

308909

26
Jey

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA DE DERECHO

**"CONDICION JURIDICA DEL AGENTE DE SEGUROS ANTE LAS
COMPAÑIAS ASEGURADORAS"**

TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO
PRESENTA

ARTURO MORALES ANAYA

FALLA DE ORIGEN

México, Distrito Federal, 1995.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DIRECTOR DEL PROYECTO:

DR. EDUARDO ALFONSO GUERRERO MARTINEZ

AGRADECIENDO LA VALIOSA COLABORACION DE:

**LOS MIEMBROS DEL DESPACHO BARRIGUETE, ALONSO,
LOPEZ Y CIA., QUIENES CONTRIBUYERON A LA REALIZACION
DE ESTE PROPOSITO.**

OFREZCO Y DEDICO NO SOLO ESTE TRABAJO, SINO TODAS MIS METAS SUPERADAS Y AUN LAS QUE VOY A ALCANZAR, A QUIENES ME HAN BRINDADO TODO A PESAR DE CUALQUIER SUFRIMIENTO, A MIS PADRES MANIFIESTO Y ENTREGO TODA MI VIDA...

INDICE

INDICE

PAG.

INTRODUCCION	1
------------------------	---

CAPITULO I

"EL AGENTE DE SEGUROS"

1.1	CONCEPTO	3
1.1.1	AGENTE	3
1.1.2	EL SEGURO.	12
1.1.3	DEFINICION LEGAL DEL AGENTE DE SEGUROS.	16
1.2	REGULACION LEGAL	21
1.2.1	LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO	21
1.2.2	LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS	23
1.2.3	REGLAMENTO DEL AGENTE DE SEGUROS	28
1.3	NECESIDAD, ACTIVIDADES Y FUNCIONES DE LOS AGENTES DE SEGUROS	29

CAPITULO II

"EL AGENTE DE SEGUROS ANTE LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS"

2.1	AUTORIZACION PARA SER AGENTE DE SEGUROS	37
2.1.1	FINALIDAD PRIMORDIAL DE LA AUTORIZACION.	40
2.1.2	IMPORTANCIA Y FUNCIONES PRIMORDIALES	49
2.2	CANCELACION DE LA CEDULA COMO AGENTE DE SEGUROS	59
2.2.1	UNA CONSECUENCIA LEGAL FRECUENTE EN LA ACTIVIDAD IRRREGULAR DEL AGENTE DE SEGUROS.	64

CAPITULO III

"PERFIL DEL AGENTE DE SEGUROS EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO"

3.1	CONCEPTOS DENTRO DE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO	68
3.2	CARACTER LABORAL DEL AGENTE DE SEGUROS DE ACUERDO CON LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS Y EL REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS.	96
3.3	RESCISION DE LA RELACION JURIDICA ENTRE LA EMPRESA ASEGURADORA Y EL AGENTE DE SEGUROS CON FUNDAMENTO EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO Y EL REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS.	104
3.4	CARACTER LABORAL DEL AGENTE DE SEGUROS DE ACUERDO CON LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.	113
3.5	CRITERIOS JUDICIALES EN LA MATERIA (JURISPRUDENCIA Y TESIS)	120

CAPITULO IV

"CARACTER MERCANTIL DEL AGENTE DE SEGUROS"

4.1	CONTRATO DE COMISION MERCANTIL.	127
4.2	CONTRATO DE MANDATO.	133
4.3	CONTRATO DE MEDIACION MERCANTIL.	135
4.3.1	OBLIGACIONES DEL MEDIADOR	137
4.3.2	OBLIGACIONES DEL MEDIANTE	138
4.4	CONTRATO DE AGENCIA	139
	CONCLUSIONES	148
	BIBLIOGRAFIA	157

INTRODUCCION

I N T R O D U C C I O N

La importancia y trascendencia del presente estudio lo es el que, siendo el Estado de Derecho el objetivo y meta a seguir en nuestro sistema juridico mexicano, tanto los legisladores y gobernantes como los estudiosos doctrinarios de la materia, pretenden establecer e interpretar el conjunto de normas y disposiciones juridicas que regulan la vida social entre los hombres, buscando el triunfo de la Justicia sobre la inequidad.

Pretendiendo entonces aportar una piedra más sobre el camino por recorrer hacia la meta buscada, el presente estudio pretende crear mayor certeza juridica a los gobernados, quienes se encuentren en la hipótesis de ser una empresa aseguradora o realizar las funciones propias del agente de seguros, exponiendo al efecto las características especiales de los mismos, tomando como base sus principales funciones y la importancia de las mismas frente a la aseguradora y el contratante o asegurado, así como el vínculo existente entre agente y compañía de seguros.

En la práctica que rodea el ambiente asegurador, se confunden con frecuencia los derechos y obligaciones entre el agente de seguros y la empresa aseguradora, ya que por lo general el contexto perseguido en esta tesis, radica en la necesidad de actualizar y precisar aún más las hipótesis legales contempladas en las disposiciones jurídicas aplicables, evitando en lo mayormente posible, la incertidumbre e inseguridad jurídica por parte de los gobernados, dejando un margen menor a la subjetividad de los Jueces, cuyo criterio puede ser distinto en cada uno, así como de interpretaciones erróneas y convenientes a las circunstancias e intereses de cada parte, de ahí la trascendencia de un orden jurídico claro, seguro y equitativo.

El objetivo del trabajo que se presenta, es precisamente, desentrañar la naturaleza jurídica de la figura del agente de seguros, ya que se le ha ubicado, según el interés de cada parte, en la legislación laboral - como trabajador de la empresa aseguradora - y en la legislación mercantil, - como comisionista.

En el desarrollo del presente estudio, se analizarán los conceptos, el criterio de los Tribunales y la normativa alrededor del agente de seguros, que pretende tipificar esta figura.

CAPITULO I

"EL AGENTE DE SEGUROS"

" EL AGENTE DE SEGUROS "

1.1 C O N C E P T O

1.1.1 "AGENTE"

La palabra "agente" proviene del latín "agens" que significa en forma general todo ente activo, diligente u oficioso, con capacidad de obrar y con facultades para que se constituyan efectos jurídicos. (1)

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española describe diversas acepciones de la palabra "agencia o agente", de entre las cuales destacan significados que concluyen en el campo jurídico.

Para este importante Diccionario, el concepto de agencia significa, entre otras, la Empresa destinada a gestionar asuntos ajenos o a prestar determinados servicios, por lo que la palabra agente significa la persona que obra con poder de otro, es decir, la persona que tiene a su cargo una agencia para gestionar asuntos ajenos o prestar determinados servicios. (2)

(1) DICCIONARIO JURIDICO OMEBA. VOZ "AGENTE". Tomo I.

(2) DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Vigésima Edición. Tomo I.
Madrid 1984.

De acuerdo con el Diccionario Jurídico Omeba, en un sentido más restringido, el agente es la persona que obra en representación de otra, ejecutando actos en su nombre, con la correspondiente autorización.

Con base en la misma fuente, en la esfera del derecho privado, el concepto tiene diversas clases o tipos de su misma especie, verbigracia: agentes de negocios, agentes auxiliares del comercio, agentes marítimos, etcétera y entre los cuales destacan los agentes de seguros, figura jurídica que se analizará en párrafos siguientes. (3)

Inmerso en dicho concepto, está el de "intermediario", es decir, aquella persona que únicamente interviene en la negociación definitiva, en cuestiones preparatorias, accesorias o formales, pero que no es parte dentro de la misma negociación teniendo ciertas gestiones bajo su responsabilidad a título oneroso.

Por su parte el Diccionario Jurídico Mexicano hace referencia a la definición de "agencia" que establece por su parte, Barrera Graf: "que todas estas acepciones encuentran acomodo en el derecho mercantil mexicano, aunque, a semejanza de las legislaciones extranjeras que le sirvieron de modelo (códigos de comercio francés de 1808; italiano de 1882 y

(3) IBIDEM. Diccionario Jurídico Omeba.

Españoles de 1829 y 1885), no se regula en forma especial este contrato ..."(4)

Según el mismo autor, Barrera Graf, destaca dentro de la misma obra que la función del agente, es la actividad consistente en la prestación de servicios dirigidos a la promoción de negocios y a la gestación de contratos, por cuenta ajena.

El mismo autor, comentando la definición que describe el Diccionario de la Lengua Española, afirma:

"Agente, según también el Diccionario de la Academia, es la persona que obra con poder de otra; o el que tiene por oficio gestionar negocios ajenos. Jurídicamente, aquella acepción no siempre es cierta, en cuanto que "poder" significa otorgar facultades representativas, y no sólo encargos ya que en la mayoría de los casos los agentes carecen de representación; es decir, no obligan al principal por cuya cuenta actúan y no están autorizados a celebrar contratos, sino a promoverlos y gestionarlos, como indica la segunda acepción

(4) DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, México. 1989. T. I.

linguística, plenamente admisible desde el punto de vista jurídico..."

Por su parte, el Profesor Guillermo Cabanellas de Torres (5) al conceptualizar la palabra agente, establece:

"Cuanto obra o tiene capacidad para causar efecto. Intermediario. Quien realiza actos que pueden ser o son productores de efectos jurídicos. En sentido más restringido, persona que obra en representación de otra y por autorización de ésta. En tal forma se habla de agentes de la autoridad, de administración, fiscal, etc."

Tal y como se puede observar, en la mayoría de los diccionarios citados, pretenden dar una definición de la palabra "agente", estableciendo sus características esenciales como son el que dicha persona realiza determinadas funciones a nombre y por cuenta de otra, es decir, aquella persona, ya sea física o moral, que se encarga de gestionar asuntos ajenos o quien a su vez le otorga esa atribución.

(5) CABANELLAS DE TORRES, GUILLERMO. - Diccionario Jurídico Elemental. Argentina, Edit. Heliasa, 1988, pág. 18.

Al respecto, cabe mencionar que compartimos el criterio del Profesor Jorge Barrera Graf, en el sentido de que es importante subrayar las diferencias existentes entre el concepto del agente y otras acepciones que comparten en cierta medida algunas características esenciales, tal es el caso del apoderado, quien es la persona encargada de realizar actos concretos y determinados, a nombre y por cuenta de otro quien le otorga dichas facultades llamado así poderdante, es decir, el apoderado es la persona a quien se le confiere la facultad de hacer las veces de sustituir al poderdante en un acto o negocio jurídico determinado. Generalmente este poder se otorga mediante escritura pública otorgada ante Fedatario Público o mediante carta-poder, lo cual depende del acto jurídico de que se trate.

La figura del apoderado se distingue fundamentalmente del agente de seguros, quien es la institución central en este estudio, en que el apoderado realiza el acto concreto en nombre y representación de su poderdante; no así el agente de seguros, quien únicamente gestiona o promueve la contratación entre el contratante o asegurado y la compañía aseguradora, por lo que en este sentido el agente no celebra el contrato de seguros a nombre de la aseguradora.

La doctrina jurídica, a través de algunos autores de esta materia, consideran importante el distinguir inclusive al apoderado del representante, tomando como base primordial las funciones de cada uno de los mismos así como el origen de la delegación de dichas atribuciones; al respecto se considera que el objetivo primordial de otorgar determinadas atribuciones a un apoderado es el de gestionar en su nombre un acto jurídico concreto, verbigracia el celebrar un contrato o intervenir en la defensa jurídica en favor de los intereses del poderdante.

Algunos autores opinan que existe una clara diferencia entre el apoderado y el representante, lo cual se deriva de que el apoderado recibe determinadas facultades para sustituir o hacer las veces de su poderdante en un acto concreto y determinado (como lo puede ser, el acudir ante alguna autoridad para defender los intereses del poderdante, a través de un poder general para pleitos y cobranzas otorgado ante Fedatario Público; o puede ser el cobrar una determinada cantidad de dinero en favor del poderdante, a través de una carta-poder) y por el contrario, el representante adquiere con el mismo carácter, el uso de sus facultades para representar a otra persona en uno o más actos, con base en las atribuciones en que se encuentra investido, a través de un poder más amplio como el de administración, o por el cargo que ocupa en la empresa misma, tratándose de una persona moral (6)

(6) AUTORES VARIOS, "Concepto de los Agentes de Comercio en el Derecho comparado con el Español y el Mexicano", Edif. Temis, T.II pp.313-319.

Por su parte el representante legal tiene funciones más amplias, tal es el caso de administrar una empresa o una sociedad o a un menor o a un incapaz, realizar contratos, firmar títulos de crédito, tomar determinadas decisiones en su nombre.

Miguel Soberón Mainero describe que por su afinidad, la representación se divide en dos clases: voluntaria y legal.

" La representación voluntaria existe cuando mediante una declaración de voluntad se faculta a otro para actuar a nombre y por cuenta propia. Esta declaración puede ser unilateral del representado, mediante un poder o procura..."

"... La representación legal, como su nombre lo indica, dimana directamente de la ley; tal es el caso de la representación de los incapaces, que la ley confiere a las personas que los tienen a su cuidado, a través de las instituciones de la patria potestad (a. 425 CC) y la tutela (a. 449 CC). En estos casos las facultades de que se encuentra investido el representante, dimana en forma directa de la ley.

"Existe una situación intermedia entre las representaciones voluntarias y legal, que algunos autores identifican con esta última, a pesar de la clara diferencia que las distingue. Se trata de la representación de las personas morales por parte de sus administradores y gerentes.

"Resulta evidente que el administrador único de una sociedad anónima por ejemplo, recibe su nombramiento a través de un acto de voluntad de la sociedad; sin embargo, sus facultades en gran medida están contenidas en la propia Ley General de Sociedades Mercantiles (aa. 142- 163). Los órganos sociales pueden matizar sus facultades de representación, dimanadas de la propia ley.." (7)

Respecto al concepto de agente de seguros, la legislación de la materia describe en forma general los elementos de la figura jurídica misma; aunque no es tratada

(7) DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México, 1989. IV T. Voz "Representación".

con orden, especialmente en el Reglamento de Agente de Seguros (ya sea persona física o moral); ya que la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, por su parte es quien describe sus elementos y definición y por la otra, el Reglamento de Agentes de Seguros es quien regula sus funciones, causales de cancelación, autorización, solicitud y exámenes para fungir como agente de seguros, entre otras cosas.

Por otra parte, en el Código de Comercio no se menciona nada acerca del mismo, a menos que por interpretación se pueda llegar a considerar como agente de comercio, punto que mas adelante estudiaremos con más análisis en capítulos posteriores. (8)

Ahora bien, la Ley Federal del Trabajo en su artículo 285, únicamente equipara al agente y concretamente al de seguros como trabajador, pero en realidad no lo conceptúa. (9)

En párrafos anteriores hemos conceptualizado la palabra "Agente", por lo que ahora definiremos a grandes rasgos la materia de "seguros", cuya actividad realiza el agente de seguros:

(8) DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO. IDEM.

(9) Entre los agentes de seguros, dicho artículo enuncia de igual modo a los agentes de comercio, ventas y de viajes, entre otros.

1.1.2 EL SEGURO

Los seguros son conceptualizados como una consecuencia derivada del "Contrato Mercantil de Seguros", celebrado entre una Empresa Aseguradora y un Tomador o Contratante, en el cual la primera se obliga a amparar un riesgo por un posible daño o pérdida en la persona, en su salud o en sus bienes, mediante una indemnización, a cambio de una cantidad periódica y determinada de dinero, llamada "prima", por parte del tomador o contratante en un determinado periodo.

Brunetti afirma "El contrato de seguro, es el contrato bilateral, autónomo, a título oneroso, por el que una sociedad de seguros, debidamente autorizada para el ejercicio de una empresa, asume, contra el precio de una prima, el riesgo de proporcionar al asegurado una prestación determinada, en capital o renta, para el caso de que en el futuro se produzca un evento determinado contemplado en el contrato". (10)

De acuerdo con el maestro Luis Ruiz Rueda, en su libro "El Contrato de Seguro", para Joseph Hérmord, "el seguro es una operación por la cual una parte, el asegurado, se hace prometer mediante una remuneración, la prima, para él o para un tercero, en caso de realización de un riesgo, una

(10) BRUNETI, Referencia del Libro "El Contrato de Seguro". Bogotá, Colombia, Edit. Temis, 1984.

prestación por otra parte, el asegurador quien tomando a su cargo un conjunto de riesgos los compensa conforme a las leyes de la estadística"

Por otra parte, Malagarriga describe que "hay seguro cuando a cambio de una prestación única o periódica, fijada o a liquidarse, y que no siempre es efectuada por el beneficiario, éste recibe una cantidad de dinero, también de una vez o en forma periódica o se evita un desembolso, al constatarse la realización o la no realización de un acontecimiento incierto y, en principio, futuro".

Ahora bien, el artículo primero de la Ley Sobre el Contrato de Seguro, establece "que por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato..." (11)

La actividad de los seguros es una rama muy especial dentro del marco del derecho mercantil.

(11) Es obligación del contratante o asegurado, pagar el monto de la prima que, entre ambos se convenga en el mismo contrato de seguro.

Según el maestro J. Efrén Ossa G. "...El seguro es un producto intangible - un servicio -, cuyas cualidades son imperceptibles al ojo del profano, una mera promesa cuya concreción no es instantánea y cuya eficacia final - la prestación asegurada - se halla encadenada a la futura y eventual capacidad técnica, profesional, moral y, sobre todo, financiera del asegurador..." (12)

Algunas leyes como la Colombiana por ejemplo, (Ley número 65 de 1966), conceptualizaban como "Agente colocador de seguros", a la persona que se dedicaba de manera habitual y permanente al negocio de ofrecer seguros, promover la celebración de contratos y obtener la renovación de los mismos en representación y para el beneficio de una o varias Compañías que tuvieran en su objeto social, la venta de seguros, con las cuales tiene una relación contractual. (13)

De la definición anterior, se desprenden varios elementos que considero importantes dentro de la esencia conceptual del agente de seguros y que el Diccionario de la Academia de la Lengua Española define:

(12) OSSA, G.J. EFREN. "Teoría General del Seguro". "El Contrato".

Bogotá, Colombia. 1984. 529 p.

(13) OSSA, G.J. EFREN. IBIDEM.

Habitual.- "Que se hace, padece o posee con continuación o por hábito... facilidad que se adquiere por larga y constante práctica en mismo ejercicio..."

Permanencia.- "Duración firme, constancia, perseverancia, estabilidad, inmutabilidad. Estancia en lugar o sitio..."

Es necesario tener presentes los conceptos mencionados en las citas que anteceden, ya que dentro de los supuestos que se enuncian en el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, dichos términos resultan esenciales para diferenciar la presencia de un agente de seguros como trabajador o un servidor independiente de las empresas aseguradoras, cuestionamiento que es el objetivo del presente análisis.

De acuerdo con la misma legislación, la actividad del agente de seguros en esta rama puede ser habitual y permanente en el ejercicio profesional de la actividad del agente de seguros, por lo que en nuestra legislación se hace una clasificación de los agentes de seguros.

1.1.3 DEFINICION LEGAL DEL AGENTE DE SEGUROS

El artículo 23 de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, describe lo que el legislador considera como agente de seguros y que dada su importancia nos permitimos transcribir:

"ART.23.- Para los efectos de esta ley, se considerarán agentes de seguros las personas físicas o morales que intervengan en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, y en el asesoramiento para celebrarlos, para conservarlos o modificarlos, según la mejor conveniencia de los contratantes."

"Para el ejercicio de la actividad de agente de seguros, se requerirá autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien la otorgará o negará discrecionalmente y que podrá revocar, previa audiencia de la parte interesada, en los términos del reglamento respectivo."

"Las autorizaciones serán para una o varias operaciones o ramos, tendrán el carácter de intransferibles y podrán otorgarse a las siguientes personas cuando satisfagan los requisitos que se establezcan en el Reglamento:"

"a) Personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros por una relación de trabajo, para desarrollar esta actividad;

b) Personas físicas que se dediquen a esta actividad con base en contratos mercantiles; y

c) Personas morales que se constituyan para operar en esta actividad...."

Gran parte de la problemática planteada y estudiada en el presente trabajo, tiene íntima relación con el artículo 23 del ordenamiento antes señalado, ya que este precepto describe en forma clara tres clases de personas dedicadas a las funciones del agente de seguros, todo ello depende esencialmente por la naturaleza en las relaciones con las empresas aseguradoras, es decir, si el vínculo existente entre el agente y la compañía está inmerso de elementos

proprios de una relación laboral (subordinación, permanencia, dependencia económica, etcétera; temas que analizaremos con mayor detenimiento en capítulos posteriores), dicha relación será de naturaleza jurídica de trabajo o laboral, en cambio si la naturaleza de la relación es esencialmente mercantil, por la falta de todos estos elementos, el vínculo se regulará por la legislación de la misma materia y por último, las personas morales que naturalmente se regirán conforme a sus estatutos y a los preceptos aplicables en las leyes en materia de seguros, ya que la persona moral será independiente de la institución de seguros, regidos cada uno con patrimonio y personalidad jurídica independiente, así como también el personal propio de cada una de ellas, haciendo principal atención en que si concurren determinadas características especiales, dicho agente persona moral pudiera ser considerado como patrón solidario, tema que se analizará con mayor determinación en los siguientes capítulos.

