



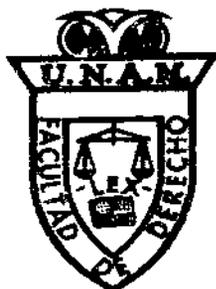
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

"EL SEGURO EN LA CONTRATACION DE
BIENES Y SERVICIOS"

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A ;
JOSE HUGO LOPEZ ROBLES



ASESOR: LIC. GERARDO RODRIGUEZ BARAJAS



MEXICO, D. F.

2005

m.344747



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

A MIS PADRES:

CRISTÓBAL Y MARGARITA
QUE POR SU FORMACIÓN ME
HAN HECHO LLEGAR HASTA AQUÍ

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico o impreso el
contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: José Hugo López Robles

FECHA: 31 mayo 2005

FIRMA: 

A MI ESPOSA:

EDITH

A MI HIJA:

VANIA, QUIENES SON MI MOTIVACIÓN
POR SU AMOR.

A MI AMIGO ALBERTO:

QUE CON SU EJEMPLO Y APOYO HE
CRECIDO ENORMEMENTE.

A DIOS:

POR PERMITIRME REALIZAR
ESTA ETAPA EN MI VIDA.

ÍNDICE

EL SEGURO EN LA CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS.

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN MÉXICO.....	2
1.1 Antecedentes de la actividad aseguradora.....	2
1.2 Control estatal de la actividad aseguradora.....	5
1.2.1 La Secretaría de Hacienda y Crédito Público.....	7
1.2.2 La Comisión Nacional de Seguros de 1946.....	9
1.2.3 Fusión de la Comisión Nacional Bancaria con la Comisión Nacional de Seguros.....	12
1.2.4 Separación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.....	14
1.2.5 La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.....	16
1.2.6 El procedimiento conciliatorio y arbitral en materia de seguros.....	18
CAPÍTULO II	
EL AGENTE DE SEGUROS.....	22
2.1 Concepto de agente de seguros.....	22
2.2 Naturaleza jurídica.....	28
2.3 Funciones del agente de seguros.....	36
2.4 Marco legal de su actividad.....	39
2.5 Requisitos para ser agente de seguros.....	40
2.6 Autorización para ser agente de seguros y expedición de la cédula.....	46
2.7 El agente de seguros persona moral.....	53
2.8 El agente de seguros persona física.....	55
2.9 De las operaciones que pueden intermediar.....	56
2.10 Suspensión o revocación de la actividad de agente de seguros.....	58
CAPÍTULO III	
EL CONTRATO Y SU PERFECCIONAMIENTO.....	64
3.1 Hecho y acto jurídico.....	64
3.2 El contrato.....	67
3.2.1 Noción del contrato.....	67
3.2.2 Importancia del contrato.....	69
3.2.3 Clasificación de los contratos.....	69
3.2.4 Requisitos de existencia de los contratos.....	73
3.2.5 Requisitos de validez de los contratos.....	75
3.3 El consentimiento como elemento esencial del acto jurídico.....	78
3.4 Vicios del consentimiento.....	81
3.5 Distinción entre consentimiento expreso y consentimiento tácito.....	90

CAPITULO IV	
EL SEGURO EN LA CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS.....	91
4.1 Las campañas de incorporación masivas.....	91
4.1.1 Creación.....	94
4.1.2 Objetivo.....	96
4.1.3 Participantes.....	97
4.1.4 Formas que utilizan las tiendas departamentales o de autoservicio para incorporar a sus tarjeta habientes a los programas masivos de seguros.....	97
4.2 Efectos legales de las campañas de incorporación masiva al seguro de vida.....	101
4.3 Ilegalidad en la que incurrn las tiendas departamentales y de autoservicio al ofertar pólizas seguros a sus tarjeta habientes.....	102
4.4 Propuestas.....	103
CONCLUSIONES.....	104
BIBLIOGRAFÍA.....	108

INTRODUCCIÓN

El presente tema tiene como finalidad demostrar la irregularidad jurídica en la que incurren en la actualidad las tiendas departamentales y de autoservicio que a través de diversos programas de asegurabilidad ofertan pólizas de seguros sin consentimiento expreso de sus tarjeta habientes que se ven sorprendidos con cargos no solicitados generando diversas confusiones en el mundo jurídico, toda vez que generan diversas irregularidades al ofertar pólizas de seguros que contienen cláusulas obscuras, que rompen con el principio primordial de la buena fe que es un elemento característico de todo contrato de seguro, con adición a que se viola flagrantemente la Ley de Instituciones de Seguros en virtud de ser el mediador una persona no autorizada para ejercer la actividad de agente de seguros causando diversos efectos jurídicos que hoy no se encuentran regulados por nuestra ley.

Es con ello que con el presente estudio pretendemos hacer notar la ilegalidad en la que incurren tiendas departamentales y de autoservicio para posteriormente proponer una reforma completa que prohíba a éstas tiendas departamentales y de autoservicio la incorporación a programas de asegurabilidad masiva, sin el previo consentimiento de los clientes, que se ven sorprendidos con la implementación de dichos programas.

Para tal efecto hemos dividido nuestro tema en 4 capítulos, mismos que desarrollaré en el siguiente orden:

En nuestro primer capítulo haremos un estudio histórico del seguro en general, desde la época antigua hasta la época actual, para posteriormente estudiar los órganos del control del estado en la actividad aseguradora y de los agentes de seguros.

En el segundo capítulo expondré el tema del Agente de seguros, su concepto y marco legal de su actividad. En el capítulo tercero haré referencia al contrato y su perfeccionamiento. Por último en el cuarto capítulo señalaré la irregularidad en la que incurren las tiendas departamentales y de autoservicio al ofertar a sus clientes pólizas de seguros, ejemplificando con hechos verdaderos y actuales las diversas campañas que han utilizado las tiendas señaladas para sorprender y captar volúmenes masivos de asegurados; señalaré los efectos legales que se producen con implementación de las campañas de incorporación masiva para terminar proponiendo soluciones tendientes a regularizar esta actividad.

CAPÍTULO I

LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN MÉXICO

1.1 Antecedentes de la actividad aseguradora.

La evolución histórica que tienen los seguros en el mundo, ha sido tan importante que ha llegado a constituir un instrumento de suma importancia que procura la tranquilidad básica de los miembros de la sociedad, mediante la protección del ingreso y patrimonio familiar. Es aquí donde la industria aseguradora ha jugado un papel de primer orden en el crecimiento económico de las naciones mediante la creación de diversas empresas que brindan protección y canalización de ahorros con fines eminentemente productivos.

Históricamente, el sector asegurador se ha venido manejando con dinamismo, penetrando en el mercado y generando un impacto en la actividad económica en general, si bien desde fines del siglo XVII se iniciaron en la Nueva España operaciones de seguros, sobre todo en el ramo marítimo, no fue sino hasta 1821, con la terminación de la Independencia de México, que se empiezan a establecer las primeras compañías aseguradoras, pudiendo afirmar que los inicios de la actividad aseguradora en nuestro país se dan dentro de este período.

"El autor Luis Ruiz Rueda establece que, no por influencia española, sino por naturaleza hereditaria de la Madre Patria, al realizar México su Independencia en 1821, conservó la legislación propia que tenía cuando fue la Nueva España y que en materia mercantil, estuvo constituida por las Ordenanzas de Consulado de la Universidad de los Mercaderes de la Nueva España, confirmadas por el rey de España el 24 de julio de 1604, en las cuales ya se decía que aunque entonces no había empresas aseguradoras en este país, cuando llegaren a crearse sus operaciones deberían ser regidas por las Ordenanzas de Sevilla".¹

¹ Ruiz Rueda, Luis. Cit. Por Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. "El Contrato de Seguro Privado." Editorial Porrúa, S.A. México, 2000. página 4.

Para 1893, el seguro de vida era practicado por dos compañías mexicanas "La Mexicana" y "La Fraternal". Por otra parte, en 1897, un grupo de agentes de seguros que iniciaban operaciones en México fundaron la compañía de seguros de nombre "General Anglo Mexicana de Seguros" misma que inició las operaciones en el ramo de daños, compañía que hasta la fecha opera en nuestro país exitosamente en los ramos de daños, beneficios y vida. Posteriormente, en 1901 nace en nuestro país la empresa aseguradora denominada "La Nacional Compañía de Seguros, S.A.", operando principalmente el ramo de vida, para posteriormente convertirse en lo que hoy es uno de los grandes monstruos del mercado asegurador mexicano, es decir, "Grupo Nacional Provincial, S.A. de C.V.", compañía que ha permanecido durante ya casi cien años, en los primeros lugares.

Entre los períodos de 1906 y 1908 operaron, por una parte, en el ramo de vida la compañía cuyo nombre fue "Latino Americana Mutualista, Compañía de Seguros", iniciando sus operaciones como sociedad cooperativa para convertirse en "La Latinoamericana Seguros, S.A." empresa que hasta la fecha viene realizando actividades de aseguramiento; por otra parte, "La Veracruzana" practicó operaciones en los ramos de incendio y transporte.

En virtud de la aparición de compañías aseguradoras en México, surge la necesidad de crear una legislación que regulara aquellos brotes de actividad aseguradora, por lo que con la expedición del Código de Comercio de 1854, podemos precisar que éste viene siendo el primer antecedente legislativo mexicano en materia de seguros, siguiéndole los Códigos Civiles de 1870 y 1884. Posteriormente, en 1892 se expide la primera ley de tipo administrativo, que puso énfasis en los aspectos fiscales, cuyo nombre es Ley Sobre Compañías de Seguros; al respecto, Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores señala que en dicha ley *"...prevalecía el principio de libertad de operación, pero sujeto a ciertas medidas de control, entre las que destacaba la obligación de dichas compañías, de publicar su situación financiera, a fin de permitir a quienes contrataban con ellas, tener garantía sobre los servicios que podían ofrecer.- A pesar de que la citada ley*

no estableció requisito alguno para desempeñar la actividad aseguradora, exigía a las personas, físicas o morales, dedicadas a ella, acreditar ante la Secretaría de Hacienda haber cumplido los requisitos que el Código de Comercio establecía para los comerciantes, además de los contenidos en la ley especial, así como tratándose de aseguradoras extranjeras, a tener un agente domiciliado en el país con poder suficiente que las representara ante el público asegurado y las autoridades".²

En 1926, se expide la Ley General de Sociedades de Seguros, que constituye la primera regulación legal de las empresas aseguradoras. El nacimiento de esta ley no sólo viene a regular el funcionamiento de estas empresas, sino que constituye también un control por parte del Estado sobre los actos de esas sociedades y los contratos de su especie, con el fin de garantizar los intereses de los asegurados.

Nueve años después, en 1935, se expiden dos leyes que vienen a constituir los pilares de la regulación de la actividad aseguradora en México, dando con esto un paso importante nuestro país en esta materia, dichas leyes se conocen con el nombre de: Ley General de Instituciones de Seguros y Ley Sobre el Contrato de Seguro; el esquema que plantean los citados cuerpos legales presentan avances técnicos importantes, que fijan reglas claras para la operación del seguro y para la expansión de esta actividad sobre bases precisas que constituyen un importante avance en la regulación de la materia aseguradora.

Hoy en día, la ley más importante en la regulación y vigilancia de la actividad aseguradora es conocida como la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros; y también resulta necesario mencionar la existencia de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros expedida "*...con el objeto de proteger y defender los derechos e intereses de los usuarios de servicios financieros y de uniformar la legislación y los procedimientos previstos en esta materia... Dicha ley constituye un notable esfuerzo del Congreso para poner a disposición de la población que hace uso de los diversos servicios financieros procedimientos ágiles y expeditos para*

² Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. Ob. Cit., páginas 6 y 7

*resolver sus controversias con las instituciones financieras, brindándoles un marco legal que proporcione mayor seguridad y certidumbre en sus relaciones con tales instituciones”.*³

Por último, cabe destacar que la actividad aseguradora ha tenido un notorio crecimiento, tan es así que hoy en día se encuentran en México 51⁴ compañías de seguros, lo que enorgullece la actividad económica y financiera de nuestros país.

1.2 Control estatal de la actividad aseguradora.

El seguro en sus inicios careció de control estatal, presumiblemente a causa de que las operaciones de seguros realizadas en aquella época no eran lo suficientemente importantes para llamar la atención de los gobernantes.

Es en el siglo XIX donde se encuentran los primeros antecedentes históricos de un organismo gubernamental apto para supervisar la labor de las pocas instituciones de seguros que operaban en el país. El Código de Comercio de 1854, también conocido como “Código de Lares” establecía “...en sus artículos relacionados con la actividad aseguradora (seguros de conducciones terrestres y seguros marítimos), quién aún no haciendo mención alguna a una autoridad supervisora, habló de la presencia de un funcionario del gobierno autorizado, y por lo tanto responsable, de otorgar ‘contratos de seguros’ tratándose de los ‘agentes consulares’; cuya autorización era solamente para la ‘celebración de contratos de seguros en las plazas de comercio de sus respectivas residencias’ siempre y cuando ‘que alguno de los contratantes sea mexicano’. Esas pólizas tendrían ‘igual fuerza si se hubieran hecho con intervención de un corredor en México’.”⁵

³ Exposición de motivos de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. 30 de diciembre de 1999.

⁴ Página web www.amis.com.mx (fuente de información electrónica de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros). Consulta realizada el día lunes 29 de marzo del 2004

⁵ Minzoni Consorte, Antonio. “Memoria de los 50 años de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas”. CNSF. México, 1996, página 5.

"Hay que remontarse a las autorizaciones de los Estatutos para el establecimiento de instituciones de seguros, otorgadas durante el Imperio de Maximiliano de Habsburgo; en diferentes "Diarios del Imperio", (el actual Diario Oficial de la Federación) encontramos bien definida la persona del 'Interventor' con las funciones que se mencionarán a continuación, al registrarse algunos artículos de los Estatutos autorizados a varias compañías de seguros entre febrero y septiembre de 1865".⁶

"En el Código Civil del Distrito Federal y del Territorio de la Baja California de 1870, no se hace mención a organismo de supervisión del estado para las instituciones de seguros, aún cuando se hable en forma muy extensa, sobre los 'Contratos Aleatorios'.- Por otro lado el día 16 de Diciembre de 1892 se promulgó la primera 'Ley Sobre Compañías de Seguros', pero cualquier comunicación de las empresas de seguros que operaran en el país con las autoridades, debía de hacerse directamente a la Secretaría de Hacienda.- Hay noticias que en octubre de 1904 se creó el Departamento de Inspección General de Instituciones de Crédito y Compañías de Seguros. Es necesario llegar a 1910 con la "Ley Relativa a la Organización de las Compañías de Seguros sobre la Vida", para encontrar bien delineada la personalidad jurídica de un 'Departamento Especial de Seguros', para la vigilancia de las compañías de seguros y en nombre de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público".⁷

En este orden de ideas, el nacimiento de la actividad aseguradora en México trajo como consecuencia la creación de leyes y órganos que regularan los alcances de esta actividad, en virtud de la proliferación en la suscripción de contratos de seguros, ya que este contrato no contempla la totalidad de sus alcances, y en él se establecen cláusulas que en muchos casos requieren de interpretación, de ahí la necesidad de que exista un órgano que apruebe el contenido y alcances de cada una de las cláusulas de dicho contrato de seguro.

El seguro es eminentemente un contrato de buena fe que trae implícito el otorgamiento de un servicio por el cual se cobra un precio, de ahí también que tanto

⁶ Minzoni Consorte, Antonio. Op. Cit. Página 5.

⁷ Ídem página 8.

servicio como precio estén regulados por órganos que fijen las reglas para que los que intervienen en la suscripción de contratos de seguros no incurran en excesos o en malas conductas que pongan en riesgo la buena fe del contrato, y no sólo eso, sino que también constituyan fraudes o se ponga en peligro la propia actividad aseguradora.

En este sentido y con el aumento de la actividad aseguradora fue necesaria la creación de un órgano neutral que controlara los alcances y contenidos de los contratos de seguros. El autor Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores señala *"...Por la misma razón, la responsabilidad de que el precio del seguro sea correcto debe recaer en un organismo neutral, cuya situación en la red general de información le permita valorar las tasas de primas que las entidades aseguradoras perciben por su servicio o, al menos, tener algún poder de supervisión y análisis sobre ellas"*.⁸

Hoy en día el órgano de control y regulación de la actividad aseguradora en México es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, teniendo ésta, a su vez, un órgano de vigilancia e inspección de las compañías aseguradoras denominada Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, no dejando de mencionar también la intervención de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros, quien cumple con las funciones de mediador y árbitro de los conflictos entre las aseguradoras y los asegurados de los distintos ramos del seguro.

1.2.1 La Secretaría de Hacienda y Crédito Público

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros señala en su artículo segundo:

Artículo 2°.- "La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, será el órgano competente para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos lo relacionado con los preceptos de esta Ley y en general para todo cuanto se refiere a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros. Para estos efectos, podrá solicitar cuando así lo estime conveniente la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, del Banco

⁸ Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. Op. Cit. Página 15

de México o de algún otro organismo o dependencias en razón de la naturaleza de los casos que lo ameriten.

Competerá exclusivamente a la mencionada Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la adopción de todas las medidas relativas a la creación y al funcionamiento de las instituciones nacionales de seguros.

En la aplicación de la presente Ley, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con la intervención, que en su caso, corresponda a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, deberá procurar un desarrollo equilibrado del sistema asegurador, y una competencia sana entre las instituciones de seguros que lo integran”.

Como se desprende del artículo anterior, el órgano competente para regular la actividad aseguradora es la señalada Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es decir, corresponde al Gobierno Federal controlar la actividad aseguradora en atención a lo también señalado por los artículos 5° y 6° del ya mencionado ordenamiento legal:

Artículo 5.- “Para organizarse y funcionar como institución o sociedad mutualista de seguros se requiere autorización del Gobierno Federal, que compete otorgar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.”

Artículo 6.- “El Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, podrá otorgar autorización para que las instituciones de seguros realicen operaciones de reafianzamiento.”

De lo anterior también se desprende que cualquier signo de actividad aseguradora por parte de una sociedad necesariamente debe presentar su solicitud de funcionamiento anexando a dicha solicitud el proyecto de estatutos, sujetándose desde luego a los lineamientos establecidos por la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, quien fija las reglas mínimas para la constitución de empresas aseguradoras, de ahí que hoy en día esté sumamente regulado en la constitución de sociedades el uso de la palabra “seguros” ya que automáticamente al solicitar autorización para la obtención de nombre o razón social ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, los permisos salen condicionados a obtener, a su vez, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la autorización para utilizar el término “seguros”.

De igual forma, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, regula la solvencia de las compañías aseguradoras, lógicamente con un fin proteccionista de los asegurados ya que las aseguradoras deben contar con reservas suficientes para hacer frente al pago de siniestros que presenten los asegurados, así como para cubrir cualquier tipo de riesgo asumido en los contratos de seguros respectivos. A este efecto, el licenciado Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores señala:

“La manera en que las instituciones invierten estas reservas es primordial para determinar la solvencia de dichas instituciones y con esto su capacidad para afrontar sus compromisos con los asegurados. Las empresas pueden presentar problemas de liquidez si las reservas técnicas no están adecuadamente determinadas y constituidas, o si están invertidas en activos cuya realización sea difícil al momento en que deban de afrontar sus compromisos por la ocurrencia de siniestros. Debido a lo anterior, la inversión de las reservas técnicas debe ajustarse a las proporciones y demás requisitos que exige la ley, y debe efectuarse en el término que al efecto señala la autoridad mediante reglas de carácter general, a fin de mantener las condiciones adecuadas de seguridad y con la liquidez apropiada”.⁹

En conclusión, puedo afirmar que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el órgano máximo del control de la actividad aseguradora a quien le corresponde fijar las bases para su constitución, capital mínimo, reservas y solvencia económica de la misma, con la intervención, en su caso, de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

1.2.2. La Comisión Nacional de Seguros de 1946.

En el año de 1946 nace la Comisión Nacional de Seguros (CNS) misma que jugó un papel significativo en el desarrollo de la actividad aseguradora, principalmente en el aspecto de vigilancia y por la orientación que ejerció para el desarrollo de las

⁹ Ibidem página 18.

empresas aseguradoras que en esa época venía proliferando en concordancia con el país.

Esta comisión surge del decreto que reformó la Ley de Instituciones de Seguros expedido el día dieciocho de febrero de 1946 donde se contemplaba la creación de la comisión, señalando en su artículo 118 que la Secretaría de Hacienda *"ejercerá la inspección y vigilancia de las instituciones directamente o por medio de algún organismo descentralizado, auxiliar de la Secretaría en los términos del reglamento respectivo"*.

De igual forma el artículo 132 estableció el procedimiento a seguir para hacer frente a los gastos de inspección y vigilancia de la siguiente forma:

a) El 50% del presupuesto de gastos de inspección y vigilancia, se prorrateará entre las instituciones de seguros, en relación con el monto de capital y reservas de capital de cada una,

b) El 30%, en relación con las primas correspondientes a las pólizas emitidas durante el año inmediato anterior,

c) El 20% restante, en relación a las utilidades, y las instituciones que no tuvieran utilidades, pagarán la cuota que discrecionalmente fije la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y

d) Las cuotas serán pagadas por mensualidades adelantadas en el Banco de México, S.A., y el fondo que con ellas se forme, será manejado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en los términos del reglamento respectivo.

El 14 de septiembre de 1946 surgió oficialmente la Comisión, fecha también en la que se expide el Reglamento para el funcionamiento de dicho órgano de inspección y vigilancia, cuyo primer artículo señalaba: *"Las funciones de inspección y vigilancia de las instituciones de seguros que corresponden a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se ejercerán por conducto de la Comisión Nacional de Seguros"*. Este reglamento constaba de 21 artículos entre los que se señalaba la forma en que debía funcionar la Comisión y de cuáles eran sus facultades y deberes.

En principio la Comisión fue integrada por cinco vocales, tres de ellos nombrados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, otro nombrado por las instituciones que operaban el seguro de vida, y el último, por las instituciones que operaban el ramo de daños. El cargo de los vocales nombrados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tenía una duración de tres años con posibilidad de reelección; y los propuestos por las otras instituciones duraba solamente un año y, en general, el Reglamento de la Comisión Nacional de Seguros mencionado regulaba los honorarios de los vocales, los requisitos y consideraciones para ser vocal, los honorarios de los vocales, la forma de organización y funcionamiento de los integrantes de la Comisión.

La Comisión Nacional de Seguros inicialmente comenzó a desarrollar una intensa actividad con los diferentes sectores del seguro, atendiendo solicitudes de autorización para operar pólizas con distintas coberturas, realizando estadísticas de las instituciones de seguros que operaban en el país en ese entonces.

"El 14 de febrero de 1956 se expidió el segundo Reglamento de la CNS, el cual modificó la estructura de la Comisión Nacional de Seguros, ampliando sus funciones. En él se establece que la CNS estará formada por un "Comité Permanente" y un "Pleno". Al Comité Permanente corresponderá la inspección y vigilancia, la resolución de los asuntos y la aplicación de las normas que rigen a las instituciones de seguros en particular. Este comité estaría integrado por cinco vocales designados por la SHCP, el Pleno, a su vez, estaría integrado por siete vocales, de los cuales cinco serán los mismos que forman el Comité Permanente y dos designados por la propia SHCP, a proposición de las instituciones de seguros. La SHCP nombrará al presidente de la Comisión a uno entre los cinco vocales, el cual fungirá también como Presidente del Pleno y de dicho Comité.- Los vocales de la Comisión Nacional de Seguros durarán en su cargo cinco años (y no tres como en el reglamento anterior), con excepción de los vocales designados a proposición de las instituciones de seguros, que durarán un año. En ambos casos, los nombramientos podrán ser renovados".¹⁰

¹⁰ Minzoni Consorte, Antonio. Op. Cit. Página 17.

Asimismo, dicho reglamento estableció otras facultades de la comisión, como la de resolver las reclamaciones presentadas contra instituciones de seguros, dictando los laudos correspondientes cuando fuera designada como árbitro, según la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros o, en su caso, ordenar la constitución e inversión de reservas dentro del procedimiento investigatorio.

En resumen, podemos decir que la Comisión Nacional de Seguros operó con éxito de 1946 hasta el año de 1970 fecha en la que se incorpora a la Comisión Nacional Bancaria.

