la fuga y se retirara en 4 o 5 horas, y luego le facturara por su trabajo sobre tarifa horaria, el costo sería unos \$500 a \$600 dólares. Sin embargo, en otro caso el mismo remolcador marítimo llega y ve una embarcación en peligro porque el clima empeora, o porque la embarcación varada se encuentra cerca del canal, y provee sus servicios sin un acuerdo contractual previo con el armador, podría exigir y recibir una recompensa por salvamento por \$25,000 por hacer básicamente el mismo trabajo.

Si el armador tiene tiempo como para conseguir a un contratista de servicios marítimos pagándole por hora, a diferencia de permitir que el salvador rescate su embarcación, entonces lo aconsejable es que acepte un arreglo contractual en vez de aceptar servicios de

salvamento y la inevitable reclamación de la recompensa por salvamento. La SALCON 89 estipula que un armador tiene el derecho de rechazar servicios de salvamento. En circunstancias donde un armador pueda tener tiempo para conseguir a un contratista de servicios marítimos de su elección con base contractual en lugar de aceptar los servicios ofrecidos por un salvador, y donde un pequeño retraso no agravara demasiado el peligro para su propiedad, sería mucho más ventajoso para el armador (y su compañía de seguros) que emplee al contratista de servicios marítimos dispuesto a llevar a cabo los servicios por una importe convencional. Si el tiempo lo permite, el armador debería consultar con su compañía de seguros antes de permitir que se lleve a cabo el salvamento. El asegurador podría recomendar contratistas de servicios marítimos en su área o hacer otras sugerencias valiosas. Sin embargo, si la embarcación se encuentra en peligro inmediato, y no hay tiempo para abordar el problema más detenidamente, la única opción racional a menudo es aceptar los servicios de un salvador marítimo. Bajos tales circunstancias, los servicios del salvador no deberían ser rechazados (pero el armador deberá estar preparado para recibir una cuenta considerable por la recompensa por salvamento marítimo).

Esperamos que este artículo haya podido aclarar las diferencias entre el remolque marítimo y el salvamento marítimo. Debido a que las embarcaciones de recreo están sujetas a las mismas leyes que los grandes transoceánicos, el armador de una embarcación de recreo deberá ser igual de astuto que un Capitán de alta mar al momento de elegir soluciones cuando su embarcación se encuentra expuesta al peligro marítimo. Los salvadores marinos aún deberán ser considerados los “buenos samaritanos” del mar. Ellos proveen un servicio valioso y necesario. Sus servicios ofrecidos voluntariamente sólo son mal entendidos por armadores que no comprenden la diferencia entre aceptar los servicios de un salvador y emplear un contratista por hora. La única forma de evitar sorpresas y confusión, y de estar completamente seguro de que va a recibir una factura por los servicios prestados a diferencia de una factura por recompensa por salvamento es tener un acuerdo por escrito con el contratista de servicios marítimos antes de que empiece su trabajo. Si ha firmado un acuerdo por servicios pagados por hora, entonces podrá llevar la cuenta de los gastos de dichos servicios a medida que se realizan, y no deberá por qué temer recibir de imprevisto una factura de proporciones considerables por recompensa por salvamento calculada basándose en un porcentaje del valor de su embarcación.

# Carlos Yopez Rivas

Marine Consultants, Ship & Cargo Surveyors

/

Si su embarcación estuviera en peligro (y si tuviera tiempo), lo mejor es preguntar al contratista de servicios marítimos que responda a su llamada cuánto va a cobrar por sus servicios antes de que empiece, tenga el acuerdo por escrito, y contacte a su asegurador cuanto antes.

"Ya hicimos la inversión necesaria para aventurarnos en los cielos y nos redituó con creces. Descuidamos los océanos y nos ha costado muy caro. Es tiempo de que, en el siglo 21, hagamos por los océanos lo que nuestros predecesores hicieron por el espacio". Sylvia Earle