A pesar de esta distinción que describe la ley, en la práctica es muy común la constitución de una serie de confusiones, problemáticas y controversias que giran alrededor de la verdadera esencia dentro de la naturaleza jurídica entre un agente de seguros y una compañía de seguros, derivado de ciertas peculiaridades que se

circunscriben en el ámbito de esta actividad, por lo que durante el desarrollo del presente estudio analizaremos tesis y criterios contrapuestos con el propósito de averiguar los puntos de controversia y confusión, para agotar en lo posible los medios de solución.

Dentro de nuestra legislación, no existe una especificación concreta que limite la actividad del agente de seguros debiendo ser éste "habitual y permanente", por lo que las personas dedicadas a esta actividad pueden desarrollar cualquier otra, pero por la naturaleza misma del contrato de seguro, el agente debe dar una atención de servicio a los asegurados o contratantes tomadores del seguro, ya que para ello se requiere una dedicación continua, un esmero profundo y nunca un descuido que perjudicaría tanto a la empresa aseguradora, como a los asegurados, siendo que éste es un contrato meramente de atención y servicio (sin embargo, esto es importante para los casos de excepción del art. 285 de la Ley Federal del Trabajo, que se analizará posteriormente.

De acuerdo con Efrén Ossa, el seguro es una Institución compleja en sus fundamentos, en su contenido, en su objeto, naturaleza y fines. Dentro de su análisis y estudio, se engloban diversos elementos y características importantes que lo distinguen como una rama mercantil

especial, y donde influyen aspectos técnicos, jurídicos, económicos, políticos-sociales, la cual es la materia propia del agente de seguros. (14)

Por lo anterior, volvemos a reiterar la complejidad de dar una definición o concepto lo suficientemente completo de dicha Institución, ya que concurren varias tesis dentro del mismo concepto, como es, la indemnización, la mutualidad, prevención del riesgo, cálculo de probabilidades, etcétera, y donde el agente surge como intermediario.

Como consecuencia de lo mencionado, y dado el objeto y finalidad concretos del presente estudio, nos bastará con lo ya analizado del tema del seguro, concretándonos en que es un contrato meramente mercantil, en donde una de las partes cubre un riesgo mediante una indemnización, y la otra se obliga a cubrir una determinada cantidad de dinero llamada prima; y que para que dicho contrato resulte accesible y fácil para las partes (aseguradora y asegurado o tomador del seguro), resulta indispensable, necesaria y obligatoria, la intermediación de un tercero autorizado (por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas) y contratado por la Compañía Aseguradora para tal efecto, con el firme propósito de hacer más accesible el consentimiento de las partes en la contratación.

(14) OSSA, G.J. EFREN. 1910EM.

1.2 REGULACION LEGAL

A lo largo del presente estudio, nos hemos referido genéricamente a algunas disposiciones legales de diversos ordenamientos jurídicos que son aplicables a la materia del agente de seguros, por lo que únicamente nos concentraremos en señalar algunos aspectos importantes que se consideren útiles para los fines del presente trabajo y que se encuentren tipificados por los principales ordenamientos legales que regulan a la actividad del agente de seguros.

1.2.1. LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO

En la Ley Sobre el Contrato de Seguro, se establecen algunas disposiciones relacionadas con el agente de seguros, verbigracia los siguientes artículos:

1.- Los agentes de seguros no pueden obligar a la empresa aseguradora frente a los contratantes o asegurados, firmando el contrato en su nombre y representación, salvo que la aseguradora faculte y autorice a dichos agentes para que los celebren con base y fundamento en los artículos 14 y 16 del Ordenamiento Jurídico en comento.

2.- Respecto a las funciones del agente de seguros, el artículo 15 de la mencionada Ley, dispone que el mismo podrá realizar todos los actos frente al asegurado, que por costumbre constituyan las funciones de un agente de su categoría y los que de hecho efectúe habitualmente con autorización de la empresa, lo que considero pudiera dejar en indefensión o desventaja al contratante o asegurado, ya que la convicción de celebrar el contrato de seguro se basa en la confianza que se tenga al agente intermediario, por lo que en la mayoría de los casos, el asegurado o contratante desconoce las atribuciones especiales del agente, su categoría y las funciones, que realicen habitualmente, pudiendo el agente mismo aprovecharse y extralimitarse en sus facultades con desconocimiento y perjuicio del asegurado o contratante.

De igual modo, en el artículo 74 del Ordenamiento que se comenta, se describe que toda comunicación entre el asegurado y la empresa puede realizarse a través de los agentes de seguros, función que es una de las principales para el mejor servicio en la atención a las partes contratantes.

1.2.2. LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES
MUTUALISTAS DE SEGUROS

En el desarrollo de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, destaca para los propósitos del presente estudio, el concepto del agente de seguros que se describe en el numeral 23 del mismo ordenamiento jurídico, mismo que ya transcribimos en incisos anteriores dentro del presente acápite.

En relación a la definición del agente de seguros que el legislador estableció en el artículo 23 de la presente Ley, cabe destacar que en la misma, sobresalen notoriamente, las funciones propias del agente dedicado a esta actividad, enunciando que los mismos intervienen en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, así como en el asesoramiento a los contratantes o asegurados, respecto al clausulado y cobertura del seguro, su conservación y modificación de los contratos mismos que promueva.

De la simple lectura que se realice al texto del artículo en comento, se llegará a las conclusiones que a continuación se enuncian en forma somera:

. Los agentes de seguros pueden ser personas físicas o morales.

. Los agentes intervienen en la contratación del seguro solo para asesorar, facilitar las propuestas, aceptaciones, conservación o modificaciones de los convenios que intermedie, pero no podrá celebrar dichos contratos, salvo autorización expresa por parte de la compañía aseguradora.

. Toda persona que quiera realizar las funciones propias del agente de seguros, deberá obtener autorización por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

. Las actividades de los agentes de seguros se registrarán por las disposiciones de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, el Reglamento de Agentes de Seguros, y por la política que en esta materia señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como por la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

El artículo 23 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, constituye una de las disposiciones más importantes para los objetivos del tema tratado en este análisis, ya que describe los diversos tipos de agentes de seguros, dependiendo su naturaleza jurídica y su relación con las compañías aseguradoras; describiendo que los agentes pueden ser: agentes de seguros personas morales, personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros por una relación de trabajo para desarrollar dicha actividad y las personas físicas que se dediquen a las funciones propias del agente de seguros, con base en contratos mercantiles, lo cual se confirma en el artículo 42 de la misma Ley en comento.

A pesar de establecerse claramente la diferencia entre la clasificación de los agentes de seguros, dicho ordenamiento no define en forma certera las características especiales y particulares para considerar la presencia de una relación de trabajo o un vínculo de naturaleza mercantil entre la empresa aseguradora y la persona física, por lo que es el propósito del presente trabajo, el establecer los elementos esenciales de cada caso, para que no exista confusión cuando se trata de distinguir la naturaleza jurídica de la relación entre el agente de seguros y la compañía aseguradora.

Además de lo manifestado en los párrafos que anteceden, la Ley que se comenta en forma general dentro del presente punto, señala algunas obligaciones esenciales que todo agente de seguros deberá observar.

Tal es el caso de lo dispuesto por el artículo 24 de la misma Ley, que dispone como obligación de los agentes, el informar por escrito y de manera amplia y detallada, al posible contratante o asegurado, lo relacionado a la cobertura de la responsabilidad de la aseguradora, así como los términos y condiciones del contrato en que está interviniendo, todo ello derivado de que el contratante debe cerciorarse de los términos y alcances del seguro que pretende contratar.

Asimismo, el agente tiene la obligación de proporcionar a la aseguradora, la información auténtica que sea de su conocimiento, respecto al riesgo cuya cobertura se proponga.

Por otra parte, respecto a la retribución de los agentes de seguros por sus servicios, el artículo 41 del Ordenamiento Legal que se comenta, establece que las compañías aseguradoras únicamente están obligadas a pagar a los agentes con las "comisiones" respectivas, sobre las primas que efectivamente hayan ingresado a la empresa aseguradora, es decir, su servicio es retribuido sólo cuando la aseguradora haya recibido fehacientemente el monto de la prima correspondiente al contrato que promovió, es decir, es un "contrato al triunfo".

Otra de las obligaciones de los agentes de seguros, se establece en el artículo 42, mismo que desecha la obligación de dar un recibo oficial de pago al contratante, cuando éste realice el pago de la prima correspondiente, siendo en este caso obligatoria la responsabilidad de la aseguradora de observar y cumplir con el contrato celebrado, ya que cuando el asegurado o contratante cuenta con el recibo de pago oficial, la prima se entenderá recibida directamente por la empresa aseguradora a pesar de que el agente no haya ingresado el dinero a las cajas de la aseguradora, situación que se denomina "disposición de primas", tema que se analizará en los siguientes puntos a desarrollar.

1.2.3. REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS Y DE FIANZAS

El Reglamento de Agentes de Seguros es el ordenamiento legal que regula las facultades, autorizaciones, obligaciones y actividades del agente de seguros.

En el artículo 10. se prevé el concepto de "agente" como la persona autorizada para intermediar en la contratación de seguros o de fianzas de empresa, pudiendo ser personas morales, personas físicas vinculadas a las instituciones por una relación de trabajo y personas físicas que operen con base en contratos mercantiles, situación que se repite con lo dispuesto en el artículo 23 de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros que se ha consultado en el desarrollo del presente capítulo.

La fracción VII del mismo precepto legal, equipara a los agentes de seguro como "intermediarios", ya que interviene en la promoción del contrato de seguro, mediante el intercambio de propuestas, aceptación de las mismas, asesoramiento, así como la conservación, modificación, renovación y cancelación de los contratos correspondientes.

1.3 NECESIDAD, ACTIVIDADES Y FUNCIONES DE LOS AGENTES DE SEGUROS.

Con fundamento en los artículos 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 16, 17, 18, 20, 22, 26, 27, 28, 29 y 30 del Reglamento que se comenta, los agentes de seguros, sus actividades, funciones y obligaciones a la materia, deberán sujetarse a la inspección y vigilancia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien otorgará o revocará la autorización que toda persona requiere para poder desempeñar las funciones propias del agente de seguros.

Derivado de los preceptos anteriores y concretamente del artículo 50. del Ordenamiento que nos ocupa, se concluye que la actividad de los agentes de seguros está subordinada por este Reglamento, a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, así como a las circunstancias técnicas utilizadas por las empresas aseguradoras, debiéndose en este último caso, apegarse a las tarifas, pólizas, endoso, coberturas, planes y conceptos a garantizar.

Tanto las personas físicas como las morales, así como sus apoderados, deberán solicitar la debida autorización ante la Comisión competente; tratándose de personas físicas que pretendan ejercer las actividades de intermediación, vinculadas a las compañías de seguros por una relación de trabajo, la autorización correspondiente deberá ser solicitada por conducto de las mismas.

El supuesto concreto que se regula en el artículo mencionado dentro del párrafo que antecede, se refiere a los casos en que un trabajador de la empresa aseguradora pretende incursionar en la realización de las funciones propias de un agente de seguros, promocionando e intermediando contratos mercantiles de esta naturaleza para la aseguradora a la cual presta sus servicios.

Es importante destacar que la hipótesis normativa que se regula en el artículo en comento, describe la naturaleza jurídica de la relación entre el agente de seguros y la aseguradora, como un vínculo laboral, pero no se deriva de las características propias de su función como agente, sino de la relación de subordinación, permanencia y dependencia económica de la persona física, características que en estos casos ya existen con anterioridad a la fecha en que la aseguradora solicitó a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas la autorización respectiva como agente de seguros o que su contratación como trabajador sea con el propósito de desarrollar actividades de intermediación, siempre y cuando no puedan obligar con su firma, a las propias compañías aseguradoras. (15)

(15) Esta obligación de las aseguradoras para solicitar la autorización de su trabajador, así como de responder por los actos del mismo, se establecen en el artículo 10 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas.

En el artículo 14 del Reglamento, se establece que los agentes de seguros persona física, vinculados a la aseguradora por una relación de trabajo, no podrán prestar sus servicios a otras, excepto cuando estén facultadas a practicar operaciones y ramos diferentes dentro de la amplia gama de tipos de seguros que existen regulados en la Legislación aplicable.

Al respecto, cabe mencionar que haciendo una interpretación conjunta de todo el ordenamiento legal que se comenta en el presente apartado, se llega a la conclusión de que en todos los casos en los que el reglamento hace referencia a los agentes personas físicas, vinculadas a las compañías aseguradas por una relación de trabajo, se trata de la hipótesis normativa o supuesto enunciado en el artículo 8 de la misma disposición, es decir, de personas físicas que son trabajadores de las aseguradoras, contratadas por estas única y exclusivamente para realizar las funciones de promoción, intermediación y en general, toda actividad propia del agente de seguros, por lo que la aseguradora solicita a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas la autorización respectiva, ya que es la empresa responsable de los actos que realice su trabajador como agente de seguros.

Es indispensable hacer énfasis en la aclaración anterior, ya que el sujeto importante en el desarrollo del presente estudio lo es el agente persona física que celebra un contrato mercantil y no de trabajo con la aseguradora, cuyas características se puedan o no asemejar a las de un vínculo de naturaleza laboral o mercantil, lo cual es el objetivo primordial de esta tesis.

La legislación de la materia prevé el supuesto de que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas pueda autorizar a personas físicas, la realización temporal o provisional de la actividad de agentes de seguros, mientras tanto dura la capacitación del mismo para realizar fehacientemente dichas atribuciones; en estos casos la aseguradora es quien responderá de los actos y acciones del agente, con autorización "provisional". (16)

De acuerdo con lo previsto en el numeral 20 del ordenamiento jurídico que se comenta, los agentes de seguros personas físicas que operen con base en contratos mercantiles y los agentes personas morales, deberán contar con un seguro

(16) Este término es el que comúnmente se pronuncia en la práctica, a pesar de no estar descrito así en la Ley.

de errores y omisiones, una fianza o ambos, según lo determine la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por los montos y términos que establezca el mismo organismo en forma general, cuyo propósito es el de garantizar el cumplimiento de las responsabilidades en que incurran frente a los contratantes o asegurados de las pólizas en que intervienen.

Lo anterior se justifica, por la importancia pública que tiene la realización de las actividades de los agentes de seguros, reiterando nuevamente que el contrato de seguro se basa fundamentalmente en la confianza que los contratantes o asegurados tengan respecto del agente de seguros, asimismo como de las aseguradoras hacia dichas personas intermediarias, ya que aquellas deben confiar en todos los datos y documentos que se han proporcionado por el agente de seguros, respecto a los asegurados, con base a los cuales se calculará el riesgo, la prima, la suma asegurada y en general, todas las condiciones generales y especiales de la contratación.

Por lo anterior, el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas pretende proteger lo mayormente posible tanto al público asegurado, como a las compañías aseguradoras, buscando regular los posibles actos por parte

de los agentes de seguros, que pudieran en su caso, dañar la confianza y patrimonio de las personas mencionadas.

Basado en la confianza que las compañías aseguradoras deben tener respecto de sus agentes de seguros, se establece en el artículo 23 del mismo Reglamento, como obligación de los mismos el entregar e) recibo oficial expedido por las aseguradoras a los asegurados, cuando éstos cobren el monto de las primas correspondientes al monto contratado, en cuyo caso las primas así cobradas se entenderán recibidas en forma directa por las empresas aseguradoras (17)

Derivado de la regulación especial que se comenta, en relación a la actividad de los agentes de seguros, el artículo 24 del Reglamento destaca que las aseguradoras cubrirán a los agentes las comisiones a que tengan derecho, durante el tiempo en que se encuentren en vigencia los contratos que haya intermediado, aún después de extinguida la relación que tuviera con las compañías aseguradoras.

(17) Cabe destacar que en los casos que el agente de seguros haya cobrado el monto de la prima correspondiente, entregando al efecto el recibo oficial expedido por la Compañía de seguros previamente autorizada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la aseguradora estará obligada a responder por la actualización del siniestro, reciba o no reciba el monto de la prima correspondiente, en cuyo caso, se entenderá como "disposición de primas".

Del texto anterior, surgen diversas inquietudes que resultan importantes para el propósito del presente estudio, específicamente, tratándose del carácter o naturaleza propia de la denominada "comisión", cuestionamiento que se resolverá en el desarrollo de esta tesis, ya que con fundamento en los artículos 285 y 286 de la Ley Federal del Trabajo, pudiera asimilarse la comisión al salario laboral.

Otro punto que resulta de suma importancia y de especial atención dentro del artículo 24 que se comenta, es el que los agentes de seguros que intervengan en la contratación, tendrán derecho a las comisiones por las primas devengadas, aún después de extinguida la relación que tuviera con la empresa aseguradora, en caso de alguna renovación o modificación de la póliza, la comisión respectiva corresponderá al agente que haya contratado la póliza inmediata anterior, salvo que se deje de prestar el servicio de agentes de seguros o bien, fallecido, en cuyo caso, el derecho al cobro de las comisiones pasará a sus causahabientes.

Tal y como se enuncia en el párrafo que antecede, el trato de las comisiones a que tienen derecho los agentes de seguros, resulta ser muy especial dentro de la legislación

mexicana, situación que distingue al agente en esta materia, con otras instituciones jurídicas en las que pudieran asimilarse, características especiales que difieren con el concepto genérico del salario a que se refiere la legislación laboral.

El reglamento de agentes de seguros establece los casos en los que previa audiencia de los agentes, pueden ser revocados para continuar realizando sus funciones, con base en determinadas actitudes que se enuncian y tipifican en el artículo 26. (18)

Por último, el artículo 30 del Reglamento, enumera las sanciones administrativas que por infracciones a dicho ordenamiento los agentes de seguros se pueden hacer acreedores, mismas que pueden consistir en amonestación, multas, suspensión y revocación, dependiendo la gravedad de la infracción cometida. (19)

(18) El artículo 286 de la Ley Federal del Trabajo, establece: "El salario a comisión puede comprender una prima sobre el valor de la mercancía vendida o colocada, sobre el pago inicial o sobre los pagos periódicos, o dos o las tres de dichas primas".

(19) Entre las actividades irregulares más frecuentes del agente, es la de disponer de las primas que cobra a los asegurados sin enterarlas a la aseguradora.

CAPITULO II

" EL AGENTE DE SEGUROS ANTE LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS"

**"EL AGENTE DE SEGUROS FRENTE LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS
Y FIANZAS"**

2.1. AUTORIZACION PARA SER AGENTE DE SEGUROS

Para los efectos del presente estudio, es evidente la necesidad de entrar al análisis general de los requisitos que necesita una persona para poder realizar las funciones de un agente de seguros, haciendo especial mención en algunas de las razones o causas por las cuales la actividad que realiza el agente de seguros, necesita ser vigilada y supervisada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Pudiera llegarse a estimar como una diferencia notoria entre el agente de seguros como comisionista mercantil y como trabajador de las compañías aseguradoras, el hecho de que el primero necesita de autorización por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para ejercer como tal dicha función y el trabajador en cambio, sólo requiere la autorización o aprobación del patrón, para brindarle sus servicios.

El propósito de este breve estudio, no es el profundizar sobre los requisitos que son indispensables cubrir por parte de una persona para poder ejercer las funciones de un agente de seguros y así promover la contratación de seguros, sino el de analizar globalmente algunas razones que considero importantes, por las cuales es necesario que el agente de seguros cumpla con una serie de requisitos entre las cuales se encuentra la autorización por parte de la Comisión competente, para brindar los servicios que le son propios.

Antes de entrar en el análisis del presente tema perteneciente a este acápite, considero importante el recalcar que para ejercer la actividad de agente de seguros, es indispensable la concurrencia principal de cualquiera de los medios para poder realizar dichas funciones, por ejemplo, por solicitud propia del interesado mismo (arts. 3, 6 y 7 del Reglamento de Agentes de Seguros), o a solicitud de la empresa aseguradora bajo su responsabilidad (arts. 8 y 13 del mismo Reglamento), temas que se tratarán desde un punto de vista general, haciendo mayor hincapié en los conceptos de mayor importancia para los efectos del presente estudio.