1.2.3 Fusión de la Comisión Nacional Bancaria con la Comisión Nacional de Seguros.

En virtud de la similitud de las instituciones integrantes del sistema bancario y financiero, de las de seguros y fianzas y el de las sociedades mutualistas de seguros, y en atención a la paridad de sus objetivos en el contexto de la actividad económica, fue conveniente unificar las labores de supervisión, inspección y vigilancia de esas instituciones bajo la responsabilidad de un solo organismo. En este orden de ideas en el año en 1968 se reforma la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, para asignar a la Comisión Nacional Bancaria la supervisión y vigilancia de tales instituciones.

Posteriormente, en el decreto del 9 de diciembre de 1970, la Comisión Nacional de Seguros se incorpora a la Comisión Nacional Bancaria, surgiendo así la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, siendo de su competencia la supervisión, inspección y vigilancia de todas las instituciones integrantes del sistema bancario, financiero y asegurador del país.

“... de conformidad con el Decreto de 23 de diciembre de 1970, denominado reformas y adiciones a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y a la Ley Orgánica del Banco de México, en cuyo artículo 160

bis, de este último ordenamiento, se establecía que: 'las funciones de inspección y vigilancia de las instituciones de seguros que correspondían a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en los términos de la Ley General de Instituciones de Seguros y demás disposiciones aplicables, se ejercerían por conducto de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros'.¹¹

Frente a este replanteamiento estructural del sistema financiero se evidenció la obligación del Estado de vigilar el cumplimiento de la ley y se reforzó la necesidad de contar con un organismo encargado de tal función y que a su vez garantizara la seguridad del interés social.

Se requería entonces que el órgano responsable de la supervisión, inspección y vigilancia de las instituciones mencionadas se adecuara a este nuevo orden proveyéndolo de una estructura y facultades congruentes con la nueva orientación, para evitar que fuera rebasado en sus funciones por la realidad.

De tal forma que finalizando el año de 1984 se promulgan diferentes decretos entre los que se encuentran los que facultan y obligan a la Comisión a "1) *realizar la inspección y vigilancia conforme a la ley, fungiendo como órgano de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2) realizar estudios que le encomiende la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público respecto al régimen bancario y de crédito; y 3) presentar opinión a la Secretaría sobre la interpretación de esta ley y demás relativas en caso de duda respecto a su aplicación*".¹²

En los citados decretos se ratifican las facultades de la Comisión para la supervisión, asesoría, consulta, ejecución, investigación y estudios, información, estadística, y las relativas al trámite, registro y control de autorizaciones.

¹¹ Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. Op. Cit. Página 22.

¹² Minzoni Consorti, Antonio. Crónica de Doscientos Años del Seguro en México. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. México 1998. páginas 127 y 128.

1.2.4 Separación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

*"Los cambios en el sistema financiero mexicano, durante los últimos diez años, han afectado a las estructuras de las instituciones que lo integran; el proceso de apertura y desregulación de la economía del país ha sugerido cambios en el esquema del mencionado sistema y el sector asegurador dentro de estos cambios, ha vuelto a tener su posición independiente, o sea, de actuación propia y con su propio organismo que lo encabeza".*¹³ En este orden de ideas, el 3 de enero de 1990 se publica en el Diario Oficial de la Federación el Decreto mediante el cual se dividió la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la primera de ellas para atender lo relativo a las instituciones de crédito y la segunda para todo lo concerniente al sistema asegurador y afianzador.

A partir del 4 de enero de 1990 el sistema financiero mexicano quedó, entonces, integrado en primer término por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, contando ésta con 3 dependencias: a) la Comisión Nacional Bancaria, b) Comisión Nacional de Valores, y c) Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. En la actualidad, la Comisión Nacional de Valores ha sido fusionada con la Comisión Nacional Bancaria, convirtiéndose en lo que se conoce como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. El tantas veces señalado decreto otorgó facultades a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para inspeccionar y vigilar a las instituciones de seguros y fianzas.

El artículo 108 del señalado Decreto indica cuáles son algunas de las prerrogativas de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas al afirmar: *"La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que tendrá, entre otras, las siguientes facultades: 1) Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la Ley le otorga y para el eficaz cumplimiento de la misma, así como de las reglas y reglamentos que con base en ella se expidan y coadyuvar mediante la expedición de disposiciones e instrucciones, a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros y las demás personas y empresas*

¹³ Minzoni Consorte, Antonio. "Memoria ... Ob. Cit., página 24.

sujetas a su inspección y vigilancia, con las políticas que en esas materias competen a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, siguiendo las instrucciones que reciba de la misma.- 2) Coadyuvar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos técnicos y financieros en relación con las operaciones practicadas por el sistema asegurador, siguiendo las instrucciones que reciba de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- 3) Intervenir en la elaboración de los reglamentos y reglas de carácter general a que la Ley se refiere".¹⁴

Por otro lado, entre las direcciones generales con que cuenta la Comisión para el cumplimiento de sus obligaciones se encuentra la de Asuntos Jurídicos, de la cual dependen las direcciones de Consulta y Sanciones, sin embargo, las facultades de conciliación y arbitraje con las que contaba, el 18 de enero de 1999 fueron transferidas a lo que hoy se conoce como la CONDUSEF (Comisión Nacional de Defensa a los Usuarios de Servicios Financieros).

Es importante destacar que a efecto de descentralizar sus actividades, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, cuenta para el auxilio del cumplimiento de sus funciones y obligaciones con dependencias regionales en las ciudades de Guadalajara, Hermosillo, Mérida, Monterrey y Veracruz.

Por lo anteriormente señalado la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que cuenta con facultades y atribuciones emanadas de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como de otras leyes y reglamentos, con funciones primordiales de vigilancia, inspección y supervisión de la actividad aseguradora en México y de las personas que participan en ellas como son agentes de seguros, ajustadores de seguros, intermediarios de seguros, etcétera, para con esto contribuir al sector asegurador del país.

¹⁴ Minzoni Consore, Antonio. Memoria...Op. Cit. Página 24 y 25

1.2.5 La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

Hasta finales del año de 1998, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, a través de su departamento jurídico de conciliación y arbitraje, resolvía las reclamaciones que se suscitaban entre las empresas aseguradoras y los asegurados, sin embargo, con el crecimiento de la actividad aseguradora y la proliferación de reclamaciones, la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, publicada en el Diario Oficial de la Federación de 18 de enero de 1999, "...creó la *Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros, cuyo objeto primordial consiste en asesorar, proteger y defender los intereses de los usuarios, actuar como árbitro en los conflictos que éstos sometan a su jurisdicción y proveer a la equidad en las relaciones entre las instituciones financieras y sus usuarios*".¹⁵

El objetivo de este nuevo organismo emana del artículo 5° de la Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros al señalar:

Artículo 5.- "La Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros tendrán como finalidad promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de los usuarios frente a las instituciones financieras, arbitrar sus diferencias de manera imparcial y proveer a la equidad en las relaciones entre éstos".

Por otra parte, el artículo 4° de la citada ley establece:

Artículo 4°.- "La protección y defensa que esta Ley encomienda a la Comisión Nacional, tiene como objetivo prioritario procurar la equidad en las relaciones entre los usuarios y las instituciones financieras, otorgando a los primeros elementos para

¹⁵ Fernández Ruiz, Jorge. Derechos de Los Usuarios de los Seguros Privados. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México 2003. Primera Edición, página 17.

fortalecer la seguridad jurídica en las operaciones que realicen y en las relaciones que establezcan con las segundas”.

Como podrá observarse la misión de este organismo es ventilar los derechos de los usuarios de los servicios financieros frente a las instituciones financieras, ya que en muchas ocasiones las cláusulas de los contratos que se suscriben son de difícil interpretación, esto aunado a la falta de aplicación y profesionalismo en las explicaciones de los agentes de seguros cuando ofertan pólizas de seguros, así como el abuso en el que han incurrido los medios masivos de contratación de seguros que en muchas ocasiones los asegurados desconocen los alcances y beneficios de las pólizas vendidas por diversas instituciones de crédito y tiendas departamentales, generando con esto un sinnúmero de reclamaciones y que necesariamente se requiere de un mediador que resuelva las controversias suscitadas entre estas empresas y los asegurados.

*“Por disposición de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, se transfieren a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros, las facultades que en materia de conciliación y arbitraje tenían diversas instituciones públicas relacionadas con los servicios financieros, como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas”.*¹⁶

Las facultades de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, los vamos a encontrar en los artículos 11, 63 y 86 de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. Propiamente estos artículos señalan las facultades de atender y de resolver las reclamaciones que presenten los usuarios de servicios financieros estableciendo su competencia proporcionando servicios de orientación jurídica y asesoría legal, pudiendo intervenir como conciliador entre las instituciones financieras y sus usuarios, así como la de actuar como árbitro en amigable composición o de pleno derecho.

¹⁶ Fernández Ruíz, Jorge. Op. Cit, página 17.

Por último considero que este organismo de Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros es un organismo público descentralizado de la administración pública federal, mismo que tiene autonomía y conocimiento propios para dictar resoluciones y laudos con facultades para hacerlos valer, así como para imponer sanciones. Todas estas facultades derivadas de la propia ley ya mencionada.

1.2.6 El procedimiento conciliatorio y arbitral en materia de seguros.

Como se ha venido señalando anteriormente, a la Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros le corresponde resolver las diferencias que se susciten entre las instituciones financieras y los usuarios, entre ellos destacamos a las empresas aseguradoras y a los tomadores de seguros, para estos últimos será *"...el de exigir a la correspondiente empresa aseguradora el cumplimiento de sus obligaciones pactadas en la póliza del seguro como consecuencia del contrato respectivo"*.¹⁷ En una primera parte la Comisión realiza funciones conciliatorias y en su caso, actúa como árbitro en estricto derecho.

Los procedimientos anteriormente señalados, están contemplados en el título quinto, capítulos I y II, de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros; las reclamaciones de los usuarios pueden ser presentadas mediante comparecencia del afectado o mediante escrito, en el cual, en atención al artículo 63 de dicha ley, se deberá señalar:

1. El nombre y el domicilio del reclamante;
2. El nombre y el domicilio del representante o la persona que promueve a su nombre, acompañando el documento en que conste la calidad con la que se ostenta;
3. Señalar el servicio que reclama haciendo una narración de los hechos motivo de la reclamación;
4. Nombre y domicilio de la institución financiera contra la que se formula la reclamación;

¹⁷ *Ibidem* página 47.

5. Documentación que ampare la contratación del servicio motivo de la reclamación.

El referido cuerpo legal en su artículos 65 establece el término para interponer la reclamación el cual será de un año contado a partir de que se suscite el hecho que le dio origen, teniendo el usuario la elección de presentarla en el domicilio de la Comisión Nacional o en las Delegaciones de la misma que se encuentre más próxima al domicilio de usuario.

Es importante destacar que la presentación de la reclamación interrumpe la prescripción de las acciones que legalmente correspondan durante el tiempo que dure el procedimiento, así también en caso de que las partes no lleguen a un arreglo, el acta que levante la Comisión, servirá para agotar otras vías ante los Tribunales competentes, ya que si no se agota el procedimiento conciliatorio, los jueces desecharán las demandas que se presenten y que tengan por objeto reclamar servicios financieros regulados por la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros.

Establece, el artículo 67 de la Ley mencionada que una vez presentada la reclamación, la Comisión Nacional, dentro de los cinco días hábiles siguientes a la interposición de la misma, correrá traslado a la institución financiera responsable, anexando todos los elementos que el usuario hubiese aportado, señalando en el mismo acuerdo la fecha para la celebración de la audiencia conciliatoria entendiéndose *"...por conciliación, la acción basada en la transigencia de las partes encaminada a encontrar una solución a la controversia jurídica"*¹⁸, en caso de inasistencia de la institución financiera, ésta se hará acreedora a una sanción pecuniaria.

La institución financiera deberá por conducto de un representante rendir un informe por escrito que podrá presentar con anterioridad o al momento de celebrarse la junta de conciliación. El informe mencionado deberá responder detalladamente a todos y cada uno de los hechos de la reclamación. La falta de presentación del informe no

¹⁸ Ibidem página 56.

suspende la audiencia de conciliación, sin embargo, tal omisión tendrá por acreditados los hechos del reclamante.

En la audiencia respectiva se exhorta a las partes a conciliar sus intereses, pero si esto no fuese posible, la Comisión los invitará a que de común acuerdo la designen como árbitro para resolver sus controversias. Cabe destacar que el someterse al arbitraje es eminentemente voluntario, lo cual para nuestro punto de vista resulta muchas veces obsoleto acudir ante la Comisión, ya que si la institución financiera declina el arbitraje, no quedará otro recurso más que acudir a los Tribunales competentes, lo cual genera una dilación para el usuario respecto de la solución a su reclamación, sin embargo, es necesario acudir ante la Comisión ya que en caso de no someterse al arbitraje, la propia Comisión dejará a salvo los derechos para hacerlos valer ante los tribunales competentes y en la vía que proceda.

La Comisión a costa del reclamante entregará una copia del acta de audiencia conciliatoria para que éste la pueda presentar ante los Tribunales competentes quienes deberán tomar en cuenta el procedimiento mencionado.

Si las partes llegasen a un arreglo éste se hará constar en un acta que levantará la propia Comisión, así como explicará al usuario los alcances y efectos de dicho acuerdo; si después de escuchar la explicación el usuario decide aceptar el acuerdo, el mismo se firmará por ambas partes, y la Comisión fijará un término para el cumplimiento.

El juicio arbitral, de estricto derecho tendrá lugar cuando las partes faculden a su elección a la Comisión Nacional o a alguno de sus árbitros propuestos por ésta para el efecto de resolver la controversia planteada con estricto apego a las disposiciones legales; dicho árbitro determinará las etapas y las formalidades a que se sujetará el arbitraje.

El artículo 75 de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros establece los plazos y las bases para la presentación de la demanda y la contestación de la misma, estableciendo que este plazo será el que voluntariamente acuerdan las partes, el cual no podrá exceder de nueve días hábiles y en caso de no existir tal acuerdo la demanda se presentará dentro de los seis días hábiles siguientes a la celebración del convenio y la contestación se hará dentro de los seis días hábiles siguientes a la notificación de la demanda.

Contestada la demanda o transcurrido el término para hacerlo, el árbitro dictará un auto abriendo el juicio a prueba por el término de quince días hábiles, de los cuales los primeros cinco serán para ofrecer aquellas pruebas que tiendan a desvirtuar las ofrecidas por el demandado y los diez días restantes para el desahogo de todas las pruebas. El plazo se podrá ampliar por una sola vez a criterio del árbitro. Concluido este plazo o el de la prórroga otorgada por el árbitro, sólo serán admitidas las pruebas supervenientes, conforme a lo previsto en el Código de Comercio, posteriormente, las partes contarán con ocho días para formular alegatos.

Por último, de conformidad con el artículo 77 de la ley en comento y después de realizar el análisis y valorización de las pruebas y alegatos aportados por las partes, el árbitro emitirá un laudo que resolverá la controversia.

El laudo que pone fin al procedimiento arbitral sólo admitirá como medio de defensa el juicio de amparo, de conformidad con lo establecido en el artículo 78 de la Ley en estudio. En caso de no agotarse este juicio, el laudo alcanzará la categoría de cosa juzgada y la Comisión vigilará su cumplimiento.

CAPÍTULO II

EL AGENTE DE SEGUROS

2.1 Concepto

Dentro de la actividad aseguradora podemos identificar a los principales sujetos que intervienen en su desarrollo, estos sujetos son: las empresas aseguradoras, los tomadores de seguros o asegurados y el agente de seguros; de este último nos ocuparemos en el desarrollo de este capítulo.

El agente de seguros, pieza fundamental en la producción, asesoramiento y suscripción de los contratos de seguros, es el sujeto que intercambia propuestas y aceptaciones para dar nacimiento y forma a los diversos contratos de seguros que existen en nuestro país, personaje en cuya intermediación radica el éxito de las compañías aseguradoras, ya que es el encargado de poner en manos de los consumidores los productos que después de ser diseñados y analizados por las compañías de seguros son puestos a la venta.

El agente de seguros, también es erróneamente identificado como un representante de las compañías aseguradoras, constituyéndose en el pilar de la fuerza de ventas de éstas, pues además de ser un vendedor común, es un profesional en materia de seguros.

La diferencia entre un vendedor común y el agente de seguros radica principalmente en dos puntos, el primero de ellos es que requiere de una capacitación especial para poder explicar a los usuarios del seguro el alcance y beneficios de las cláusulas de los contratos de seguros, y por otra, requiere de autorización para ejercer la actividad de agente de seguros, lo que no sucede con los vendedores comunes.

Por las características propias de los contratos de seguros, las aseguradoras requieren de personal altamente capacitado en materia de seguros, pues al

contrario de cualquier tipo de venta que termina con la adquisición del producto por parte del cliente, en la intermediación de seguros el agente que suscribe un contrato no sólo entrega el producto, sino que, a partir de la entrega o suscripción del contrato, empieza su función, es decir, tendrá que asesorar durante la vigencia del contrato a sus clientes, debiendo orientarlos sobre las cláusulas y alcances del seguro e incluso intervenir por cuenta del asegurado en la tramitación de siniestros y reclamaciones ante las compañías aseguradoras. Deberá estar a la vanguardia en los diversos planes de asegurabilidad siempre buscando las mejores alternativas tendientes a satisfacer las necesidades de sus clientes, ya que con el transcurso del tiempo, en muchas ocasiones los productos van dejando de cubrir satisfactoriamente los riesgos a que están sujetos asegurados. Así pues, el buen agente de seguros será aquél que constantemente vigile las características de las pólizas ya que pueden desactualizarse por el transcurso del tiempo y por lo mismo dejar de ser útiles para los asegurados.

Para nuestro punto de vista el agente es un elemento clave para hacer del seguro un servicio eficaz que pueda llegar a cualquier persona que tenga la necesidad de cubrir un riesgo, su intervención hace accesible la interpretación de los tecnicismos empleados por las aseguradoras en sus contratos; así también, el agente ayuda a sus clientes a identificar los posibles riesgos a los que están sujetos, que en muchas ocasiones se desconocen logrando entre cliente y agente la mejor alternativa de asegurabilidad.

Doctrinalmente, es escasa la información que existe acerca del concepto de agente de seguros, sin embargo, para llegar a una definición es necesario recurrir a las diversas opiniones de los tratadistas en derecho respecto a los conceptos de agentes de comercio, así pues, el maestro Roberto Mantilla Molina señala:

"... los agentes de ventas no tienen facultad de representar al principal, su misión se limita a dar a conocer los productos o servicios que constituyen su tráfico y

provocar pedidos que transmite a su casa matriz, sin que, por regla general esté el propio agente facultado para aceptar el contrato propuesto al principal".¹⁹

El maestro Jorge Barrera Graf señala que el agente es:

"...un auxiliar del comercio, que hace de él su ocupación ordinaria, es comerciante, actúa a nombre propio, ostenta su carácter de mediador, sin representación alguna, aunque obra por cuenta de las dos partes que discuten y celebran los términos de un contrato... su función es de acercamiento y de convencimiento, debe obrar imparcialmente y tiene derecho a que las dos partes retribuyan su servicio".²⁰

El Doctor Mario de la Cueva los define de la siguiente forma: *"... los agentes de comercio 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"*.²¹

De las definiciones anteriormente transcritas se desprenden características comunes de los agentes que actúan como intermediarios entre el público usuario y los empresarios creadores de productos de bienes y servicios, que los mismos no son parte de los contratos por los que se ofrecen los productos o servicios, desprendiéndose también que su actividad es retribuida a través de lo que llaman "comisión".

Ahora bien, el concepto legal de agente de seguro se desprende del artículo 23, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Para efectos de esta ley se consideran agentes de seguros las personas físicas o morales que

¹⁹ Mantilla Molina, Roberto L. "Derecho Mercantil". Editorial Porrúa, S.A. 29ª. Edición, México 2003, página 179

²⁰ Barrera Graf, Jorge. "Instituciones de Derecho Mercantil." Editorial Porrúa, S.A. México 1992, páginas 226 y 227

²¹ De la Cueva, Mario. "El Nuevo Derecho del Trabajo". Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. 15ª. Edición. México 1993, páginas 532 y 533

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. En este orden de ideas, el profesor Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores señala:

*“El agente de seguros es quien media la celebración de un contrato de seguro; es el encargado permanente del asegurador en la celebración del contrato, representando tanto al asegurado como al asegurador, sin que exista, con este último vínculo de derecho laboral”.*²²

El artículo 1º, fracción VIII, del Reglamento de Agentes de Seguros señala que para efectos de este reglamento se entenderá por agente *“...la persona física o moral autorizada por la Comisión para realizar actividades de intermediación en la contratación de seguros o de fianzas, pudiendo ser: a) Personas físicas vinculadas a las Instituciones por una relación de trabajo, en los términos de los artículos 20 y 285 de la Ley Federal del Trabajo, autorizadas para promover en nombre y por cuenta de las Instituciones, la contratación de seguros o de fianzas; b) Personas físicas independientes sin relación de trabajo con las Instituciones, que operen con base en contratos mercantiles, y c) Personas morales que se constituyan como sociedades anónimas para realizar dichas actividades...”*

Por su parte, Raúl Chávez Castillo define a los agentes de seguros de la siguiente forma:

*“Persona que actúa como intermediaria entre la empresa aseguradora y los asegurados para celebrar un contrato por el que se concierta la indemnización de accidentes, riesgos o catástrofes mediante el pago por parte del asegurado de una cuota periódica anticipada, denominada prima”.*²³

²² Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. “La Institución del Seguro en México”. Editorial Porrúa, S.A. de México, 2000. página 922

²³ Chávez Castillo, Raúl. “Diccionario Jurídico Temático, Segunda Serie” Volumen 4. Derecho Laboral. Editorial Oxford University Press México, S.A. de C.V. página 12.

El agente de seguros puede ser persona física o moral que contando con autorización legal expedida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y que reuniendo los requisitos personales y de capacitación técnica se dedica a la promoción, producción y asesoría de seguros.

Por todo lo anteriormente expuesto podemos concluir que agente de seguros es la persona cuya misión principal es la intermediación y atención de los clientes o asegurados y a través de quien la empresa aseguradora ofrece sus servicios.

La labor de intermediación que desarrolla el agente se recompensa con el pago de una comisión que generalmente está basada en un porcentaje de las primas que ingresan a la compañía.

Su actividad está sujeta a la autorización del organismo de vigilancia, quien se encarga de la aprobación de los contratos suscritos por agentes y aseguradoras.

El agente puede operar como dependiente, o en forma independiente. En el primer caso, el agente está vinculado a las Instituciones por una relación de trabajo y está autorizado para promover en nombre y por cuenta de las Instituciones, la contratación de seguros; en el segundo caso los agentes actúan sin relación de trabajo operando con las Instituciones de Seguros bajo contratos mercantiles.

El agente de seguros realiza una actividad difícil, pues éste no vende algo tangible que pueda ser consumido de manera inmediata y tampoco vende un servicio que se obtenga al instante, ya que puede ser que éste nunca se realice si el asegurado no hace uso de la póliza. Al respecto, el tratadista español Garrido y Comas J.J. señala que el agente de seguros *"...vende un producto totalmente inmaterial, una promesa de pago, o una prestación de servicios que se harán efectivos si llega a darse determinado hecho previsto en la póliza; ello da lugar a que los estímulos de que puede disponer para conseguir la aceptación del candidato sean puramente abstractos, a través de la palabra*

pueden actuar sobre el campo de lo racional o lo emotivo. Pero nada más; se ve en consecuencia, privado de uno de los elementos psicológicos más importantes para el vendedor; la fuerza sugestiva que sobre los sentidos ejercen las formas, el color, la línea, el brillo, etc, del producto. En definitiva, el contacto con la realidad incita de aquello que el eventual comprador puede estar deseando de modo consciente o inconscientemente, desde hace tiempo; en este caso, el producto es inhábil para jugar físicamente la importante carta que su identidad material supone para la decisión final; a esta privación se añade la mayor carga de eficacia que ha de poseer la exposición verbal de agente, para conseguir llevar al entrevistado a la decisión de comprar; participa igualmente otro elemento generador de dificultades en este contexto; el hombre medio no está suficientemente motivado frente al seguro; en último término, y sin ánimo de agotar la enunciación de estos matices señalaremos otro importante: la naturaleza de los asuntos que en el curso de la conversación de venta se contemplan. En efecto, la temática del diálogo que el agente sostiene con su eventual cliente, se relaciona con aspectos de intimidad personal sobre los que resulta difícil cuestionar y muy delicado tratarlos: posibilidad de fallecimiento o incapacidad del interlocutor, valoración económica de la propia industria o comercio; ingresos que se perciben; necesidades futuras de la familia, etc. Temas éstos sobre los que precisamente ha de apoyarse el gestor de seguros para despertar el sentido de responsabilidad de su candidato conduciéndolo a decidir con arreglo a aquellos planteamientos considerados".²⁴

Coincidimos con el análisis profundo y exacto que realiza el tratadista español pues efectivamente el agente de seguros en el desarrollo de su actividad y con el afán de obtener candidatos, tiene que recurrir a diversas técnicas motivacionales y de diálogo tendientes a la concientización de la necesidad de proteger el patrimonio de las personas y no sólo eso, sino la salud e incluso la vida; y si a esto agregamos que en nuestro país es muy pobre la conciencia que tienen las personas de la necesidad de estar asegurados. Por experiencia personal, me atrevo a afirmar que el agente de seguros que cumple cabalmente con los lineamientos de la profesión como son la ética, la honestidad

²⁴ Garrido y Comas, J.J. "La Motivación Profesional del Agente de Seguros. Editorial Ariel. Barcelona 1972. página 68

y la honradez, alcanza el éxito económico y el reconocimiento de la sociedad que agradece la contribución que este hace en la seguridad de las personas.

