

Terránea, correduría de seguros

Con las espaldas bien cubiertas



Responsabilidad civil obligatoria o voluntaria, defensa y reclamación de daños, coberturas, retirada de carnet, Ordenanza de Transporte Terrestre o convenio CMR. Conceptos farragosos de ineludible cumplimiento o conocimiento. En este caso, el asesoramiento de Terránea, correduría de seguros madrileña, es imprescindible para asegurar una ruta con la máxima tranquilidad.

Por Francisco Alcaide y Daniel Martorell



A punto de cumplir la decena de años, Terránea ya se ha hecho grande. Eso lo demuestran sus espléndidas instalaciones a pie de la carretera de La Coruña a su paso por la localidad madrileña de Las Rozas. La correduría de seguros la fundó Manuel López, aunque siempre ha tenido como fiel escudero a su hermano Jesús, actual responsable de sistemas de la compañía. Desde que empezaran a caminar allá por 1998, mucho ha cambiado el sector, “poco a poco hemos ido creciendo, aunque los inicios siempre son duros, pero con ganas y fuerza todo se puede hacer”, nos comentan los López. “El mundo del transporte ha cambiado mucho en todo este tiempo, pero nosotros siempre nos hemos encontrado que los transportistas son gente muy profesional con los que el boca a boca ha funcionado mucho”, detalla el director general de Terránea.

Esta correduría madrileña está especializada desde sus orígenes en el sector del transporte. Su trabajo es duro, pero siempre grato, sobre todo cuando el que llama lo hace para que le resuelvan algún problema. En ese punto, Terránea asegura el éxito. Su gestión es la de ofrecer a sus clientes el mejor producto del mercado. Cuando un transportista demanda un producto, “nosotros buscamos el más apropiado. Hacemos una valoración de precios, coberturas y servicios. El dinero siempre es un factor importante, sobre todo cuando hablamos del camión. Si tratamos con la mercancía ya son contratos más complicados, con una problemática mayor, por lo que aquí las pólizas se hacen a medida”, puntualiza Manuel López.

El acercamiento

La toma de contacto entre camiónero y correduría se suele hacer vía telefónica, aunque Terránea



LA WEB. La compañía ha puesto en marcha una decidida apuesta por su página de Internet.

La mayor parte de la clientela de Terránea está formada por autónomos. “A nosotros nos gusta comunicarnos con ellos, resolverles sus problemas”



COBERTURAS. Para las tractoras la póliza que suelen contratar los clientes es la más básica, a terceros.

ha apostado fuertemente por Internet. Con una plantilla de 26 personas, tres son informáticos dirigidos por Jesús López, el mismo que nos cuenta que "hemos querido dar un servicio muy bueno a través de la web www.terraena.

es. Esto se traduce en que cualquier usuario pueda consultar una póliza, pueda ver los siniestros que ha tenido, los recibos, qué ha pagado y, cómo no, comunicarse con nosotros". Ésta es sin duda una herramienta muy buena, espe-



AL FRENTE. Manuel López es el director general y Jesús López el responsable de sistemas.

Esta correduría de seguros ha hecho una clara apuesta por Internet. A través de su página se pueden consultar pólizas, siniestros y recibos

pecialmente para flotistas. A una empresa con 100 camiones le proporciona una agilidad increíble. "La nuestra es la primera web del mercado que cuenta con toda la información digitalizada y en la que se pueda acceder tanto a pólizas, siniestros y recibos. Éste es un servicio añadido que damos cuya información se va actualizando continuamente".

La web la usan sobre todo los flotistas, pero Terránea es una

correduría que cimienta su clientela en los autónomos. De hecho, entre un 60-80 % de ellos engloban sus cuentas. "Trabajar con el pequeño, aunque éste pueda tener cinco o seis camiones, ha sido nuestra intención desde el principio. Nos gusta tener comunicación directa con los autónomos, solucionarles sus problemas". De este modo, y aparte de la ayuda que supone Internet, la empresa tiene estructurada la



GARANTÍA. Terránea es sinónimo de tranquilidad. Su mediación es primordial para asegurar un viaje sin sobresaltos.

oficina de una forma en la que cada grupo de trabajo está formado por tres personas de producción que se encargan de asesorar al usuario, junto a uno que tramita siniestros. "Igual que hacemos una póliza, gestionamos cuando alguien tiene algún problema.

Durante estos dos procesos, nuestra labor es la de mediar, lo que pasa es que a nuestros clientes le aportamos un valor añadido si creemos que tiene razón en un conflicto con la aseguradora. En este caso ponemos un servicio de abogados para que le

represente y luche por él", nos explica el director de Terránea. Es en este momento donde dejan de mediar y se ponen al lado de su asociado. "Lo primero que hacemos, y siempre y cuando entendemos que tiene razón, es enviar una carta al defensor del

asegurado del departamento de la compañía de seguros. Si no tenemos respuesta o ésta es negativa, asumimos el coste de un departamento jurídico a cargo de la correduría para que se encargue de llevar esa reclamación por vía judicial".

Reclamaciones por paralización

Cuando sufrimos un accidente de tráfico, sobre todo en los vehículos industriales, siempre existe la posibilidad de reclamar la paralización o resarcimiento del lucro cesante, durante el tiempo de su reparación, siendo susceptible de ser indemnizado, aunque no toda paralización supone por ello el lucro cesante.

Por Óscar Martínez, responsable siniestros de Terránea

Los problemas que se nos pueden plantear para dicha indemnización son la determinación de los días de inmovilización del vehículo por los que se debe responder y la cuantía con la que se debe abonar cada día de paralización.