Los proponentes o solicitantes para realizar la actividad de agente de seguros, deberán presentar por escrito su solicitud debidamente requisitada ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, con los documentos y elementos que el mismo Organismo exige.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, es un Organismo descentralizado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuya principal función es la vigilancia y régimen del ámbito en materia de seguros y fianzas; verbigracia, concretamente, el expedir autorizaciones para ser aseguradora o para ser agente de seguros, resolución de controversias, derivado de los contratos de seguros y las partes que en ellos intervienen, fungiendo como árbitro en el caso de que las partes se sometan a su resolución, etcétera.

Posterior a la solicitud, el proponente realiza una serie de exámenes ante el mismo Organismo, dependiendo del ramo de seguro a la que quiera dedicarse como intermediario; la facultad de autorizar o no, a una persona como agente de seguros, es discrecional de la misma Comisión (art. 23 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como 6 del Reglamento de Agentes de Seguros).

2.1.1. "FINALIDAD PRIMORDIAL DE LA AUTORIZACION"

Las funciones por parte de la Comisión para autorizar a los agentes, son resultado de la necesidad de proteger el honesto ejercicio de la profesión del agente de seguros; dado el índice de importancia de la Empresa Aseguradora en el País, el Gobierno vigila las posibilidades de acceso a esta actividad, a personas que se consideran idóneas para ejercer dichas ramas, derivado de la responsabilidad, confianza y honestidad que para dicha función se requiere.

Según Efrén Ossa, inspirado en la necesidad de proteger el honesto ejercicio de la profesión de agente de seguros, se vigila el correcto desempeño de esta actividad, empezando desde la posibilidad de acceso a ella, respecto a determinadas personas que en caso contrario, se pudieran aprovechar de su posición, influencia y confianza en determinadas personas u organizaciones comerciales, pretendiendo servirse de su "intervención" en beneficio propio y deteriorando la imagen de los demás agentes de seguros que son profesionales y honestos en el ramo y fundamnetalmente, violando con dolo los derechos y patrimonio de los contratantes del seguro o asegurados. (20)

(20) Ob. Cit. OSSA, G.J. EFREN. "Teoría General del Seguro", pág. 44.

De lo anterior se desprende el mencionar que los agentes de seguros no sólo necesitan la confianza de los asegurados o contratantes del seguro, sino que además representan toda la imagen de la empresa aseguradora y en cada actuación o gestión buena o mala, ayudarán o afectarán a la aseguradora misma, esto independientemente de que el éxito de una aseguradora depende en gran medida de su fuerza de ventas.

Frente a los asegurados, éstos requieren de mucha confianza de los agentes, ya que el contrato mercantil de seguro es un contrato de buena fe, en donde en primer término y de entrada, el asegurado o contratante confía en las condiciones, derechos y obligaciones, así como beneficios e inconvenientes que explica el agente, con relación al contrato mercantil; para esto, el agente ya debe conocer en su totalidad todos los clausulados del contrato que ofrece, ya que tiene la obligación de informar al posible contratante o asegurado, sobre el alcance real de su cobertura y la forma de dar por terminado dicho convenio, conforme al artículo 24 de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Para efectos de la autorización como agente de seguros ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, esta Autoridad exige requisitos adicionales, tratándose de personas morales; por ejemplo, los descritos en distintas circulares que se publican en el Diario Oficial de la Federación, mediante las cuales se dan a conocer las disposiciones por las que se fija el capital mínimo para que el agente de seguros persona moral, pueda constituirse como tal.

Otro ejemplo de la importancia de la actividad propia de los agentes de seguros, tema que se trata en el presente apartado, lo encontramos en el propio Reglamento de Agentes de Seguros en su artículo 10 fracción I, el cual establece que no se otorgará autorización para ejercer la actividad de agente de seguros a las personas que no reúnan los requisitos que señala el mismo Reglamento y que en su artículo 20, dicho Ordenamiento Legal describe la obligación para los agentes de seguros y los apoderados de agentes de seguros persona moral, de garantizar por los montos que en forma general señale la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la responsabilidad en que puedan incurrir ante el público en el desempeño de sus actividades.

Existe una gran necesidad en el campo asegurador durante el desarrollo y evolución de la vida en sociedad, de que compañías que se dediquen a esta materia cubran los distintos riesgos en las personas, así como en los bienes que forman parte de su mismo patrimonio, a cambio de una cantidad de dinero llamada prima, ha implicado que los agentes de seguros intermedien cada vez mayores cantidades de contratos mercantiles; como consecuencia de ello, los volúmenes en las carteras de clientes aumentan, por lo que los agentes de seguros personas físicas, concurren uniendo sus cedulas o autorizaciones para formar una sociedad entre los mismos.

Una vez satisfechos todos los requisitos establecidos para la autorización como agente de seguros persona moral, de acuerdo con los lineamientos y normas jurídicas aplicables, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas le otorga un número de cédula para fungir como tal y en los ramos de aseguramiento que la misma Autoridad haya resuelto.

Como consecuencia de la importancia en las funciones de los agentes de seguros, originados en primer lugar, en la imperiosa necesidad de que todas las personas protejan su patrimonio por futuras eventualidades, o que se respalden futuras responsabilidades aún inciertas frente a

terceros y en segundo término, la importancia de los servicios brindados por los mismos agentes, que están respaldados los servicios que otorga una gran empresa que es la aseguradora y quien por lo general responde frente a los contratantes, asegurados o beneficiarios del contrato mercantil de seguro; la legislación de la materia ha pretendido cubrir la vigilancia de que cada vez más personas pretendan dedicarse a esta actividad de intermediación.

Ejemplo de lo mencionado lo encontramos en todas las disposiciones legales aplicables, concretamente y a manera de ejemplo, en el Reglamento de Agentes de Seguros que en su artículo 1, fracción V y VI establece las siguientes personas, quienes pueden realizar las funciones propias de esta actividad:

a) Personas físicas vinculadas a las instituciones por una relación de trabajo.

b) Personas físicas que operen con base en contratos mercantiles.

c) Personas morales.

En la fracción VI de la misma disposición en concreto, resalta la existencia de "apoderados", quienes habiendo celebrado un contrato de mandato con agentes de seguros persona moral, queden expresamente facultados para desempeñar a su nombre, alguna o algunas de las actividades de intermediación.

Esta sociedad o agente de seguros persona moral, tendrá a su cargo varias personas o "subagentes" que se encargarán de la actividad propia del agente de seguros, los cuales estarán controlados y subordinados por la misma sociedad, quien será la responsable de todos los actos cometidos por las personas a su cargo frente a los asegurados, ante la empresa aseguradora y ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Tanto las personas físicas como las morales, cuentan con personalidad y patrimonio independientes de la compañía aseguradora, ambas cuentan con un número de cédula para realizar las actividades propias de un agente de seguros y ambas personas cuentan con una cartera de clientes.

Por lo que respecta al rubro de las personas físicas, la legislación aplicable, distingue fundamentalmente tres características diferentes dentro de dicha institución jurídica:

A) Agentes de seguros personas físicas, vinculadas a las compañías de seguros por una relación de trabajo; supuesto en el que ya existe una relación laboral entre el aspirante y la aseguradora.

B) Agentes de Seguros, personas físicas que operen con base en un contrato mercantil celebrado con una o varias compañías de seguros.

Es precisamente el propósito fundamental de la presente tesis, definir las diferencias entre los agentes de seguros mencionados por medio de un contrato mercantil o laboral con las aseguradoras, lo cual se establecerá a lo largo del desarrollo del estudio que nos ocupa.

C) Personas físicas que cuenten con una autorización provisional de 18 meses, por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para actuar como agentes o apoderados de las personas físicas que se encuentren en capacitación, por parte de las compañías aseguradoras o de los agentes persona moral, mismas que se responsabilizan de los actos que realicen los aspirantes y tengan cuando menos treinta días de haber iniciado su capacitación (Artículo 17 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas).

Derivado de los servicios del agente, resulta como consecuencia una cartera de clientes que se considera como un patrimonio objetivo y valorable.

Esta cartera de clientes significa un patrimonio del que es titular la persona física o moral del agente de seguros, es decir, la cartera de clientes pudiera tomarse como referencia para reconocer una autonomía y un patrimonio independientes al agente de seguros, sin importar si es persona física o moral; la finalidad mercantil del agente de seguros es crear, fomentar y conservar una cartera de clientes, la cual el agente mismo podrá gestionar libremente a su propia conveniencia, ya que dependiendo del manejo de esa cartera (por llamarla de alguna forma), le redituará o no, las comisiones a su favor, sin hacer la distinción, para estos efectos, de su naturaleza jurídica.

Consideré importante el tratar, aunque en forma muy general, el tema del presente punto, ya que para los efectos de determinar si una persona que desempeña las funciones del agente de seguros, es o no trabajador de la empresa aseguradora, es decir, preponderar la existencia de una relación laboral entre aseguradora y agente, resulta casi manifiesto que tratándose de agentes de seguros personas

morales, existe la excepción descrita en el Capítulo IX, Título Sexto, artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, que describe que los agentes de seguros serán considerados como trabajadores de la empresa o empresas a las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, -excepto que no ejecute personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas, es decir, una persona moral en una empresa o sociedad, donde quien ejecuta los actos propios de su actividad a los que está constituida, son sus empleados propios o las personas que integran la misma sociedad, pero son totalmente diferentes a la persona moral que se creó como agente de seguros, por lo que en el caso concreto, éste encuadraría en los casos de excepción del precepto antes mencionado y que se estudiará con mayor detenimiento en el capítulo correspondiente del mismo análisis (21).

(21) Véase Capítulo II, punto 2.1 de la presente tesis.

2.1.2 IMPORTANCIA Y FUNCIONES PRIMORDIALES DE LOS AGENTES DE SEGUROS

La parte central y que forma el núcleo del contrato mercantil de seguro, es la compensación de riesgos; esto supone que en su totalidad, el importe de las primas erogadas por los asegurados, debe alcanzar un equilibrio con los siniestros, es decir, entre la actualización del riesgo y el monto de las primas correspondientes.

De acuerdo con los doctrinarios, para el logro de dicho equilibrio, es necesario una gran cantidad de primas y un número limitado y no frecuente de siniestros, ocurridos en el transcurso de la vigencia de los contratos de seguro; por ello las empresas aseguradoras buscan ampliar su campo de acción en todo un territorio determinado, por lo que se realiza una organización con regionales comerciales de promotores y agentes de seguros en todo el territorio nacional, con ello se logra un número suficiente de riesgos asegurados y se consigue una mayor compensación entre los mismos.

De igual forma, el maestro Joaquín Garriguez, menciona: " Si en toda empresa mercantil es necesaria la elaboración de los auxiliares dependientes o independientes del empresario, que pongan en relación a este con el público

consumidor, esta colaboración se hace más necesaria en la industria aseguradora, técnicamente fundada sobre la necesidad de la colaboración de un gran número de contratos de seguro, a fin de compensar los riesgos de todos ellos..."

(22)

El requisito de los servicios del agente de seguros, surge como una necesidad de la organización, derivada de la misma complejidad del contrato de seguro, ya que por una parte, la empresa mercantil necesita expandir su actividad en todo un territorio determinado y por la otra, la mayoría de las personas buscan proteger su patrimonio de futuros riesgos, transmitiendo dicho riesgo a la empresa aseguradora que le convenga.

Derivado de los cuestionamientos antes mencionados, es requisito indispensable una firme instrucción y capacitación a los agentes de seguros sobre la materia, para procurar negocios a las empresas mismas, así como para dar una mejor atención a la clientela sobre el contenido, derecho y obligaciones y en general, todos los aspectos técnicos que caracterizan al contrato de seguro, otorgando con ello, mayor seguridad tanto para la Aseguradora y Agentes, como para los contratantes y asegurados.

(22) GARRIGUEZ, JOAQUIN. "El Contrato de Seguro Terrestre". México, Edit. Temis, 1990. 731 p.

Toda Institución aseguradora, necesariamente debe contar con una alta organización y control en lo que respecta al ámbito de ventas; es decir, en la selección, contratación y expansión de los agentes de seguros, los cuales, en forma general, sus funciones primordiales son las de procurar operaciones o adquisición de una cartera de producción, así como conservar dicha cartera dando atención y servicio a los clientes, comunicándoles todo lo necesario respecto a la cobertura del seguro, vigencia y demás clausulados que son indispensables para que los contratantes o asegurados se encuentren ciertos del convenio por celebrar.

Por lo anterior, las compañías aseguradoras como el asegurado o tomador deben confiar en el intermediario; es decir, el agente de seguros, por lo que debe ser una persona plenamente capacitada y conocedora en la materia; de ahí parte la necesidad de la autorización y vigilancia a que está obligada por Ley, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

El Estado, por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, atendiendo la gran importancia y necesidad que existe en el manejo de la actividad de los agentes de seguros, a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, (tal y como ya lo hemos mencionado), quien es el Organismo encargado de la inspección y vigilancia en el campo

asegurador en el país, examina a las personas aspirantes a ser agentes de seguros, con análisis de temas en diferentes

ramos (verbigracia: gastos médicos, vida, daños, etcétera) y únicamente a los aspirantes que aprueban los exámenes referidos, se les concede la cédula para fungir como agentes de seguros en los ramos autorizados por la misma Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, a través del Departamento de Control de Intermediarios.

Cabe señalar y recalcar otra razón de suma importancia por la que se justifique la necesidad de los agentes de seguros en el contrato mercantil de seguro, siendo ésta la de dar atención y servicio a los asegurados sobre la materia y fondo de la contratación, informando toda la amplia variedad y sistemas de seguro, explicando las posibilidades a cada persona en concreto, asesorando a los posibles asegurados o tomadores y resolviendo cualquier inquietud o duda de los mismos. (23)

Desde otro punto de vista, dada la mecánica misma del contrato de seguro, es imprescindible el servicio de los agentes, ya que en primer lugar, debe promover, promocionar, justificar y describir, explicando detalladamente los beneficios del contrato de seguro, ya que éste es un "convenio de buena fe".

(23) RIVERA Y GONZALEZ. "El Contrato y el Agente". México, Edit. Porrúa, 68 p.

El seguro es un servicio, por lo tanto, debe ser expuesto y explicado por medio de un conocedor del seguro dedicado a sus funciones, derechos y obligaciones; es decir, un agente de seguros, quien puede recomendar un servicio a la

medida del asegurado, ya que cuenta con los conocimientos técnicos del agente para seleccionar exactamente la modalidad y condiciones del seguro, de acuerdo con las necesidades individuales que en cada caso concreto se requiera.

Una vez convencido el posible contratante, el agente hace llegar a la aseguradora la solicitud o propuesta de contratación. Cuando la aseguradora acepta, le envía por medio del agente de seguros la póliza respectiva o las aclaraciones pertenecientes, en su caso.

Es de suma importancia el resaltar que el contrato de seguro se perfecciona cuando el proponente tiene conocimiento de que la otra parte (aseguradora), aceptó dicha contratación; por lo que el asegurado o tomador se dará cuenta de tal aceptación para contratar, por medio del agente de seguros.

Al finalizar cada periodo pactado entre las partes (tomador contratante o asegurado y empresa aseguradora), para el pago de la prima correspondiente al seguro contratado, el agente cobra dicha cantidad al asegurado o tomador, entregando un recibo de pago oficial (autorizado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, de conformidad con el artículo 23 del Reglamento de Agentes de Seguros), estando obligado a ingresar el importe de la prima a las cajas de la empresa aseguradora, dentro del término convenido para tal efecto. (párrafo segundo del artículo 23 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas). (24)

Asimismo, cuando existe un siniestro, quien se encarga de dar "vista o aviso" a la empresa aseguradora, es el agente de seguros, quien además da atención al "cliente" como intermediario entre las partes contratantes.

Todo lo anterior facilita la mecánica y la conservación de su clientela (por llamarlo de alguna forma), en los contratos de seguro, resultando mas cómodo y eficiente la realización de los objetivos ante la aseguradora y el tomador o asegurado.

(24) En el supuesto de que el agente de seguros no ingrese el monto de las primas cobradas a los asegurados, correspondiente a los contratos de seguro, a las cajas de la aseguradora, se le denomina DISPOSICION DE PRIMAS.

Al respecto, el maestro LARRAMENDI describe la gran importancia que tienen los servicios del agente de seguros en el ámbito asegurador en México y en todo el mundo:

"La importancia de la función productora en el seguro es extraordinaria, puede decirse que reúne dos de las más importantes funciones de cualquier otra clase de industria:

"Transformación de materias primas y la comercial de ventas. En cualquier industria puede verse que existen cuatro elementos necesarios:

"Las materias primas, la transformación de esas materias primas en productos manufacturados por medio de máquinas y trabajo humano.

"La venta de esos productos en el mercado, y la organización que coordina y dirigen los tres aspectos anteriores.

"En el seguro, las materias primas son los riesgos potencialmente asegurables; la organización es la máquina directora y administrativa de la empresa y la producción de contratos es a la vez; transformación de materias primas en cuanto transforma el seguro potencial en seguro efectivo, que

satisface las necesidades humanas de estabilidad y elimina el riesgo económico y ventas; en cuanto esa transformación, coexiste con el pago por el cliente del precio del servicio : la prima..." (25)

Según el autor que se estudia, esta doble misión de la producción hace que su importancia sea superior al elemento venta o al elemento manufactura en cualquier otra, ya que ocupa los dos al mismo tiempo. Por ello, todo funcionamiento deficiente de la misma se traduce en perjuicio del seguro y de la organización social, según lo comenta la misma persona.

La función del agente de seguros, primordialmente y como ya lo hemos mencionado en repetidas ocasiones, es la de promocionar la actividad de las instituciones de seguros, encaminada a la producción y otorgamiento de seguridad mediante la contratación de pólizas de seguro de diferentes ramos, es decir, la práctica de diligencias para el logro de la consecución de contratos de seguro, al no tener facultades para concluir o celebrar dichos contratos.

(25) LARRAMENDI. "Hacia una Política en la Agencia de Seguros". p.77, Obra citada en el libro "El Contrato de Seguro" de Efrén Ossa.

Como se comprobará en capítulos posteriores, los agentes de seguros tienen el simple carácter de mediadores, ya que su tarea consiste en buscar al cliente, proponerle la contratación mercantil de un seguro, por el cual una determinada empresa aseguradora cubre un riesgo sobre una persona u objeto asegurado; da a conocer al cliente cuáles son los derechos y obligaciones de ambas partes, el monto de las primas correspondientes y expone los demás detalles que delimitan las prestaciones del futuro contrato; más no tiene las facultades de contratar el mismo a nombre de la empresa aseguradora, ni dar por concluido el contrato (a menos que se lo autorice la empresa aseguradora), sino que acude a la compañía aseguradora presentando la propuesta o solicitud del seguro y es facultad de ésta el aceptar la contratación o rechazarla.

Asimismo, la función del agente de seguros equivale a intervenir en el acercamiento de las voluntades de los contratantes para hacerles llegar sus pretensiones, informándoles del objeto, obligaciones, derechos y alcances del contrato, así como sus condiciones, pero sin facultades para perfeccionarlo.

Al respecto, la jurisprudencia francesa y posteriormente, su reglamentación correspondiente, afirman que "...los agentes de seguros no están en principio calificados para comprometer a la sociedad que representan, su firma no interviene en los contratos de seguro mediante las pólizas, sino para autentificar la del asegurado.

"No obstante en ciertas ramas de seguros y dentro de ciertos límites, algunas veces están autorizados para acelerar la conclusión de los contratos que cubren riesgos simples, para aceptar directamente las proposiciones de los asegurados. Pero como estas facultades no son exactamente conocidas por el gran público; la jurisprudencia, considera que la firma del agente obliga a la sociedad siempre que los terceros pudieran razonablemente creer que el agente estaba calificado para actuar a nombre de la sociedad, aunque de hecho exceda sus poderes o si ha hecho al proponente falsas afirmaciones; por el contrario, si los terceros no podían equivocarse sobre los poderes del agente, este no podría comprometer a la sociedad...". (26)

El agente de seguros debe ser una persona de confianza tanto para el asegurado como para la aseguradora dada la naturaleza misma del contrato de seguro, ya que por una parte se cubre un riesgo que es incierto, la naturaleza

(26) Ob. cit. Ossa, EFREN. pág. 33.

misma de este propósito es la buena fe, por lo que ambas partes deben confiar en el agente intermediario de seguros, ya que por una parte, la aseguradora toma como ciertos los datos que del asegurado describe en la documentación relativa, basándose en la misma para admitir o no la contratación y así cubrir el riesgo, y por otra parte el asegurado, ya que es al mismo agente de seguros a quien le debe entregar todas las primas contratadas mediante el recibo oficial de pago.(27)

2.2 CANCELACION DE LA CEDULA O AUTORIZACION COMO AGENTE DE SEGUROS

Reiterando lo ya mencionado, el contrato de seguro es un contrato de buena fe, mediante el cual la aseguradora confía en los datos del asegurado o contratante y éste confía en las condiciones y coberturas del riesgo, materia del convenio mismo.