2.2 Naturaleza jurídica

"Los agentes dedicados a la venta de mercancías, tienen su antecedente inmediato en la figura del agente viajero, dependiente de su principal, pero la expansión económica de Siglo XIX provocó el aumento de los negocios y con él, la necesidad de ampliar el círculo de la clientela y de cultivarla, pero no de manera ocasional, como en el caso de los agentes viajeros o viajantes, sino de un modo permanente.

No obstante esa necesidad, ni el Código de Comercio ni el Código Civil definen y reglamentan la función del agente en general, como hoy día lo exige el constante desarrollo del seguro, la creciente industrialización, y el mecanismo complicado de la necesidad de protección, que requieren una preparación técnica cada vez mayor de los elementos o colaboradores que actúan en la gestión del negocio de seguro".²⁵

La posición legal que ha ocupado el agente de seguros respecto a los actos que éste realiza, ha sido ampliamente discutida no sólo por las empresas aseguradoras, sino por diversos tratadistas en Derecho hasta llegar a los criterios emitidos por nuestro más Alto Tribunal, ya que algunos, sobre todos las aseguradoras, le atribuyen al agente de seguros la calidad de intermediario independiente, trayendo consigo el desconocimiento sobre los actos que realiza.

Por otra parte, los tomadores de seguros ven en el agente un representante directo de la aseguradora, e incluso presuponen que es trabajador de la misma, que por lo tanto sus actos y omisiones son atribuibles a la compañía de seguros que representan, de ahí, que el agente de seguros tenga una triple responsabilidad:

²⁵ Rodríguez Sala, J. Jesús. "El Contrato de Seguro en el Derecho Mexicano". Editorial Costa-Amic. México, D.F., 1996. página 631.

*“...con la empresa aseguradora, con el asegurado y con el público en general. En efecto, con la empresa está ligado porque es la imagen y la presencia externa de la compañía; por lo tanto, debe tener educación, preparación, responsabilidad y honradez; con el cliente, porque debe asesorarlo no sólo para proponerle el seguro adecuado a su persona y necesidades, sino para señalarle sus derechos y obligaciones y en caso de siniestro auxiliario en los trámites administrativos; con el público, debe servir de promotor de prevención social”.*²⁶

El problema esencial para determinar la naturaleza jurídica del agente de seguros radica bien en identificar si éste es o no trabajador de las empresas aseguradoras; si es o no un agente (vendedor) independiente con responsabilidades y obligaciones propias, pues bien, éste puede actuar bajo un contrato de comisión mercantil o bajo la forma de un contrato de prestación de servicios. En tales circunstancias es necesario acudir a la ley y a la jurisprudencia para determinar su naturaleza jurídica.

El artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo señala:

“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”.

Como podrá observarse, la Ley Federal del Trabajo considera a los agentes de seguros como trabajadores de la empresa. Por otra parte, de acuerdo con las disposiciones del Código de Comercio respecto de la comisión mercantil, podemos afirmar que el agente de seguros también ha sido considerado como comisionista.

En los contratos celebrados con las compañías aseguradoras, existe el antecedente de que estos agentes eran considerados como comisionistas y también

²⁶ Martínez Gil, José de Jesús. “Manual Teórico y Práctico de Seguros”. Editorial Porrúa, S.A., México 1984. Primera Edición. Página 20.

como profesionistas, estando regidos por las disposiciones del Código Civil. Ahora bien, el Instituto Mexicano del Seguro Social, considera a los agentes mencionados, debido a la relación estrecha que mantienen con las aseguradoras, como trabajadores de estas últimas, toda vez que aquéllos actúan a favor de las aseguradoras y adicionalmente utilizan oficinas, material y equipo electrónico de las compañías aseguradoras.

Incluso el anterior Tribunal Fiscal de la Federación emitió diversas tesis en el sentido de determinar si los agentes son sujetos de incorporación al Instituto Mexicano del Seguro Social, por parte de las empresas aseguradoras que representan en calidad de trabajador, para ello nos permitimos transcribir los siguientes criterios:

"AGENTES DE SEGUROS. ESTÁN SUJETOS AL RÉGIMEN DEL SEGURO SOCIAL POR SER TRABAJADORES DE LA INSTITUCIÓN A QUIEN PRESTAN SERVICIOS, AUNQUE EL CONTRATO CELEBRADO CON ELLA SEA DE COMISIÓN MERCANTIL. Por mandato expreso del artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, los Agentes de Seguros son trabajadores de la empresa o empresas a las que prestan sus servicios, aunque el contrato que los ligue sea de comisión mercantil, porque tal dispositivo tiende a proteger al prestador de servicios, creando a su favor una relación laboral. La Ley General de Instituciones de Seguros no se contrapone a la Ley Laboral, pues mientras aquella regula los derechos y obligaciones que surgen con motivo del contrato de comisión mercantil, ésta norma los derechos y obligaciones que se derivan con motivo de la relación laboral creada por el dispositivo inicialmente mencionado. Sólo cuando el agente no ejecuta personalmente el trabajo o presta en operaciones aisladas, la relación laboral no surge, pero si no existen esas dos excepciones, el precepto aludido crea la relación laboral y existiendo ésta conforme al artículo 12 de la Ley del Seguro Social, los Agentes de Seguros están sujetos a dicho régimen".²⁷

Por lo anterior Podemos afirmar que la naturaleza jurídica del agente de seguros está contemplada en los artículos 23, cuarto párrafo, de la Ley de Instituciones y

²⁷ Revista del Tribunal Fiscal de la Federación. 2ª. Época. Año V. Número 54. Junio de 1984, pp.1090 y siguientes. Cit. Por Martínez Gil, José de Jesús. Manual Teórico y Práctico de Seguros. México 1984. Editorial Porrúa, S.A. Tercera Edición página 22.

Sociedades Mutualistas de Seguros y por el artículo 1°, fracción VIII, del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, mismos que establecen diversas categorías:

"Artículo 23.- ...

...

...

Las autorizaciones tendrán el carácter de intransferibles y podrán otorgarse a las siguientes personas cuando satisfagan los requisitos que se establezcan en el reglamento respectivo:

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..."

"Artículo 1°.- Para efectos de este Reglamento se entenderá por:

VIII. Agente, la persona física o moral autorizada por la Comisión para realizar actividades de intermediación en la contratación de seguros o de fianzas, pudiendo ser:

a) Personas físicas vinculadas a las Instituciones por una relación de trabajo, en los términos de los artículos 20 y 285 de la Ley Federal del Trabajo, autorizadas para promover en nombre y por cuenta de las instituciones, la contratación de seguros o de fianzas;

b) Personas físicas independientes sin relación de trabajo con las instituciones, que operen con base en contratos mercantiles, y

c) Personas morales que se constituyan como sociedades anónimas para realizar dichas actividades..."

"El Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas establece que los intermediarios de seguros personas físicas vinculados a una institución por una relación

de trabajo, no podrán prestar sus servicios a otras, excepto cuando estén facultadas a practicar operaciones y ramos diferentes.

Por el contrario, se establece que los agentes de seguros persona física que se dediquen a esta actividad con base en contratos mercantiles y los agentes persona moral, podrán intermediar en la contratación de seguros para una o varias instituciones de seguros en todas las operaciones y ramos para los que estén autorizados.

Los agentes persona moral deben constituirse como sociedad anónima y tener pagado el capital mínimo que determine la CNSF".²⁸

Así también el Poder Judicial de la Federación ha sostenido lo siguiente respecto de la naturaleza jurídica del agente de seguros:

"AGENTES DE COMERCIO Y DE SEGUROS. RELACIÓN LABORAL. Por disposición del artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo, los agentes de comercio y seguros son trabajadores de la empresa a la que prestan sus servicios, con las excepciones a que el propio artículo se refiere: que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas, de tal manera que, si se niega la relación laboral cuestionándose que el agente no es trabajador, la defensa sólo será válida si se demuestran la o las excepciones a que el propio artículo se refiere.

Séptima Época. Semanario Judicial de la Federación. Cuarta Sala, Volumen 139-144, Quinta Parte, página 69.

Precedentes:

Volumen 63, página 14. Amparo directo 3225/73. Oscar Díaz Murueta Martínez. 20 de marzo de 1974. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Ramón Canedo Aldrete.

Volumen 74, página 13. Amparo directo 5128/73. Daniel Herrera Martín. 3 de febrero de 1975. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo.

²⁸ Rohde Farauco, Cristina. "Agentes de Seguros. Comparaciones internacionales". Documento de Trabajo número 52. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Diciembre, 1994. página 6.

Volumen 74, página 13. Amparo directo 3510/74. Banco Capitalizador e Inmobiliario de Monterrey, S.A. 21 de febrero de 1975. Cinco votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo.

Volúmenes 139-144, página 10. Amparo directo 6862/79. Luis Platas Sagardi. 25 de agosto de 1980. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo.

Volúmenes 139-144, página 10. Amparo directo 1399/80. La Latinoamericana, Seguros, S.A. 8 de septiembre de 1980. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo".²⁹

"AGENTES DE SEGUROS. RELACIÓN LABORAL DE LOS. Conforme a los artículos 20, 5o., fracción XIII y 285 de la Ley Federal del Trabajo, los agentes de seguros son, por regla, trabajadores de las compañías aseguradoras, salvo que se demuestre que no ejercitan personalmente el trabajo, o que sólo intervienen en operaciones aisladas. En consecuencia, para desvirtuar la existencia de la relación laboral, la parte interesada debe demostrar el supuesto de excepción que exista en el caso particular, de lo contrario debe estarse a la regla ya mencionada. En el caso, el hecho de que los contratos entre los agentes y la aseguradora sean llamados de comisión mercantil y se regulen por la Ley de Instituciones de Seguros y el Reglamento de Agentes de Seguros, no excluye la aplicación de la norma laboral, pues ésta sólo incide para determinar la existencia de la ley laboral, y el derecho mercantil, sigue rigiendo otros varios aspectos del contrato, como las cláusulas estrictamente mercantiles y los requisitos que se necesitan para ser agentes de seguros.

Octava Época. Semanario Judicial de la Federación. Tribunales Colegiados de Circuito, Tomo X, noviembre, página 223, Primer Tribunal Colegiado del Decimosexto circuito, Amparo Directo 1069/87, Seguros La Comercial, S.A., 4 de mayo de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Magda. Gloria Tello Cuevas. Secretario: José Francisco Salazar Trejo.- Amparo Directo 686/86. Seguros La Comercial, S.A. 16 de junio

²⁹ Comité Jurídico de Reaseguros Alianza, S.A. "Compilación de tesis de jurisprudencia en materia de seguros". México 1998. Impreso en los talleres de El Universal, Compañía Periodística Nacional, S.A. de C.V. página 26

de 1987. Unanimidad de votos. Ponente: Magda. Gloria Tello Cuevas. Secretario: José Francisco Salazar Trejo".³⁰

La diversidad de criterios para determinar la naturaleza jurídica de los agentes de seguros no sólo sucede en México, sino también existen diferentes clasificaciones a nivel internacional respecto del trabajo de los agentes, tan es así que en:

"Argentina. Productor asesor directo: persona física que realiza la actividad de intermediación promoviendo la concertación de contratos de seguros, asesorando a asegurados y asegurables, y otras tareas complementarias.

Productor asesor organizador: persona física que se dedica a instruir, dirigir y asesorar a los productores asesores directos que forman parte de una organización. Dicha organización deberá componerse como mínimo de cuatro productores asesores directos uno de los cuales podrá ser organizador cuando actúe en cualquier carácter.

Chile. Son agentes de ventas: las personas que se dediquen a la comercialización o venta de seguros por cuenta de una compañía, no pudiendo prestar sus servicios en más de una entidad aseguradora en cada grupo de seguros.

Los corredores de seguros: son auxiliares del comercio de seguros, y son personas físicas o jurídicas que, registradas como tales en la Superintendencia de Valores y Seguros, actúan como intermediarios en la contratación de pólizas de seguros de cualquier entidad aseguradora, obligándose a asesorar a las partes en la forma que establece la ley.

Colombia. Corredor: empresa constituida como sociedad comercial, colectiva o de responsabilidad limitada, cuyo objeto social es exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación.

Agentes: personas físicas que promuevan la celebración de contratos de seguro y la renovación de los mismos: Pueden ser dependientes o independientes. Los primeros celebran un contrato de trabajo con una compañía de seguros, mientras que los

³⁰ Comité Jurídico de Reaseguros Alianza, S.A. Op. Cit. páginas 30 y 31.

segundos, se dedican por sus propios medios, a la promoción de pólizas de seguros sin dependencia de a compañía.

Panamá. Corredores de seguros: toda persona física o moral autorizada por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros, que se dedique, con autonomía profesional y económica a servir de mediador entre las compañías de seguros y los asegurados.

E.U.A. Cada Estado tiene su propia legislación en materia de seguros; sin embargo existe la Asociación Nacional de Comisionados de Seguros NAIC, la cual presenta modelos a seguir en la regulación de seguros. Según las definiciones de la NAIC, un agente es un individuo o una asociación, nombrado o establecido por una compañía de seguros para negociar una póliza en su nombre. Un broker es un individuo o una asociación, que a cambio de una compensación, sin ser agente con licencia de la compañía de la cual suscribe pólizas, actúa o ayuda en la negociación de contratos de seguro a alguna de las partes".³¹

"En la República Federal Alemana, existen los llamados corredores, agentes y subrepresentantes, sin que se exija requisito especial alguno para ser agentes de seguros, ni tampoco existe un título oficial que se otorgue al respecto, y queda al criterio de las partes contratantes establecer el contenido del contrato.

En España, existen los llamados productores dependientes y agentes libres o independientes. Tampoco se exigen requisitos para ser agente, ni autorización oficial.

En Austria, existen los llamados agentes de seguros independientes y los productores empleados.

En Canadá existen los agentes libres y los agentes cautivos, a los cuales se les exigen exámenes especiales.

...

En Francia existen los agentes generales y los llamados Courtiers, que a su vez comprenden a los agentes libres, a los asalariados y a los mandatarios no

³¹ Rohde Farauo, Cristina. Op. Cit. Página 11.

asalariados y además se encuentran los agentes de seguros marítimos. En Francia se exigen requisitos legales para ejercer dicha profesión.

En Inglaterra, no existen disposiciones legales que regulen la profesión de los agentes. Tampoco en Italia ni en Suiza. En este último país existen los llamados agentes representantes, agente con ocupación secundaria y promotor³².

Como podrá observarse, son diferentes los criterios que se utilizan para determinar la naturaleza jurídica del agente de seguros, por lo que es importante conocer qué clase de contrato relaciona al agente de seguro con la compañía aseguradora para con esto poder definir la acción a seguir en contra de ellos en caso de controversia judicial, ya que en la mayoría de los casos éstos prestan servicios personales vinculados a un contrato que ya con anterioridad era aprobado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, tomando en cuenta siempre que en algunos casos el contrato puede ser de naturaleza mercantil y en algunos otros casos su naturaleza puede ser de carácter laboral, por lo que podemos concluir que para determinar su naturaleza jurídica hay que atender al contrato que tienen celebrado con las compañías aseguradoras.

2.3 Funciones del agente de seguros

Como ya se ha mencionado, el licenciado José de Jesús Martínez Gil, le atribuye al agente de seguros una triple responsabilidad: con la empresa aseguradora, con el asegurado y con el público en general. En efecto, el agente de seguros tiene una responsabilidad frente a las compañías de seguros, pues el mismo cumple funciones de representación, éste es la imagen y presencia externa de la empresa aseguradora, debiendo apegarse a las tarifas, pólizas, endosos, planes de seguros y demás circunstancias técnicas utilizadas y proporcionadas por las aseguradoras, no puede alterar o modificar pólizas sin autorización de la compañía, no puede proponer planes de seguros que no estén aprobados por la aseguradora, está obligado a entregar los cheques y las sumas de dinero que recibe por conceptos de primas, así como cualquier

³² Martínez Gil, José de Jesús. Op. Cit. Páginas 21 Y 22.

documento que tenga relación directa con la valorización de riesgo y la emisión de la póliza, por tanto éste debe de tener una preparación profesional, así como contar con un amplio sentido de la responsabilidad y honradez. Con el asegurado o cliente tiene una estrecha relación, pues no sólo debe proponerle el seguro que se adapte a sus características y necesidades, sino que le debe de asesorar para que el asegurado conozca los alcances y beneficios de las pólizas, así como los derechos y obligaciones que nacen de la suscripción de los contratos de seguros, es también un auxiliar de los clientes en la tramitación de siniestros para obtener el pronto pago de las sumas aseguradas contratadas. Con el público, es un eminente promotor de la prevención de riesgos y de la seguridad del patrimonio de las personas.

Atendiendo al aspecto legal, las funciones del agente de seguros, están contempladas en los artículos 14, de la Ley Sobre el Contrato de Seguro y 23 y 24, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros considera intermediarios de seguros a los agentes de seguros y fianzas que cumplan con los requisitos establecidos en el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, clasificándolos en:

- a) Agentes personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros mediante una relación de trabajo.
- b) Agentes Personas físicas que se dediquen a la actividad en atención a contratos mercantiles.
- c) Agentes persona moral que se constituyen para operar esta actividad.
- d) Agentes apoderados de persona moral.

Asimismo, la citada Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros señala que los agentes de seguros deben informar por escrito, de manera amplia y detallada a quienes pretendan contratar un seguro sobre el alcance real de su cobertura y forma de conservarla o darla por terminada, también deberán de proporcionar a las instituciones de seguros la información necesaria para la valorización

del riesgo y el tipo de cobertura que se proponga, a fin de que ésta tenga elementos suficientes para emitir juicio sobre las características del seguro fijando las condiciones y primas necesarias.

Por lo que respecta a la Ley Sobre el Contrato de Seguro ésta señala en su artículo 14 que los agentes de seguros que sean autorizados por una empresa de seguros para que ellos celebren contratos, podrán recibir las ofertas, rechazar las declaraciones escritas de los proponentes, cobrar las primas vencidas, extender recibos, así como proceder a la comprobación de los siniestros que se realicen.

Por lo que respecta al artículo 16 de la ley en consulta ésta establece que el agente necesitará autorización especial en la modificación de las pólizas en beneficio o en perjuicio del asegurado, cabe señalar que también dentro de las funciones del agente de seguros, está la de proporcionar cualquier información que éste tenga sobre el riesgo asegurable a fin de que la compañía cuente con la información necesaria de las características que le permitan establecer las condiciones que deban contener las pólizas.

El autor J. Jesús Rodríguez Salas señala que en el terreno de la práctica, las funciones del agente de seguros son: *"En primer término, es evidente que son los agentes quienes inician las negociaciones para la celebración de un contrato; que proporcionan al interesado la información necesaria y las explicaciones sobre el contenido y la importancia de las condiciones del seguro y del formulario para la oferta y la declaración; son los que reciben las declaraciones de la oferta; los que entregan al proponente la declaración de admisión del asegurado, ya sea por medio de un acto expreso o por la entrega de la póliza, con la consiguiente facultad de cobrar la prima correspondiente".*³³

Sin embargo, debemos afirmar que la principal función del agente de seguros es la de fungir como intermediario entre la compañía aseguradora y el asegurado; y que siendo el contrato de seguro un contrato eminentemente de buena fe, la

³³ Rodríguez Sala, J. Jesús. Op. Cit. Páginas 637 y 638

intervención del agente de seguros debe ser tendiente a buscar que esta buena fe no se defraude por el proponente antes de la celebración del contrato y durante su vigencia, teniendo en todo momento la obligación de cuidar tanto los intereses de la aseguradora como los del asegurado.

2.4 Marco legal de su actividad

Como se mencionó en el capítulo I de esta tesis, corresponde al Gobierno Federal regular la actividad aseguradora, por ende, el marco legal de los agentes de seguros, está regulado por disposiciones legales y reglamentarias de carácter federal, siendo éstas la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Sobre el Contrato de Seguro, el Código de Comercio y el Reglamento General de Agentes de Seguros y Fianzas.

En efecto, el agente de seguros encuentra su marco legal en las leyes mencionadas, tan es así que el artículo 23 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros considera agentes de seguros a las personas físicas o morales que intervengan en la contratación de seguros, señalando también la necesidad de contar con autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para ejercer la actividad de agente de seguros, encontrándose también la clasificación de éstos; sometiendo su actividad a la propia ley en mención y al Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas.

La Ley sobre el Contrato de Seguro también regula la figura del agente de seguros en sus artículos 14, 15 y 16, estos artículos establecen que los agentes que sean autorizados por las aseguradoras para que ellos celebren contratos tendrán la facultad de recibir ofertas y rechazar declaraciones escritas de los proponentes, podrán cobrar primas vencidas pudiendo extender recibos, así como iniciar la comprobación de los siniestros que se realicen; considerando que el agente podrá realizar todos los actos que por costumbre constituyan las funciones de un agente de su categoría y los que efectúen

habitualmente con la autorización de la empresa, señalando también la necesidad de contar con autorización especial para la modificación de las condiciones generales de las pólizas en provecho o perjuicio del asegurado.

Los agentes de seguros deben de cumplir con los requisitos que exige el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, deben contar para el ejercicio de su actividad con autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, esta autorización podrá ser revocada por diversas causas; las autorizaciones tendrán una categoría que permitirá que el agente promueva uno o más ramos de seguros; deben dar aviso por lo menos con diez días de anticipación del establecimiento, cambio de ubicación o clausura de sus instalaciones.

Por último, del artículo 27 al 37 del Reglamento General de Agentes de Seguros y Fianzas encontramos las sanciones a las que pueden ser sometidos los agentes de seguros por infracciones y violaciones a las leyes y reglamentos que los regulan, las cuales pueden ir desde amonestación, multa, suspensión, inhabilitación o revocación, sanciones que posteriormente se estudiarán ampliamente.

2.5 Requisitos para ser agente de seguros

Los requisitos para ejercer la función de agentes de seguros, están contemplados en los artículos 10, 12 y 13, del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, mismos que a continuación se analizan.

Tratándose de personas físicas o apoderado se requiere:

- a) Ser mayor de edad
- b) En caso de ser extranjero, tener documentos que acrediten que puede legalmente ejercer en el país;
- c) Tener escolaridad mínima de preparatoria o equivalente;
- d) Demostrar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, por medio de examen o certificado de alguna escuela cuyos planes de capacitación hayan sido

aprobados por dicha Comisión, tener el conocimiento y capacidad suficiente para ejercer dicha actividad.

e) No tener alguno de los impedimentos a que refiere el artículo 13 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, como son: haber sido condenado por un delito patrimonial intencional o haber sido declarado sujeto a concurso, suspensión de pagos o quiebra, sin haber sido rehabilitado; ser empleado o funcionario de la Federación, del Gobierno del Distrito Federal, de los Estados o Municipios, salvo que realicen una actividad exclusivamente académica; ser empleado dentro del sistema financiero nacional, con excepción de los empleados que sean contratados por aseguradoras específicamente para realizar esta actividad y que no obliguen con su firma a la institución de seguros; los representantes legales de instituciones reafianzadas o reaseguradas, intermediarios de reaseguro o de reafianzamiento, sean nacionales o extranjeros, los ajustadores de seguros, comisarios de averías y quienes actúen en su representación, las personas que hayan sido sancionadas con revocación de la autorización para ejercer la actividad de intermediación, y quienes por su posición o por cualquier circunstancia a juicio de la Comisión puedan ejercer coacción para la contratación de seguros.