En cuanto a la primera cuestión, el criterio determinante será el de nexa causal. El responsable debe responder de los días de inmovilización que sean consecuencia natural del daño. Es necesario presentar

certificado del taller durante el tiempo que ha estado el vehículo reparándose. Respecto a la cuantía por día de paralización, no existe un criterio unánime: para algunos tribunales basta con certificados de asociaciones de transportistas, en las que se recoge el mínimo legal que establece el artículo 22.6 de la LOTT, según redacción dada por Ley 29/2003, de 8 de octubre: la paralización del vehículo por causas no imputables al transportista, incluidas las operaciones de carga y

descarga, dará lugar a una indemnización en cuantía equivalente al salario mínimo interprofesional/día multiplicado por 1.2 por cada hora o fracción de paralización, sin que se tengan en cuenta a tal efecto las dos primeras horas de paralización ni se computen más de 10 horas diarias por este concepto.

También señala dicho artículo que cuando la paralización del vehículo fuese superior a dos días, las horas que, a tenor de lo anteriormente señalado, hayan de computarse a tal efecto en el tercer día y siguientes serán indemnizadas con la cuantía equivalente a la anteriormente señalada, incrementada en un 50 %.

Posteriormente, el Real Decreto 1763/2007 de 28 de diciembre (BOE 29/12/07 nº 312), por el que se establece el salario mínimo interprofesional para 2008, ha fijado dicho salario en 600 € al mes, lo que equivale a 20 € por día.

Por tanto, el coste de una hora de paralización para el año 2008 es de 24 € y el de un día de paralización, teniendo en cuenta que no se pueden computar más de 10 horas diarias, de 240 €. Coste de paralización tanto el referido a la hora como al día, que se verán

incrementados en un 50 % a partir del tercer día, lo que da lugar a una indemnización de 36 € la hora y 360 € el día.

Para otros tribunales hay que tener en cuenta criterios de la experiencia humana acudiendo a cuantías normalizadas que se vienen aplicando en la práctica de los juzgados, y la mayoría acepta como criterio determinante la cuantía que resulte de las declaraciones fiscales del juzgado (documentación que certifique la facturación de los meses anteriores, factura vehículo de alquiler...).

Hay que tener en cuenta que deben probarse claramente las ganancias dejadas de obtener, sin que éstas sean dudosas y sólo fundadas en esperanzas. Por tanto, nuestra jurisprudencia se orienta en un prudente criterio restrictivo de la estimación del lucro cesante, han de probarse rigurosamente que se dejaron de obtener las ganancias reclamadas. Las pérdidas han de ser reales y las ganancias, frustradas o dejadas de percibir, han de presentarse con cierta consistencia, acudiendo a criterios de equidad en la indemnización en virtud de la facultad moderadora que en esta materia se les atribuye a los jueces y tribunales, y a fin de evitar un enriquecimiento injusto.



LA SEDE. Desde julio, Terránea cuenta con unas amplias instalaciones en el edificio Las Rozas 23 a pie de la carretera de La Coruña.

Tipos de contratos

A la hora de contratar un seguro, los responsables de la correduría nos cuentan que la mayor parte de las incidencias en este sector están relacionadas con la mercancía, y normalmente por los mismos motivos: mala estiba o falta de vigilancia de la misma. En este punto juegan un papel muy importante de asesoramiento, de cómo se debe redactar el contrato, de buscar coberturas y cuáles son las que necesita el transportista. “Éste se deja llevar porque son acuerdos bastante farragosos. Para atenderles bien hay que saber qué actividad desempeña, cuánto carga, qué carga y qué tipo de contrato tiene con sus proveedores. Después de conocer esos parámetros, tomamos una dirección y le aconsejamos. Y



TIPOLOGÍA. La mayoría de su clientela está formada por autónomos. Así lo ha sido desde un inicio y así quieren que siga siendo.



MÁS ÁGIL. La estructura del equipo está formada por tres personas de producción más uno de siniestros.



SIEMPRE ASESORANDO. La gestión de Terránea es la de ofrecer a sus clientes el mejor producto del mercado.



BUENA LABOR. Desde esta correduría se busca el seguro más apropiado a las necesidades del cliente ya sea para la tractora o para la mercancía.

lo que es más importante, ellos se dejan asesorar”, especifica Manuel López.

El camionero, por ley, tiene la

obligación de responder sobre la mercancía que transporta. Este entramado queda regulado según la Ordenanza de

Transporte Terrestre si la ruta es nacional y por el convenio CMR si es internacional. En ambos casos está limitado por el peso de la mercancía, aunque si existe un compromiso determinado con su cargador puede pactar alguna cobertura mayor e incluso se podría exonerar de responsabilidad. Todos estos compromisos dejan muchos flecos; por eso la labor de Terránea es tan importante, a la vez que laboriosa.

En cuanto a las tarifas para los seguros de la mercancía, no existe una unificación, ya que puede salir de muchos sitios y llegar a destinos también diferentes. En este caso, las aseguradoras marcan el precio dependiendo de su experiencia. Desde luego, en este apartado, el trabajo que

puede desarrollar la correduría es primordial. Si nos alejamos de la problemática que supone el traslado de un producto de un punto a otro y nos centramos propiamente en la tractora. Los dirigentes de Terránea son concisos. “El 90 % aseguran el vehículo a terceros, el nivel más básico. Las tarifas dependen del MMA del vehículo. Lo que ocurre es que cada aseguradora lo tiene fragmentado de diferente manera. Nosotros trabajamos con las 20 mejores empresas del sector y siempre ofrecemos el producto más económico. Tenemos unos multitarificadores en los que les damos las características del camión, la zona de circulación y dependiendo de esos parámetros nos da la mejor póliza”.

»solocamión