Tanto la aseguradora como el asegurado o contratante, deben respaldarse y confiar en el agente de seguros, quien es la persona que proporciona a la aseguradora los datos del asegurado en que se basa para aceptar el contrato, calcular la prima y la gravedad del riesgo, del

(27) De lo mencionado, se desprende la importancia de la autorización de los agentes ante la Comisión.

mismo modo el agente es quien le da a conocer al contratante, las condiciones, coberturas y cláusulas técnicas del convenio a celebrarse.

La confianza que la aseguradora y el asegurado tenga respecto al agente de seguros, puede verse irrupida por alguna actividad irregular que se tipifique en el artículo 26 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, cuyas características son las siguientes: (28)

- Incumplir o violar de manera reiterada lo establecido por las leyes, por el reglamento o por las demás disposiciones de la materia.

- Exigir al solicitante, contratante, asegurado, fiado, obligado solidario o beneficiario, cualquier contraprestación que no se encuentre legalmente justificada, aún cuando no se llegue a recibir.

(28) Derivado de estas actividades, el agente de seguros puede ser demandado por la aseguradora o por el asegurado, además de su revocación.

- Proporcionar dolosamente o con ánimo de lucrar, datos falsos a las instituciones sobre la personalidad del solicitante, contratante, asegurado, fiado, obligado solidario o beneficiario, o desvirtuar la naturaleza del riesgo o responsabilidad que se pretenda asumir o se ha asumido.

- Proporcionar datos falsos que vayan en detrimento o sea adversos a las instituciones.

- Declarar inexacta o dolosamente cualquier dato de los consignados en la solicitud presentada a fin de obtener la autorización para actuar como agente o como apoderado;

- Disponer de cualquier cantidad de dinero que se haya recibido por cuenta de las instituciones con motivo de sus actividades de intermediación;

- Actuar como agente o como apoderado de manera distinta a la que hubiere autorizado la Comisión;

- Actuar dentro del territorio nacional en la celebración de contratos de seguros directos o de fianzas, como representante o intermediario de cualquier empresa no facultada para funcionar en el país como institución de seguros o de fianzas, de acuerdo con lo establecido por las leyes y disposiciones jurídicas de la materia.

- Ocultar celosamente o con ánimo de lucrar, la existencia de hechos o informes cuyo conocimiento hubiere cambiado las condiciones de contratación o impedido su celebración;

- Actuar en perjuicio de los solicitantes, contratantes, asegurados, fiados o beneficiarios, cuando los agentes o apoderados, les propongan y obtengan de ellos la cancelación de una póliza, con el propósito de expedir nuevas pólizas por la misma cobertura o concepto a garantizar y, en general, si obtienen la contratación o la cancelación de una póliza mediante el engaño o induciendo a error;

- Ofrecer primas, coberturas, condiciones o, conceptos a garantizar, distintos a los ofrecidos por las instituciones;

- Dejar de satisfacer los requisitos que este reglamento exige a los agentes y a los apoderados;

- Actuar como agente o apoderado, estando en vigor el periodo de suspensión para operar con esas calidades;

- Entrar en concurso, disolución y liquidación o quiebra, salvo que el procedimiento respectivo termine por rehabilitación.

La fracción XVI del mismo artículo 26 del Reglamento respectivo, otorga las más amplias facultades a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para determinar cualquier otra conducta irregular del agente de seguros en la que amerite la revocación de su autorización para fungir como tal, por lo que lo dispuesto en dicho numeral es enunciativo más no limitativo.

Además de las conductas irregulares enunciadas en los párrafos anteriores, uno de los supuestos en que se incurre con mayor frecuencia en la actividad del agente es la tipificada como hipótesis legal en la fracción III del precepto legal que se comenta, el cual describe que la Comisión podrá suspender o revocar la autorización para actuar como agente de seguros, cuando omita entregar a las compañías aseguradoras, las primas cobradas de los contratantes o asegurados, conducta que se denomina "disposición de primas"

2.2.1 UNA CONSECUENCIA LEGAL FRECUENTE EN LA ACTIVIDAD IRREGULAR DEL AGENTE DE SEGUROS.

En primer lugar y como punto inicial, debemos definir en forma simple pero sustanciosa el término de DISPOSICION DE PRIMAS: Se entiende por disposición de primas, la retención indebida por parte del agente de seguros, del pago que por concepto de "primas" el asegurado o tomador efectúa a la aseguradora a través del mismo agente, por más del plazo establecido en el ordenamiento correspondiente para entregarlo a las cajas de la compañía aseguradora que cubre o cubrirá el riesgo. (29)

La "prima" se puede definir concretamente como "el precio del riesgo", o más concretamente, la contraprestación que paga el asegurado o el contratante, en su caso, por la garantía que presta el asegurador (cubrir el riesgo), el cual no se establece por las partes en forma arbitraria, puesto que de la legislación misma aplicable a la materia, se desprende que debe ser calculada, con base en las siguientes consideraciones: (30)

(29) El Artículo 26 fracción III del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, establece un término de diez días para enterar las primas cobradas.

(30) El importe de las primas debe ser autorizado por la Comisión.

a) En función del tiempo, la prima puede ser calculada observando lo previsto en los artículos 34, 44, 89, 96 fracciones I y II y 107, de la Ley sobre el Contrato de Seguro.

b) En función de la gravedad del riesgo (la posibilidad de su realización), los artículos 43, 62 y 161 de la Ley sobre el Contrato de Seguro.

c) En función de la suma asegurada, los artículos 90, 95 parte final, 161 fracción IV de la Ley sobre el Contrato de Seguro.

La Prima es un elemento esencial del Contrato de Seguro, por lo que el retraso en el pago por parte del asegurado, trae como consecuencia la cancelación automática (31).

En el caso de la DISPOSICION DE PRIMAS por parte del agente de seguros, existen múltiples formas para que la empresa aseguradora o el contratante lo detecte;

(31) En el artículo 40 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro, se establece un plazo de gracia de 30 días.

primeramente, la mayoría de las aseguradoras, cuenta con un programa periódico donde en un determinado lapso de tiempo, se realizan auditorías a las diversas oficinas o regionales comerciales respecto la cartera de los agentes de seguros de esa sucursal, por lo que la Aseguradora detecta dichas disposiciones a través de sus revisiones.

Otra forma es por medio de una carta o visita personal del asegurado a la compañía aseguradora, cuestionándose el estado de vigencia en que se encuentra el contrato de seguro, o en su caso, para inconformarse con la cancelación de su póliza por "falta de pago", ya que la aseguradora al no recibir el monto de la prima, procede a la cancelación del contrato de seguro en cuestión, con fundamento en el artículo 40 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

Un tercer supuesto en el que se detecta la conducta irregular del agente consistente en la disposición de primas, es en el caso de que una vez ocurrido un siniestro, el asegurado primeramente lo hace del conocimiento de la empresa aseguradora para que esta cubra los daños, o en su caso, indemnice conforme a lo pactado, pagando la suma asegurada convenida en el contrato mercantil celebrado con la

aseguradora; por supuesto que estando el contrato de seguro cancelado, resulta manifiesta la improcedencia de la suma asegurada, entonces es cuando se inconforma el asegurado y se detecta la disposición de primas por parte del agente de seguros quien intermedio dicho contrato. (32)

Una vez detectada la "disposición de primas" por parte del agente intermediario, la compañía aseguradora (por ser la principal afectada con dicha conducta irregular), procederá a realizar una solicitud dirigida a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, donde pedirá a dicha autoridad la cancelación de la cédula o autorización como agente de seguros de la persona que realizó el acto.

(32) Considero importante hacer mención un aspecto legal que aunque no tenga una finalidad en el propósito del presente estudio, sí tiene en cambio mucha importancia en la práctica referente a esta materia que resulta ser muy especial y técnica en algunos conceptos, si el asegurado o tomador del contrato tiene en su poder el "recibo oficial de pago" (expedido por la misma aseguradora y autorizado por la (C.N.S.F.), la Compañía aseguradora tendrá la obligación de reconocer dicho pago de prima a pesar de que realmente no haya sido ingresado a sus cajas el monto respectivo, por lo que se presume que concurre el supuesto de disposición de primas por parte del agente de seguros intermediario, con fundamento en el Primer Párrafo del artículo 23 del Reglamento de Agentes de Seguros.

CAPITULO III

" PERFIL DEL AGENTE DE SEGUROS EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO"

"PERFIL DEL AGENTE DE SEGUROS EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO"

3.1 CONCEPTOS EN MATERIA LABORAL

Para alcanzar el propósito del presente estudio, considero necesario dar una definición por lo menos generalizada de determinados conceptos que de los cuales su comprensión es esencial recordar para esclarecer lo mejor posible el campo de este análisis:

En el texto de la Ley Federal del Trabajo vigente, se enuncian diversas disposiciones jurídicas que prevén conceptos esenciales de la materia y cuyo entendimiento resulta importante para los efectos de la tesis que nos ocupa, por lo que a continuación se transcriben según la redacción del Ordenamiento Legal mencionado.

"ARTICULO 3.- El Trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio, exige respeto para las libertades y dignidad de quien lo presta y debe efectuarse en condiciones que aseguren la vida, la salud y un nivel económico de todos. Para el trabajador y su familia..." (33)

(33) Los fundamentos constitucionales en que se respaldan los artículos 3 y 4 de la Ley Federal del Trabajo, son el 5o y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

"ARTICULO 8.- Trabajador es la persona fisica que presta a otra, fisica o moral, un trabajo personal subordinado..."

"ARTICULO 10.- Patrón es la persona fisica o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores... Si el trabajador, conforme a lo pactado o a la costumbre, utiliza los servicios de otros trabajadores, el patrón de aquél, lo será también de éstos."

"ARTICULO 16.- Para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa".

"ARTICULO 20.- Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario. Contrato individual de trabajo, cualquiera que su forma o denominación, es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario..."

"ARTICULO 21.- Se presume la existencia del contrato y de la relación de trabajo entre el que presta un trabajo personal y el que lo recibe."

"ARTICULO 58.- Jornada de Trabajo, es el tiempo durante el cual el trabajador está en disposición del patrón para prestar su trabajo."

"ARTICULO 83.- El salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo".

"ARTICULO 84.- El salario se integra con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquiera otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo".

Del primer análisis de los artículos anteriores, se advierte inicialmente, que la relación de trabajo se tipifica fundamentalmente por la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona determinada, mediante el pago de un salario como contraprestación por la realización de un servicio por parte del trabajador.

De todo lo anterior, podemos concluir en forma general, que hay contrato de trabajo cuando el servicio se presta por el empleado y se recibe por el patrón o empresa, declaración sencilla, cuyas características y particularidades, se tratarán en el desarrollo del presente acápite.

Precisando el concepto de "trabajador" descrito en el artículo octavo transcrito, el Diccionario Jurídico Mexicano que hace referencia al segundo párrafo del mismo precepto, previene al efecto, que "se entiende por trabajo, toda actividad humana, intelectual o material, independientemente del grado de preparación técnica requerido para cada profesión u oficio", de donde se aduce en la misma fuente, que terminológicamente, frente a la utilización indiscriminada de las voces obrero, empleado, prestador de servicios o de obras, dependientes o cualesquiera que sea su denominación; la denominación trabajador responde en forma exacta a la naturaleza jurídica de este sujeto primario del derecho en el ámbito del trabajo, ya que en lo general unifica el carácter de aquellos que se mantienen en el esfuerzo conjunto material e intelectual dentro del ámbito laboral.

El Profesor Héctor Santos Azuela en el mismo Diccionario del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, analiza tres elementos dentro de la definición estudiada, por una parte el hecho de que única y exclusivamente puede ser trabajador una persona física, la prestación personal del servicio por otra y por último la subordinación.

Citando al mismo doctor Santos Azuela, "la exigencia de que el trabajador sea necesariamente una persona física, pretende eliminar la confusión provocada con frecuencia en otro tiempo, de encubrir las relaciones individuales de trabajo a través de la celebración de contratos por equipo; figura que además de entorpecer la vinculación directa del patrón con los trabajadores, propiciaba su manipulación, robusteciendo la intermediación en detrimento de la acción del sindicato."

En este orden de ideas, el mismo concepto legal establece que exclusivamente las personas físicas son consideradas como trabajadores, por lo que si un conjunto de personas que concurren para formar una sociedad, ésta no es trabajadora de otras personas o individuos a las cuales presten sus servicios.

De lo anterior se desprende una primera conclusión en el presente estudio, es decir, que las personas morales que son autorizadas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para fungir como agentes de seguros, no son trabajadores de las compañías aseguradoras, ya que éstas cuentan con personal a su cargo, existe subordinación pero sólo frente a su propio personal y cuenta con todos los

elementos para cumplir a las responsabilidades respecto a sus empleados, así como una sociedad y como centro de trabajo independiente de la aseguradora.

A partir de este punto, surge un cuestionamiento de suma importancia que en la práctica causa mucha controversia, es decir, concretamente en lo referido por los artículos 12 y 13 de la Ley Federal del Trabajo que establecen:

"ARTICULO 12.- Intermediario es la persona que contrata o interviene en la contratación de otra u otras para que presten servicios a un patrón."

"ARTICULO 13.- No serán considerados intermediarios, sino patrones, las empresas establecidas que contraten trabajos para ejecutarlos con elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones que deriven de las relaciones con sus trabajadores. En caso contrario serán solidariamente responsables con los beneficiarios directos de las obras o servicios, por las obligaciones contraídas con los trabajadores."

Por lo que respecta al concepto de intermediario que enuncia el artículo 12 de la Ley Federal del Trabajo y de acuerdo a las características del agente de seguros persona moral, algunos tratadistas de la materia pudieran asimilar a la hipótesis normativa de dicho numeral, es decir, que el agente de seguros persona jurídica es intermediario entre las aseguradoras y los empleados del agente, quienes tienen el propósito fundamental de promover la celebración de contratos de seguro, informando a la aseguradora sobre los riesgos que se pretenden asegurar, las probabilidades de que éstos sucedan, antecedentes del asegurado u objeto a asegurar, etcétera, del mismo modo que asesorar al contratante o asegurado respecto a las condiciones, características y coberturas de dichos convenios y sólo firmar los contratos cuando la aseguradora así se lo autorice, hipótesis que en mi opinión se desacarta por las siguientes consideraciones.

Haciendo referencia al texto descrito en el artículo 13 que se transcribe en párrafos anteriores, las personas morales que sean autorizadas para realizar las funciones propias del agente de seguros, son considerados por la Ley Federal del Trabajo como patrones, respecto al personal que contraten los mismos, para que con recursos y elementos propios cumplan con las obligaciones por los cuales fueron contratados.

De acuerdo con el Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas que ya hemos analizado, los agentes de seguros persona moral podrán contratar con personas físicas que trabajen para los mismos, contando con los recursos necesarios para responder de sus obligaciones derivadas de dichas relaciones laborales, por lo que de conformidad con el precepto legal que se comenta, el agente de seguros persona moral será considerado como patrón para los efectos de la Ley Federal del Trabajo. (34)

Derivado de diversos preceptos legales del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas que hacen mención al concepto genérico de intermediario, respecto a las personas dedicadas a las funciones del agente de seguros, pudiera pensarse que los agentes de seguros, se encuadran en el supuesto del artículo 12 de la Ley Federal del Trabajo, ya que intervienen en la contratación mercantil del seguro, es decir, el agente se encarga de explicar y convencer a las partes para que contraten (tomador o contratante y compañía aseguradora), conforme a la Ley Sobre el Contrato de Seguro (artículos 8, 10, 21 y demás relativos del mismo ordenamiento), el proponente de la contratación debe llenar una solicitud la cual será entregada a la empresa aseguradora

(34) Haciendo la importante observación que será considerado como patrón pero de sus propios trabajadores, situación que se deduce de los artículos 1 fracción VI, 9 y 16 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas.

mediante el agente de seguros, una vez que la aseguradora estudia y acepta la contratación, el agente hará llegar al proponente la aceptación y posteriormente la póliza, así como la prima correspondiente que depositará en las cajas de la aseguradora, entregando nuevamente al contratante el recibo oficial de pago, etcétera, es decir, entre el proponente o contratante y la compañía aseguradora interviene el agente de seguros para facilitar y hacer más eficiente la realización del contrato y la atención de los asegurados; por todo ello, la naturaleza jurídica del agente de seguros podría adecuarse a la institución del "intermediario" pero no laboral ya que tratándose del multicitado artículo 12 de la legislación laboral, se establece muy claramente que en dicho supuesto se está en presencia de un "contratista" quien es la persona encargada de contratar o intervenir en la contratación de otras personas para que presten determinados trabajos a un patrón, caso que no sucede en la especie ya que el agente interviene en una contratación mercantil de seguro; más no así en la contratación de personal para que trabajen prestando servicios a la aseguradora.

Las hipótesis legales previstas en los artículos en comento, no se aplican a los agentes de seguros personas físicas, pero la corriente laborista pudiera interpretar que si se aplica a los agentes de seguros personas morales, ya

que hay muchos agentes de seguros personas jurídicas o también llamados en la práctica como "Brokers" que son agrupaciones que cuentan con un determinado número de personas físicas que se encargan de realizar las funciones propias del agente de seguros, con la salvedad de que los contratos mercantiles que se llegaran a celebrar entre la aseguradora y el contratante convencido, será intermediado por el broker, mas no así por la persona física quien realmente realizó el trabajo y labor de atención y convencimiento para avenir a las partes a contratar, por lo que en este supuesto se pudiera pensar que encuadra con lo previsto por el artículo 13 de la Ley Federal del Trabajo antes transcrito, ya que los contratos que procura, los intermedia en favor de la Aseguradora.(35)

Los llamados "brokers", son intermediarios entre las compañías aseguradoras y los aseguradores o contratantes del seguro. Son sociedades regidas por su propia reglamentación de promoción y publicidad, sin descuidar lo ordenado en el Reglamento de Agentes de Seguros así como por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. (Respecto a esto, los brokers deben cumplir con todos los requisitos tanto para su constitución, como para la realización de sus

(35) Esto en el caso de la doctrina laboralista y suponiendo que la persona moral no cuente con los recursos suficientes para responder a sus obligaciones frente a sus trabajadores.

**ESTA TENIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

funciones, como por ejemplo el garantizar su responsabilidad frente a los asegurados y a la aseguradora, sobre todo respecto al pago de primas y al manejo de sus claves internas).

El Broker opera como agente de seguros y no como representante o mandatario de la empresa aseguradora (36), por lo que someramente, su responsabilidad puede concretarse en los puntos siguientes, los cuales algunos de ellos también pueden concordar con las funciones del agente de seguros persona física y que son importantes para recalcar las actividades de los mismos dentro de la materia:

a) Sus declaraciones acerca del estado del riesgo que se va a cubrir con el seguro, comprometen al proponente del seguro, como si éste las hiciera en forma personal, es decir, el contratante o asegurado no podrá eximirse o excusarse de esta responsabilidad a pretexto de que el broker entendió mal los datos o se equivocó en la redacción de la propuesta, por lo que el agente de seguros debe proporcionar a la aseguradora, todos los datos ciertos respecto a la gravedad del riesgo.

Esto es, que si en dado caso de que el contratante o asegurado no quisiera pagar la prima correspondiente o quisiera eximirse de alguna obligación derivada de su propuesta, no puede alegar falsedad de sus mismas declaraciones, ya que el agente de seguros una vez concluido el interrogatorio o cuestionamiento de la solicitud o propuesta para contratar, el proponente lo analizará y firmará estando conforme con los datos manifestados.

Este caso planteado admite excepciones, como por ejemplo, de que el broker altere o exceda las instrucciones, términos o datos de la propuesta, a lo que será responsable de dichas faltas frente al asegurado o proponente.

b) El contratante o asegurado debe responder frente al broker por el pago de la prima correspondiente a su seguro contratado y por ende, es el mismo Broker quien responde frente a la aseguradora de esta obligación. Son relaciones independientes, cuya ejecución no está recíprocamente condicionada.

c) Por último los reclamos se tramitan a través del broker, lo que no obsta para que el asegurado intente su derecho en forma directa ante la empresa aseguradora. De lo anterior, resulta evidente que la obligación de pagar la indemnización incumbe única y exclusivamente a la aseguradora y no al Broker, aunque éste sea una agrupación o sociedad mercantil, ya que quien contrató la obligación de cubrir el riesgo mediante el pago de una cantidad determinada llamada prima es la aseguradora y no el Broker.