La Comisión señalará los documentos e información que deberán proporcionar los aspirantes a obtener la autorización para ejercer la actividad de agente de seguros (artículo 7° del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas).

Tratándose de personas físicas que pretendan ejercer la actividad de intermediación vinculadas a las instituciones mediante una relación de trabajo, la autorización correspondiente deberá ser solicitada por conducto de la empresa contratante (artículo 8° del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas).

Los requisitos para obtener las autorizaciones para ejercer la actividad de agentes de seguros persona física y apoderados de agentes de seguros persona moral se dieron a conocer mediante la circular S-1.1, de fecha treinta de mayo de dos mil tres, emitida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, misma que señala dos tipos de autorizaciones, una de carácter provisional y la otra de carácter definitivo.

La autorización provisional para realizar la actividad de agente de seguros persona física, se expedirá en una sola ocasión a solicitud de la institución de seguros interesada, a las personas físicas que se encuentran en capacitación por parte de dicha institución. Para tales efectos, la institución de seguros solicitante deberá integrar, bajo su responsabilidad, un expediente para cada uno de los prospectos, en el cual se contará con los documentos que a continuación se señalan:

a) Una fotografía tamaño infantil reciente.

b) Copia fotostática del acta de nacimiento o en su defecto, de la cartilla del Servicio Militar Nacional o del pasaporte vigente.

c) Copia fotostática del certificado de estudios con nivel mínimo de preparatoria o equivalente o, en su defecto, de los historiales académicos de instituciones incorporadas al Sistema Educativo Nacional o de cédulas profesionales.

d) Copia fotostática de la Cédula de identificación Fiscal o, en su defecto, el alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, del Formato de Aviso de Modificación de Salarios del Trabajador emitido por el Instituto Mexicano del Seguro Social, de la Clave Única de Registro de Población (CURP) o del comprobante de aportación al Sistema de Ahorro para el Retiro.

e) Copia fotostática del comprobante de domicilio, que podrá ser boleta de pago de impuesto predial, recibo de pago de renta, agua, teléfono, luz, gas o estados de cuenta emitidos por institución bancaria o financiera.

f) Certificado o constancia de capacitación teórica de carácter propedéutico.

g) Copia de comprobante de haber efectuado el pago de derechos correspondiente³⁴

³⁴ Circular número S-1.1, mediante la cual se da a conocer a las instituciones, agentes y apoderados de seguros y a las personas interesadas, los requisitos para obtener las autorizaciones para ejercer la actividad de agente de seguros persona física y de apoderado de agente de seguros persona moral, así como las categorías establecidas para el efecto. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día treinta de mayo de dos mil tres.

Para el caso de que el candidato a agente a ejercer la actividad de seguros sea de origen extranjero, adicionalmente a los documentos señalados, deberá presentar la copia de FM2 o carta de naturalización.

Cabe destacar que en términos del artículo 20 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, la cédula profesional se expedirá por única vez y por un plazo máximo de 18 meses, teniendo las instituciones de seguros que responsabilizarse por los daños que se ocasionen a terceros en el desempeño de las actividades de intermediación que se realicen los agentes que tengan el carácter de provisionales. Esta autorización podrá limitarse a una o varias operaciones, ramos o subramos, según corresponda y sólo facultarán a las personas autorizadas a que actúen para la institución a cuyo cargo esté su capacitación.

La autorización definitiva se hará constar en una cédula que tendrá una vigencia de tres años y sólo será expedida a aquellas personas físicas que cumplan con los requisitos establecidos por el reglamento de agentes de seguros y fianzas acreditando contar con una escolaridad mínima de preparatoria o equivalente y cumplan con lo establecido por el artículo 10 del citado Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas. Estas personas deberán presentar ante la Comisión de Seguros y Fianzas lo siguiente:

a) Una fotografía tamaño infantil reciente

b) Copia certificada de acta de nacimiento o en su defecto original y copia para su cotejo de la cartilla del Servicio Militar Nacional o del pasaporte vigente.

c) Copia fotostática del certificado de estudios con nivel mínimo de preparatoria o equivalente o, en su defecto, historias académicas de instituciones incorporadas al Sistema Educativo nacional o cédulas profesionales, así como su original para efectos de cotejo o, en su caso, copia certificada ante fedatario público.

d) Copia fotostática de la cédula de identificación fiscal o, en su defecto, del alta ante a Secretaría de Hacienda y Crédito Público, del fomento de aviso de modificación de salarios del trabajador emitido por el Instituto Mexicano del Seguro Social,

de la clave única de registro de población (CURP) o del comprobante de aportación al Sistema de Ahorro para el Retiro.

e) Copia de comprobante de domicilio, que podrá ser boleto de pago de impuesto predial, recibo de pago de renta, agua, teléfono, luz, gas o estados de cuenta emitidos por institución bancaria o financiera.

f) Comprobante de haber efectuado el pago de derechos correspondiente.

g) En el caso de las categorías G y H, copia del contrato de comisión mercantil celebrado con la institución correspondiente.³⁵

Los requisitos para ser agente persona moral, se encuentran determinados en el artículo 12 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, mismo que son:

a) Constituirse como sociedad anónima en términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

b) Presentar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas el proyecto de estatutos de la sociedad, cuyo objeto social sea la intermediación de seguros, señalando todas aquellas actividades necesarias, compatibles, análogas o conexas a juicio de la Comisión.

c) Su denominación irá seguida de la palabra "Agente de seguros".

d) Tener íntegramente pagado el capital social mínimo que determine mediante reglas de carácter general la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en el que no podrán intervenir directa o a través de interpósita persona, instituciones de crédito, de seguros, sociedades mutualistas de seguros, de fianzas, casas de bolsa, organizaciones auxiliares de crédito, sociedades de inversión, sociedades operadoras de sociedades de inversión, casas de cambio, comisionistas financieros, administradoras de fondos para el retiro, así como cualquier otro intermediario financiero, gobiernos o dependencias oficiales extranjeros, sociedades controladoras, las personas físicas o morales propietarias de acciones o de una institución de seguros o fianzas, salvo que

³⁵ Circular número S-1.1.

intervengan por conducto de sociedades de inversión o de fideicomisos, constituidos para ese único fin.

e) Su administración estará a cargo de un consejo de administración, cuyos miembros deberán de gozar de una calidad moral y técnica a juicio de la Comisión, ésta podrá acordar que se proceda a la remoción o suspensión de los miembros del consejo de administración, comisarios, directores, gerentes, representantes legales y funcionarios que puedan obligar con su firma a la sociedad.

f) En sus estatutos sociales se deberán señalar las operaciones que intermediarán, ramos y subramos; en el caso de seguros de pensiones que tengan que ver con leyes de seguridad social se establecerá que la intermediación sólo podrá hacerse mediante una compañía aseguradora.

g) Sus administradores serán como mínimo tres, y los apoderados deberán contar con autorización de la Comisión para ejercer de manera conjunta o individual actividades de intermediación de las operaciones y ramos en los casos de seguros que tenga autorizados la sociedad.

Por otra parte, la circular S-1.6, emitida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, establece los requisitos necesarios para iniciar el procedimiento de autorización para ejercer la actividad de agente de seguros persona moral, que a continuación se señalan:

"PRIMERO.- Presentar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en su Oficina Central o en sus delegaciones Regionales los siguientes documentos:

1.- Solicitud formal por escrito, dirigida a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, señalando domicilio para oír y recibir notificaciones y, en su caso autorizando a las personas que puedan oír y recibirlas; denominación social que se pretenda adoptar; nombres de los socios y porcentajes de su participación.

2.- Proyecto general de la empresa que se desea constituir organizada conforme al artículo 12 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas.

Este proyecto general deberá contener:

a) Currículum vitae de los socios.

b) Forma FAS 2, debidamente requisitada para cada uno de los prospectos de apoderados para intervenir en el asesoramiento y contratación de seguros por cuenta de la sociedad agente de seguros.

c) El capital de inicio de operaciones cuyo monto no podrá ser inferior al establecido en el artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

d) Copia del registro federal de contribuyentes o de identificación fiscal de los socios.

e) Permiso de a Secretaría de Relaciones Exteriores para constituir una sociedad anónima, previo oficio de autorización, otorgado por la comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

3.- Dos ejemplares del proyecto de estatutos de la sociedad.³⁶

Una vez autorizada por la Comisión la solicitud, ésta fijará un plazo de 90 días naturales para que la sociedad proceda a protocolizar la escritura constitutiva, procediendo a la obtención del registro federal de contribuyentes de dicha persona moral, informando a la Comisión el domicilio donde establecerá sus oficinas mediante contrato de arrendamiento o escritura pública en caso de ser propietario de la instalación; y por último, inscribir a la sociedad ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

2.6 Autorización para ser agente de seguros y expedición de la cédula

La autorización para ejercer la actividad de agente de seguros se otorgará mediante una cédula que contendrá su nombre o denominación; señalará si el agente actúa por cuenta propia, al servicio de una institución o de un agente persona moral; contendrá también las operaciones o ramos que se autorizarán a intermediar, la fotografía del agente, en su caso, y la fecha de expedición y vigencia.

³⁶ Circular número S-1.6 mediante la cual se da a conocer el procedimiento de autorización para ejercer la actividad de agente de seguros persona moral, publicada en el Diario Oficial de la Federación de diecisiete de marzo de dos mil tres.

La autorización puede ser de carácter provisional o definitiva. En el primer caso, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas expedirá una cédula provisional para aquellas personas físicas que se encuentren bajo la supervisión y capacitación de una institución de seguros o agente de seguros persona moral, siendo responsabilidad de aquéllas los actos y omisiones que realice el agente de seguros persona física que cuente con la referida cédula provisional. En cuanto a la autorización de carácter definitiva, ésta se otorgará a aquellas personas físicas que hayan cumplido con lo dispuesto en el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas y que hayan acreditado una escolaridad mínima de preparatoria o equivalente. Generalmente estas personas tienen relación comercial con las compañías aseguradoras, por medio de contratos mercantiles o laborales, esta autorización tendrá una vigencia de tres años, adicionalmente, el agente deberá acreditar su capacidad técnica ante la Comisión a través de exámenes que ésta realice.

Las autorizaciones definitivas se expedirán por categorías, éstas facultan al agente para intermediar operaciones o ramos indicados en la propia cédula, pero en forma restringida a la colocación de los productos comprendidos en los segmentos o especialidades de mercado; estas categorías son:

"CATEGORÍA A.- RIESGOS PERSONALES Y FAMILIARES

Segmentos autorizados

I. Seguro de vida

a) Vida individual

b) Pensiones privadas

II. Accidentes y enfermedades

a) Accidentes personales

b) Gastos médicos mayores

c) Salud

III. Automóviles

a) Autos

b) Camiones pick up

c) *Camiones*

IV. *Hogar*

a) *Incendio y riesgos adicionales*

b) *Diversos*

-*Robo de contenidos*

-*Rotura de cristales*

-*Dinero de valores*

-*Equipo electrodoméstico y electrónico.*

c) *Responsabilidad civil arrendatario y familiar*

d) *Accidentes personales*

e) *Servicios asistenciales*

V. *Embarcaciones menores de placer*

CATEGORÍA A1.- RIESGOS PERSONALES Y FAMILIARES DE
SEGUROS DE PERSONAS

Segmentos autorizados

I. *Seguro de vida*

a) *Vida individual*

b) *Pensiones privadas*

II. *Accidentes y enfermedades*

a) *Accidentes personales*

b) *Gastos médicos mayores*

c) *Salud*

CATEGORÍA A2.- RIESGOS PERSONALES Y FAMILIARES DE
SEGUROS DE DAÑOS

Segmentos autorizados

I. *Automóviles*

a) *Autos*

b) *Camionetas pick up*

c) *Camiones*

II. *Accidentes y enfermedades*

a) *Accidentes personales*

- b) *Gastos médicos mayores*
- c) *Salud*
- III. *Hogar*
 - a) *Incendio y riesgos adicionales*
 - b) *Diversos*
 - Robo de contenidos*
 - Rotura de cristales*
 - Dinero y valores*
 - Equipo electrodoméstico y electrónico*
 - c) *Responsabilidad civil arrendatario y familiar*
 - d) *Accidentes personales*
 - e) *Servicios asistenciales*
- IV. *Embarcaciones menores de placer*

CATEGORÍA B.- RIESGOS EMPRESARIALES DE SEGUROS DE PERSONAS Y DAÑOS

- Segmentos autorizados*
 - I. *Seguro de Vida*
 - a) *Vida Grupo y Colectivo (incluye seguro de pensiones privadas).*
 - b) *Hombre clave (Técnico o dirigentes) y Seguro de Socios*
 - II. *Gastos médicos*
 - III. *Accidentes y enfermedades grupo y colectivo*
 - IV. *Automóviles*
 - a) *Flotilla y colectividad*
 - b) *Empresarial*
 - V. *Incendio y riesgos adicionales*
 - Pérdidas consecuenciales*
 - VI. *Transporte de mercancía*
 - VII. *Responsabilidad civil General*
 - a) *Responsabilidad civil viajero*
 - b) *Responsabilidad civil comercio*
 - c) *Responsabilidad civil industria*

- d) *Responsabilidad civil Hotelería*
- e) *Responsabilidad civil profesional*

VIII. Diversos misceláneos

- a) *Robo con violencia*
- b) *Anuncios luminosos*
- c) *Rotura de cristales*
- d) *Dinero y valores*
- e) *Objetos personales*

IX. Diversos ramos técnicos

- a) *Equipo electrónico*
- b) *Rotura de maquinaria*
- c) *Calderas y recipientes sujetos a presión*
- d) *Equipo de contratistas*
- e) *Montaje*
- f) *Obra civil o todo riesgo*

La autorización de esta categoría comprenderá además los segmentos correspondientes a la categoría

CATEGORÍA B1.- RIESGOS EMPRESARIALES DE SEGUROS DE PERSONAS

Segmentos autorizados

I. Seguro de vida

- a) *Grupo y colectivo (incluye seguro de pensiones privadas).*
- b) *Hombre clave (Técnico o dirigentes) y seguro de socios*

II. Gastos médicos

III. Accidentes y enfermedades grupo y colectivo

La autorización de esta categoría comprenderá además los segmentos correspondientes a la subcategoría A1.

CATEGORÍA B2.- RIESGOS EMPRESARIALES DE SEGUROS DE DAÑOS

Segmentos autorizados

I. Automóviles

- a) *Flotilla y colectividad*
- b) *Empresarial*
- II. *Incendio y riesgos adicionales*
 - Pérdidas consecuencias*
- III. *Transporte de mercancía*
- IV. *Responsabilidad civil general*
 - a) *Responsabilidad civil viajero*
 - b) *Responsabilidad civil comercio*
 - c) *Responsabilidad civil industria*
 - d) *Responsabilidad civil hotelería*
 - e) *Responsabilidad civil profesional*
- V. *Diversos misceláneos*
 - a) *Robo con violencia*
 - b) *Anuncios luminosos*
 - c) *Rotura de cristales*
 - d) *Dinero y valores*
 - e) *Objetos personales*
- VI. *Diversos ramos técnicos*
 - a) *Equipo electrónico*
 - b) *Rotura de maquinaria*
 - c) *Calderas y recipientes sujetos a presión*
 - d) *Equipo contratistas*
 - e) *Montaje*
 - f) *Obra civil o todo riesgo*
- VII. *Accidentes y enfermedades grupo y colectivo*

La autorización de esta categoría comprenderá además los segmentos correspondientes a la categoría A2.

CATEGORÍA C.- RIESGOS ESPECIALES

Segmentos autorizados

- I. *Grandes riesgos-incendio*
- II. *Marítimo y transportes*

a) Cascos buques

b) Cascos aviones

La autorización de esta categoría comprenderá además los segmentos correspondientes a las categorías A y B.

CATEGORÍA D.- AGRÍCOLA Y DE ANIMALES

Segmentos autorizados

I. Riesgos agrícolas

II. Riesgos de animales

III. Seguro de vida campesino

La autorización de esta categoría será independiente de las demás categorías

CATEGORÍA E.- SEGURO DE CRÉDITO

La autorización de esta categoría será independiente de las demás categorías.

CATEGORÍA G.- ESPECIALES

Esta autorización sólo facultará al agente para intermediar los productos establecidos en la misma y no podrá intermediar para varias instituciones de seguros que practiquen la misma operación o ramo cuando éstas no mantengan nexos patrimoniales de control entre las mismas.

La autorización de esta categoría será independiente de las demás categorías.

CATEGORÍA H.- SEGURO DE PENSIONES DERIVADOS DE LAS LEYES DE SEGURIDAD SOCIAL

Esta autorización facultará al agente para intermediar exclusivamente para una institución.

La autorización de esta categoría será independiente de las demás categorías.³⁷

La autorización es un acto discrecional, puede otorgarse o negarse, es un acto eminentemente administrativo "que tiene por objeto determinar la aplicación

³⁷ Circular número S-1.1.

*permanente de todo un estatuto de derecho, -el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas y la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros-, a un individuo o conjunto de individuos, para crear situaciones jurídicas concretas.*³⁸

En caso de robo o extravío se podrá solicitar la expedición de un duplicado, en un plazo no mayor de treinta días. La cédula podrá ser cancelada a criterio de la Comisión, por revocación; muerte; renuncia; terminación de la relación laboral, en caso de persona física vinculada a una institución de seguros; quiebra de los agentes persona moral; disolución o liquidación del agente persona moral, ser declarado en estado de interdicción; también podrá ser cancelada por haberse hecho acreedor el agente a las sanciones administrativas por infringir lo establecido en la Ley de Seguros y Fianzas y en el Reglamento respectivo de Agentes de Seguros.

2.7 El agente de seguros persona moral

Debido al crecimiento del mercado asegurador el agente de seguros se ha visto precisado a asociarse con la finalidad de satisfacer la necesidad de protección de sus clientes. El asociarse con otros profesionales de seguros, permite ofrecer a los asegurados mejores planes de aseguramiento debido a un conocimiento más amplio del mercado asegurador, ya que el agente al constituirse como sociedad, cuenta con herramientas técnicas para desarrollar programas de aseguramiento acordes a las necesidades actuales de la población y de las empresas del país.

El agente al asociarse da nacimiento a una persona moral, que con autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas se crea el agente persona moral, al respecto señala el maestro Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores que:

³⁸ Olivera Toro, Jorge. "Manual de Derecho Administrativo". Editorial Porrúa, S.A. Quinta edición. México 1988. página 175

"Por lo que respecta a los agentes persona moral, es común encontrar que a éstos se les conoce en la práctica con el nombre de brokers que se utiliza para denominar a los corredores de seguros y reaseguros".³⁹

La empresa integrada por un concurso de agentes de seguros al servicio de su clientela proporciona una organización de expertos en cada uno de los ramos de seguros, estando en la aptitud de estudiar con mayor intensidad las necesidades de sus clientes y en base a ello diseñar los mejores planes de asegurabilidad poniendo a la vanguardia las pólizas mediante análisis periódicos de los riesgos en que pueden incurrir sus asegurados.

El agente persona moral al ser un empresario que cuenta con un aparato administrativo amplio, está en posibilidades de atender a su clientela con mayores elementos, durante la vigencia de las pólizas de los asegurados; cuenta con programas especializados de cómputo que permiten efectuar con oportunidad las renovaciones de los clientes, evitando dejar desprotegidos a sus clientes y contribuyendo con las instituciones aseguradoras a hacer más eficaces sus servicios.

El agente de seguros persona moral al contar con técnicos para cada ramo y con sistemas de publicidad masivos puede captar un mayor número de asegurados a comparación del agente de seguros persona física, con adición a que sus socios celebran contratos con diversas empresas y aseguradoras que proporcionan a los asegurados mayor confianza y solidez técnica en el asesoramiento de los diversos planes de seguridad que introducen al mercado.

Aunado a esta situación, los agentes persona moral ejercen un control sobre las industrias y negocios comerciales establecidos en el país, ya que muchas veces los referidos agentes persona moral son filiales de diversas empresas, dando como consecuencia una captación exorbitante de mercado asegurador.

³⁹ Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. El contrato... Op. Cit. Página 61

Por lo anterior considero necesario señalar que el agente de seguros persona moral son sociedades anónimas constituidas en términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles, cuyo objeto social es la intermediación de contratos de seguros. Estas personas morales actúan ya sea por sus socios o empleados que en la mayoría de los casos cuentan con autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para ejercer la actividad de agente de seguros, dando lugar a la siguiente clasificación:

I.- Agente apoderado de agente persona moral, la relación jurídica que existe entre el agente de seguros persona moral y el agente apoderado, puede ser de socio o mediante contratos de mandato en donde se les otorga facultades para desempeñar a nombre de la sociedad alguna o algunas actividades de intermediación, por lo que además quedarán sujetos al Código de Comercio; sólo podrán prestar sus servicios a una persona moral autorizada para intervenir en todas las operaciones y ramos, pero podrán prestarlos a los dos o más, siempre que sea en diversas operaciones y ramos.

II. Agentes con facultades de apoderado de las instituciones de seguros. Son quienes habiendo celebrado contrato de comisión con instituciones de seguros cuentan con facultades expresas para expedir coberturas, modificarlas mediante endosos, recibir avisos, expedir y cobrar recibos; dichos agentes pueden ser personas físicas vinculadas por contratos mercantiles o laborales, o personas morales.

2.8 El agente de seguros persona física

El agente de seguros persona física son personas que se dedican a la venta y asesoramiento de seguros, estos pueden ser personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros por una relación de trabajo o personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros por contratos mercantiles.

En el primero de los casos la relación con una aseguradora descansa en un contrato laboral, por lo que su relación estará regida por lo establecido en la Ley Federal del Trabajo, éstos tendrán una relación exclusiva con la aseguradora contratante,

es decir, sólo podrán prestar sus servicios a una sola institución de seguros, su actuación quedará sujeta a las órdenes que reciba de la aseguradora, éste tendrá una retribución económica que puede ser un salario fijo o un salario mixto integrado por comisiones y salario.

En el segundo caso se encuentran comprendidas aquellas personas físicas que han celebrado contratos mercantiles de agencia o comisión, éstos podrán prestar sus servicios a varias instituciones aseguradoras de manera simultánea en todas las operaciones y ramos, estos tendrán como contribución un porcentaje de comisión sobre la prima que pagan los asegurados en los distintos ramos, ellos absorben la mayoría de sus gastos administrativos, no tienen horario de trabajo, y pueden atender a cualquier tipo de cliente; generalmente estos agentes cuentan con autorizaciones definitivas para ejercer la actividad de agentes de seguros.

2.9 De las operaciones que pueden intermediar

Las operaciones que pueden realizar los agentes de seguros están reguladas en el Capítulo III, del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, capítulo al que enseguida haremos referencia.

Los agentes personas físicas vinculadas a las instituciones por una relación laboral no podrán prestar sus servicios a otras excepto cuando estén facultadas a practicar operaciones y ramos diferentes (artículo 18). El agente persona física o moral podrá intermediar en la contratación de seguros para una o varias instituciones, basándose para ello en el contrato mercantil respectivo (artículo 19).

En el caso de los apoderados éstos prestarán en forma exclusiva sus servicios a una sola persona agente moral si ésta cuenta con la autorización para intermediar en todas las operaciones o ramos; sin embargo si la referida persona agente moral sólo está autorizada a intermediar sólo en algunas operaciones o ramos, el apoderado podrá prestar sus servicios a otras personas agentes moral con la única

condición de que las operaciones o ramos sobre los cuales éstas tengan autorización no sean las mismas entre sí.

El artículo 20 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas señala la posibilidad de obtener autorización de manera provisional para actuar como agentes a las personas físicas que se encuentren en capacitación por parte de las instituciones, esta autorización será por única vez y por un plazo máximo de dieciocho meses, siempre que las indicadas instituciones así lo hayan solicitado, responsabilizándose por los daños que causen a terceros en el desempeño de su actividad.

Estas autorizaciones podrán limitarse a una o varias operaciones o ramos y subramos según corresponda, y dentro de ellos a coberturas o planes determinados y sólo facultarán a los aspirantes a que actúen para las instituciones o agentes personas moral a cuyo cargo esté su capacitación. La autorización se revocará cuando la conducta de estas personas se encuadre en lo establecido en los artículos 30 y 31 del citado Reglamento.

La Comisión podrá autorizar a las instituciones la designación de agentes mandatarios con facultades para expedir pólizas, endosos que modifiquen las condiciones de las pólizas, cobrar primas y expedir recibos, recibir reclamaciones, en su caso intervenir en la comprobación de siniestros, si se tratase de persona física la autorización se hará constar en la Cédula que expida la Comisión, dicha cédula contendrá el nombre, el señalamiento de que actúa como agente mandatario y las operaciones, ramos y subramos en los que intervendrá, la fecha de su expedición y demás datos que solicite la Comisión.

Para el caso de agente persona moral, se hará constar en un oficio que contendrá su denominación, la fecha de su expedición, las operaciones, ramos y subramos en los que se le autoriza intermediar.

En su trato con el público, así como en su papelería, correspondencia, propaganda y publicidad, los agentes harán mención de tal carácter, después de su nombre, denominación o razón social, y obligarán a través de su firma a las instituciones mandantes, en la aceptación y expedición de pólizas.

El artículo 22 del citado reglamento señala que las instituciones que entreguen a los agentes pólizas o contratos sin requisitar en los que consten la firma del funcionario, representante legal o persona a la que se haya autorizado para tal efecto, las obligará a responsabilizarse por los actos que esos agentes hayan realizado.

Tanto los agentes persona física como moral, deben contar, bajo las condiciones que la Comisión establezca, con un seguro de responsabilidad civil para resarcir a terceros los errores y omisiones en que puedan incurrir.

2.10 Suspensión o revocación de la actividad de agente de seguros

El incumplimiento o violación de las normas establecidas por la normativa que rige la actividad de los agentes de seguros trae como consecuencia la imposición de diversas sanciones administrativas, las cuales se imponen según la importancia de dicha infracción y las condiciones del infractor. Estas sanciones pueden ser:

- a) Amonestación
- b) Multa
- c) Suspensión
- d) Revocación

Según el Diccionario de la Lengua Española amonestar significa advertir prevenir, reprender; hacer presente algo para que se considere, procure o evite.⁴⁰

⁴⁰ Diccionario de la Lengua Española. Editorial Espasa Calpe, S.A. 22ª. Edición. 2001. Madrid. Página 139

La amonestación no es otra cosa que una llamada de atención que hace la autoridad a aquellos sujetos que han infringido el ordenamiento legal respectivo, en este caso, la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros o el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas. Es propiamente una medida preventiva tendiente a la corrección y enmienda del infractor. No produce cambios en la situación jurídica del agente de seguros pero sirve de antecedente para el caso de que se vuelva a infringir el ordenamiento legal.

No constituye un castigo porque no implica la necesidad de realizar una conducta determinada y no limita los derechos del infractor, su realización es de manera respetuosa sin dañar la moral o la reputación del sujeto infractor.

La multa es una sanción pecuniaria impuesta al infractor por la violación a los ordenamientos legales establecidos, consiste en el pago que deberá de hacer el infractor de una cantidad en dinero, tiene por objeto evitar la repetición de la conducta del infractor ya que es una pena de intimidación, es considerada como no grave. La multa será calculada en salarios mínimos generales vigentes en el Distrito Federal al momento de cometer la infracción, su cobro estará a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La palabra suspensión es definida por el Diccionario de la Lengua Española como *"...Censura eclesiástica o corrección gubernativa que en todo o en parte priva del uso del oficio, beneficio o empleo o de sus goces y emolumentos."*⁴¹

La suspensión es una sanción grave que priva temporalmente al agente de seguros de ejercer su actividad y puede durar de treinta días naturales hasta dos años. Afecta directamente la economía del agente, ya que lo priva de su trabajo. Es una medida eficaz para que en lo futuro no se repita la conducta del agente, esta sanción se efectúa previa audiencia de los agentes personas físicas o apoderados ante la Comisión Nacional

⁴¹ Diccionario de la Lengua Española. Op. Cit. Página 2114.

de Seguros y Fianzas; y se impone en términos del artículo 30 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, cuando:

a) Se declare falsamente en las solicitudes para obtener la autorización o refrendo para actuar como agente de seguros persona física o apoderado;

b) Omitan informar a los proponentes en términos de los artículos 5º y 7º del citado reglamento.

c) Actuar en perjuicio de los solicitantes contratantes asegurados o beneficiarios al obtener de ellos la cancelación, terminación o modificación de la póliza que impliquen pérdida de derechos o contraprestaciones.

d) Informen datos falsos a las instituciones sobre las personas solicitantes, contratantes, asegurado, fiador, obligado solidario o beneficiario, por desvirtuar la naturaleza del riesgo.

e) Se oculte información necesaria de la existencia de hechos cuyo conocimiento habría impedido la celebración del contrato de seguros.

Revocar, según el Diccionario de la Lengua Española se define como *"dejar sin efecto una concesión, un mandato o una resolución."*⁴²

El maestro Andrés Serra Rojas señala que la revocación *"... es una manifestación de la voluntad administrativa, pública, unilateral, constitutiva y extintiva de la vida jurídica en forma total o parcial de actos administrativos anteriores constituidos legalmente fundada en motivos de mera oportunidad, técnicos, de interés público o legalidad..."*⁴³

La Comisión, previa audiencia del agente de seguros persona física o apoderado, tomando en cuenta en su caso los elementos que hubiere aportado a las instituciones, así como las personas afectadas revocará la autorización otorgada. La revocación deja imposibilitado al agente de manera permanente para ejercer su actividad.

⁴² Ibidem página 1971

⁴³ Serra Rojas, Andrés. "Derecho Administrativo" Tomo I Editorial Porrúa, S.A. 16ª. Edición. México 1994, página 345

Es un acto eminentemente administrativo, esta sanción es grave, priva al agente de un derecho adquirido. Al respecto, el maestro Gabino Fraga señala:

“La opinión de que el problema de revocabilidad sólo se plantea tratándose de actos que crean derechos o intereses legítimos para los particulares y no para aquellos que les imponen obligaciones, ha sido combatida con todo acierto alegando que la revocación no está basada en el interés de los particulares, sino fundamentalmente en el interés público, y que, por lo tanto, no basta que la revocación no lesione al individuo, sino que además no debe perjudicar a la colectividad cuyas necesidades debe de satisfacer la Administración.

Dentro de las mismas ideas se ha sostenido que la revocación tiene un límite, y es por tanto inadmisibles cuando el acto original ha engendrado derechos adquiridos o derechos patrimoniales. Sin embargo, esta opinión que ha sido acogida por algunas resoluciones judiciales implica, según pareceres autorizados, un verdadero círculo vicioso, puesto que no pueden surgir verdaderos derechos adquiridos de un acto administrativo sino a condición de que la autoridad administrativa no tenga facultad de revocarlo. Para que pueda hablarse de un derecho adquirido es necesario que el particular tenga la facultad de exigir que su situación sea respetada y que la Administración tenga la obligación de respetarla; pero si la Administración no está obligada, bien porque expresamente se autorice la revocación, bien porque se le conceda facultad discrecional para mantener o no el acto, no podrá hablarse de un derecho adquirido.”⁴⁴

En atención a lo señalado por el maestro Gabino Fraga, para que la revocación sea válida, la ley debe facultar a la autoridad, señalando los procedimientos previamente establecidos. El Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas señala los procedimientos para la imposición de este tipo de sanciones, así como los casos en que se podrá revocar la autorización para actuar como agentes personas físicas, apoderados, o agentes personas morales.

⁴⁴ Fraga, Gabino. “Derecho Administrativo”. Editorial Porrúa, S.A. México 1991, páginas 309 y 310

A este efecto, el artículo 31 del citado Reglamento señala que la Comisión previa audiencia de los agentes personas físicas o de los apoderados, tomando en cuenta, en su caso, los elementos que hubieren aportado las Instituciones, así como las demás personas afectadas; revocará la autorización otorgada a los agentes personas físicas o apoderados para desempeñar actividades de intermediación cuando:

1. No entreguen a las instituciones o a los agentes personas morales las primas cobradas o los documentos y bienes que reciban por su cuenta.
2. Actúen dentro del territorio nacional en la celebración de contratos de seguros, como representante o intermediario de cualquier empresa no autorizada para funcionar en el país como institución de seguros.
3. Dejen de satisfacer los requisitos que establece el reglamento para el otorgamiento de la autorización.
4. Se ubiquen en los impedimentos a que se refiere el artículo 13 del Reglamento.
5. Actúen como agente de seguros aún cuando se encuentre suspendido por sanción aplicada por la autoridad competente.
6. Entren en concurso mercantil o quiebra.
7. Cometan cinco infracciones de las señaladas en el artículo 139 Bis, fracción II, de la Ley de Seguros, durante un lapso de doscientos días naturales.

Por su parte, el artículo 32 de dicho reglamento señala que la Comisión previa audiencia del agente persona moral, tomando en cuenta, en su caso, los elementos que hubieren aportado las instituciones, así como las demás personas afectadas, revocará la autorización otorgada, cuando:

1. Dejen de entregar a las instituciones las primas o los documentos y bienes que reciban por su cuenta.
2. Celebren contratos o convenios para intermediar contratos de seguros dentro del territorio nacional, con instituciones no autorizadas legalmente para operar en el país.

3. Actúen como agente persona moral encontrándose suspendido por sanción aplicada por autoridad competente.

4. Entren en disolución, liquidación, concurso mercantil o quiebra.

5. Cometan cinco infracciones de las señaladas en el artículo 139, fracción II, de la Ley de Seguros, durante un lapso de doscientos días naturales.

6. Tres de sus apoderados hayan sido sancionados con la revocación de su autorización para ejercer actividades de intermediación, en un período de trescientos días naturales.

Añade dicho artículo que la declaración de la revocación se publicará en el Diario Oficial de la Federación y se ordenará su inscripción en el Registro Público de Comercio.

Adicionalmente el agente puede incurrir en responsabilidad civil, incluso puede ser acusado como probable responsable de la comisión de un delito, responsabilidades que en breve mencionaremos.

La responsabilidad civil de los agentes de seguros nace del incumplimiento de los contratos celebrados con la aseguradora, tal incumplimiento da el derecho a la empresa a fincar responsabilidad civil y como consecuencia a pagar a la parte afectada los daños y perjuicios tal y como lo establece el artículo 2104 del Código Civil para el Distrito Federal.

La responsabilidad penal es la situación jurídica en la que se coloca el autor de un ilícito tipificado por el Código Penal y en consecuencia, de encuadrarse la conducta al tipo penal la sanción podrá ser privativa de la libertad. Generalmente las denuncias presentadas en contra de los agentes de seguros son tendientes a comprobar el delito de fraude, ya que en muchas ocasiones los agentes engañan e inducen al error a los tomadores de seguros.

CAPÍTULO III

EL CONTRATO Y SU PERFECCIONAMIENTO

En el desarrollo de este capítulo haré un estudio genérico del contrato y su perfeccionamiento, no sin antes hacer referencia a la teoría general del acto jurídico, iniciando por el concepto de hecho jurídico ya que éste es *"...indudablemente uno de los fundamentales del derecho. Sin él no puede pensarse la vida jurídica, puesto que el hecho es el antecedente necesario de todo derecho y de toda modificación de los derechos"*.⁴⁵

3.1 Hecho y acto jurídico

Para tratar de llegar al concepto de acto jurídico es necesario examinar la teoría general del hecho jurídico, en virtud de que el acto jurídico no es otra cosa que una especie del género hecho jurídico. Ahora bien, el hecho como tal, es definido por el Diccionario de la Lengua Española, como *"acción u obra o cosa que sucede"*.⁴⁶ Para mi punto de vista, no es otra cosa que un acontecimiento provocado por la actividad humana o por la naturaleza.

El Derecho no toma en cuenta a todos aquellos acontecimientos que provocan hechos, sino sólo aquéllos a los que les pueda atribuir consecuencias jurídicas, en este sentido el maestro Rojina Villegas define al hecho jurídico como *"...un acontecimiento natural o del hombre que está previsto en la norma de derecho, como supuesto para producir una o varias consecuencias de creación, transmisión, modificación o extinción de derechos, obligaciones o sanciones"*.⁴⁷

⁴⁵ Orgaz, Alfredo. "Hechos y Actos o Negocios Jurídicos." Editor Víctor P. de Zavalia. Buenos Aires. 1963. página 9.

⁴⁶ Diccionario de la Lengua Española. Editorial Espasa Calpe, S.A. 22ª. Edición. 2001. Madrid. Página 1192.

⁴⁷ Rojina Villegas, Rafael. Compendio de Derecho Civil. Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. de C.V. 23ª. Edición. México 1989. página 72

Existen diversas teorías que han tratado de definir y explicar la importancia que tiene para el mundo del derecho el hecho jurídico, entre ellas destacan la teoría clásica francesa o también llamada teoría bipartita, esta teoría señala que los hechos jurídicos son aquellos acontecimientos de la naturaleza o del hombre que tienen repercusión en el mundo del derecho, es decir, producen consecuencias jurídicas. De tal definición se deduce que se divide al hecho jurídico en hecho jurídico en sentido estricto y acto jurídico. El hecho jurídico en sentido estricto se refiere a un acontecimiento natural o un hecho del hombre en donde no interviene la intención de originar consecuencias de derecho, sin embargo, éstas se producen. Por otra parte, la teoría en estudio se refiere al acto jurídico diciendo que son aquellos hechos realizados por el hombre, en los cuales interviene su voluntad con el fin de crear consecuencias de derecho.

De lo anterior, se afirma que el hecho y el acto jurídico difieren entre sí en la manera en que la voluntad del hombre interviene con el fin de crear consecuencias jurídicas, pues el hecho jurídico se lleva a cabo sin la intención de producirlas, lo que no sucede con el acto jurídico, donde el propósito es buscar las consecuencias de derecho.

A su vez, la teoría bipartita divide al hecho jurídico en sentido estricto en voluntario e involuntario, el primero depende de la intervención del hombre, pudiendo ser éste lícito o ilícito; lícito es aquel hecho acorde con la ley, e ilícito, cuando se aparta de la ley. Por su parte, el hecho involuntario es en el que la misma naturaleza y no la voluntad del hombre es la que interviene y genera consecuencias de derecho. El hecho jurídico involuntario se divide a su vez en involuntario del hombre (la conducta no es deseada y sin embargo engendra consecuencias jurídicas) y el involuntario de la naturaleza (por ejemplo un terremoto).

Por otra parte, la teoría tripartita del negocio jurídico divide al negocio jurídico en hecho jurídico, acto jurídico y negocio jurídico. El hecho jurídico que comprende los acontecimientos accidentales o de la naturaleza sin la intervención de la voluntad del hombre y que sin embargo producen consecuencias de derecho. Esta definición coincide con el hecho jurídico en sentido estricto involuntario de la teoría

francesa. El acto jurídico, son los acontecimientos del hombre donde interviene su voluntad sin estar ésta encaminada a crear consecuencias de derecho; esta definición corresponde con la del hecho jurídico en sentido estricto voluntario. Y por último, la teoría alemana se refiere al negocio jurídico, que es en sí, lo que la teoría bipartita llama acto jurídico, es decir, hechos del hombre donde interviene su voluntad encaminada a producir consecuencias de derecho.

Una vez precisado el concepto de hecho jurídico, así como sus divisiones, podemos llegar al concepto y análisis del acto jurídico.

Para el maestro Rojina Villegas acto jurídico es *"...una manifestación de voluntad que se hace con la intención de producir consecuencias de derecho, las cuales son reconocidas por el ordenamiento jurídico"*.⁴⁸

En efecto, el acto jurídico implica una manifestación de la voluntad para producir consecuencias de derecho. *"En todo acto jurídico encontramos una manifestación de voluntad, es decir, la exteriorización de un propósito que puede efectuarse por una declaración de voluntad, o bien, por actos que revelen en el sujeto la intención de llevar a cabo acciones que el derecho reconoce y a las cuales imputa determinadas consecuencias"*.⁴⁹

Ahora bien, esta manifestación de voluntad puede ser unilateral o bilateral. Será unilateral cuando la exteriorización de la voluntad proviene de una sola persona, por ejemplo el testamento. Será bilateral, cuando concursen en la celebración del acto dos o más voluntades, ejemplo el contrato, siendo esta figura jurídica la que analizaremos en el desarrollo de este capítulo y de la cual nos ocuparemos con posterioridad.

⁴⁸ Rojina Villegas, Rafael. Op. Cit. Página 115.

⁴⁹ *Ibidem* página 117.

Cabe concluir que *“entre hecho y acto jurídico existe la diferencia que hay entre el género y la especie. Todo acto jurídico -especie- es también hecho jurídico -género-, pero, a la inversa, no todo hecho jurídico es acto jurídico”*.⁵⁰

3.2 El contrato

El contrato es el principal instrumento de las relaciones jurídicas actuales, es evidente la importancia social y económica que reviste, ya que éste regula el intercambio de bienes y servicios entre los hombres que se impone por el cada día más creciente número de necesidades y por la complejidad de las relaciones sociales. La vida diaria muestra claramente que cada día se celebran mayor número de contratos. Constantemente contratamos, asumiendo diversas obligaciones. De ahí, que se le conozca al contrato como la principal fuente de las obligaciones. *“Pothier decía que el contrato era la convención por la cual una o más personas se obligaban, hacia otra o más a dar, a hacer, o no hacer alguna cosa”*.⁵¹

3.2.1 Noción del contrato

El contrato es la principal fuente de las obligaciones. Etimológicamente, obligación proviene de la palabra latina obligatio, y esta de obligare, que significa ligar o atar. La institución de Justiniano definió a la obligación como el **“iuris vinculum, quo necessitate adstringimur alicuius solvendae rei, secundum nostrae civitatis iura”**; *“la obligación es un vínculo jurídico por el cual quedamos constreñidos a cumplir, necesariamente, de acuerdo con el derecho de nuestra comunidad política”*.⁵²

Para el jurista Óscar Vázquez del Mercado la obligación *“...es el vínculo jurídico por el que una persona está sujeta respecto de otra, a una prestación, a un hecho*

⁵⁰ J.J. Llambías. Cit. por Garibotto, Juan Carlos. Teoría General del Acto Jurídico. Ediciones De Palma. Buenos Aires 1991. página 19.

⁵¹ Cit. Por Flores Gómez, Fernando. Introducción al Estudio del Derecho y Derecho Civil. Editorial Porrúa, S.A. 2ª. Edición. México, 1978. página 281.

⁵² Margadant S., Guillermo F. Derecho Romano. Editorial Esfinge, S.A. de C.V. 15ª. Edición. México 1988. página 307.

o a una abstención y esta otra, no es sino aquélla que tiene un derecho personal. O en otras palabras, es la relación jurídica patrimonial, en virtud de la cual una persona llamada deudor, queda vinculada para cumplir una prestación de carácter positivo o negativo, frente a otra, llamada acreedor".⁵³

Desde nuestro punto de vista el contrato es un acuerdo de voluntades que se da entre dos o más personas para crear o transmitir derechos y obligaciones.

Contrato proviene del latín "*contractus*" y significa "*el acuerdo entre dos o más personas para crear obligaciones*".⁵⁴

Para Ignacio Galindo Garfias "*el contrato es un acto jurídico y como tal, es un acto de voluntad de las partes que en él intervienen. Es el acto jurídico típico del derecho privado y se caracteriza porque las declaraciones de voluntad de las partes que lo celebran son concurrentes, convienen en crear entre sí relaciones jurídicas; forman un acuerdo de voluntades o consentimiento, lo que constituye propiamente, el elemento esencial del contrato*".⁵⁵ En efecto, el consentimiento es un elemento esencial, sin la concurrencia de éste no puede existir el contrato, es por ello, que no imagino en el mundo moderno la existencia de contratos sin dicho acuerdo de voluntades, tema que será ampliamente tratado ya que es la parte toral de la tesis.

El Código Civil Federal vigente reconoce al contrato como una especie del género del convenio, al señalar en su artículo 1793 que "*los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos*".

⁵³ Vázquez del Mercado, Óscar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa, S.A. 12a. Edición. México, 2003. páginas y 149.

⁵⁴ Morineau Idearte, Marta. "Diccionario Jurídico Temático, Segunda Serie" Volumen 6. Derecho Romano. Editorial Oxford University Press México, S.A. de C.V. página 20.

⁵⁵ Galindo Garfias, Ignacio. Teoría General de los Contratos. Editorial Porrúa, S.A. México 1996. página 67.

3.2.2 Importancia del contrato

El contrato cumple una función económica primordial en la vida cotidiana. *"Es el instrumento práctico que realiza las más variadas finalidades de la vida económica, sirviendo para satisfacer las necesidades humanas, cualesquiera que sean ellas. Puede afirmarse sin hesitación que todas las personas están comprendidas en la red económica del contrato, aunque carezcan de bienes, pues aun quien mendiga irrumpe en ella, bajo la forma de la donación manual".*⁵⁶

Señala Ignacio Galindo Garfias que *"para que el contrato cumpla su función económica se requiere no sólo que la autonomía de las partes permita a los autores del acto, fijar con plena validez el contenido del contrato, sino también es necesario el reconocimiento de la libertad de los particulares para contratar..."*⁵⁷

En resumen, el contrato juega un papel primordial en las relaciones jurídicas y económicas de las personas, es una herramienta que contribuye a la satisfacción de las necesidades humanas y en consecuencia es un instrumento esencial para la vida económica de un país.

3.2.3 Clasificación de los contratos

La clasificación de los contratos se encuentra precisada en el Código Civil Federal en sus artículos 1835 al 1838, mismos que clasifican a los contratos en unilaterales, bilaterales, onerosos, gratuitos, conmutativos y aleatorios.

Entiéndase como contratos unilaterales.- Aquéllos en los que sólo una de las partes se obliga hacia la otra, sin que ésta le quede obligada. Será bilateral aquel

⁵⁶ Mosset Iturraspe, Jorge. Contratos. Editorial Rubinzal-Culzoni. Buenos Aires 2003. Páginas 51 y 52.

⁵⁷ Galindo Garfias, Ignacio. Op. Cit. página 81.

contrato en el cual todas las partes se obligan recíprocamente, es decir todas las partes quedan obligadas.

El contrato es oneroso cuando en él se generan provechos y gravámenes recíprocos, y gratuito aquél en el que el provecho es sólo para una de las partes. Los contratos onerosos están subdivididos a su vez en conmutativos y aleatorios. El primero de los mencionados, es cuando las prestaciones son ciertas y conocidas desde el momento de su celebración y las partes saben si habrá beneficio o pérdida. En cambio en los contratos aleatorios las prestaciones no son ciertas, dependen de un acontecimiento incierto, de tal suerte que las partes no saben si habrá pérdida o ganancia, sino hasta que ese acontecimiento que realice.

La doctrina, por su parte, amplía la anterior clasificación en:

Principales y accesorios. *"Son contratos principales, aquellos que tienen existencia por sí mismos, no dependen de ningún otro contrato; en tanto que son contratos accesorios, aquellos que dependen de la existencia y validez de otro contrato, tal como ocurre en el caso de la fianza, la prenda y la hipoteca: tienen por objeto crear derechos accesorios que garantizan el cumplimiento de obligaciones (arts. 2794, 2856 y 2893 C.C.).*

...

Contratos consensuales, formales y solemnes. Esta clasificación de los contratos se refiere a su perfeccionamiento conforme con los requisitos que la ley establece para validez de la declaración de voluntad del autor o de las partes del acto.

Son contratos consensuales aquellos para cuya perfección basta el solo consentimiento de las partes; poco importa que no se haya extendido escrito alguno: el documento puede tener importancia desde el punto de vista de la prueba del consentimiento, si una de las partes niega su existencia; pero no es necesario para la formación del contrato, cuya base es el consentimiento, declarado en cualquiera manera que nos permita conocerlo indudablemente.

Son contratos solemnes aquellos para los que se exige necesariamente que la declaración de voluntad revista precisamente la forma expresamente señalada por la ley y no otra diferente, bajo la pena de que si no se observa precisamente esa forma, el contrato es inexistente. El consentimiento de las partes es necesario para la perfección de estos contratos como de todos los otros, pero no basta: no tiene valor alguno a los ojos de la ley, si no se ha manifestado en la forma prescrita por ella.⁵⁸

Son contratos formales aquellos en donde el acuerdo de voluntades no es suficiente sino que se requiere llenar determinados requisitos que marca la ley, como puede ser una formalidad escrita ya sea pública o privada.