De los preceptos legales anteriores, se desprende que en el caso concreto de los agentes de seguros personas morales, que cuentan con autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para realizar las funciones propias de un agente de seguros, cumpliendo así con los elementos y requisitos que la Ley de la materia exigen (Artículos 2, 6, 9 y 11 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas), son entes jurídicos completamente distintos, ya sea por lo que respecta a las compañías aseguradoras por una parte y los trabajadores de una persona moral dedicada a las funciones propias de un agente de seguros por la otra, por lo que en "intermediario laboral" ya que el broker no sólo presta servicios a la aseguradora, sino al contratante, además de que si la persona moral no tuviera los recursos suficientes para responder de sus obligaciones laborales, la Comisión Nacional no le otorgaría la cédula como agente de seguros.

Sin embargo, derivado del artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, algunos tratadistas y practicantes en esta materia opinan que el vínculo o relación jurídica que impera entre la empresa aseguradora y los agentes de seguros, es de índole eminentemente laboral y como consecuencia de tal afirmación, las personas morales que cuenten con la autorización para desempeñar las funciones de un agente de seguros, así como de la celebración de un contrato con una aseguradora, dependiendo de sus elementos y características, podrían encuadrarse dentro de los supuestos descritos por los preceptos legales mencionados en la Ley Federal del Trabajo, es decir, si la persona moral cuenta con un conjunto de individuos o personas físicas que sean contratadas para realizar las funciones de intermediación en los contratos de seguro, dicha sociedad se podría catalogar como patrón, con la salvedad de que la aseguradora pudiera llegar a ser lo que comúnmente se le denomina "patrón solidario", es decir, el artículo 13 de la Ley Laboral establece una serie de elementos que marcan la pauta para que dentro de todo este contexto, la aseguradora estaría obligada a responder de las obligaciones que no pueda cumplir el agente de seguros persona moral, frente a sus trabajadores; estos elementos son los siguientes:

A) Que se encuentren establecidas.- de este concepto se pueden desprender dos consideraciones de importancia a las que el legislador se pudo referir:

a.1.- Como establecimiento mercantil, ya que las personas morales que se constituyen en este ramo, para realizar las funciones en esta materia, son sociedades mercantiles. La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas establece varios requisitos para que las sociedades mercantiles sean autorizadas para fungir como agentes de seguros.

Por establecimiento mercantil pudiera entenderse o hacer referencia al asiento material de la empresa o persona moral, a un lugar territorial y geográfico en el que en forma permanente se desenvuelven sus negocios y operaciones como agente de seguros.

De acuerdo con el Lic. Góngora Pimentel, comúnmente una empresa tiene uno o varios establecimientos; pero el establecimiento no es esencial para la existencia de la empresa; hay empresas sin establecimiento como pudiera ser en un caso determinado el agente de comercio, y el agente de seguros entre otras; en ocasiones, el establecimiento no es fijo, sino ambulante, como sucede con cierta clase de espectáculos públicos.(37)

(37) Ob. Cít. Diccionario Jurídico Mexicano. Voz "establecimiento permanente". p. 1316.

En el caso concreto de los agentes de seguros, debido a la naturaleza propia de sus funciones, es indispensable estar y trasladarse de un lugar a otro, proponiendo la diversidad de contratos mercantiles de seguros, con la finalidad de que los interesados propongan una contratación con las compañías aseguradoras, para que éstas acepten o no dicha solicitud.

No es óbice a lo anterior el mencionar que los agentes de seguros tienen que buscar a los probables contratantes del seguro, ya que es muy raro que los proponentes en contratar con la aseguradora, se trasladan al local o establecimiento del agente de seguros. Pero también es importante el mencionar, que para el agente de seguros y sobre todo tratándose de personas morales, debido a la cantidad de interesados en contratar un seguro, resulta indispensable un lugar o establecimiento físico para llevar un mejor control y ordenamiento de las intermediaciones a su cargo, es decir, un lugar que cuente con medios de comunicación como teléfonos, fotocopadoras, oficinas de atención y consulta a los interesados, secretarías, papelería (como las solicitudes del seguro, promociones, pólizas, condiciones generales de los contratos); en general todos aquellos elementos importantes, para llevar a cabo las funciones propias del agente de seguros de la forma más eficiente, ordenada y controlada en

sus operaciones, aunque como ya lo hemos mencionado, el establecimiento en este concepto, no es requisito "sine qua non", para la existencia de la sociedad mercantil, a pesar de que sea un elemento importante determinada en la Ley Federal del Trabajo.

Remitiéndonos nuevamente a lo mencionado por el Licenciado Góngora Pimentel, podremos enumerar algunos efectos del concepto de establecimiento, desde el punto de vista tratado en el presente análisis, es decir, considerado como un lugar territorial desde el punto de vista geográfico, el mismo determina el lugar de inscripción en el Registro Público del Comercio, publicidad, competencia judicial común, quiebra y suspensión de pagos, hipoteca, domicilio del comerciante para efectos fiscales, lugar de residencia de su administración, y demás efectos como consecuencias, que acarrea el concepto "establecimiento" como lugar comercial, y que puede ser el término referido en la legislación laboral que se comenta.

a.2.- El concepto "empresas establecidas" a que se refiere la Ley Federal del Trabajo, también se le puede relacionar como un principio en esta materia, por lo que es de suma trascendencia referidas a la "estabilidad en el trabajo".

De acuerdo con el Doctor Héctor Santos Azuela, la estabilidad " es un principio que otorga carácter permanente a la relación de trabajo y hace desprender su disolución únicamente de la voluntad del trabajador y sólo excepcionalmente la del patrón, del incumplimiento grave de las obligaciones del trabajador y de circunstancias ajenas a la voluntad de los sujetos de la relación que hagan imposible su continuación..."

De lo anterior, podríamos suponer que probablemente el legislador al establecer en el artículo 13 de la Ley Federal del Trabajo, en el que pretende encontrar un principio de permanencia dentro de la empresa, derivada de la relación jurídica entre la persona moral y sus trabajadores, es decir, que el vínculo existente entre ellos, sea duradero e indefinido, en tanto subsista la materia del trabajo y no concurran causales para la procedencia del despido justificado o la terminación laboral por parte del trabajador.

Antes de entrar al siguiente elemento dentro del precepto comentado, considero hacer algunos comentarios respecto de lo que en el mismo ordenamiento se denomina "empresa".

El Diccionario Jurídico Mexicano, conceptualiza el termino "empresa", como "la casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo negocios o proyectos de importancia..." "... la actividad del empresario consiste en la organización de diversos factores de la producción, con el fin de producir bienes y servicios para el mercado..." (38)

El artículo 30., fracción I del Código de Comercio, establece que la empresa es una sociedad de comercio, en cuanto que "teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hace de él su ocupación ordinaria".

Por otra parte, el concepto "empresa", comprende una organización que se compone, entre otros elementos, de funcionarios, directores, gerentes, administradores, empleados y trabajadores.

Los elementos de la empresa son subjetivos unos y objetivos los otros; los primeros los componen el empresario y el demás personal de la compañía; los propósitos de la misma, son todos los bienes y derechos que forman patrimonio de la misma.

(38) Ibidem. Voz: "estabilidad en el Empleo".

El patrimonio de la empresa, está constituida por un conjunto de bienes y derechos, que son aportados por los socios; todo ese conjunto constituyen una unidad, que puede considerarse como universalidad de hecho, la cual a su vez, puede ser objeto de negocios jurídicos traslativos de dominio o de uso: de administración.

Dentro del patrimonio propio de la empresa, también se encuentran las patentes, marcas, nombre y avisos comerciales.

Los agentes de seguros, personas morales, pueden contratar con todos los requisitos y elementos mencionados con anterioridad, cumpliendo así con las características de la hipótesis normativa y por lo tanto, encuadrándose en el supuesto dentro del concepto de "empresa establecida".

Por su parte, el artículo 16 de la Ley Federal del Trabajo, conceptualiza el multicitado término, enunciando lo siguiente:

"Artículo 16.- para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa".

Derivado de la definición transcrita en el párrafo que antecede, únicamente podemos concluir que para toda cuestión de índole jurídico-laboral, la empresa es sólo un concepto económico, dirigido a un solo propósito, que es el de producir y servir bienes y servicios; sin embargo, a pesar de que dicho ordenamiento favorece en gran medida los intereses jurídicos de los trabajadores, no hace mención alguna, al elemento más importante y esencial de todo orden jurídico-social, que es el ser humano, ni mucho menos al vínculo jurídico existente entre la empresa y sus trabajadores como elemento y fin primordial de la misma.

b)"Que contraten trabajos".- En el presente elemento, únicamente es importante mencionar que es necesario diferenciar en forma muy precisa y clara, la relación jurídica existente entre la compañía aseguradora y el agente de seguros por una parte, y el vínculo jurídico entre el mismo agente de seguros y sus trabajadores por la otra; considero importante recalcar esta distinción, con la finalidad de conjuntar y reunir elementos de juicio y al finalizar, tener la certeza si la aseguradora se pudiera encuadrar en el supuesto de "patrón solidario", respecto de las obligaciones de los agentes de seguros personas morales frente a sus trabajadores.

Las funciones de los agentes de seguros ya fueron analizadas en el capítulo primero dentro del acápite correspondiente y que me permito remitir al lector para mayor abundamiento respecto al tema; por ello, únicamente se reafirma que la función primordial del agente de seguros es el de localizar a personas interesadas en celebrar un contrato mercantil de seguro con una empresa aseguradora, brindarle toda la información respecto de las condiciones generales, coberturas, primas, tipos o clases de seguros, comunicarle oportuna y verazmente a la aseguradora sobre los datos del asegurado y sobre la gravedad del riesgo, así como cobrar

las primas derivadas de sus intermediaciones para ingresar el monto de las primas a las cajas de la aseguradora dentro del término que se establece en el contrato mercantil o en la legislación aplicable.(39)

c) Contando con elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones que deriven de las relaciones con sus trabajadores".- Este es uno de los elementos primordiales dentro del ordenamiento comentado, es decir, además de ser empresa establecida que contrate trabajos, debe contar con los elementos indispensables y suficientes para garantizar el cumplimiento de las obligaciones frente a sus trabajadores.

En este requisito, se rescata el que quizá sea el propósito fundamental de toda empresa, es decir, el mejoramiento económico social de los trabajadores que conforman a la empresa misma.

La empresa debe, antes que nada, contar con el patrimonio suficiente para garantizar que sus trabajadores reciban sus derechos o contraprestaciones derivados de la relación jurídico-laboral con la empresa, de lo cual se concluye que el propósito fundamental de dicha empresa,

(39) Los agentes están obligados a ingresar a la compañía aseguradora, los cheques o dinero que por concepto de primas hayan recibido, en un término no mayor de 10 días hábiles, con fundamento en el artículo 23 del Reglamento de Seguros y de Fianzas.

patrón o centro de trabajo, es el elemento humano, ya que la primera obligación que la empresa debe garantizar, es responder frente a sus trabajadores.

En el análisis concreto que nos ocupa, el agente de seguros que realiza funciones de patrón o empresa como persona moral, es decir, que tiene a su cargo diversos individuos que trabajan para él mismo, debe contar con todos los elementos mencionados en los incisos anteriores, resaltando por su importancia y trascendencia, el contar con los elementos indispensables y suficientes para sufragar todas las obligaciones frente a sus trabajadores, derivado del vínculo laboral entre los mismos y el patrón o empresa.

De todo lo anterior se puede concluir hasta este momento, lo siguiente:

En primer lugar y como ya es bien sabido, no sólo las personas morales o jurídicas pueden contar con personal a su cargo, prestándole un servicio derivando en una relación laboral, sino que también las personas físicas pueden celebrar contratos como patrón frente a sus trabajadores, derecho que también tienen las personas morales de emplear al personal requerido para cumplir con sus necesidades de servicio.

En segundo término, se concluye que los tratadistas en la materia, sustentan el criterio basado en que cuando un agente de seguros persona persona moral autorizada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para realizar dichas funciones, debe contar con todos los elementos anteriores establecidos en el artículo 130. de la Ley Federal del Trabajo, ya que en caso contrario, las compañías aseguradoras, quienes son las supuestas beneficiarias de la intermediación del agente de seguros , serán solidariamente responsables por las obligaciones contraídas con los trabajadores del agente mismo.

Al respecto se puede comentar que como ya lo hemos estudiado, el término "empresa" a que el precepto laboral aludido hace referencia, se refiere a personas morales por toda la infraestructura, organización y constitución que se requiere cuando un grupo de personas se agrupa para lograr un propósito común.

Por otra parte, en lo general, los beneficiarios de la intermediación del agente de seguros no sólo es la empresa aseguradora, sino lo es también el asegurado o contratante del seguro, ya que en primer lugar el contrato mercantil de seguro es consensual, por lo que las partes contratantes (aseguradora y contratante o asegurado), pactan a su propio beneficio los términos más convenientes a sus intereses y, en

segundo lugar, dentro de las funciones del agente está la de dar atención al asegurado respecto de cualquier duda en las coberturas, planes y modificaciones de los contratos de seguro, así como atenderle en caso de siniestro o actualización del riesgo, por lo que el asegurado o contratante también resulta beneficiado en la intervención del agente de seguros; ahora bien, en el caso concreto surge la duda para los tratadistas que sustentan el criterio planteado, es decir, de que en un supuesto determinado en que el agente de seguros no contara con los recursos suficientes para responder de todas sus obligaciones frente a sus empleados, el patrón solidario podría ser tanto la compañía aseguradora como el asegurado o contratante.

El criterio que sustenta la relación de trabajo entre la empresa aseguradora y el agente de seguros, está basada en diversos argumentos que se analizarán a lo largo del presente capítulo, en donde se concluye como principio general en una plena existencia de las relaciones jurídico-laborales entre ambas partes, adelantando de antemano, que la tesis referente a que las aseguradoras pueden llegar a ser patrones solidarios, es muy dudosa si no se concreta en forma verdadera la naturaleza jurídica entre ambos; pudiendo en un caso no muy extremo, ocurrir en el ambiente práctico, verbigracia que una secretaria del agente de seguros, pudiera demandar tanto al agente de seguros como a la compañía

aseguradora, por un supuesto despido ocurrido en forma injustificada, resultando injusto en forma manifiesta, la intervención de esta última, al carecer en lo absoluto, de relación jurídica entre la secretaria y la aseguradora, además de que se dejaría en un estado de indefensión a esta última, yaHque en esta materia quien tiene la carga de la prueba es el patrón demandado y en el caso de la aseguradora tendría que probar hechos negativos.(40)

En la práctica, los casos que se presentan en los supuestos anteriores, son muy esporádicos y son pocos en los que además de demandar al agente, demandan a la empresa aseguradora como patrón solidario, en los cuales durante el procedimiento arbitral ante la Junta, el agente llega a un acuerdo con su trabajador, por lo que resulta ser muy rara la ocurrencia de este supuesto en el litigio en materia laboral.

Derivado de lo anterior, es recomendable una reforma urgente a la legislación laboral, ya que por pretender proteger sobremana al trabajador, se aleja de la debida impartición de la justicia entre las partes, así como de la realidad, por lo que en caso de seguir regulando esta

(40) Dicha afirmación se regula por la Ley Federal del Trabajo, Artículo 784.

hipótesis normativa, debe ser más clara en las circunstancias especiales y características particulares del supuesto mismo para disminuir la incertidumbre de la interpretación y conceder mayor seguridad jurídica a los gobernados.

A pesar de lo anterior, no hay que descartar la importancia que tiene el hecho de que si un supuesto de esta índole, procediera dentro del proceso jurídico-laboral, este sería un precedente a seguir para todas las personas que se encuentran en situaciones similares, es decir, pudieran demandar y hasta cobrar alguna indemnización pretendida, a las empresas aseguradoras, aún sin haber tenido vínculo o relación jurídico-laboral con la misma; situación que causaría muchos problemas económicos graves a las sociedades mercantiles de seguros.

3.2 CARACTER LABORAL DEL AGENTE DE SEGUROS DE ACUERDO CON LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS Y EL REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS.

En el presente inciso dentro del Capítulo tercero del estudio que nos ocupa, trataremos someramente algunos aspectos que aparentemente consideran favorecer a la tesis sustentada en el carácter laboral del agente de seguros y la aseguradora,

y que se encuentran dentro de la legislación mercantil que regula a esta actividad tan compleja.

Por lo que respecta a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, define al agente de seguros y establece una clasificación para el ejercicio de las funciones propias del mismo, como a continuación se enuncia:

a) Personas vinculadas a las instituciones de seguros por una relación de trabajo, para desarrollar esta actividad;

b) Personas físicas que se dediquen a esta actividad con base en contratos mercantiles; y

c) Personas morales que se constituyan para operar en esta actividad. (41)

(41) Esta clasificación que establece tanto en el artículo 1 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, como en el Artículo 23 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Artículo 23.

Dicho precepto legal (el cual ya hemos mencionado con anterioridad, específicamente en el capítulo primero del presente análisis), al igual que el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, son dos de los artículos más importantes por lo que respecta al tema que se estudia, ya que por su parte la legislación mercantil presupone la existencia de relaciones jurídicas entre la aseguradora y el agente de diversas naturalezas, pero que en su gran mayoría rige la conducta de los agentes de seguros bajo una relación de naturaleza mercantil y por su parte, la legislación laboral no hace distinciones afirmando en forma contundente que los agentes de seguros son trabajadores de las aseguradoras, siendo el propósito de la presente tesis, el esclarecimiento de toda esta confusión y que durante el desarrollo de su análisis se llegara a una conclusión real, según el punto de vista del suscrito.

Ahora bien, por su parte el Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, establece en sus artículos 1, 8, 14 y 29 lo que a continuación se transcribe:

"Art. 10.- Para efectos de este Reglamento, se entenderá por:

...V. Agentes, las personas autorizadas para intermediar en la contratación de seguros o de fianzas de empresa, pudiendo ser:

a) Personas físicas vinculadas a las instituciones por una relación de trabajo..."

"Art. 8.- Tratándose de personas físicas que pretenda ejercer las actividades de intermediarios, vinculados a las instituciones por una relación de trabajo, la autorización correspondiente deberá ser solicitada por conducto de las mismas".

"Art. 14.- Los agentes personas físicas vinculadas a las instituciones por una relación de trabajo, no podrán prestar sus servicios a otras, excepto cuando están facultadas a practicar operaciones y ramos diferentes."

"Art. 29.- Cuando el agente persona física vinculado a las instituciones por una relación de trabajo, deje de prestar sus servicios, estará obligado a devolver toda la

documentación que de ella tuviere, así como cédula bajo cuyo amparo hubiere venido operando, a fin de que la institución de que se trate la remita a la Comisión para su cancelación..."

En los artículos transcritos, se establece una clara distinción entre las diversas clases de agentes de seguros, es decir, las personas físicas vinculadas a las compañías de seguros por una relación de trabajo para desarrollar esta actividad, personas físicas que se dediquen a realizar las funciones propias de los agentes en esta rama con base en contratos mercantiles y por último personas morales constituidas para operar en esta actividad. (42)

Es importante el mencionar que la legislación a que nos estamos refiriendo no hace aclaración o establece definición alguna, respecto de los elementos y características que llegaran a marcar la distinción entre las dos primeras clases de agentes, es decir, la legislación mercantil establece una clasificación respecto de la naturaleza jurídica del vínculo entre el agente y la aseguradora, pero no analiza de fondo las causas por las que

(42) Tal y como lo establecen los artículos mencionados en la cita que antecede.

se considera como relación de tipo laboral o mercantil, únicamente hace la mención general de esta diversidad de agentes, respecto a los requisitos necesarios para poder fungir como agente de seguros persona física, siendo que la solicitud para la autorización pretendiendo fungir como agente tratándose de personas trabajadores de la empresa aseguradora, será emitida por esta última; restricciones en cuanto a sus funciones, referidos a las ramas de los seguros en los que intervenga y a la compañía aseguradora; respecto a la autorización por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas en lo relacionado con la publicidad y propaganda; por último, en cuanto al límite de las primas por cada agente de seguros.

De todo lo anterior, se deriva uno de los grandes problemas que ya se han planteado con anterioridad en el desarrollo del presente estudio, es decir, la confusión entre la legislación laboral (Ley Federal del Trabajo), y la legislación mercantil (Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros así como el Reglamento de Agentes de Seguros), ya que mientras que la primera establece atentamente que todos los agentes de seguros son considerados como trabajadores de las compañías aseguradoras (salvo las excepciones ya tratadas en el inciso correspondiente), la legislación mercantil por otra parte, establece una

clasificación de agentes de seguros cuya relación jurídica con la aseguradora varía de naturaleza mercantil o laboral, pero sin especificar con mayor detalle para su mejor comprensión los rasgos o elementos característicos de cada materia, dejando a los gobernados (a los agentes de seguros y a las empresas aseguradorasialmente), es un estado de falta de claridad precisa e inseguridad jurídica, lo que se trata de definir con certeza en la presente tesis.