De disposición y administración. *"Un contrato es de disposición cuando disminuye o modifica sustancialmente los elementos que forman el capital del patrimonio o, al menos, compromete su porvenir por largo tiempo...*

Un contrato es de administración cuando tiene por finalidad hacer producir a los bienes los beneficios que normalmente pueden obtenerse de ellos respetando su naturaleza y su destino".⁵⁹

De ejecución inmediata y de ejecución diferida. *"En relación al momento en el cual comienzan a producir sus efectos se distinguen los contratos en: contratos de ejecución inmediata y contratos de ejecución diferida.*

Las partes pueden tener interés en que los efectos de un determinado negocio no se desencadenen luego de la celebración, sin solución de continuidad, sino en una fecha posterior, con ese objeto incorporan la modalidad denominada plazo...definida como un elemento accesorio del acto jurídico que indica el momento del tiempo ... desde el cual tiene inicio o fin la eficacia del negocio.

⁵⁸ Ibidem páginas 84 y 85

⁵⁹ Mosset Iturraspe, Jorge. Op. Cit. página 87

El término, momento futuro pero cierto, puede ser inicial (o suspensivo), o final (resolutorio).

Es inicial cuando una vez cumplido el negocio impide –hasta su vencimiento- que se sigan de él los efectos sin demora alguna. Es final cuando a su vencimiento extingue o pone fin a los efectos del contrato.

El contrato de ejecución diferida es el sujeto a un término inicial; los derechos y las obligaciones de él emergentes no pueden ejercerse o cumplirse, respectivamente, hasta su vencimiento".⁶⁰

El profesor Ramón Sánchez Medal ofrece, además, una clasificación didáctica, dividida en ocho categorías:

"a) Contratos traslativos de dominio: compraventa, permuta, donación y mutuo;

b) Contratos traslativos de uso y disfrute: arrendamiento y comodato, incluyendo en éste el precario;

c) Contrato de prestación de servicios o de gestión: prestación de servicios profesionales, contrato de obra a precio alzado, transporte y mandato;

d) Contratos asociativos o de gestión colectiva: asociación civil, sociedad civil, aparcería y sociedad conyugal;

e) Contratos de custodia: depósito, incluyendo el secuestro, y en cierto sentido el hospedaje;

f) Contratos aleatorios o de suerte: juego y apuesta, renta vitalicia, compra de esperanza y decisión por suerte;

g) Contratos de garantía: fianza, prenda, hipoteca y promesa;

h) Contratos de afirmación y esclarecimiento de derechos: transacción y compromiso arbitral".⁶¹

⁶⁰ Ibidem. Página 90

⁶¹ Sánchez Medal, Ramón. De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa, S.A. México 1995. página 120.

3.2.4 Requisitos de existencia de los contratos

El contrato, como todo acto jurídico, debe reunir ciertos requisitos para su existencia y validez. De estos primeros me ocuparé a continuación.

El artículo 1794 del Código Civil Federal indica que *"Para la existencia del contrato se requiere: I. Consentimiento; II. Objeto que pueda ser materia del contrato."*

En este orden de ideas, el elemento primordial que debe de reunir todo contrato es el acuerdo de voluntades, es decir, que se exteriorice el consentimiento de quienes lo celebran. La doctrina ha señalado que la manifestación de voluntad *"...puede ser expresa o tácita. Es expresa cuando se exterioriza por el lenguaje: oral, escrito o mimico. Es tácita cuando se desprende de hechos u omisiones que de manera necesaria e indubitable revelan un determinado propósito, aunque el autor del acto jurídico no exteriorice su voluntad a través del lenguaje"*.⁶²

En la actualidad, el Código Civil Federal en su artículo 1803 hace una distinción entre consentimiento expreso y consentimiento tácito. El primero de ellos cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos, o por cualquier otra tecnología o por signos inequívocos. Tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo excepto en los caso en que por ley o por convenio, la voluntad deba manifestarse expresamente.

Otro de los elementos de especial importancia lo constituye el objeto que pueda ser materia del negocio, el cual consiste en *"la producción de consecuencias dentro del campo del Derecho, consecuencias que no son otras que la creación, la transmisión, la modificación o la extinción de derechos y obligaciones ... y toda obligación, a parte de ser siempre correlativa de un derecho subjetivo, tiene por objeto una prestación que puede ser de dar, de hacer o de no hacer, desprendemos que la palabra objeto tiene al respecto las siguientes acepciones:*

⁶² Rojina Villegas, Rafael. Op. Cit. página 120.

I. La del objeto directo o inmediato del negocio y que no es otro que la producción de consecuencias jurídicas.

II. La del objeto indirecto o mediato del propio negocio, que no viene a ser sino el objeto directo de la obligación creada, transmitida, modificada o extinguida, es decir una prestación de dar, de hacer o de no hacer, y

III. La del objeto como sinónimo de la cosa o del hecho material del negocio".⁶³

Con respecto al objeto directo de la obligación, *"la palabra prestación designa el objeto de la obligación, esto es, el comportamiento positivo o negativo que el deudor debe observar a favor del acreedor".⁶⁴*

El objeto debe de existir en la naturaleza, ser determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio (artículo 1825 del Código Civil Federal). Así también, el artículo 1828 del mismo ordenamiento, dice que *"es imposible el hecho de que no pueda existir porque es incompatible con una ley de la naturaleza o con una norma jurídica que debe de regirlo necesariamente y que constituye un obstáculo insuperable para su realización".*

En este sentido si la ley no reconoce las consecuencias jurídicas deseadas por el autor o las partes del contrato, no hay acto jurídico por falta de objeto para producir consecuencias de derecho que estén amparadas por el ordenamiento legal.

Como último elemento de existencia, se encuentra la solemnidad sólo para algunos contratos, en nuestro derecho, el contrato solemne por excelencia es el matrimonio. La solemnidad es la forma de manifestación de la voluntad, la manera en que se lleva a cabo dicha manifestación, elevada a rango de elemento de existencia del acto jurídico.

⁶³ Ortiz Urquidí, Raúl. Derecho Civil. 3ª. Edición. Editorial Porrúa, S.A. México 1986, página 288.

⁶⁴ Martínez Escobar, Manuel. Obligaciones y Contratos. Editorial Cultural. Habana, Cuba, 1938, página 41.

Como se ha mencionado, la solemnidad no es común para todos los actos jurídicos, sólo para los que la ley señale. Si recurrimos al Código Civil, en su artículo 1794, veremos que no pide como elemento esencial a la solemnidad, esto es porque "... no habiendo en el Derecho Mexicano, por lo menos en la rama del Derecho Patrimonial, contratos solemnes (el matrimonio, es solemne entre nosotros los mexicanos, en todo caso no es contrato patrimonial) no tenía dicho artículo por qué considerar y por ello enumerar a la solemnidad como tal elemento esencial; pero sin que de ninguna manera quiera esto decir que no haya negocios en que la solemnidad sea elemento de esencia, de existencia ya que nunca saldrá sobrando insistir en que el repetido precepto 1794 relacionado con el básico 1859, no la excluye de todo negocio, sino sólo de aquéllos a los que el propio artículo 1794 exclusivamente se refiere: los contratos patrimoniales".⁶⁵ Por ejemplo, "... dentro de las solemnidades del acto jurídico matrimonio, se encuentran: el otorgarse el acta respectiva en la cual se haga constar la expresa voluntad de los contrayentes que desean unirse en matrimonio y la necesaria intervención del oficial⁶⁶ del registro civil que hará la declaratoria correspondiente, considerándolos unidos en matrimonio en nombre de la ley y de la sociedad, haciendo además, constar los nombres y apellidos de los contrayentes. Estas son solemnidades en sentido estricto y si faltase una sola de ellas, trae aparejada la inexistencia del acto jurídico; en cambio todos los demás requisitos que la ley señala, no constituyen en sentido estricto solemnidades sino formalidades, cuya inobservancia puede motivar la nulidad del acto jurídico, ya sea relativa, ya sea absoluta, pero ambas presuponen técnicamente hablando, la existencia del acto".⁶⁷

3.2.5 Requisitos de validez de los contratos.

Los requisitos de validez son aquellos elementos que son necesarios para que el contrato existente (es decir que no carece de algún elemento esencial) tenga eficacia, es decir genere consecuencias de derecho. La falta de elementos de validez

⁶⁵ Ortiz Urquidi, Raúl. Op. Cit. páginas 274 y 275.

⁶⁶ Al sustentarse el criterio que se transcribe existía la figura de oficial del Registro Civil. Actualmente se trata del Juez de Registro Civil.

⁶⁷ Amparo directo 2313/1987. Francisco Ortiz Castillo Balcazar. 2 de diciembre de 1970. Mayoría de 4 votos. Ponente: Rafael Rojina Villegas.

entonces, producirá la nulidad del acto, ya sea absoluta, ya sea relativa, según lo determine la ley. En virtud de que la nulidad es una causa de la ineficacia del contrato *"...la ley ha establecido que no basta la creación de un acto, sino que se requiere además que la voluntad o voluntades que en él intervinieron, sea de personas conscientes de lo que hacen, de personas capaces... además esas voluntades deben ser expresas de una manera libre y que éstas persigan con la realización de tal acto jurídico, un objeto o fin lícito... una vez que esas voluntades capaces y libres persigan un objeto, se guían por un motivo o persigan un fin lícito, se deben exteriorizar al mundo del derecho, en la forma o manera que éste determina".*⁶⁸

Los elementos de validez que marca el Código Civil Federal, están contemplados en el artículo 1795 y son:

1. Capacidad legal (capacidad de ejercicio).- Entiéndase por ella la capacidad que tienen las partes de ejercer por sí mismos sus derechos y obligaciones. Diferenciándola de la capacidad de goce, ya que ésta se refiere a la aptitud de las personas para ser titulares de derechos y obligaciones pero sin la capacidad de llevarlos a cabo por sí mismos, un incapaz necesitará de un tutor para llevarlos a cabo. Toda persona tiene capacidad de goce, la cual se adquiere con el nacimiento y se pierde con la muerte; la capacidad de ejercicio no la tienen todas las personas, ya que esta se adquiere con la mayoría de edad y puede perderse antes de la muerte por locura, idiotismo, alcoholismo, uso de drogas y enervantes.

Ahora bien, el artículo 450 del Código Civil Federal señala que tienen incapacidad natural y legal los menores de edad, aquéllos que padecen una disminución o perturbación en su inteligencia, no obstante ser mayores de edad y aunque tengan intervalos de lucidez; aquéllos que padecen alguna afección originada por enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico, psicológico o sensorial o por la adicción a sustancias tóxicas como alcohol, psicotrópicos, estupefacientes, siempre que la limitación

⁶⁸ Gutiérrez y González, Ernesto. Derechos de las Obligaciones. Editorial Cajica, S.A. de C.V. 5ª. Edición. México, 1985, página 132.

o alteración de la inteligencia les provoque que no puedan gobernarse y obligarse por sí mismos o manifestar su voluntad por algún medio.

2. La ausencia de vicios en la voluntad, es decir, que ésta se haya manifestado libre y consciente, estos vicios pueden ser el error, violencia y lesión.

3. La licitud en el objeto, motivo o fin del contrato. En base al artículo 1830, es lícito el hecho que no es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres. Las leyes de orden público se dividen en taxativas y dispositivas. Las taxativas siempre se tendrán que observar aunque la voluntad sea otra, es decir, obligatoria; las dispositivas son las que pueden dejar de aplicarse por voluntad expresa de las partes.

Las buenas costumbres se refieren a la buena conducta o conducta moral, la cual es muy relativa pues varía según lugar y tiempo; ahora bien, muchas veces tiende a confundirse la ilicitud con lo jurídicamente imposible, y la diferencia estriba en que lo *"ilícito se puede realizar, pero está vedado, prohibido, reprobado; mientras que lo jurídicamente imposible es irrealizable, pero no vedado, prohibido ni reprobado"*.⁶⁹ En virtud de que lo ilícito es contrario al derecho y lo jurídicamente imposible es porque el hecho no puede existir porque es incompatible con una norma jurídica que deber regir, lo que constituye un obstáculo insuperable para su realización.

4. La forma. Como ya manifesté en el apartado sobre la solemnidad como elemento esencial del acto jurídico, la forma es la manera en que la voluntad se manifiesta para crear consecuencias de derecho. La forma tiene rango de elemento de validez, es decir, si falta en el acto jurídico, no habrá lugar a inexistencia, sino a invalidez. En virtud del artículo 2228 que dice que la falta de forma establecida por la ley, sino se trata de actos solemnes, así como el error, el dolo, la violencia, la lesión y la incapacidad de cualquiera de los autores del acto, produce la nulidad relativa del mismo, ya que el acto se crea con el fin de cumplirlo y no de destruirlo, con la posibilidad de convalidarlo.

⁶⁹ Ortiz Urquidí, Raúl. Op. Cit página 333

Por ejemplo, *"si el adquirente de un inmueble entra en posesión del mismo y cubre parte del precio de la operación de compraventa, la existencia del contrato es indudable, aunque revistiendo un carácter informal, por la falta de otorgamiento de escritura pública ante notario, sin que tal circunstancia impida en forma alguna que produzca sus efectos, toda vez que el cumplimiento de esta última peculiaridad, sólo implica una ratificación de las voluntades de los contratantes manifestada en la celebración del acto jurídico, cuya evolución se perfecciona a través de dicha solemnidad"*.⁷⁰

La forma en que se deben de llevar a cabo los actos jurídicos puede ser: verbalmente, por escrito, por mimica, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por comportamiento o conducta tácitas; en virtud de lo cual, los actos jurídicos se clasifican en consensuales, formales y solemnes. Son consensuales, cuando es necesaria para su validez sólo la manifestación de la voluntad sin ningún tipo de formalidad especial. Son formales los que necesitan para su validez de la forma escrita. Y son solemnes los que para su existencia requieren de una forma especial escrita.

3.3 El consentimiento como elemento esencial del acto jurídico.

"Etimológicamente podemos decir que la expresión consentimiento deriva del latín consensus, que proviene a su vez de cum y sentire; lo cual supone, en consecuencia, el acuerdo de dos o más voluntades sobre un mismo punto".⁷¹

Por otra parte, el Diccionario de la Lengua Española define consentimiento como *"En los contratos. Conformidad que sobre su contenido expresan las partes"*.⁷²

⁷⁰ Amparo directo 5671/69. José Trinidad Ubando Yáñez. 25 de noviembre de 1972. 5 votos. Ponente: J. Ramón Palacios Vargas.

⁷¹ Zago, Jorge Alberto. El Consentimiento en los contratos y la teoría de la lesión." Editorial Universidad, Buenos Aires 1981. página 33

⁷² Diccionario de la Lengua Española. Editorial Espasa Calpe, S.A. 22ª. Edición. 2001. Madrid. Página 629

El consentimiento es el elemento esencial de todo acto jurídico. El tratadista mexicano Rafael Rojina Villegas expresa que *"...el consentimiento es el acuerdo o concurso de voluntades que tiene por objeto la creación o transmisión de derechos y obligaciones. En los convenios, lato sensu, el consentimiento es el acuerdo o concurso de voluntades para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones y derechos. Todo consentimiento por tanto, implica la manifestación de dos o más voluntades, y su acuerdo sobre un punto de interés jurídico. Si existe la manifestación de voluntades, pero no existe el acuerdo, no hay consentimiento; si existe esa manifestación y se llega a un acuerdo, pero no se trata de un punto de interés jurídico, tampoco hay consentimiento; dos personas manifiestan su voluntad para ocurrir a una cita y se ponen de acuerdo en día, hora y lugar. Este concurso de voluntades que no tiene interés jurídico, no se llama consentimiento. Se requiere, pues, el concurso de voluntades a efecto de crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, para que jurídicamente se integre este elemento en el contrato o en el convenio".*⁷³

El profesor Ernesto Gutiérrez y González define al consentimiento como *"...el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción de efectos de derecho y es necesario que ese acuerdo tenga una manifestación exterior, o dicho en una forma más amplia, que sirve para el contrato y el convenio: es el acuerdo de dos o más voluntades que tienden a crear, transferir, conservar, modificar o extinguir, efectos de derecho y es necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior".*⁷⁴

Como podrá observarse, el consentimiento es el elemento esencial de los contratos, al respecto los Tribunales Colegiados han pronunciado lo siguiente:

"CONSENTIMIENTO COMO ELEMENTO DE EXISTENCIA DE LOS CONTRATOS. PARA SU INTEGRACIÓN SE NECESITA TANTO DE LA POLICITACIÓN COMO DE SU ACEPTACIÓN. (LEGISLACIÓN DEL ESTADO DE JALISCO). Como el

⁷³ Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil Mexicano. Editorial Robredo, México, 1951. Tomo V, Volumen I, páginas 310 y 311

⁷⁴ Gutiérrez y González, Ernesto. Derecho de las Obligaciones. Editorial Porrúa, S.A. Decimoprimer Edición. México 1996. página 249.

artículo 1723 del Código Civil de Jalisco previene que: "El consentimiento existe cuando las partes convienen en un mismo objeto y unas mismas condiciones; y, en los casos a que se refieren los artículos 1724 a 1726" (se advierte que estos últimos artículos se refieren a la policitación) "y 1781 a 1787, al recibir la aceptación el proponente...", no hay duda de que el consentimiento existe hasta una vez que se recibe la aceptación que debe hacer aquel a quien se dirigió la oferta, por lo que es inexacto lo afirmado por el quejoso acerca de que la simple oferta, como declaración unilateral de voluntad, era suficiente para que su contraria quedara obligada sin que fuera necesario el acuerdo de voluntades".⁷⁵

De la anterior tesis se desprenden los elementos del consentimiento que son: la policitación (oferta o propuesta) y la aceptación.

La policitación "es una declaración unilateral de voluntad, recepticia, expresa o tácita, hecha a persona presente o no presente, determinada o indeterminada que enuncia los elementos esenciales de un contrato cuya celebración pretende el autor de esa voluntad, seria y hecha con ánimo de cumplir en su oportunidad".⁷⁶

La aceptación "es una declaración unilateral de voluntad, expresa o tácita, hecha a persona determinada, presente o no presente, seria, lisa y llana, mediante la cual se expresa la adhesión a la propuesta, y se reduce a un sí".⁷⁷

En resumen, afirmo que el consentimiento es un elemento esencial de todo contrato, su ausencia produce la inexistencia del contrato, y se define como el acuerdo de voluntades tendientes a producir consecuencias de derecho, mismo que se integra mediante la policitación y aceptación.

⁷⁵ IUS 2003 CD-2 Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis visible en la página 225, Tomo XI, correspondiente al mes de febrero de 1993, de Semanario Judicial de la Federación, Octava Época.

⁷⁶ Gutiérrez y González, Ernesto. Op. Cit. página 251.

⁷⁷ Ibidem página 257

3.4 Vicios del consentimiento

El artículo 1812 de Código Civil Federal establece que el consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia, o sorprendido por dolo.

Del análisis del anterior artículo se desprenden los vicios de consentimiento mismos que provocan la invalidez de los contratos, estos son el error, la violencia y el dolo; además de los mencionados existe la llamada mala fe, así como la lesión, vicios que trataré de manera individual.

a) El error es una creencia contraria a la realidad, *"...el error en la manifestación de la voluntad vicia a ésta o al consentimiento, por cuanto que el sujeto se obliga partiendo de una creencia falsa..."*⁷⁸ El error es el desacuerdo entre la declaración de la voluntad y la voluntad real; es decir la realidad no corresponde con lo que realmente se busca, jurídicamente, implica ignorancia de alguna cosa.

El Código Civil Federal divide al error en error de derecho, de hecho y de cálculo. *"...Hay error de derecho cuando la causa determinante de la voluntad del autor o autores del acto, se funda en una creencia falsa respecto a la existencia o a la interpretación de una norma jurídica, de tal manera que por esa creencia falsa respecto a los términos de la norma o a su interpretación jurídica, se celebró el acto. Si hubiese conocido el sujeto la verdadera interpretación de la ley o el texto de la misma, o bien si hubiese sabido que la norma que él creía existente en realidad no existía, no hubiera celebrado el acto jurídico"*⁷⁹

El error de derecho en términos del artículo 1813 del Código Civil Federal provoca la invalidez del contrato, al establecer que el error de derecho invalida el contrato

⁷⁸ Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil Mexicano. Editorial Robredo, México, 1951. Tomo V, Volumen I. páginas 139 y 140.

⁷⁹ Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil ... Op. Cit. páginas 143 y 144

cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan, si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato que se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa.

Para ejemplificar el error de derecho señalaremos cuando una persona cree que es lícito establecer un casino y para tal efecto renta un inmueble y el arrendador se lo renta con ese giro; cuando el arrendatario se da cuenta de esa prohibición puede pedir la invalidez del contrato.

El error de hecho se refiere a circunstancias materiales relativas al contrato de que se trata. Se clasifica según su gravedad en error obstáculo, error nulidad y error indiferente.

El error obstáculo impide la formación del contrato; es decir, que el contrato afectado de este tipo de error, no llega a existir ya que afecta a los elementos de existencia del contrato, este error se presenta cuando hay equívoco sobre la naturaleza del contrato (cada uno cree que celebra contratos diferentes) o bien sobre la identidad del objeto (que el contrato se refiere a cosas distintas).

Al efecto el jurista Rafael Rojina Villegas señala: *"Error destructivo de la voluntad.- También se denomina error obstáculo, y por virtud del mismo se impide la formación del consentimiento o concurso de voluntades, debido a que las partes no se ponen de acuerdo respecto a la naturaleza del contrato o a la identidad del objeto, de tal manera que hacen sus respectivas manifestaciones de voluntad pensando que celebran contratos diferentes, o bien que se refieren a cosas distintas y esto impide que se forme el consentimiento, pues no existe la misma manifestación de voluntad para celebrar determinado acto jurídico, o para la transferencia del mismo objeto que deba ser materia del contrato".*⁸⁰

⁸⁰ Ibidem, Páginas 140 y 141

El error nulidad es aquel que vicia la voluntad o el consentimiento; en este caso existe el acuerdo de voluntades, pero uno de los contratantes sufre un error en la sustancia de la cosa.

El error indiferente es el que recae sobre las cualidades secundarias del objeto y sobre motivos no determinantes de la voluntad, por ello este error no invalida el contrato.

Por último, el Código Civil Federal en su artículo 1814 establece que el error de cálculo, el cual radica en un equívoco aritmético, no afecta al contrato, sino que sólo provoca la rectificación de mismo.

b) La violencia. El Código Civil Federal en su artículo 1819 define a la violencia como el empleo de la fuerza física o amenazas que impongan peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, ascendientes, descendientes, o parientes colaterales dentro del segundo grado.

En efecto, la violencia es la fuerza material o moral que se ejerce sobre una persona y que la induce a expresar su voluntad que en condiciones normales no lo haría; la violencia provoca en la persona miedo o temor y por consiguiente efectúa un acto en contra de su voluntad. El uso de la violencia provoca la nulidad del contrato, así lo establece el artículo 1818 del Código Civil Federal no importando si proviene de alguno de los contratantes o de un tercero interesado o no en el contrato.

La violencia es un vicio de la voluntad que puede afectar al acto jurídico, ésta puede ser física o moral; la primera de éstas se da cuando se hace uso del dolor o la fuerza que ponga en peligro la vida o la integridad física con la finalidad de coaccionar la voluntad para celebrar un acto jurídico. La moral surge cuando la parte actúa bajo la amenaza de un sufrimiento futuro aunque inminente.

La doctrina ha hecho diversas críticas sobre si el artículo 1819 del Código Civil Federal es limitativo o enunciativo, ya que señalan que la violencia empleada por amenazas que impongan el peligro de perder la vida de su cónyuge, ascendientes, descendientes o parientes colaterales dentro del segundo grado limita la posibilidad de invocar la existencia de violencia cuando esta amenaza sea en contra de un tercero, como pudiera ser una persona con la que se tenga una relación de amistad, aprecio o afecto o incluso un extraño, ya que aquí no importa la relación de parentesco, sino lo que debe sancionarse es la producción del temor que pueda generar una violencia intimidatoria con el objeto de celebrar un acto jurídico, ya que esto impide la manifestación libre de la voluntad. Consecuentemente el artículo en comento no debe ser interpretado limitativamente, siendo correcta la aseveración que hacen los doctrinarios al señalar que este artículo es meramente enunciativo ya que lo que se busca es que la voluntad de quien celebra el acto sea libre y que no participe en ella ningún acto intimidatorio, de lo contrario la voluntad estaría viciada y por ende se debe declarar la nulidad del contrato.

c) El dolo. Es un vicio de la voluntad consistente en el empleo de artificios engañosos o maquinaciones fraudulentas utilizadas para inducir al error de alguno de los contratantes.