Por otra parte, podemos agregar a lo anterior, que en lo general, todo lo establecido en los preceptos legales transcritos tanto de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como del Reglamento de Agentes de Seguros, es con la finalidad de responsabilizar a la aseguradora frente a los asegurados o contratantes, de los actos de su trabajador agente de seguros, además de una tendencia "paternalista" de la aseguradora al agente como su trabajador, verbigracia, quien solicita la autorización ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para fungir como agente así como para lo referente a la propaganda y publicidad, lo solicita la aseguradora, a diferencia de los agentes de seguros vinculados a la empresa mediante un contrato mercantil, quienes la legislación misma les otorga mayores responsabilidades como personas totalmente independiente, verbigracia, el contratar personal bajo su

cargo y responsabilidad y el contratar con cualquier compañía aseguradora en todas las operaciones y ramos en que estén autorizados.

A pesar de lo anterior, existen aún varias consideraciones en los que la legislación mercantil en esta materia, no hace distinción alguno entre estas clases de agentes a la que la misma hace alusión, por ejemplo: los requisitos para ser agente de seguros no varía salvo en la persona quien solicita la autorización para fungir como tal (art. 80. del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas responsabilidad de la aseguradora); en el caso de que el agente esté facultado para intervenir en el asesoramiento y contratación del seguro (art. 18 Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas.); prohibiciones para intervenir en la contratación del seguro, obligación a concentrar el monto de las primas correspondientes en las cajas de la compañía y sobre todo en lo referente a las causas de revocación contempladas en el artículo 26 del mismo ordenamiento jurídico, cuyo precepto que aparentemente puede contrariar las causales de terminación de las relaciones de trabajo por disposición que enuncia el artículo 47 de la Ley Federal del Trabajo.

3.3 RESCISION DE LA RELACION JURIDICA ENTRE ASEGURADORA Y AGENTE CON FUNDAMENTO EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO Y EL REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS

Considero entrar al análisis general de las diferencias existentes entre la terminación de la relación jurídica con la aseguradora, por causas imputables al agente de seguros y el despido dentro de la Ley Federal del Trabajo, ya que si se considera al agente de seguros como trabajador de la compañía aseguradora, posiblemente existan causas de despido que no sean compatibles tanto en la legislación mercantil como en la laboral.

Con respecto a la legislación aplicable a los agentes de seguros, se prevén diversas causales o actividades irregulares por parte del agente de seguros, con base en las cuales la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas podrá revocar la autorización del agente para funcionar como tal y desarrollar las actividades y servicios propios del mismo, entre los cuales destacan los que se enumeran posteriormente.⁽⁴³⁾

(43) Dichas actividades se enuncian en el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas.

Por su parte, en materia laboral y de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, concretamente el artículo 47, enumera las causas probables por las que el trabajador puede ser separado de su trabajo mediante el despido, las cuales a continuación se describen en forma general:

- El engaño por parte del trabajador mediante documentos o certificados falsos o referencias en los que se atribuyan al trabajador capacidad, aptitudes o facultades.

- Que el trabajador incurra en faltas de probidad u honradez, violencia, amagos, injurias o malos tratamientos en contra del patrón durante el trabajo.

- La alteración del centro de trabajo como consecuencia de los actos enunciados en la fracción anterior, en contra de los demás trabajadores.

- La actitud por parte del trabajador a que se refiere el segundo párrafo del presente numeral, en contra del patrón, familiares o personal directivo o administrativo, si son de tal manera graves que hagan imposible el cumplimiento de la relación de trabajo.

- Que en forma intencional, el trabajador cause daños materiales como consecuencia de su trabajo.

- Que el trabajador cause los daños enunciados en el párrafo anterior, siempre que sean graves, sin dolo, pero con negligencia tal, que ella sea la causa única del perjuicio.

- Comprometer la seguridad de los trabajadores o del centro de trabajo, derivado de su imprudencia o descuido inexcusable.

- Realizar actos inmorales dentro del centro de trabajo.

- Revelar los secretos de fabricación o dar a conocer asuntos de carácter reservado, con perjuicio de la empresa.

- La inasistencia injustificada del trabajador por más de tres faltas en un periodo de treinta días.

- Cuando se trate de trabajo contratado, la desobediencia injustificada del trabajador al patrón.

- Negarse a adoptar las medidas de prevención o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades.

- La concurrencia del trabajador al centro de trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de un narcótico o droga enervante, salvo prescripción médica.

- Sentencia ejecutoriada que imponga al trabajador una pena de prisión, que le impida el cumplimiento de la relación de trabajo.

- Las análogas a las establecidas en los párrafos anteriores.

La finalidad del presente estudio no es hacer un análisis exhaustivo de la legislación laboral, ni mucho menos agregar las deficiencias de la misma, sólo nos concentraremos a realizar un análisis somero entre las causas de terminación de la relación laboral por despido o también llamados sin responsabilidad para el patrón y las causas de revocación como agente de seguros ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Por su parte, el Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, describe en su artículo 26 que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas podrá suspender o revocar la autorización para actuar como agentes, derivado de los siguientes actos irregulares por parte de los mismos:

- Violar reiteradamente lo dispuesto por todas las disposiciones legales aplicables de la materia.

- Exigir del contratante o asegurado, cualquier contraprestación que no se encuentre legalmente justificada.

- No ingresar a las compañías aseguradoras, las primas y documentos derivados de los contratos mercantiles de seguro en que intervengan, dentro del término no mayor de diez días. (44)

- Proporcionar a la aseguradora dolosamente o con el ánimo de lucrar, los datos y documentos falsos para desvirtuar la naturaleza del riesgo o responsabilidad que se contrate o pretenda contratar.

- Declarar dolosa o inexactamente cualquier dato de los consignados en la solicitud presentada a fin de obtener la autorización para actuar como agente de seguros.

- Actuar como agente de seguros de manera distinta a la autorizada por la Comisión.

(44) Dicha acción se le llama comúnmente "Disposición de Primas".

- Actuar dentro del territorio nacional en la celebración de contratos de seguros, como representante o intermediación de cualquier empresa no facultada para funcionar en el país como institución de seguros.

- Ocultar con ánimo de lucrar, la existencia de hechos o informes cuyo conocimiento hubiere cambiado las condiciones de contratación o impedido su celebración;

- Actuar en perjuicio de los solicitantes, contratantes, asegurados, cuando les propongan y obtengan de ellos la cancelación de una póliza mediante el engaño o induciendo a error;

- Ofrecer primas, coberturas o condiciones, distintos a los ofrecidos por las compañías de seguros.

- Dejar de satisfacer los requisitos que este reglamento exige a los agentes.

- Actuar como agente, estando en vigor el periodo de suspensión para operar con esas calidades;

- Entrar en concurso, disolución y liquidación o quiebra, salvo que el procedimiento respectivo termine por rehabilitación; y

- Cualquier otra causa que por su gravedad, a juicio de la Comisión, amerite la aplicación de la suspensión o revocación de la autorización para operar como agentes de seguros.

Cuando a criterio de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la conducta irregular del agente, amerite la suspensión de su autorización para seguir realizando las funciones propias de su actividad, dicha suspensión podrá ser de ciento ochenta días a dos años.

Según se desprende de todas las fracciones citadas tanto de la Ley Federal del Trabajo como del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, no existe una relación siquiera aproximada de la legislación laboral, como de la otra.

La tesis que establece una relación laboral entre el agente de seguros y la compañía aseguradora deberá observar las causales de terminación de dicha relación de trabajo por despido, que establece el artículo 47 de la Ley Federal del Trabajo, pero la persona así despedida, seguirá teniendo la autorización por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, para realizar las actividades del Agente de Seguros, por lo que podrá seguir continuando con su actividad, intermediario y promocionando contratos

mercantiles de seguro, con otras empresas aseguradoras que acepte sus servicios, a menos que la aseguradora promocióne además la solicitud de revocación ante la Comisión, con base y fundamento en la legislación mercantil.

Caso distinto es cuando la empresa aseguradora solicita la suspensión o revocación de la autorización de un agente cuya actividad irregular haya concurrido en alguna de las hipótesis previstas en los artículos 26 y 28 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, en el que la persona revocada no podrá volver a realizar las funciones propias del agente de seguros, debiendo dedicarse a otra actividad. (45)

El despido contemplado en la Ley Laboral obedece primordialmente a actos del trabajador que perjudican al patrón, sus familiares, personal directivo o administrativo y sólo interviene la Junta del Trabajo competente cuando el trabajador se niegue a recibir el aviso por despido, el patrón deberá notificárselo dentro del término de cinco días a dicha autoridad para considerarse como despido justificado.

(45) Salvo que la Comisión lo suspenda por un determinado tiempo.

Cuando se concluya que el agente de seguros es trabajador de las compañías aseguradoras, pudieran concurrir las causales de despido y de revocación de la autorización como agente, referidas tanto en la Ley Federal del Trabajo como en el Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, por lo que en dicho supuesto además del despido, se puede solicitar su revocación como agente.

Lo anterior significa que se debe distinguir entre el carácter, calidad o característica del agente de seguros, misma que se obtiene mediante la autorización respectiva que emita la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y otra cosa distinta es la relación entre los agentes de seguros y las aseguradoras, cuya naturaleza puede ser laboral o mercantil de acuerdo a las circunstancias y características que se determinan durante el desarrollo de la presente tesis.

Según la tesis mercantilista por enunciarla de alguna forma, describe que la relación entre el agente y la empresa aseguradora, se rige por el contrato de comisión mercantil que se celebra entre ambos, por lo cual, dicho contrato se rescindirá por incumplimiento de alguna de las partes.

En el caso concreto, la tesis que apoya la relación laboral entre el agente y la aseguradora, marca el problema de que en el supuesto que quien incumpla sea el agente y si dicha actitud no se encuadra dentro de las hipótesis previstas e el artículo 47 de la Ley Laboral o si no se da aviso del despido, dicha rescisión se entenderá como despido injustificado; de ahí la conveniencia de estudiar las características y elementos de cada caso, para distinguir la naturaleza de la relación entre el agente y la aseguradora y en su caso, observar la legislación que resulta aplicable en su momento.

3.4 CARACTER LABORAL DEL AGENTE DE SEGUROS DE ACUERDO CON LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

En el desarrollo del presente apartado, se pretende analizar y estudiar el texto del artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, mismo que en la práctica ha dado lugar a diversas confusiones en el ámbito asegurador, respecto a la naturaleza jurídica del agente de seguros y la empresa aseguradora, así como las obligaciones que derivan de la misma.

Debido a la importancia del precepto mencionado y con el propósito de entender aún más las características del mismo concepto, a continuación se transcribe la disposición en comento:

"Artículo 285.- Los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, salvo que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas."

Esta disposición pretende establecer la condición jurídica laboral de los agentes de seguros frente a las aseguradoras, pero que mi criterio resulta inexacto o incompleto respecto a su regulación, por lo que pudiera dar lugar a incertidumbre e inseguridad jurídica, derivado de los siguientes razonamientos:

Si nos remitimos a la finalidad o propósito primordial del agente de seguros, es la de promover e intermediar la contratación de seguros(46)

Derivado de lo mencionado en el párrafo que antecede, se puede afirmar que el agente de seguros facilita la relación y contratación entre el asegurado y la empresa aseguradora, por lo que el servicio que presta beneficia a ambas partes contratantes.

Así las cosas, en el caso concreto del agente de seguros, el artículo 285 debería definir concretamente a cuál de las dos partes a quien presta su servicio (contratante o asegurado y aseguradora) es a la que se refiere e su hipótesis legal; esto partiendo desde luego, de una interpretación gramatical estricta.

En una interpretación global de la disposición que se comenta se puede afirmar que se refiere a la relación existente entre el agente y la compañía de seguros; esto derivado de que previamente a los servicios de intermediación, los agentes realizan un contrato con la

(46) Remitirse al punto 1.3 del Capítulo Primero de la presente obra.

aseguradora (cualquiera que sea su naturaleza) y todos los contratos que promueva, los canalizará a la compañía de seguros, además de que tratándose de la relación con los asegurados o contratantes, no se trata de una relación permanente.

Para alcanzar a comprender el texto del precepto en estudio, considero conveniente analizar cada uno de los conceptos que lo integran, que por lo que se refiere al de "empresa", ya fue tratado en la parte inicial del presente Capítulo, por lo que antes de entrar a lo relacionado con las excepciones que se enuncian en la misma disposición legal, trataremos el carácter de permanencia, el cual es de suma importancia para nuestro propósito.

La palabra o el concepto de "permanencia", engloba para algunos diccionarios, como sinónimo de duración firme y continuada, constancia, estabilidad, es decir, la acción de mantenerse sin mutación o cambio en un mismo lugar, estado o calidad. (47)

(47) Diccionario Espasa-Calpe y Diccionario del Reders Digest, México, tomo 9.

Este concepto significa el principio de "estabilidad" en el empleo y en las relaciones jurídico-laborales entre las empresas con sus trabajadores, existiendo en consecuencia una mayor seguridad social, económica, productiva y de responsabilidad en dicho vínculo.

Una vez estudiado el concepto de la permanencia, conviene adecuarlo al texto de la disposición jurídica que se comenta, pretendiendo con ello dilucidar la interpretación debida de su texto y en consecuencia poder entender el espíritu del legislador al establecer dicho artículo.

De acuerdo al texto que se analiza, se establece como norma general que todo agente de seguros es trabajador de las empresas donde prestan sus servicios (entendiendo por ello a las compañías aseguradoras ya que con éstas se encuentran vinculadas mediante un contrato para promocionar y procurar los contratos de seguro que la misma empresa ofrece), sólo cuando el servicio que presten sea continuo y no espaciado, estable y no ambiguo, es decir que sea permanente y no esporádico.

Es de suma importancia para obtener los propósitos de la presente tesis, el analizar las excepciones a la regla general, que se describen en el mismo artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, es decir que todo agente de seguros será considerado como trabajador o empleado laboral de la empresa ~~ido prestaseguro de~~ ejercicios permanentemente y con las dos salvedades que a continuación se enuncian:

a) Que el agente de seguros no ejecute personalmente el trabajo.

Puede ocurrir y de hecho sucede con frecuencia, que el agente de seguros persona física contrate a otros terceros para ayudarlo a promocionar, gestionar y convencer a posibles contratantes o asegurados para convenir con la aseguradora en la celebración de un contrato de seguro, actitud que el supuesto de que el agente preste su cédula de autorización y en base a ella el tercero convence a los posibles copntratantes del seguro, es prohibido por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. (48)

(48) El Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, establece en su artículo 26, fracciones VII y IX, la limitante de que sólo los autorizados pueden ejercer las funciones propias del agente de seguros.

En este supuesto en particular, obviamente el responsable frente a los clientes o contratantes, a la aseguradora y a la Comisión, lo será el agente de seguros autorizado para dicho efecto, a pesar de que en la práctica se auxilia de personas ajenas bajo su subordinación.

b) O que únicamente intervengan en operaciones aisladas.

Tratándose de las funciones que realiza el agente de seguros, es difícil definir concretamente las características especiales del caso en particular, siendo que el agente de seguros se encarga primordialmente de brindar una atención continuada tanto a la aseguradora (actualizándola en caso de existir un cambio en la gravedad del riesgo asegurado, en depositar en sus cajas las cantidades por concepto de primas, entre otras), como al cliente o asegurado (explicándole las coberturas a que tiene derecho, cobrándole las primas, atención y asesoramiento en caso de siniestro, etcétera), por lo que dicho supuesto si se pudiera calificar como una relación permanente derivada de su misma naturaleza en sus servicios y no en cambio en que intervenga en operaciones aisladas.

Pero también es cierto que no existe ninguna disposición jurídica que obligue al agente a intermediar un número determinado de contratos de seguro en forma periódica, del mismo modo que la aseguradora no puede obligar al agente de seguros a entregar continuamente solicitudes de contratación de seguro, por lo que en dicho sentido se actualizaría en el caso particular, la excepción que describe el artículo 285 en comento.

3.5. CRITERIOS JUDICIALES EN LA MATERIA

En el caso concreto que nos ocupa, tanto la Suprema Corte de la Justicia de la Nación como algunos Tribunales Federales, han considerado el carácter mercantil de los agentes de seguros, respecto a las compañías aseguradoras, un ejemplo de ello se plasma en el amparo directo número 543/74 del 25 de julio de 1975. Tesis No. 287; Quinta Epoca, pág. 524, en la que se define la relación de subordinación y dependencia, pudiendo existir de manera ocasional, siendo por ende la norma o principio general el vínculo mercantil entre ambos, haciendo referencia específica a los elementos del contrato de comisión.

El 15 de agosto de 1974 la Suprema Corte de Justicia resolvió que el agente de seguros como parte quejosa del amparo directo No. 3225/73, era trabajador de la empresa de seguros, respaldando dicha consideración en la interpretación estricta a las cláusulas del contrato convenido entre las partes, de entre las cuales el Máximo Tribunal consideró que existía subordinación para con el agente, basándose en forma primordial en la cantidad de obligaciones impuestas al mismo por parte de la aseguradora.

Un precedente de la Jurisprudencia emitida por la Suprema Corte de la Justicia, contenido en el amparo directo No. 3510/74 (Banco Capitalizador e Inmobiliario de Monterrey, S.A., de fecha 21 de febrero de 1975), resolvió que el agente de seguros es trabajador de la compañía aseguradora, en virtud de que la quejosa no probó la falta de subordinación, y de realización personal de los servicios efectuados por el agente, siendo en consecuencia un juicio favorable al mismo en la deficiencia de las probanzas ofrecidas.

Por otra parte, considero importante resaltar el concepto de subordinación laboral que para efectos fiscales resolvió el Tribunal Fiscal de la Federación:

"SUBORDINACION LABORAL PARA EFECTOS FISCALES.- CONCEPTO DE LA MISMA.- La subordinación que deriva de una relación laboral consiste en la facultad jurídica del patrón de dar órdenes e instrucciones relacionadas con el servicio personal que le preste el trabajador, A+79H quien tiene el deber de sujetarse a ellas; es, pues, un poder jurídico de mando que se refiere estrictamente a los servicios contratados, el cual es correlativo a una obligación de obediencia por parte de quien los presta. Lo anterior tiene trascendencia al ámbito fiscal, en tanto que toda relación con las características antes indicadas, en la que se establezca el pago de una retribución a favor del trabajador y a cargo del patrón, constituye el hecho generador de la obligación de pago de cuotas obrero patronales a favor del Instituto Mexicano del Seguro Social.

Revisión No. 1359/82.- Resuelta en sesión de 2 de marzo de 1983, por unanimidad de 7 votos.

Revisión No. 2562/82.- Resuelta en sesión de 10 de noviembre de 1983, por unanimidad de 7 votos.

Revisión No. 317/83.- Resuelta en sesión de 26 de enero de 1987, por unanimidad de 8 votos.

(Texto aprobado en sesión de 26 de noviembre de 1987).

R.T.F.F. Año IX, No. 95, Noviembre 1987, p. 501.

En relación a las cuotas obrero patronales respecto al Instituto Mexicano del Seguro Social, el Tribunal Fiscal de la Federación, ha resuelto lo siguiente:

"AGENTES DE SEGURO.- ESTAN SUJETOS AL REGIMEN DEL SEGURO SOCIAL POR SER TRABAJADORES DE LA INSTITUCION A LA CUAL PRESTAN SUS SERVICIOS, AUNQUE EL CONTRATO CELEBRADO CON ESTA SEA DE COMISION MERCANTIL.- Por mandato expreso del articulo 285 de la Ley Federal del Trabajo, los agentes de seguros son trabajadores de las empresas a las que prestan sus servicios, aunque el contrato que los ligue sea de comision mercantil, porque ese precepto tiende a proteger al prestador de servicios creando a su favor una relacion laboral. La Ley General de Instituciones de Seguros no se opone a la ley laboral, pues mientras aquella regula los derechos y obligaciones que surgen con motivo del contrato de comision mercantil, esta regula los derechos y obligaciones que derivan de la relacion laboral creada por la norma juridica mencionada. Sólo cuando el agente no ejecuta personalmente el trabajo o lo realiza en operaciones aisladas, no surge la relacion laboral; pero si no existe alguna de esas dos excepciones el precepto aludido crea dicha relacion, por lo que, conforme al articulo 12 de la Ley del Seguro Social, los agentes de seguros están sujetos al régimen del seguro obligatorio establecido por la misma ley.

Revisión No. 56/84.- Resuelta en sesión de 29 de octubre de 1984, por mayoría de 6 votos y 1 más con los resolutivos.

Revisión No. 405/83.- Resuelta en sesión de 15 de marzo de 1985, por unanimidad de 5 votos."