El maestro Jorge Mosset Iturraspe señala que *"...cuando hay dolo siempre hay ilicitud; el engaño es, en todos los casos contrario a la ley"*.⁸¹

"...El dolo que se sustancia fundamentalmente como acto de voluntad en la persona que lo causa, es en el sujeto pasivo del mismo algo que afecta inmediatamente a su entendimiento e indirectamente a su voluntad..."

Hay que tener en cuenta que ese error, que en otras situaciones puede provenir de circunstancias o condiciones internas al propio sujeto (ignorancia, inadvertencia, negligencia), el dolo procede de un agente exterior y libre.-

⁸¹ Mosset Iturraspe, Jorge. Op. Cit. página 172.

La mecánica del dolo consiste en que el engaño lleva al error y el error (vicio del entendimiento) produce la decisión voluntaria (acto de la voluntad).-

Insistiendo en este mecanismo del dolo en relación con los sujetos activo y pasivo del mismo, hay que señalar que, mientras la persona engañada tiene que ser protagonista en el acto o negocio jurídico, es irrelevante que la persona que causa el dolo sea o no el otro contratante, pudiendo serlo perfectamente una tercera persona".⁸²

El Código Civil Federal vigente, en su artículo 1816 establece que el dolo de una de las partes y el dolo que proviene de un tercero sabiéndolo aquélla provoca la nulidad del contrato si éste ha sido la causa determinante de la voluntad en la celebración del contrato.

El mundo del Derecho reconoce dos tipos de dolo, el civil y el penal, estos tienen una similitud porque en ambos se persigue por sus autores la realización conciente y voluntaria de un acto ilícito, sin embargo, también existen diferencias, entre ellas está el efecto jurídico que provoca el empleo del mismo, ya que el dolo civil provoca la nulidad de un acto jurídico, mientras que el dolo penal es una causa de culpabilidad que puede determinar el grado de sanción que se aplicará a quien actuó con dolo.

En resumen, puedo señalar que el dolo no es otra cosa que la inducción al error de alguno de los contratantes y éste ataca a la raíz misma del acto jurídico así obtenido.

d) La mala fe es también un vicio de la voluntad consistente en la disimulación del error por parte de uno de los contratantes una vez conocido, es decir, que conociendo el error una de las partes se abstiene de comunicarle al otro la existencia de dicho error y se mantiene en una actitud pasiva aprovechándose de tal circunstancia. La mala fe es equiparable al dolo, por tanto tienen los mismos efectos jurídicos, tan es así

⁸² Fundación Tomás Moro. Diccionario Jurídico Espasa. Editorial Espasa Calpe. Madrid 1993. página 475.

que nuestro Código Civil Federal en su artículo 1816 señala que el dolo o mala fe de una de las partes anula el contrato si ha sido la causa determinante de ese acto jurídico.

Puedo decir que la diferencia entre dolo y mala fe es que el primero de ellos es inducir o sostener en el error a uno de los contratantes, es decir, se trata de una actitud activa, mientras que la mala fe es la disimulación del error que se conoce, o sea, es una actitud pasiva. Ejemplificando lo anterior el dolo se da cuando una persona vende a otra un objeto de metal con baño de oro, sin embargo engaña al otro diciéndole que es de oro macizo. En cambio en la mala fe, la persona que vende dicho objeto, lo hace en un precio tan elevado que el comprador cree que es de oro macizo, y el vendedor no lo desengaña de que no es oro macizo lo que está comprando.

Al efecto sirve de apoyo la siguiente tesis:

*"ERROR COMO VICIO DE LA VOLUNTAD. EN QUÉ CONSISTE (LEGISLACIÓN DEL ESTADO DE JALISCO). El error como vicio de la voluntad a que aludía el artículo 1732 del Código Civil para el Estado de Jalisco (1282 del ordenamiento vigente), es aquel mediante el cual una persona tiene o se forma un falso concepto de la realidad, y este error se actualiza cuando alguna de las partes que intervienen en un contrato cree que obtiene una cosa o prestación diferente a la que en realidad aceptó; es decir, el error es una falsa o incompleta percepción de la realidad, y éste, de acuerdo con lo que disponía el artículo 1734 del Código Civil vigente durante la tramitación del juicio (ahora 1284), puede darse sobre la naturaleza del contrato, sobre la identidad del objeto, la sustancia o las cualidades esenciales, o cantidad, extensión, peso o medida. El error como vicio de la voluntad puede ser provocado por dolo o mala fe de alguno de los contratantes; se entiende por lo primero, cualquier sugestión o artificio que se emplee para inducir al error o mantener en él a alguno de los contratantes, y por mala fe, la disimulación de ese error una vez conocido".*⁸³

⁸³ IUS 2003 CD-I Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis aislada del Primer Tribunal Colegiado del Decimoquinto Circuito número XV.1º.7K, visible en la página 371, Tomo IV, correspondiente al mes de julio de mil novecientos noventa y seis, del Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Novena Época.

Como se ha observado, los vicios de consentimiento provocan la nulidad de contrato, sin embargo, el artículo 1823 de Código Civil Federal establece que si habiendo cesado la violencia o siendo conocido el dolo, el que sufrió la violencia o padeció el engaño ratifica el contrato, no puede en lo sucesivo reclamar tal vicio.

e) La lesión es también una figura que provoca la nulidad del contrato, *"...entendemos por lesión cualquier perjuicio, daño o menoscabo que sufre una persona, originado por causa natural externa, cualquiera que ella sea.*

*Para el derecho, la idea de lesión se relaciona íntimamente con el concepto de contrato; es decir que en ese supuesto, el daño o menoscabo sufrido ha de provenir de la existencia de un contrato y lo ha de padecer una de las partes que lo celebraron. Tal menoscabo ha de ser entonces, necesariamente patrimonial".*⁸⁴

El Diccionario Jurídico Espasa define a la lesión como *"...el perjuicio sufrido por el vendedor o enajenante a causa de haberse señalado un precio o contraprestación inferior a la mitad del que se considere justo".*⁸⁵

La figura de la lesión está contemplada en el artículo 17 del Código Civil Federal y el mismo señala que *"Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro; obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondientes daños y perjuicios".*

El anterior artículo enuncia los elementos de la lesión; al efecto el jurista Ignacio Galindo Garfias señala que *"...la lesión proveniente de contrato se compone de los siguientes elementos: a) notoria inexperiencia, extrema miseria o suma ignorancia en que se encuentra una de las partes al celebrar el contrato; b) el aprovechamiento del otro contratante de esa situación de inferioridad de su contraparte, y c) la obtención de una*

⁸⁴ Galindo Garfias, Ignacio. Op. Cit. página 337

⁸⁵ Fundación Tomás Moro. Diccionario Jurídico Espasa. Op. Cit. página 556

*ganancia exorbitante, desproporcionada en perjuicio del que contrata en esa situación de inferioridad”.*⁸⁶

La lesión se presenta en aquellos contratos bilaterales, onerosos y conmutativos, como ejemplo, podemos mencionar a la compra-venta de un bien inmueble en la que se pacta un precio desproporcionado a su valor real, dicho acto arroja un lucro excesivo a favor del comprador, produciéndose así la lesión en el vendedor del inmueble. Sin embargo, lo anterior no es aplicable a las compraventas hechas en subastas públicas.

Cuando el enajenante de un bien inmueble sufre lesión éste puede pedir la nulidad o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de daños y perjuicios.

Sirve de apoyo a lo anterior la tesis siguiente:

“ACCIÓN DE NULIDAD DE CESIÓN ONEROSA DE DERECHOS AGRARIOS. REQUISITOS PARA QUE OPERE LA LESIÓN CONTRACTUAL. El artículo 17 del Código Civil Federal, de aplicación supletoria a la Ley Agraria, señala que cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro, obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a pedir la nulidad del contrato y, de ser ésta imposible, la reducción equitativa de su obligación. En este sentido, no es lógico suponer que al celebrarse un contrato oneroso uno de los otorgantes intente dar una prestación valiosa y recibir por ella una retribución mínima. En el citado artículo 17 se ha previsto que la posibilidad de ese resultado sea fruto o consecuencia de la situación de desigualdad económica, social o intelectual de las partes y que la mejor dotada de ellas ha abusado de la otra, lo cual resulta inicuo, injusto e inmoral. Así, el precepto en paráfrasis caracteriza a la lesión como una desproporción evidente entre el valor de las prestaciones de las partes, la cual arroja un lucro excesivo a favor de una de ellas, causado por la explotación de la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de la otra. La razón legal

⁸⁶ Galindo Garfias, Ignacio. Op. Cit. página 356

de esa disposición reside en la necesidad de proteger eficazmente a los débiles de los abusos de los mejor capacitados. Entonces, la fórmula legal de que se trata está condicionada, en cuanto a su existencia, a que haya una evidente desproporción entre las prestaciones que recíprocamente se conceden los contratantes (uno de ellos obtiene un lucro excesivo, una considerable ganancia), dato este que es objetivo. Además requiere, en segundo lugar, que esa exagerada ganancia sea producida por la explotación de la debilidad o desigualdad ajena, esto es, que el perjudicado sea sumamente ignorante, notoriamente inexperto o extremadamente miserable. Estas cualidades radican en la víctima de la lesión y, por esa causa, son datos personales, subjetivos. De ahí que no basta que alguien sea despojado por su ignorancia, inexperiencia o estado de necesidad, sino que es indispensable, por otro lado, que su incultura sea suma, su falta de experiencia notoria o su miseria extrema. Bajo esas condiciones, el enfoque legal de la lesión la perfila como la desproporción evidente de prestaciones derivada de la debilidad de una de las partes, criterio que puede calificarse de objetivo-subjetivo por implicar el desequilibrio ostensible y la causa personal que lo ha producido; en consecuencia, en ningún caso puede haber lesión sin desproporción de prestaciones y, por lo mismo, el dato objetivo debe ser constante e ineludible. En congruencia con ello, la lesión, en sí, es una inequivalencia de prestaciones que, si bien puede provenir de un vicio de la voluntad, no es vicio de la voluntad por sí misma. La lesión contractual es la consecuencia de la voluntad viciada y no el vicio mismo. Podría tratarse de un vicio o defecto del contrato, pero sólo de aquel que engendra prestaciones recíprocas, ciertas y que deben guardar un nivel de equivalencia; esto es, del contrato bilateral, oneroso y conmutativo. Finalmente, para estimar comprobada la lesión es necesario que ésta se actualice en el momento mismo de la celebración del contrato, en otras palabras, debe ser contemporánea o coetánea a la verificación de la cesión de derechos, pues sólo así puede dar pauta a la nulidad relativa del acto jurídico, en tanto que los vicios que afectan la voluntad no impiden que el acto exista, pero sí provocan su ineficacia; además, la nulidad ha de ser invocada por quien sufrió la lesión y sin que se haya consumado la prescripción de la acción".⁸⁷

⁸⁷ IUS 2003 CD-I Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis aislada del Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Sexto Circuito, número VI.3º. A.104 A, visible en la página 1110,

La prescripción de la acción de nulidad del contrato por la existencia de lesión dura un año, transcurrido este término el acto quedará convalidado y por lo tanto ya no será sujeto de nulidad.

3.5 Distinción entre consentimiento expreso y consentimiento tácito.

Como señalé anteriormente, el consentimiento es el acuerdo de voluntades de dos o más personas tendientes a producir consecuencias de derecho, cuyos elementos son la oferta o policitud y la aceptación.

El consentimiento puede ser expreso o tácito. Será expreso cuando se manifieste por medio de palabras, de escritos, por medios electrónicos o de signos inequívocos; y en forma tácita cuando se desprende de hechos u omisiones que de manera indubitable revelan un determinado propósito, aunque el autor del acto jurídico no exteriorice su voluntad a través del lenguaje; es decir, hechos o actos que presuponen la aceptación.

Al respecto, el artículo 1803 del Código Civil Federal estatuye *"El consentimiento puede ser expreso o tácito, para ello se estará a lo siguiente: I. Será expreso cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos, y II. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente"*.

CAPÍTULO IV

EL SEGURO EN LA CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

4.1 Las campañas de incorporación masivas

La actividad aseguradora en la actualidad ha crecido de manera espectacular constituyéndose como uno de los principales negocios financieros en el mundo. El crecimiento demográfico del país, así como la llegada de los diversos tratados de libre comercio internacionales, han traído como consecuencia la llegada de múltiples compañías aseguradoras con nuevos enfoques de asegurabilidad, dejando atrás la venta individual de los seguros en sus distintas ramas, ya que tradicionalmente las compañías de seguros han empleado, para ofertar sus productos a vendedores (agentes de seguros) puerta a puerta, por teléfono, en mostrador, etcétera, hoy en día esta práctica está quedando atrás, pues actualmente las compañías utilizan canales alternos para lograr la venta masiva de sus productos y servicios.

La venta masiva de seguros es sin duda, el mecanismo más eficaz que utilizan las empresas aseguradoras para comercializar sus productos, este mecanismo ofrece extraordinarias ventajas, entre ellas la oportunidad de posicionar el mercado asegurador, introduciendo tarifas más competitivas que las ofertadas en la venta individual, permitiendo la captación de altos volúmenes de clientes y con esto generando ganancias directas.

Esto se ha logrado mediante la implementación de los seguros de grupo y colectivo. Estos planes son una modalidad de la operación del seguro de vida que contempla la fracción I, del artículo 7 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

"Su cobertura básica se refiere al riesgo de fallecimiento, se distinguen a su aplicación a conjuntos de personas con un nexo común, generalmente por su actividad laboral, aunque no es una condición estricta en el caso de los planes de seguro colectivo, lo que es indispensable es que este nexo debe ser previo a la naturaleza del seguro.- Han sido diseñados en general con objeto de brindar bienestar social a los núcleos de población trabajadora, en este orden de ideas sirven para complementar los beneficios de seguridad social que les proporciona el Estado a nivel institucional y así subsanar en cierto grado la carga económica que puede presentarse por los dependientes del asegurado, en caso de que este fallezca o se incapacite de manera total y permanente, para el desempeño de cualquier actividad remunerada.- Adicionalmente, tanto el seguro de grupo como el colectivo, pueden cubrir al asegurado por el riesgo de accidente si este evento provoca la muerte o la pérdida de miembros, o por el riesgo de invalidez total y permanente por enfermedad o accidente".⁸⁸

"La cobertura del seguro de grupo por definición se encuentra supeditada a la existencia de una relación laboral entre el asegurado como empleado y el contratante, ya sea como patrón, como sindicato o unión de trabajadores. Para muchos empleados en nuestro país debido a sus bajos niveles de ingresos, el seguro de grupo-vida, ha sido la única opción de aseguramiento".⁸⁹

El seguro colectivo a diferencia del de grupo abre la posibilidad para incorporar a diferentes coberturas a individuos que no necesariamente están vinculados a través de una relación laboral, sino por una relación distinta como pueden ser cuenta-ahorristas, tarjeta-habientes, deudores hipotecarios de una institución bancaria, miembros de clubes culturales o recreativos, usuarios de telefonía, etcétera. *"El Seguro Colectivo no se encuentra reglamentado como el de Grupo aunque en ocasiones el reglamento de éste sirve como guía y base para la operación de aquél".⁹⁰* La regulación operativa se

⁸⁸ Villanueva Otamendi, Óscar Antonio. Tesis que sustenta para título de Actuario en la Facultad de Ciencias de la Universidad Autónoma de México, México, Distrito Federal, 2001. página 10.

⁸⁹ Mejía Tapia, Pedro y Padilla Rubio, Érika. "Análisis de los seguros de grupo y colectivo de vida en México." Documento de trabajo número 48, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Vicepresidencia de Desarrollo. Dirección General de Desarrollo e Investigación. Diciembre de 1999. página 5.

⁹⁰ Villanueva Otamendi, Óscar Antonio. Op cit. página 12.

encuentra señalada en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros; Ley Sobre el Contrato de Seguros y Reglamento del Seguro de Grupo.

En necesario señalar que en otros países no hay una distinción entre el seguro de grupo y el seguro colectivo, sin embargo, puedo afirmar que estos encuentran una diferencia en cuanto a que en el seguro de grupo se tiene desde primera instancia definido un porcentaje mínimo de participantes en virtud de la relación laboral que los vincula y en el seguro colectivo no existe un porcentaje de participantes, ya que éste es meramente voluntario.

El licenciado Octavio Guillermo de Jesús Sánchez Flores define al seguro colectivo como *"el sistema de protección mediante el cual se otorga cobertura de seguro a un conjunto de personas, bajo un solo contrato. Esta definición permite tener una idea de las enormes posibilidades que posee el seguro colectivo. El alcance de los seguros colectivos en la población mexicana prácticamente es ilimitado, debido a que la mayor parte de la población asegurada del país carece de la protección que brinda el seguro de vida; se pueden destacar dos principales causas de ello, la falta de recursos económicos. La sub-normalidad física u ocupacional."*⁹¹.

Las principales características del seguro colectivo de vida son: a) Se otorga cobertura a un grupo de personas mediante un solo contratante; b) Se crea una póliza maestra; c) Se reducen costos al considerar grupos y no individuos; d) Se elimina el examen médico; e) Se expiden certificados individuales; f) El contratante notifica a la compañía aseguradora altas y bajas.

El fin del seguro de vida colectivo es asegurar a grupos de personas que por razones económicas ellas mismas no pueden proporcionarse un seguro. Los beneficios en caso del seguro colectivo son evidentes, tanto para los asegurados como para los aseguradores ya que los segundos persiguen primas que aunque, de baja

⁹¹ Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. "La institución del seguro en México". Editorial Porrúa, S.A. de México, 2000, página 422.

denominación, se compensan por el elevado volumen; y con respecto a los asegurados las facilidades de asegurarse son grandes, ya que algunos requisitos como el del examen médico quedan al margen. Sin embargo, las empresas aseguradoras y los intermediarios, con el afán de captar grandes volúmenes de asegurados a través de la venta masiva de productos han roto con el fin de este seguro colectivo pues en la mayoría de los casos la forma de incorporación es obscura y ventajosa, pues se valen del vínculo existente para evadir conseguir el consentimiento de manera expresa, para formar parte de esa colectividad y como consecuencia construir el contrato de seguro de vida.

Las campañas de incorporación masivas de seguros de vida en la modalidad de colectivo, se realiza con personas que están vinculadas entre sí por una relación comercial o de crédito, mediante el cargo automático a una tarjeta de crédito, cuenta de cheques, membresía o suscripción; el propósito es captar grandes volúmenes de asegurados, utilizando como canales alternos a las empresas que ya cuentan con una cartera de clientes, por ejemplo Teléfonos de México, Telcel, Liverpool, el Palacio de Hierro, Sears, Elektra, etcétera, empresas que se asocian con las compañías aseguradoras y que en conjunto diseñan productos de incorporación masiva, utilizando precisamente la relación que han generado con sus clientes, derivada de su propia actividad, es decir, que no necesariamente su objeto principal es el de vender seguros, sin embargo, explotan sus carteras ya adquiridas para infiltrar un producto distinto al de su naturaleza mercantil.

4.1.1 Creación

Como se ha señalado, las aseguradoras, con el objeto de captar mercado, buscan canales alternos, uno de estos es la promoción y venta de seguros a través de las empresas con giros diferentes a los de las aseguradoras, empresas que otorgan créditos a sus clientes y que por lo tanto cuentan ya con una cartera extensa de ellos, situación que es aprovechada por las aseguradoras para asociarse y buscar la venta de seguros de vida a través del mercadeo masivo, utilizando el sistema de cargo

automático por medio de la tarjeta de crédito que otorgan las empresas con las que se asocian.

Después del convencimiento que hacen las aseguradoras a las empresas para que les permitan ofrecer a sus clientes cautivos pólizas de seguro, se crean diversas campañas tendientes a la incorporación masiva de seguros, éstas consisten en ofertar pólizas a bajo costo con sumas aseguradas bajas y entre otros servicios se ofrecen los de asistencia vial, servicios de ambulancia, y orientación médica, este complemento de servicios, para mí punto de vista, es tendiente a distraer el principal objetivo del programa que es la generación de pólizas de seguros y que con estos servicios tratan de compensar el cargo del seguro. Así también estos programas tienen como objetivo que se nombre como beneficiario preferente a la empresa que otorga el crédito.

Las características generales de estos programas son: 1. El contratante será el otorgante del crédito; 2.- La prima la pagará el tarjeta habiente o acreditado; 3.- El seguro durará todo el tiempo que el cliente haga uso de su crédito y lo mantenga al corriente; 4.- Se creará una póliza maestra, esto es, la formación de un seguro colectivo, es decir, habrá un sólo número de pólizas y se otorgarán certificados individuales a cada asegurado; 5.- No habrá requisitos de asegurabilidad (exámenes médicos); 6.- Edad máxima de contratación: 64 años. 7.- El riesgo será el de muerte y crédito; 8.- El beneficiario preferente para el riesgo de crédito será la empresa contratante; 9.- La contratación del seguro es automática al amparo de la póliza maestra; 10.- Se utiliza como medio de incorporación el inserto al estado de cuenta del tarjeta habiente. Dicho inserto contendrá las características de la campaña; 11.- Se comercializará a través de respuesta negativa; 12.- La forma de cargo a la tarjeta será mensual; 13.- Habrá participación de dividendos para el contratante de la póliza; 14.- El pago del siniestro se realizará dentro de los treinta días, una vez que los beneficiarios del seguro reúnan la documentación respectiva y estarán sujetos al análisis de procedencia de la aseguradora.

Una vez acordadas entre la aseguradora y la empresa de bienes y servicios las características de la campaña de seguros que se ofertará, se procede a la creación y diseño de un inserto que contiene las características y condiciones del seguro,

dicha campaña contiene un certificado que hará las veces de póliza y que el cliente conservará para futuras reclamaciones. Terminada la etapa del diseño, se procede a la clasificación de la base de datos de todos aquellos clientes activos, es decir que se encuentran utilizando su tarjeta de crédito para la compra de bienes y servicios, procediéndose al inserto en los estados de cuenta del folleto informativo y certificado; utilizando el correo ordinario para hacer llegar dicha información a los tarjeta habientes; terminando con el cobro mensual de la prima, a todas aquellas personas que presumiblemente estuvieron de acuerdo con las condiciones de lo ofertado por la empresa respectiva.

4.1.2 Objetivo

Los objetivos principales para las aseguradoras es crear una gran cartera de asegurados; obtener altos ingresos por la captación de las primas mensuales; tener un programa de baja siniestralidad, (campo previamente estudiado actuarialmente); obtener mayor posicionamiento en el mercado; así como, derivado de la generación de cartera, las aseguradoras adquieren una base de datos que después es explotada como canal alternativo para ofertar nuevas propuestas de seguros.

Los objetivos de las empresas participantes son: obtener dividendos económicos derivados de la implementación de la campaña de aseguramiento masivo, toda vez que estas empresas tienen una participación dependiendo de la siniestralidad que genera el programa. Aquí me permito realizar un ejemplo de los dividendos que generan los programas de venta masiva de seguros: una campaña dirigida a 500,000 quinientos mil tarjeta habientes a quienes se les propone un seguro de \$30.00 (treinta pesos 00/100) mensuales a cambio de proporcionarles un seguro de \$30,000.00 (treinta mil pesos) por muerte natural y \$20,000.00 (veinte mil pesos) para pagar el saldo de la tarjeta de crédito. El resultado de la campaña fue que trescientos cincuenta mil tarjeta habientes pagan mensualmente la cantidad de \$30.00 (treinta pesos) esto es que mensualmente hay una captación de primas de \$10,500,000.00 (diez millones quinientos mil pesos mensuales), que esto multiplicado por 12 es igual a \$126,000,000.00 (ciento

veintiséis millones de pesos), anuales, si el programa registra una siniestralidad de quinientos fallecimientos en el año póliza, estaríamos hablando que se pagarían en siniestros 25 millones, es decir queda una utilidad de 101 millones de pesos, menos gastos de administración de campaña que en promedio son \$6 000,000.00, queda como utilidad final \$95 000 000.00 (noventa y cinco millones de pesos), de esos \$95,000,000.00 la empresa que implementa el programa tiene un dividendo de 35%, es decir, \$33 millones 250 mil pesos.