"COMISIONISTAS.- SE PRESUME SU CARACTER LABORAL PARA EFECTOS DE AFILIACION AL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL CUANDO SU ACTIVIDAD ES PERMANENTE, SALVO QUE SE DEMUESTRE QUE NO EJECUTAN PERSONALMENTE EL TRABAJO O QUE UNICAMENTE INTERVIENEN EN OPERACIONES AISLADAS.- Conforme a lo establecido por el articulo 285 de la Ley Federal del Trabajo, los agentes de comercio son trabajadores de la empresa o empresas a

las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, con las excepciones a que el propio dispositivo legal se refiere: que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas.- Por lo tanto, si se niega la relación laboral cuestionándose que determinados comisionistas no son trabajadores, la defensa sólo será válida si se demuestra la o las excepciones a que el propio artículo se refiere.

Revisión No. 795/81.- Resuelta en sesión de 8 de diciembre de 1983, por unanimidad de 7 votos.

Revisión No. 1833/82.- Resuelta en sesión de 9 de febrero de 1984, por unanimidad de 8 votos.

Revisión No. 299/93.- Resuelta en sesión de 14 de marzo de 1984, por unanimidad de 6 votos.

Por su parte, la Cuarta Sala de la Suprema Corte de Justicia ha expresado su criterio en la siguiente forma, con los precedentes y las tesis que a continuación se transcriben:

"COMISION MERCANTIL, CASO EN EL QUE NO EXISTE INTERMEDIARIO EN LA.- No habiendo quedado acreditado los autos del juicio laboral con las pruebas aportadas por los trabajadores que al contrato de Comisión Mercantil celebrado entre las empresas demandadas sea ilícito o que haya viciado en alguno de sus elementos constitutivos, así como que la empresa Comisionista no tuviera elementos económicos propios y suficientes para obligarse con sus trabajadores, debe estimarse no acreditar la figura de intermediación a que se refiere la Ley Federal del Trabajo en sus artículos 12 al 15 y por ende, no comprobada la relación laboral con la empresa comitente.

Amparo Directo 6327/80.- Sergio Cerón Amezquita y otros.- 27 de junio de 1984.- Mayoría de 4 votos.- Ponente: Victor Manuel Franco Pérez.- Desidente: Guillermo Guzmán Orozco.- Secretario: Jesús Enrique Flores González."

"SUBORDINACION, CONCEPTO DE.- Subordinación significa por parte del Patrón un poder jurídico de mando, correlativo a un deber de obediencia por parte de quien presta el servicio. Esto tiene su apoyo en el artículo 134, fracción III, de la Ley Federal del Trabajo, que obliga a desempeñar el servicio bajo la dirección del patrón, o de su representante, a cuya autoridad estarán subordinados los trabajadores en todo lo concerniente al trabajo.

Amparo Directo 686/79.- Salvador Medina Soloache y otro.- 13 de junio de 1979. Unanimidad de 4 votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo. Secretario: Joaquín Dzib Núñez.

Amparo Directo 2621/77.- Jorge Lomeli Almeida.- 22 de septiembre de 1977.- Unanimidad de 4 votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo. Secretario: Joaquín Dzib Núñez.

Amparo Directo 7071/77.- Neftalf de los Santos Ramirez. 12 de marzo de 1979.- 5 votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo. Secretario: Miguel Bonilla Solís.

Amparo Directo 744/79.- Gregorio Martínez Spiro.- 25 de junio de 1979. Unanimidad de 4 votos. Ponente: Juan Moisés Calleja García. Secretario: Juan Manuel Hernández Saldaña.

Amparo Directo 4611/78.- Remigio Jiménez Márquez.- 2 de agosto de 1979. Unanimidad de 4 votos. Ponente: Juan Moisés Calleja García. Secretario: Juan Manuel Vega Sánchez."

C A P I T U L O I V

" CARACTER MERCANTIL DEL AGENTE DE SEGUROS "

"CARACTER MERCANTIL DEL AGENTE DE SEGUROS"

Es común en el ambiente que rodea el campo asegurador, pensar con gran facilidad que los agentes de seguros son personas cuyo patrimonio y personalidad jurídica son independientes completamente de las compañías aseguradoras y que además el vínculo jurídico que une a ambos es meramente mercantil, no existiendo relación laboral alguna.

Tal afirmación es muy cuestionada según lo hemos tratado a lo largo del presente estudio, ya que existen elementos que son característicos de una relación de trabajo entre patrón y trabajador, tal y como se ha analizado en el capítulo que antecede.

Los tratadistas en esta materia, mismos que consideran de naturaleza mercantil el vínculo entre la aseguradora y el agente, suelen equiparar dicha relación jurídica con tres tipos de contratos, los cuales se analizan a grandes rasgos a continuación:

4.1 CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Según Proseta, el contrato de comisión mercantil, es el convenio por medio del cual, "el comisionista en calidad de empresario mercantil, se obliga a prestar una actividad, consistente en realizar un acto o negocio jurídico por cuenta de otra persona llamada comitente".

Con fundamento en el artículo 273 del Código de Comercio vigente, "El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña."

Según Guillermo Cabanellas de Torres, la "Comisión es la facultad que se da o se concede a una persona para ejercer, durante cierto tiempo, algún cargo." (49)

Por su parte Rafael De Pina, define el contrato de comisión mercantil "como aquel por el que una persona (comisionista) se obliga a ejecutar por cuenta de otra

(49) CABANELLAS DE TORRES, GUILLERMO. Diccionario Jurídico Elemental, Buenos Aires, Argentina. 1988.

(comitente) los actos de comercio que ésta le encarga... El objeto de la comisión, lo constituye la realización del acto o actos de comercio encargados al comisionista por el comitente..." (50)

Como primera conclusión se resume de lo anterior, que el comisionista es una persona ajena a la empresa o comitente, ya que a pesar de que haya una relación jurídica entre ambos o que el comisionista tenga que seguir las instrucciones del comitente (artículo 286 del código de comercio), no existe una relación laboral entre ambos ya que contiene las siguientes características que describen la naturaleza del vínculo como mercantil:

- Es un acto de comercio (artículo 75 del Código de Comercio)

- Es un contrato típico.

- Tiene una relación contractual de vigencia temporal (generalmente hasta que el comisionista cumpla con su obligación al ejecutar el acto concreto de comercio).

(50) DE PINA, RAFAEL. Diccionario de Derecho. Edit. Porrúa. México, 1979.

- Puede obrar a nombre propio o a nombre del comitente (si contrata a nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate con fundamento en los artículos 284 y 285 del multicitado código mercantil).

- Es revocable en cualquier tiempo por el comitente.

- El comisionista recibe cargas especiales por ley (verbigracia notificar el rechazo del encargo que se pretende encomendar custodiar la mercancía aunque rechace el encargo, etcétera).

- El comisionista debe notificar de inmediato la negativa del encargo para que únicamente conserve la mercancía puesta a su cuidado y no se entienda una aceptación tácita.

Respecto a este criterio sustentado en equiparar la relación entre un agente de seguros y una empresa aseguradora con un contrato de comisión mercantil, se podrán argumentar las siguientes observaciones:

En primer término, se tiene que determinar claramente lo que la legislación considera como un acto concreto, ya que pudiera entenderse que la promoción, explicación y el facilitar la contratación de seguros entre dos partes ajenas al agente mismo, se comprenderían como un acto concreto, es decir, es cierto que el allegar proponentes para contratar seguros a una empresa aseguradora y después eficientar, facilitar la celebración y desarrollo del contrato de seguro, es una función claramente determinada tanto por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, como por el Reglamento de Agentes de Seguros y demás disposiciones aplicables, por lo que se pudiera entender con ello un "acto concreto", pero también es cierto que las funciones propias de los agentes de seguros, no se limitan a lo mencionado, sino que además hay que convencer al proponente para contratar y adquirir un seguro, llevar a la aseguradora tal solicitud, regresar al proponente la aceptación por parte de la aseguradora de dicha propuesta, depositar en las cajas de la compañía el monto correspondiente a la prima conforme al seguro contratado, explicar al asegurado o contratante de las modificaciones, condiciones, coberturas o exclusiones del seguro contratado, atender al mismo en caso de ocurrir algún siniestro que es la actualización del riesgo cubierto por la aseguradora y demás funciones a las que ya hemos hecho referencia en el capítulo primero del presente estudio; por

todo lo cual, dichas funciones del agente de seguros no encuadrarían en la hipótesis de la figura jurídica en cuestión, salvo que el mismo contrato se describan claramente, las funciones a desempeñar por parte del comisionista.

Por otro lado, referente a la vigencia de la relación contractual, en el caso de la comisión mercantil es temporal, comúnmente a corto plazo; en el caso del agente de seguros, la vigencia del contrato es indeterminada y condicionada fundamentalmente a que la autorización o cédula como agente de seguros por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, tenga vigencia (generalmente la autorización de la Comisión es anual y renovable o que el agente no incurra en alguno de los supuestos establecidos en el artículo 26 del Reglamento de Agentes de Seguros para su revocación), y a que en caso de que cualquiera de las partes (aseguradora o agente), quiera dar por rescindido el contrato, deberá dar aviso a la contraparte en un término convenido entre ellos para dicho efecto.

En relación a que en el contrato de comisión mercantil, el comisionista puede contratar a nombre propio o a nombre del comitente, en el caso del agente de seguros, única y

exclusivamente puede contratar a nombre y por cuenta de la compañía aseguradora, ya que con fundamento en la fracción primera del artículo 3 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, las empresas que se organicen y funcionen como instituciones y sociedades mutualistas de seguros podrán realizar cualquier operación activa de seguros en territorio mexicano.

Por último señalaré que en el caso de que el agente de seguros no quisiera contratar con una empresa aseguradora a pesar de que ésta última le hubiere propuesto dicho contrato y el agente no haya notificado su negativa, no se perfecciona por este hecho la celebración del contrato mismo, es decir, no hay una aceptación ficta de la contratación entre la aseguradora y el agente cuando éste no notifica al primero su negativa como sucede en la comisión mercantil.

El agente de seguros debe estar autorizado para realizar las funciones propias del mismo, ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la contratación con una o varias aseguradoras es consensual, es decir, el contrato se celebra cuando ambas partes (agente y aseguradora), firman de conformidad dicho convenio o cuando están de acuerdo en los

términos del mismo, a pesar de que lo que generalmente ha sucedido en la práctica, es la celebración del contrato por escrito, ya que debe ser autorizado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, además de que para efectos de prueba resulta indispensable dicho consentimiento expresado por escrito.

4.2 CONTRATO DE MANDATO

Este tipo de contratos generalmente se dan en materia civil o mercantil, dependiendo la naturaleza del contrato mismo; se otorga mediante escritura pública o privada y su objeto primordial son el de realizar todo tipo de actos generales en materia civil o mercantil.

Según lo establece el artículo 2546 del código civil para el Distrito Federal y para toda la República en materia Federal, que "El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga".

A diferencia de la comisión mercantil, en el mandato, no existe la obligación por parte del mandatario de vigilar la manutención de las cosas, objeto del contrato o de las funciones que debiera desempeñar el mismo mientras el mandante encuentra a otra persona que se decida en contratar como mandatario.

Otra diferencia entre los dos contratos que hasta el momento hemos analizado, es la de que en los contratos de comisión mercantil, el comisionista no puede comparecer ante autoridades o juzgados en juicio, representando al comitente, en cambio en el mandato, se trata de un convenio general e ilimitado en lo referente a todo lo concerniente al objeto del contrato mismo.

Derivado de las características especiales y técnicas que se enmarcan en la relación entre el agente de seguros y la compañía aseguradora, resulta inexacto el pretender equiparar dicho vínculo a un contrato de mandato, cuya característica primordial es la de que el mandatario realiza diversos actos jurídicos por cuenta del mandante, situación que claramente no ocurre en el caso de los agentes de seguros.

4.3 CONTRATO DE MEDIACION MERCANTIL

El contrato de mediación mercantil no es exclusivo de la materia mercantil, sino también esta institución se encuentra en diversas materias como por ejemplo las agencias de colocaciones, preparatorio a un contrato base, etcétera.

El contrato de mediación mercantil, es un convenio de "servicios por medio del cual el mediador se obliga a poner en contacto a 2 o más partes para la celebración o conclusión de un negocio".

Según Guillermo Cabanellas, la mediación es una participación secundaria en un negocio ajeno, a fin de prestar algún servicio a las partes o interesados, el cual tiene por objeto la facilitación de un contrato, presentado a las partes u opinando acerca de alguno de sus aspectos. (51)

El mencionado autor, equipara la figura del mediador con la del comisionista, sin hacer ninguna alusión respecto de las diferencias que pudieran existir al respecto, como por ejemplo de que el contrato de comisión mercantil es un contrato tipificado en el Código de Comercio, en cambio el primero es una figura jurídica atípica.

(51) CABANELLAS DE TORRES, GUILLERMO. Ob. cit página 49.

Por su parte Rafael De Pina, describe que la mediación "es un contrato por virtud del cual una de las partes se obliga a abonar a la otra -que ha procurado en su favor la celebración de un contrato u operación mercantil- una remuneración por tal servicio..." (52)

Es un contrato que tiene como finalidad avenir a dos partes; generalmente es un contrato preparatorio o preliminar, por lo que el mediador no interviene en el convenio definitivo.

La intervención del mediador es esporádica, es decir, interviene en operaciones aisladas o individuales, por lo que no tiene la representación del mediante, así que no existe impedimento alguno para poder contratar con dos mediadores al mismo tiempo y avenirlos para que celebren convenios entre ambos.

La mediación mercantil es un contrato atípico y se diferencia del mandato civil por los siguientes conceptos:

Se diferencian primordialmente en que en este contrato no existe mandato alguno y se remunera al triunfo (ésto significa que es única y exclusivamente cuando las dos partes que aviene el mediador realizan la contratación, es

(52) DE PINA, RAFAEL. Ob. Cít.

cuando procede el pago al mismo por su intervención.- lo mismo sucede tratándose de los agentes de seguros, es decir, que no tienen derecho a sus comisiones, sino hasta que el proponente del seguro a quien convenció y explicó el agente, decide contratar con la aseguradora aceptando esta dicha propuesta, por lo que en esta característica si se encuadraría a la figura del agente de seguros con el contrato de mediación mercantil), además, en el mandato civil, el mandatario interviene en el contrato definitivo lo que no sucede en la mediación.

Otra diferencia con el mandato, radica en que el mediador además de que generalmente puede delegar sus funciones, no actúa representando a parte alguna.

4.3.1. OBLIGACIONES DEL MEDIADOR:

- * Desempeñar sus funciones de acuerdo con las instrucciones y la finalidad del contrato.

- * Informar al mediante, los detalles del proceso y desarrollo del negocio.

- Ejecutar personalmente el encargo (intuitu personae).

- Deber de guardar la lealtad posible a su cliente o mediante (en esta hipótesis surge la duda de que que ocurrirá cuando se llegara a dar el caso de que el mediador lo sea de las dos partes en un mismo negocio?, situación que no abundaremos mayormente por se éste un recordatorio somero de esta figura jurídica y que resulta menos importante para los propósitos del presente estudio).

- Generalmente se realiza un "pacto de exclusiva", en el sentido de que el mediador no podrá contratar con otro mediante o cliente en una determinada zona o no contratar productos iguales o similares.

4.3.2 OBLIGACIONES DEL MEDIANTE O CLIENTE

- Pagar los gastos erogados por el mediador durante el desarrollo de sus funciones (obligación que no es parte del vínculo existente entre la aseguradora y el agente de seguros, ya que este último es quien tiene la obligación de cubrir sus propios gastos que eroge para el ejercicio de sus funciones).

- Pagar la remuneración, premio o comisión al mediador (generalmente es al triunfo, es decir, hasta que se realice la contratación o el convenio definitivo entre las partes que aviene).

- Se puede convenir un "pacto de exclusiva", consistente en que el agente no podrá vender o contratar directamente con el cliente sino las a través del mediador, o no contratar con otro mediador en una determinada zona.

Con relación al presente contrato, considero que las características del mismo con las que concurren en la relación existente entre el agente de seguros y la aseguradora, resultan muy similares tal y como lo hemos mencionado en el desarrollo del presente tema, por lo que adelantándome a las conclusiones del tema en estudio y tomando como base las características especiales de la presente institución, comento que los contratos que celebran generalmente las aseguradoras con los agentes, se equiparan a este tipo de convenios.

4.4 CONTRATO DE AGENCIA

Según Rodríguez y Rodríguez el contrato de agencia es aquel convenio por medio del cual una persona llamada agente se encarga permanentemente de realizar o preparar contratos a nombre y por cuenta de otras personas llamadas comerciantes.

Tal y como lo hace notar el ilustre Roberto L. Mantilla Molina, en nuestro sistema jurídico mexicano, no se ha comprendido en todos sus términos la figura del "agente de comercio", ya que si bien es verdad que bajo tal denominación se encubre una gran variedad de circunstancias, situaciones y actividades que hacen que la institución que se comenta en este acápite sea complejo y escurridizo. (53)

Según el mismo autor, el agente de comercio es la persona, física o moral que de modo independiente se encarga de fomentar los negocios de uno o varios comerciantes.

El elemento de independencia es de suma importancia ya que tal y como lo menciona el autor en comento, la independencia del agente de comercio significa que es él mismo y no alguno de los comerciantes a cuyo favor ejerce sus funciones, quien determina el modo, lugar y tiempo de desplegar su actividad, es decir, como resultado de ello el agente está en libertad de consagrarse a otras actividades e incluso de servir como agente a diversos comerciantes, tal vez con la única limitación de que no exista una competencia entre ambos determinada a ciertos territorios o materia de acción, limitación que según el autor impone la lógica de los hechos

(53) MANTILLA MOLINA. Ob.Cit. Págs. 207 y sigs.

ya que si las funciones propias del agente, consistente en fomentar los negocios de un comerciante, malamente podrá fomentarlos si con ello favorece a los de un competidor.

Mantilla Molina enuncia que la "independencia de que, por esencia, disfruta el agente de comercio tiene como consecuencia de que no deba ser considerado, en cuanto es propiamente agente mercantil, como un trabajador, carácter que ambos tiene el que hemos denominado agente de ventas".

Por su parte Arturo Diaz Bravo, opina que "el contrato de agencia puede suponer una clara relación de trabajo, pero en muchos casos será puramente mercantil y en algunos será forzoso calificarlo como contrato civil de prestación de servicios (artículo 2606 y siguientes del Código Civil)".

En cuanto a la agencia laboral, los ya conocidos textos legales son suficientemente vagos como para no permitir una clara demarcación de los campos: ¿cuándo debe considerarse permanente la actividad del prestador? y ¿cuándo deberá catalogarse tal actividad como subordinada?

Ha aquí, de modo resumido, expuestas las actuales posturas doctrinales mexicanas sobre el punto - continúa enunciando el autor - :

"En forma ardorosa y tono triunfal, Mario DE LA CUEVA (El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, México 1972, págs. 508 y sigs.) refiere las escaramuzas que constituyeron la "batalla por los agentes de comercio" en el seno de la Comisión redactora de la LFT, que finalmente elaboró el texto antes transcrito del artículo 285, y sin ambages ni distingos, proclama el carácter de trabajadores por parte de los que llama agentes de comercio, de quienes afirma que "... son las personas que de manera permanente y actuando de conformidad con las instrucciones y lineamientos que les imponen las empresas se dedican a ofrecer al público mercancías, valores o pólizas de seguros, por cuyo trabajo perciben una prima calculada sobre el ingreso de las operaciones en que intervienen, a la que se da el nombre de salario a comisión".

Alfredo Sánchez Alvarado parece competir tal postura, al expresar que el trabajador comprende, entre otras especies, la de agente de ventas; sin embargo, un poco más adelante, al detenerse en cada una de las especies, no menciona a dicho agente. (54)

(54) SANCHEZ ALVARADO, ALFREDO. Instituciones de Derecho Mexicano del Trabajo, tomo I, Vol. I; México, 1967, págs. 294 y sigs.

Por su parte Joaquín Rodríguez Rodríguez distingue los dependientes viajeros que, en unión de los dependientes fijos, son trabajadores, de los agentes de comercio, que, en su concepto, son "... comerciantes encargados permanentemente de preparar o realizar contratos en nombre y por cuenta de otros comerciantes", y por tanto, no son trabajadores. (55)

Por su parte Mantilla Molina también distingue entre agentes que, por regla general, son verdaderos trabajadores, como los de ventas y los viajeros, y aquellos que, por actuar en forma independiente, parece que no pueden configurar una categoría laboral..." (56)

Algunos estudiosos del derecho en esta materia opinan que después de analizar las diversas características que nuestra Ley Federal del Trabajo requiere para calificar a un sujeto como trabajador, así como a un contrato como laboral, concluyen que no puede considerarse que el verdadero agente de seguros sea trabajador de las empresas aseguradoras, ni que el contrato de "intermediación, agencia o mediación mercantil" sea un contrato de trabajo.