Adicionalmente, otro de los objetivos es la de mantener las cuentas activas derivadas de pago mensual que generan los tarjeta habientes, y por último está el de la recuperación del crédito, por ser el contratante el beneficiario preferente, respecto al saldo del crédito que en su momento deje el tarjeta habiente asegurado.

4.1.3 Participantes

Como se ha señalado, pueden realizar campañas de venta masiva en combinación con las compañías aseguradoras, cualquier tienda departamental que cuente con una cartera de clientes previamente identificada en su base de datos crediticios y que cuenten con una tarjeta de crédito para la adquisición de bienes y servicios; clubes en los que el cargo de sus servicios sea en forma mensual o tengan una membresía que permita su cargo en parcialidades; empresas telefónicas en cuyo recibo de servicios se carga el costo de la campaña de incorporación masiva; y todas aquellas empresas que cuenten con una tarjeta de crédito o un plan de cargo automático a un estado de cuenta, como por ejemplo podemos citar a Teléfonos de México, Telefonía Celular, El Palacio de Hierro, Liverpool, El Corte Inglés, Sears, Suburbia, Elektra, Sams Club, Grupo Cifra Wal Mart, etcétera.

4.1.4 Formas que utilizan los participantes para incorporar a sus tarjeta habientes a los programas masivos de seguros.

A continuación muestro algunas de las formas que utilizan las empresas de bienes y servicios para incorporar a sus clientes a los seguros de vida colectivos que

proponen de manera unilateral a través de campañas masivas de seguros, tendientes a captar grandes volúmenes de asegurados, mismos que pagarán una cantidad mensual, sin que exista el consentimiento expreso del tarjeta habiente, asociado o usuario para formar parte de la colectividad asegurada. Asimismo, de dichas formas se aprecia la ausencia del proponente del seguro, siendo esto una violación a los artículos 7° y 21 de la Ley del Contrato de Seguro, toda vez que estos preceptos legales señalan que para la existencia del contrato se requiere de un proponente quien deberá firmar y entregar a la empresa aseguradora la oferta del contrato.

COBERTURAS

• Muerte Accidental • Responsabilidad Civil Familiar
• Servicios Funerarios • Auxilio Vial de Emergencia • Asesoría
Legal en caso de Accidente Automovilístico • Traslado Médico
• Asistencia en Viajes • Grúa

100 Send **TELEFONOS DE EMERGENCIA:**
D.F. y Area Metropolitana 01 800 713-73-51
Interior de la República
EUA
Resto del Mundo (por cobrar) 5238-86-89

***300 Send** **TELEFONOS DE INFORMACION:**
D.F. y Area Metropolitana 01 800 708-87-00
Interior de la República

SEGUROS INBURSA 



Aviso de Seguro

(Escriba el nombre del titular de la cuenta)

Al ser miembro Usted está protegido (a) con un Seguro que cubre lo siguiente:

Muerte natural o muerte accidental: recibe **\$ 40 mil pesos**

Karla López
Club de Protección Coppel



Coppel

www.coppel.com



Le hacemos la
Vida color de
ROSA

Apreciable Cliente:

Es un placer darle la bienvenida a Liverpool y reconocerle como nuevo tarjetahabiente. Día con día es un reto para nosotros ofrecerle calidad en todo lo que hacemos, no sólo en los productos que puede adquirir en nuestros almacenes, sino también en los beneficios y servicios exclusivos que a partir de ahora disfrutará.

Pensando en usted y en el bienestar de su familia, hemos diseñado un paquete de protección a través de AIG México, (ver información anexa) que consiste en un seguro de vida con coberturas por:

- \$30,000.00 M.N. por muerte natural ó
 - \$60,000.00 M.N. por muerte accidental y
 - \$10,000.00 M.N. para cubrir el saldo de su tarjeta de crédito Liverpool.
- En caso de que el saldo sea menor, el remanente se entregará a sus beneficiarios

• Protección extra
 para su familia

Desde este momento sólo por ser tarjetahabiente usted ya se encuentra protegido. Durante dos meses, Liverpool le ofrece este seguro sin costo alguno para usted.

A partir del 3er. mes, por tan sólo \$19.90 mensuales, continuará gozando de la tranquilidad que esta protección le ofrece. Este pequeño importe aparecerá reflejado mensualmente en su estado de cuenta.

• Cobertura
 automática

Además por si fuera poco, por los mismos \$19.90 contará con la tranquilidad y comodidad del Servicio de Asistencia* para usted, su cónyuge e hijos menores de 21 años:

1. Una unidad de **terapia intensiva** le trasladará al centro hospitalario más cercano, en caso de accidente o enfermedad repentina.
2. Una **grúa** trasladará su auto al taller más próximo en caso de avería.
3. **Asistencia vial** para cambiar la llanta, pasar corriente o proporcionarte hasta 20 litros de gasolina.

• Sin trámites

Sin embargo, usted es quien decide. Si no desea esta protección, la cancelaremos de inmediato en cuanto nos de aviso, a través de alguna de las siguientes opciones:

- Llamar en el D.F. al 52 62 99 99
 - Al 01 800 713 55 55 desde el resto del país.
 - Escribir a seguro@mail.liverpool.com.mx
- ¡Así de fácil!

¿No cree que por tan sólo \$19.90 vale la pena darle tranquilidad a su familia...?
 ¡Con toda esta protección le hacemos la vida color de rosa!

Atentamente,

Miguel Ángel Pons
 Director de Crédito y Cobranza

¡Conserve esta tarjeta!
 Con ella podrá ponerse en contacto con el Servicio de Asistencia las 24 horas los 365 días del año.

4.2 Efectos legales de las campañas de incorporación masiva al seguro de vida.

La realización de campañas de incorporación masiva de seguros hechas por los prestadores de bienes y servicios, produce diversos efectos jurídicos mismos que a continuación se analizan.

En primer término las tiendas departamentales y de auto servicio carecen de autorización para intervenir en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones; así como en el asesoramiento para conocer sus condiciones y alcances, y por tanto adquieren una facultad que legalmente no les corresponde, toda vez que como se estudió ampliamente en el capítulo segundo de esta tesis, para realizar la actividad de intermediación en materia de seguros se requiere de autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, actividad reservada a los agentes de seguros que han cumplido con los requisitos establecidos por la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como del Reglamento General de Agentes, mismos que se han señalado en el capítulo correspondiente, por tanto estas empresas no pueden intervenir en la contratación de seguros.

En segundo término la falta de consentimiento expreso del tarjeta habiente o cliente para efectuar el cargo del seguro propuestos, produce la nulidad absoluta del contrato, toda vez que para su existencia y perfeccionamiento se requiere de la aceptación del que será el tomador del seguro pues es de explorado derecho que el seguro es un contrato cuyas principales elementos son el acuerdo de voluntades entre las partes y el objeto de crear o transmitir derechos y obligaciones; es bilateral pues las partes se obligan recíprocamente, es eminentemente de buena fe ya que ésta obliga a las partes a actuar con honradez, obligando al asegurado a señalar claramente las características del riesgo que asegurará a fin de que el asegurador tenga una completa información que le permita decidir sobre su aceptación o negación, lo que no sucede con las campañas de incorporación masivas que a contrario sensu son las que ya aceptan un riesgo sin haber

obtenido la propuesta de aseguramiento del tomador de seguros, por tanto, la ausencia del consentimiento genera la nulidad absoluta de los contratos que se generan a través de la venta masiva.

En un tercer lugar la campaña de incorporación masiva impide al asegurado designar libremente a sus beneficiarios, ya que el contratante es quien en primer lugar toma la característica de beneficiario preferente y posteriormente somete al asegurado a acudir a que sus beneficiarios se vean en la necesidad de interponer juicio sucesorio, en virtud de la ausencia en la designación de beneficiarios. Todo esto rompe con el principio del seguro de vida que es precisamente el designar beneficiarios sin imposición alguna.

4.3 Ilegalidad en la que incurren las tiendas departamentales y de autoservicio al ofertar pólizas de seguros a sus tarjeta habientes.

En efecto, las tiendas departamentales y de autoservicio provocan la ilegalidad de los contratos de seguros toda vez que el cargo automático que realizan a las tarjetas de crédito se realiza sin el consentimiento del cliente, es decir, se viola el artículo 7° de la Ley Sobre el Contrato de Seguro que establece: *"Las condiciones generales del seguro deberán figurar en el mismo formulario de ofertas suministrado por la Empresa Aseguradora, o bien remitirse al proponente para que éste las incluya en la oferta del contrato que ha de firmar y entregar la empresa. El proponente no estará obligado por su oferta si la empresa no cumple con esta disposición. En todo caso, las declaraciones firmadas por el asegurado serán la base para el contrato, si la empresa le comunica su aceptación dentro de los plazos que fija el artículo 6 de la presente ley"*. Asimismo, el artículo 21 de dicho cuerpo legal indica: *"El contrato de seguro: 1.- Se perfecciona desde el momento en que el proponente tuviere conocimiento de la aceptación de la oferta"*. Lo

que no sucede con las campañas en estudio ya que al no recabar el consentimiento expreso mediante la firma de una solicitud de seguro que permita a la aseguradora valorar y en su caso aceptar la propuesta del adquirente del seguro, son ilegales los cargos que realizan éstas Instituciones pues carecen de la solicitud suscrita del tarjeta habiente o cliente que acredita la aceptación para celebrar el contrato de seguro, por tanto no se perfecciona contrato alguno. Ahora bien, tampoco se puede hablar de consentimiento tácito al realizar el pago de las tarjetas de crédito o servicios, ya que el pago no implica aceptación tácita de un seguro que nunca fue contratado.

4.4 Propuestas

Se propone que en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros se establezca la prohibición de que las aseguradoras celebren contratos de prestación de servicios con empresas de bienes y servicios que no cuenten con la debida autorización para ejercer la intermediación en la celebración de contratos de seguros, con la intención de incorporar a sus tarjeta habientes de manera masiva a programas de asegurabilidad no regulados por la citada ley, imponiendo sanciones a aquellas empresas que sin consentimiento expreso de sus clientes efectúen cargos para la celebración de contratos de seguros.

CONCLUSIONES

I.- La actividad aseguradora representa un papel de primer orden en el crecimiento económico de las naciones, su manejo brinda protección y bienestar a las familias que celebran los diversos contratos de seguros existentes.

II.- Históricamente el sector asegurador en México se presenta hasta el año de 1821 con la terminación del periodo de la independencia, es en este período donde se establecen las primeras compañías de seguros.

III.- Los primeros antecedentes legales en materia de seguros, los encontramos en el Código de Comercio de 1854, siguiendo su escasa regulación los Códigos Civiles de 1870 y 1884.

IV.- Hoy en día, la ley que regula y vigila la actividad aseguradora en México se conoce como la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros; así como también existe la ley que protege los derechos de los usuarios de servicios financieros, cuyo nombre es Ley de Protección al Usuario de Servicios Financieros, misma que regula el procedimiento arbitral al que se pueden someter las partes para la interpretación y cumplimiento de los contratos de seguros.

V.- Los agentes de seguros son aquellas personas físicas o morales que requieren de autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para ejercer su actividad, deben reunir los requisitos personales que establece la dependencia y deben contar con la capacidad técnica necesaria para poder dedicarse a la promoción, producción y asesoría de seguros. La ausencia de esta autorización impide el ejercicio de dicha actividad.

VI.- El agente de seguros tiene la característica de intermediario entre la institución aseguradora y asegurado o proponente, sin ser elemento personal del contrato; es comisionista, su retribución consiste en un porcentaje del monto de la prima que efectivamente haya ingresado a la compañía de seguros contratado por su intermediación; es propietario de su cartera entendida como un conjunto de pólizas obtenidas a través de su labor de producción. Las compañías aseguradoras no les reconocen la calidad de trabajador, sino que los consideran como intermediarios, por lo que dichas compañías no son responsables directas de su actuación, salvo casos específicamente contemplados en la ley.

VII.- La asociación de agentes de seguros da lugar al agente de seguros persona moral, también conocido como broker, nombre que se utiliza para denominar a los corredores de seguros y reaseguros.

VIII.- El marco legal aplicado a los agentes de seguros se encuentra contemplado en el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, mismo que regula su actividad e impone sanciones e infracciones a los que incumplen con su responsabilidad.

IX.- El contrato es el acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones.

X.- Para la existencia de los contratos se requiere del consentimiento y del objeto que puede ser materia del contrato. Los elementos de validez de los contratos son la capacidad, la ausencia de vicios del consentimiento, la licitud del objeto, motivo o fin y la forma.

XI.- El consentimiento es el elemento esencial de todo contrato y se define como el acuerdo de voluntades tendientes a la producción de derechos y obligaciones. Tal acuerdo de voluntades debe ser libre y consciente.

XII.- Los vicios del consentimiento son: el error, la violencia, dolo o mala fe y la lesión. Estos vicios pueden producir en el contrato la nulidad relativa del mismo, y en algunos casos la nulidad absoluta.

XIII.- El consentimiento puede ser expreso o tácito. Será expreso cuando se manifieste por medio de palabras, de escritos, por medios electrónicos o de signos inequívocos; y tácito cuando se desprende de hechos u omisiones que de manera indubitable revelan un determinado propósito, aunque el autor del acto jurídico no exteriorice su voluntad a través del lenguaje, es decir, hechos o actos que presuponen la aceptación.

XIV.- Las campañas de incorporación masiva que utilizan las empresas aseguradoras para contratar sus productos tienen como finalidad la captación de altos volúmenes de asegurados generando ganancias directas.

XV.- La modalidad que adoptan las compañías de seguros para incorporar a grandes volúmenes es el seguro de vida colectivo, seguro que abre la posibilidad de incorporar en diferentes coberturas a individuos que no se encuentran vinculados a través de una relación laboral, sino a través de una relación crediticia, recreativa, o de usuario de servicios.

XVI.- Las empresas aseguradoras con el objeto de captar mercado buscan canales alternos, siendo uno de éstos la promoción y venta de seguros a través de empresas de bienes y servicios que utilizan su cartera de clientes para efectuarles cargos por servicios de asegurabilidad sin el consentimiento expreso de sus clientes, con el objeto de obtener dividendos económicos derivados de las campañas de seguros masivo que efectúan.

XVII.- El procedimiento que utilizan es lo que se conoce como respuesta negativa que consiste en el inserto en el estado de cuenta del tarjeta habiente, asociado o usuario, donde se le da a conocer las características del seguro y se establece un término para contestar la aceptación, de lo contrario se efectúa el cargo propuesto de manera unilateral por la empresa de bienes y servicios.

XVIII.- Las empresas participantes son empresas telefónicas, departamentales o de autoservicio, clubes, y asociaciones.

XIX.- Las empresas de bienes y servicios que implementan con sus clientes campañas de incorporación masiva de seguros, violan lo establecido por la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, así como el Reglamento General de Agentes de Seguros, toda vez que para intervenir en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, así como en el asesoramiento para conocer sus condiciones y alcances, se requiere de autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para ejercer esta actividad.

XX.- La falta de consentimiento expreso del cliente, asociado o usuario para efectuar cargos de seguros a su cuenta, produce la inexistencia del contrato de seguro, toda vez que para su existencia y perfeccionamiento se requiere de la exteriorización de la voluntad para adquirir el seguro; aunado a lo anterior, dicha falta de consentimiento impide nombrar libremente a los beneficiarios del seguro, ya que en la mayoría de los casos, el beneficiario preferente es el otorgante del bien o servicio.

XXI.- La implementación de estos programas de seguros viola los artículos 7° y 21 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro toda vez que para la existencia de este contrato se requiere de un proponente, quien debe firmar y entregar a la empresa la oferta del contrato donde se incluyan todas las condiciones generales del seguro, y tal contrato se perfecciona en el momento en el que el proponente tiene conocimiento de la aceptación de la oferta, lo que no sucede en las campañas de incorporación masiva, ya que tanto los estados de cuenta como la publicidad que emplean en estas campañas son creados de manera unilateral por parte de la empresa de bienes y servicios.

XXII.- Se propone el establecimiento de prohibiciones a las compañías aseguradoras que implementen programas utilizando las carteras de clientes de las empresas de bienes y servicios, o en su caso, en la ausencia de estas prohibiciones, es necesario que se recabe el consentimiento expreso del proponente del seguro.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Romero, Miguel. Derecho de la defensa de los usuarios de servicios financieros mexicanos. Primera Edición. Editorial Porrúa, México 2002.

Arellano Moreno, Antonio. Doctrina y Legislación sobre Seguros Mercantiles. Publicaciones de la Cámara de Aseguradores de Venezuela. Jus, 2ª. Edición. México, 1954.

Barrera Graf, Jorge. Instituciones de Derecho Mercantil. Editorial Porrúa, S.A. México 1992

Borja Soriano, Manuel. Teoría General de las Obligaciones. Editorial Porrúa. 18ª. Edición. México, 2001.

Cervantes Ahumada, Raúl. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa, 2ª. Edición. México, 2002.

Comité Jurídico de Reaseguros Alianza, S.A. Compilación de tesis de jurisprudencia en materia de seguros. México 1998. Impreso en los talleres de El Universal, Compañía Periodística Nacional, S.A. de C.V.

De la Cueva, Mario. El Nuevo Derecho del Trabajo. Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. 15ª. Edición. México 1993

Fernández Ruiz, Jorge. Derechos de Los Usuarios de los Seguros Privados. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México 2003

Flores Gómez, Fernando. Introducción al Estudio del Derecho y Derecho Civil. Editorial Porrúa, S.A. 2ª. Edición. México, 1978.

Fraga, Gabino. Derecho Administrativo. Editorial Porrúa, S.A. México 1991

Galindo Garfias, Ignacio. Teoría General de los Contratos. Editorial Porrúa, México 1996.

Galindo Garfias, Ignacio. Teoría de las Obligaciones. Editorial Porrúa, México 2000.

Galindo Garfias, Ignacio. Teoría General de los Contratos. Editorial Porrúa, S.A. México 1996.

García Rodríguez, Salvador. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. Segunda Edición. México 1997.

Garrido y Comas, J.J. La Motivación Profesional del Agente de Seguros. Editorial Ariel. Barcelona 1972.

Gutiérrez y González, Ernesto. Derechos de las Obligaciones. Editorial Cajica, S.A. de C.V. 5ª. Edición. México, 1985.

Gutiérrez y González, Ernesto. Derecho de las Obligaciones. Editorial Porrúa, S.A. Decimoprimer Edición. México 1996

J.J. Llambias. Teoría General del Acto Jurídico. Ediciones De Palma. Buenos Aires 1991.

Lozano Martínez, Roberto. Derecho Mercantil I. Editorial McGraw Hill. Primera Edición. México, 1999.

Mantilla Molina Roberto. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa, S.A., 29ª. Edición. México, 2003.

Margadant S., Guillermo F. Derecho Romano. Editorial Esfinge, S.A. de C.V. 15ª. Edición. México 1988.

Martínez Escobar, Manuel. Obligaciones y Contratos. Editorial Cultural. Habana, Cuba, 1938

Martínez Gil, José de Jesús. Manual Teórico y Práctico de Seguros. Editorial Porrúa, S.A., México 1984. Primera Edición.

Mejía Tapia, Pedro y Padila Rubio, Érika. Análisis de los seguros de grupo y colectivo de vida en México. Documento de trabajo número 48, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Vicepresidencia de Desarrollo. Dirección General de Desarrollo e Investigación. Diciembre de 1999

Minzoni Consorte, Antonio. Crónica de Doscientos Años del Seguro en México. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. México 1998

Minzoni Consorte, Antonio. Memoria de los 50 años de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. CNSF. México, 1996.

Mosset Iturraspe, Jorge. Contratos. Editorial Rubinzal-Culzoni. Buenos Aires 2003.

Olivera Toro, Jorge. Manual de Derecho Administrativo. Editorial Porrúa, S.A. Quinta edición. México 1988.

Orgaz, Alfredo. Hechos y Actos o Negocios Jurídicos. Editor Víctor P. de Zavallá. Buenos Aires. 1963.

Ortiz Urquidí, Raúl. Derecho Civil. 3ª. Edición. Editorial Porrúa, S.A. México 1986.

Pina Vara, Rafael de. Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa. 28ª. edición. México 2002.

Rodríguez Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. 26ª. Edición. México, 2003.

Rodríguez Sala, J. Jesús. El Contrato de Seguro en el Derecho Mexicano. Editorial Costa-Amic. México, D.F., 1996.

Rohde Faraudo, Cristina. Agentes de Seguros. Comparaciones internacionales. Documento de Trabajo número 52. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Diciembre, 1994

Rojina Villegas, Rafael. Derecho Civil Mexicano. Editorial Robredo, México, 1951. Tomo V, Volumen I.

Rojina Villegas, Rafael. Compendio de Derecho Civil. Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. de C.V. 23ª. Edición. México 1989.

Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. El contrato de seguro privado. Editorial Porrúa S.A. México, 2000.

Sánchez Flores, Octavio Guillermo de Jesús. La Institución del Seguro en México. Editorial Porrúa, S.A. de México, 2000

Sánchez Medal, Ramón. De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa, S.A. México 1995.

Serra Rojas, Andrés. Derecho Administrativo Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. 16ª. Edición. México 1994

Soler Aleu, Amaedo. Agentes y Productores de Seguros. Editorial Astrea. Buenos Aires. 1981.

Vásquez Arminio, Fernando. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1978.

Vásquez del Mercado, Óscar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. 12ª. Edición. México, 2003.

Zago, Jorge Alberto. El Consentimiento en los contratos y la teoría de la lesión. Editorial Universidad, Buenos Aires 1981.

Zamora Sánchez, Pedro. Arbitraje en Instituciones Financieras. Editorial Porrúa. México 1997.

DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS

Chávez Castillo, Raúl. Diccionario Jurídico Temático, Segunda Serie Volumen 4. Derecho Laboral. Editorial Oxford University Press México, S.A. de C.V

De Pina Vara, Rafael. Diccionario de Derecho. Editorial Porrúa. 3ª. Edición. México, 2003.

Diccionario de la Lengua Española. Editorial Espasa Calpe, S.A. 22ª. Edición. 2001. Madrid. España.

Fundación Tomás Moro. Diccionario Jurídico Espasa. Editorial Espasa Calpe. Madrid 1993.

Morineau Idearte, Marta. Diccionario Jurídico Temático, Segunda Serie Volumen 6. Derecho Romano. Editorial Oxford University Press México, S.A. de C.V.

HEMEROGRAFÍA Y REVISTAS

Revista del Tribunal Fiscal de la Federación. 2ª. Época. Año V. Número 54. Junio de 1984

Tomo XVI, correspondiente al mes de noviembre de dos mil dos, del Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época.

Torres Campos, Pedro. Fusión de la Comisión Nacional de Seguros a la Comisión Nacional Bancaria. Revista Mexicana de Seguros, número 274. Editorial. México, enero de 1971.

CIRCULARES

Circular número S-1.1, mediante la cual se da a conocer a las instituciones, agentes y apoderados de seguros y a las personas interesadas, los requisitos para obtener las autorizaciones para ejercer la actividad de agente de seguros persona física y de apoderado de agente de seguros persona moral, así como las categorías establecidas para el efecto. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día treinta de mayo de dos mil tres.

Circular número S-1.6 mediante la cual se da a conocer el procedimiento de autorización para ejercer la actividad de agente de seguros persona moral, publicada en el Diario Oficial de la Federación de diecisiete de marzo de dos mil tres.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

Agenda Mercantil 2003. Publicada en el Diario Oficial de la Federación al día 23 de julio del 2003.

Código de Comercio. Publicado en el Diario Oficial de la Federación los días 7 al 13 de diciembre de 1889.

Código Civil para el Distrito Federal. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de marzo de 1928.

IUS 2003 CD-I Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis aislada del Primer Tribunal Colegiado del Decimoquinto Circuito número XV.1º.7K, visible en la página 371, Tomo IV, correspondiente al mes de julio de mil novecientos noventa y seis, del Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Novena Época.

IUS 2003 CD-I Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis aislada del Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Sexto Circuito, número VI.3º.A.104 A

IUS 2003 CD-2 Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Tesis visible en la página 225, Tomo XI, correspondiente al mes de febrero de 1993, de Semanario Judicial de la Federación, Octava Época.

Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 14 de agosto de 1935.

Ley Sobre el Contrato de Seguro. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 31 de agosto de 1935.