(55) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN. Ob. cit.

(56) MANTILLA MOLINA. Ob. Cit. págs. 223 y 224.

Según su consideración, debe abiertamente hablarse y tratarse como un contrato de agencia, que se celebra entre una compañía de seguros quien requiere promocionar y eficientar los contratos de seguro que pretende contratar con el público en general; con un agente de seguros y que generalmente en la práctica se ha considerado, no como derivado de una relación o vínculo laboral, sino como mercantil.

La afirmación anterior la concluyen de que además de las características que se señalan, su carácter independiente y profesional, por una parte, su falta de dependencia económica y la supuesta inexistencia de un salario, por otra parte, independientemente de que el mismo agente de seguros pueda trabajar para diversas empresas, la naturaleza confidencial de los datos que obtenga y la necesidad de obtener la autorización por parte de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para fungir como tal en los diversos ramos de aseguramiento existentes, son fundamentales para desvirtuar la naturaleza laboral del contrato mercantil que se comenta y por otra parte explican que dichas características son la posibilidad del agente de delegar su cargo, valiéndose de personal a su servicio, en la empresa o agencia de la que sea titular, o de otros agentes, cuando el agente trabaje en forma aislada e independiente; de acuerdo

con lo expresado, los partidarios de este criterio, entre el agente de seguros y la aseguradora hay una falta absoluta de subordinación del agente a la Compañía.

Por lo que respecta a la subordinación entre ambos y a la prestación de los servicios en forma personal por el que el trabajador no esté obligado a prestar el servicio en forma exclusiva y directa, sino que pueda auxiliarse y valerse de otros, para ofrecer, promocionar, explicar y en general intermediar seguros, debería establecerse así y en forma clara en la redacción del contrato que celebren entre ambos, en el cual se debe establecer y convenir que el agente de seguros asume responsabilidad frente a la Compañía por los actos que realicen sus subordinados.

La tesis mercantilista, por su parte argumenta al respecto que el agente no tiene horario alguno que cumplir frente a la compañía de seguros, ni que las comisiones a que tenga derecho de las primas de los seguros que coloque o promocióne, sean su único o su principal ingreso, además de su carácter independiente o profesional.

Con relación al artículo 84 de la Ley Federal del Trabajo, mismo que establece la integración del salario en el que se incluye entre otras a las comisiones, argumentan que dicho precepto legal sólo es aplicable cuando exista relación laboral, situación que no sucede en el caso concreto, tan es así que en su última parte dicho precepto describe "y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al trabajador por su trabajo, además del hecho de que tanto los contratos mercantiles celebrados entre el agente y la aseguradora, así como las comisiones mismas deban ser aprobadas previamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión, por lo tanto la compañía de seguros no da instrucciones específicas al agente, respecto a su actividad, ya que éste se conduce exclusivamente por los modelos de póliza de la compañía y por las "tarifas" que rijan respecto a ese ramo y que sean aprobadas previamente por la Secretaría de Hacienda.

Los agentes no tienen obligación alguna de concurrir a las oficinas de la Compañía y si lo hacen esporádicamente, continúan exponiendo, lo hacen exclusivamente para entregar solicitudes, el monto de las primas correspondientes a los contratos de seguro que intermedie, así como las pólizas en cuestión.

En síntesis, los partidarios de esta corriente, concluyen que los agentes de seguros que celebran con la empresa aseguradora contratos mercantiles, nunca son trabajadores, ni puede considerarse que el contrato que entre ambos conviene tenga naturaleza laboral, sino mercantil.

Se trata entonces de auxiliares autónomos e independientes, que jurídicamente no prestan servicios a un comerciante o empresario, sino que lo hacen de manera profesional, en favor de la actividad aseguradora; que nunca están vinculados por relación de subordinación con las compañías de seguros y que siempre pueden ejercer su actividad, directa y personalmente, o bien, por medio de personal de sus empresas o valiéndose de otras personas.

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N E S

Una vez desarrollado y analizado el presente estudio, en su término se pueden considerar las siguientes conclusiones:

El artículo 20, párrafo segundo de la Ley Federal del Trabajo define el contrato individual de trabajo, siendo cualquiera que sea su forma o denominación "aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado mediante el pago de un salario..."

Por su parte, el artículo primero, fracción V del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, establece como agente de seguros "la persona autorizada para intermediar en la contratación de seguros de empresa".

Algunos tratadistas y practicantes de la materia laboral, con base en los artículos 85 y 285 de la Ley Laboral en comento, han considerado que los contratos mercantiles entre aseguradora y agente contienen una naturaleza laboral, es decir, que se constituyen de hecho y de derecho como contratos de trabajo.

Esta tesis se funda sobre las siguientes bases:

A) La subordinación

B) La permanencia

Para ello resulta esencial considerar la excepción que establece el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, en el cual describe una presunción, un principio y dos excepciones al enunciar: "Los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, salvo que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas."

No obstante lo anterior, ni la independencia de los agentes, ni el hecho de que trabajen para varias compañías y de que la percepción que reciban de cada una no constituya su principal ingreso, ni su carácter profesional, ni la circunstancia de que tengan que aprobarse previamente los contratos mercantiles celebrados entre ambos y las comisiones que los agentes perciban, así como su nombramiento tenga que ser autorizado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, ni el hecho de que tenga o de que carezcan de representación; desvirtuarían la naturaleza laboral de la relación jurídica entre ambos, en virtud de que en la legislación de trabajo, no existe impedimento alguno por el que a consecuencia de estas características particulares de la función del agente frente a las aseguradoras, no exista vínculo laboral, por lo que todo ello depende de la intención de los contratantes expresada a través del contrato mercantil, haciendo especial referencia a la ausencia de dos notas que impediría, jurídicamente, la existencia de un contrato y de una relación de trabajo, es decir, el ejercicio personal (exclusivo e indelegable) del ejercicio de sus funciones y la falta de subordinación técnica y jerárquica del agente a la compañía de seguros.

En la práctica es inevitable que un agente acudiera a juicio laboral demandando a la empresa aseguradora, como si fuera trabajador y le reclamara las prestaciones legales que la Ley Federal del Trabajo le concede, como lo son por ejemplo, salario mínimo, vacaciones, prima de antigüedad, horas extras, participación en las utilidades, así como la indemnización constitucional cuando la compañía rescindiera el contrato y no probara que la relación jurídica era diversa a la laboral, por lo que el agente pudiera demandar que se trata de un despido injustificado de su "contrato de trabajo". Será entonces que las Juntas Laborales y la Suprema Corte, resuelvan si dichos contratos mercantiles, la no personalidad en la prestación de servicios y la falta de subordinación del agente a la compañía son características determinantes, para conceder o no la protección del derecho laboral.

Según lo dispuesto en el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, los agentes de seguros son trabajadores de la empresa aseguradora, por lo que resulta esencial efectuar un breve análisis de cada uno de estos elementos a considerar, concluyendo las consideraciones correspondientes:

1.- Que el agente de seguros preste sus servicios a una o varias empresas.

2.- Que su actividad sea permanente.

3.- Que ejecute personalmente el trabajo.

Siendo estos requisitos fundamentales en una relación de trabajo, no son los únicos que se aplican al caso de los agentes de seguros, ya que otras disposiciones de la misma Ley exigen, además la subordinación del trabajador al patrón, siguiendo el criterio en las notas de diversos jurisconsultos en la materia.

Los artículos 8o. y 20 de la Ley Federal del Trabajo exigen la subordinación como elemento esencial para definir al trabajador, así como la relación y al contrato de trabajo.

Para efectuar una conclusión detallada del presente estudio, es necesario analizar brevemente estos requisitos:

1.- Que el agente de seguros preste sus servicios a una o varias empresas.

El agente como tal, no es, ni puede adquirir la calidad de comerciante, ya que al ofrecer o celebrar contratos con terceros, siempre actúa como intermediario de su principal que es la empresa aseguradora, la que si tiene el carácter de comerciante; pero el agente que actúa como titular de una agencia, que contrata a sus propios empleados; que organiza los bienes que adquiera; que alquila una oficina desde la cual ofrece sus servicios comerciales de promoción al contratar seguros, si es comerciante, es decir, como empresario independiente de las aseguradoras cuyos productos ofrece.

El agente de seguros no presta servicios a uno o a varios empresarios, en el sentido de formar parte de estas empresas como trabajador, como funcionario o como empleado, sino que ofrece servicios al público y al comercio en general, de manera semejante como lo efectúan otros profesionistas, como los abogados y los contadores; el agente se vincula a través de contratos mercantiles de agencia o de intermediación, con una o varias empresas (de seguros, de viajes, etc.), intermediación o clientes suyos, a cuyo favor ofrece ventas (agentes de ventas), contratos de viajes y de transportes (agentes de turismo y de viajes); es decir, en calidad de empresario independiente, no existiría incertidumbre en su estatus jurídico.

La actividad que realiza el agente puede ejercerla dentro de la organización de una empresa (de agencia) que él mismo establezca. Se estaría en el supuesto de un comerciante y empresario, mas no así de un trabajador asalariado. (57)

2.- Que la actividad del agente sea permanente

En realidad, la actividad de un agente de seguros no es permanente, en un sentido temporal o cronológico, como lo hemos mencionado en el capítulo III del presente estudio, ya que las actividades que realiza no son constantes, por lo que no está sujeto a horarios fijos ni a jornadas ordinarias o extraordinarias; en cambio, si es permanente, desde su punto de vista técnico o funcional, ya que su relación contractual con la aseguradora, su profesión de agente, la organización y explotación de su agencia de seguros, suponen e implican la celebración y ejecución de actos especializados y

(57) Véase artículo 75, fracción X del Código de Comercio

profesionales, es decir, de múltiples actos y contratos semejantes, que se suceden en el tiempo, lo que plantea la permanencia de su relación. (58)

3.-Que se ejecute personalmente el trabajo.

El ejercicio personal del servicio constituye una característica esencial del contrato de trabajo. El agente y el contrato de agencia, permiten la delegación (59) y aun más, la relación con los agentes de seguros en la actualidad, es una relación no necesariamente personal, en cuanto que no se requiere ni se precisa la intervención directa e insustituible del agente, sino que éste puede intervenir directamente o por conducto del personal que le está subordinado, el cual es totalmente ajeno a las empresas aseguradoras, subrayando en forma importante que no se trata de una prestación de su autorización como agente, ya que quien responde en forma directa es el agente de seguros mismo, por lo que únicamente se auxilia de sus subordinados para promocionar y atender a los contratantes y asegurados, pudiendo ser servicios secretariales y oficina.

4.- Que los actos que ejecute el agente no sean aislados.

Dentro de las funciones propias de un agente de seguros, destaca el brindar atención de manera estable y continua, mas no así en forma esporádica u ocasional, por lo que el agente de seguros, puede adecuarse a esta característica que exige el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo.

(58) Véase artículo 3o., fracción I del Código de Comercio.

(59) Verbigracia los contratos celebrados entre asegurados y agentes que constituyen empresas o agencias.

No es óbice para lo anterior señalar, que cuando el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo incluye dentro de la enumeración que contiene a los agentes de comercio y a los de seguros, confunde las funciones y la naturaleza de estos con la de los otros auxiliares dependientes que la misma norma indica, es decir, los agentes vendedores y los agentes de viajes, entre otros, quienes efectivamente dependen del comerciante, prestan servicios para una o varias empresas, efectúan el trabajo personal y subordinado, aunque de igual forma, nunca sean contratados para operaciones ocasionales o aisladas.

5o.- Que haya una subordinación del agente de seguros con la empresa aseguradora.

Considero que tratándose del vínculo entre el agente de seguros y las compañías aseguradoras, generalmente no existe subordinación que para cualquier relación laboral, exigen los artículos 8o. y 20 de la Ley Federal del Trabajo, lo cual constituye una característica esencial en dicho ordenamiento jurídico, para la existencia de un vínculo laboral entre trabajador y patrón.

En las relaciones entre compañía y agente, no existe la fuerza jurídica de dirigir los servicios del agente, a efecto de seguir instrucciones de acuerdo a los intereses de la empresa aseguradora; no existe relación jurídica alguna, que otorgue facultades al primero para dar órdenes al segundo, respecto al ejercicio de sus actividades y la oferta o intermediación de alguno o algunos de los contratos de seguro; tampoco está vinculado con la empresa, por un deber de obediencia, cuya violación o incumplimiento diera ocasión a la rescisión de la relación jurídica entre

ambos, sin responsabilidad del supuesto patrón, es decir, no existen normas establecidas por las aseguradoras, para guiar y regir el actuar del agente.

En el caso en que los servicios del agente se realizan a través de una empresa de establecimiento fijo, es decir, cuando para el ejercicio de sus funciones como agente se vale de su negociación, (de acuerdo con la definición que de la empresa describe la Ley Federal del Trabajo), para ofrecer sus servicios al mercado, la falta de subordinación es más evidente y clara que cuando el agente de seguros no tiene una empresa establecida, ya que utiliza todos los medios de organización, y entre ellos en forma principal, a sus empleados y trabajadores para ofrecer los contratos de seguro a su clientela, proponiendo al efecto la contratación con la aseguradora.

Derivado de las consideraciones expuestas, se deduce que en nuestro sistema de derecho mexicano y los casos concretos sucedidos en la práctica, los agentes de seguros personas físicas están relacionados, en la gran mayoría, con las empresas aseguradoras a través de un contrato meramente mercantil, no siendo obstáculo para lo anterior el señalar la posibilidad de que existan casos, mismos que de acuerdo a sus características especiales y concretas, se esté en presencia de una relación de trabajo, por lo que se recomienda establecer en el contrato por el que ambas partes expresen su consentimiento, estipular claramente la naturaleza jurídica del vínculo que los relaciona, expresando al efecto el ejercicio de las atribuciones del agente de seguros (es decir, si son personales o pudieran ser delegadas con la limitación expresa de que la responsabilidad como agente será

del titular de la cédula de autorización ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas), si es permanente su actuación, si existe subordinación, si intermedia para una o varias aseguradoras y si lo hace en forma continua o esporádica, exponiendo en dicho supuesto la capacidad con que cuenta el agente de seguros para responder como empresa o como profesionista, de las obligaciones frente a sus empleados, además de los instrumentos y medios suficientes para lograr el mejor ejercicio de las funciones que le son propias.

Además de lo anterior, se propone una reforma a las leyes y disposiciones jurídicas aplicables, pretendiendo precisar aún más los conceptos esenciales que distinguen la naturaleza laboral y mercantil entre el agente y la aseguradora, pretendiendo esclarecer la hipótesis legal en cuestión y brindar a los gobernados mayor certeza y seguridad jurídica, características que son propias de un Estado de Derecho.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

O B R A S J U R I D I C A S

ALVAREZ CARMONA, ISABEL. Diccionario Empresarial. Stanford Business School Alumni Association. Edit. Espasa Calpe, S.A.

AUTORES VARIOS, "Concepto de los Agentes de Comercio en el Derecho comparado con el Español y el Mexicano" T.II, pp.313-319.

BARRERA GRAF, JORGE. Instituciones de Derecho Mercantil Editorial Porrúa, S.A. México, 1991.

BERGEL, SALVADOR. Reformas al Código de Comercio. Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1965.

BOLETIN DE LA ASOCIACION MEXICANA DE DERECHO DE LOS SEGUROS, A.C.- Nota del Lic. Ignacio Zúñiga Retana, Año 3 No. 6

BRUNETI, Referencia del Libro "El Contrato de Seguro". Colombia, 1984.

BUFETE CESAR ROEL, ABOGADOS.- Notas respecto a la cuestión jurídica del Agente de Seguros. 1990.

CAVAZOS FLORES, BALTAZAR. Sintesis de Derecho Laboral Comparado. Edit. Trillas. México, 1991.

CAVAZOS FLORES, BALTAZAR.- Las 500 Preguntas Más Usuales Sobre Temas Laborales. Orientaciones Teórico-Prácticas. Edit. Trillas, S.A. de C.V. México, 1985.

CAVAZOS FLORES, BALTAZAR.- El derecho del Trabajo en la Teoría y en la Práctica". Coparmex. México. 1971.

CERVANTES AHUMADA, RAUL.- Derecho Mercantil. Edit. Herrero, S.A. de C.V. México, 1986.

CLIMENT BELTRAN, JUAN B.- Formulario de Derecho del Trabajo. Edit. Esfinge, S.A. México, 1978.

DE BUEN, NESTOR. "Derecho del Trabajo". Tomo II. Edit. Porrúa. México. 1986.

DE LA CUEVA, MARIO. "El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo" T.I, Edit. Porrúa. 1961.

DE PINA, RAFAEL. Diccionario de Derecho. Edit. Porrúa. México, 1979.

DESPACHO GARCIA AMIEVA Y PRESNO, S.C.- Notas y Análisis del Contrato Mercantil de Agentes de Seguros.

GABINO FRAGA. Derecho Administrativo. Edit. Porrúa, S.A., México 1990.

GARRIGUEZ, JOAQUIN. "El Contrato de Seguro Terrestre". México, 1990. 731 p.

GIRON TENA, JOSE.- El Concepto del Derecho Mercantil. Fascículo III. Madrid, 1954.

GIRON TENA, JOSE.- Apuntes de Derecho Mercantil, Tomo II, Madrid, 1979-1980.

LARRAMENDI. "Hacia una Política en la Agencia de Seguros". p.77

MANTILLA MOLINA, ROBERTO. Derecho Mercantil. 25a. ed. Edit. Porrúa, S.A. México, 1987.

MEDINA ECHAVARRIA, JOSE.- Sociología Contemporánea. México, 1940.

MORALES HERNANDEZ.- Curso de Derecho Mercantil. Tomo I. México. 1970.

OSSA, G.J. EFREN. "Teoría General del Seguro". "El Contrato". Bogotá, Colombia. 1984. 529 p.

PALLARES, EDUARDO. Jurisprudencias y Juicios Mercantiles. Edit. Porrúa, S.A. México, 1983.

RIVERA Y GONZALEZ. "El Contrato y el Agente". México. 68 p.

RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN.- El Problema del Método en la Ciencia Jurídico-Mercantil. Vol. Concepto y Métodos del Derecho Comparado. México.

RUIZ RUEDA, LUIS. "El Contrato de Seguro". Edit. Porrúa. México.

SALINAS SUAREZ DEL REAL, MARIO.- Derecho del Trabajo. Edit. Pac, S.A. DE C.V. México.

SANCHEZ ALVARADO, ALFREDO. Instituciones de Derecho Mexicano del Trabajo, Tomo I, Vol. I, México. 1967, Págs. 294 y sigs.

TENA RAMIREZ, FELIPE. Derecho Constitucional Mexicano. Edit. Porrúa, S.A. México, 1989.

VILLORO TORANZO, MIGUEL. Introducción al Estudio del Derecho. Edit. Porrúa, S.A. México, 1987.

JURISPRUDENCIA

COMPILACIONES DE JURISPRUDENCIA. DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACION.- Informe 1981, 1982, 1984 y 1985. Ediciones Mayo. México.

JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACION. 1937-1991. Talleres de Disigraf, S.A. de C.V. México, 1991.

LEGISLACION

LEY FEDERAL DEL TRABAJO. Decreto del 10. de abril de 1979. Edit. Porrúa. Artículo 285. 1994.

LEY SOBRE EL CONTRATO DEL SEGURO. Edit. Porrúa, S.A. 1992.

REGLAMENTO DE AGENTES DE SEGUROS. Edit. Porrúa. 1994. Artículo 10, fracción IV, Segundo párrafo.

ENCICLOPEDIAS Y DICCIONARIOS

CABANELLAS DE TORRES, GUILLERMO.- Diccionario Jurídico Elemental. Edit. Heliasta. Buenos Aires, Argentina, 1988.

DICCIONARIO ESPASA-CALPE y Diccionario del Reders Digest, Tomo 9, México, 1980.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. Vigésima Edición. Edit. Espasa-Calpe, S.A. Tomo I Madrid 1984.

DICCIONARIO JURIDICO OMEBA. VOZ "AGENTE". Tomo I. 1990.

DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO. Instituto de Investigaciones Jurídicas Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1989. T.I, II y III.

GARRONE, JOSE ALBERTO. Diccionario Jurídico. Tomo II. Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1986.

GRAN ENCICLOPEDIA DEL MUNDO. Gran Diccionario Durvan de la Lengua Española. Tomo 20. Edit. Durvan, S.A. México, 1987.

JORNADA DE POZAS, JOSE LUIS. Diccionario Jurídico. Derecho Fianzas, Comercio, Aduanas, Seguros, Administración. Edit. Navarrete. Francia, 1968.

RIBO DURAN, LUIS. Diccionario de Derecho. Bosch, Casa Editorial, S.A. Barcelona, 1987.