



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

**Programa de Especializaciones en Ciencias de la
Administración**

Tesina

**Acumulación del ingreso por los servicios de
microseguros para efectos del Impuesto sobre la
Renta**

Que para obtener el grado de:

Especialista en Fiscal

Presenta:

L.C. LILIA FLORES MARTINEZ

Tutor:

C.P. y M.D.F. JORGE SANTAMARÍA GARCÍA

México, D.F. a 17 de noviembre de 2014.



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.

Tabla de contenido

Introducción.....	1
Objetivo	3
Justificación.....	4
Metodología	5
Capítulo I	6
1. Fundamentos tributarios	6
1.1. Hecho Imponible	7
1.2. Naturaleza jurídica del hecho imponible	9
1.3. Determinación de la obligación fiscal	9
Capítulo II	10
2. Ingreso.....	10
2.1. Definición de Ingreso para efectos de la Ley de Impuesto sobre la Renta	10
2.2. Ingreso acumulable para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta	12
2.3 Momento de acumulación del ingreso relativo al artículo 17, fracción I de la Ley del Impuesto sobre la Renta.	13
Capítulo III	15
3. Microseguro.....	15
3.1. Antecedentes del microseguro en México.	15
3.2 Marco Normativo.....	17
3.3. Definición de Microseguros	17
3.4 Diferencias entre seguros tradicionales y microseguros	17
3.5 Operación del microseguro en México en dos aseguradoras.....	18
Capítulo IV.....	21
4. Contrato de seguros.....	21
4.1. Definición de contrato de adhesión y contrato de seguro	21
4.2. Características del contrato de seguro.....	24
4.3. Elementos de validez del contrato de seguro	25
4.4. Objeto del contrato de seguro	26
Capítulo V.....	28
5. Prima de seguro.....	28
5.1. Concepto de prima de seguro	28
5.2. Registro contable por la prima seguro.	29
Capítulo VI.....	31
6. Póliza de seguro	31
6.1. Definición de póliza de seguro.	31
7. Conclusiones.....	33
8. Bibliografía.....	35

Abreviaturas

ISR	—	Impuesto Sobre la Renta
LISR	—	Ley del Impuesto Sobre la Renta
CFF	—	Código Fiscal de la Federación
SCJN	—	Suprema Corte de Justicia de la Nación
CCF	—	Código Civil Federal
NIF	—	Normas de Información Financiera
CNFS	—	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
LCS	—	Ley sobre el Contrato de Seguro
CNSF	—	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
OIT	—	Organización Internacional del Trabajo
CONDUSEF	—	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
FOMIN	—	Fondo Multilateral de Inversiones
BID	—	Banco Interamericano de Desarrollo
INEGI	—	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
AMIS	—	Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros
GNP	—	Grupo Nacional Provincial
CC	—	Código de Comercio

Introducción

El presente trabajo aborda el tema de los microseguros el cual se realizó derivado de la inquietud en unos de los conceptos fundamentales de la obligación tributaria como lo es el ingreso en la operación del microseguro, lo anterior, ante el desconocimiento del tratamiento fiscal para este tipo de sector especializado como lo es el asegurador.

El microseguro está orientado al mercado del sector de la población de los que menos tienen, por lo que para su venta se requiere que sea de fácil operación y a un costo accesible con la finalidad de que el asegurado o beneficiario pueda sufragar algunos gastos que pudiera tener en caso de que ocurra el evento amparado.

Asimismo los objetivos particulares planteados en este trabajo, se orientan a analizar la naturaleza financiera de los ingresos (primas de seguro) que perciben las aseguradoras por los servicios de microseguros para establecer los criterios de época de acumulación del ingreso para efectos del impuesto sobre la renta.

Para ello, se inicia estudiando el concepto de hecho imponible, es decir, el supuesto jurídico que pudiera gravar el impuesto sobre la renta posteriormente se indica la diferencia que se tiene con el hecho generador siendo éste la realización del supuesto jurídico y en forma breve se habla de la determinación de la obligación tributaria, considerando para todo ello el pensamiento doctrinario.

Posteriormente, se analiza la definición de ingreso, ingreso acumulable y el momento de acumulación, aspectos necesarios para un mejor entendimiento del aspecto fiscal.

Se da un panorama general del microseguro considerando aspectos tales como: antecedentes, definición, marco regulatorio y diferencias con un seguro tradicional, lo cual es importante para contextualizar el presente trabajo.

Otro aspecto importante que se analiza es la definición del contrato de adhesión ya que por medio de éste se formalizan los microseguros, se aborda a grandes rasgos los contratos de seguros considerando aspectos tales como: definición, características y objeto del mismo.

Para posteriormente, comentar acerca de la póliza de seguro que constituye el contrato de seguro.

Se define que es una prima de seguros que constituye el principal ingreso de una aseguradora y forma parte del contrato de seguro.

Asimismo, se presenta la cuestión práctica de la compra de dos microseguros de diferentes aseguradoras en donde se describe la operación de compra.

Finalmente, se presentan las conclusiones derivado del estudio del presente trabajo relativo al objetivo planteado.

Objetivo

El objetivo del presente trabajo es analizar la naturaleza financiera de los ingresos que perciben las aseguradoras por los servicios de microseguros para establecer los criterios de época de acumulación del ingreso para efectos del impuesto sobre la renta corporativo.

Para ello, se tienen los siguientes objetivos específicos:

- Analizar qué tipo de ingresos genera un microseguro.
- Analizar qué se considera ingresos para efectos de la Ley del Impuesto Sobre Renta.
- Analizar cuándo se considera percibido el ingreso por la prestación de servicios de microseguros para efectos de la Ley del Impuesto Sobre Renta.

A continuación se señalan las palabras clave que son importantes para el objetivo del presente trabajo.

Palabras clave: Hecho imponible, hecho generador, determinación de la obligación tributaria, ingreso, ingreso acumulable, microseguro, prima, póliza de seguro y contrato de adhesión.

Justificación

En los últimos años el microseguro ha tenido una gran importancia en el mercado, por la facilidad, acceso tan rápido y sin complicaciones para la compra de dicho seguro asimismo es un mercado que está en crecimiento en virtud del nicho de mercado al que va dirigido, es decir, al sector de bajos recursos que no cuentan con la capacidad económica para comprar un seguro tradicional.

Por otra parte, en mi experiencia laboral con respecto al tema era casi nula hasta antes del presente trabajo; sin embargo por cuestiones laborales se mencionó el tema y me despertó la inquietud por conocer el tratamiento fiscal de los ingresos por concepto microseguros, es decir, la prima y el contrato bajo el cual se regula la prestación del servicio para ello se estudió varios puntos de vista doctrinarios así como los aspectos fiscales.

Este estudio se enfoca para aquellas personas que no están tan inmersos en un sector tan especializado como lo es el sector asegurador.

En la actualidad, como se comentó anteriormente la operación de los microseguros está creciendo; sin embargo aún no se tiene mucha información fiscal al respecto si no es que nada, quizás por lo simple que sea su operación para aquellos que se encuentran inmersos en el área.

La finalidad de esta tesina es definir el momento fiscal de la acumulación del ingreso en la operación de microseguros para la base del impuesto sobre la renta de las aseguradoras que prestan este servicio, para ello se consideraron dos supuestos de venta de microseguros, cuya operación en una es a partir de la activación por medio del *call center* de un ticket previamente vendido y cobrado; en otra a partir de la activación de una tarjeta al momento de la venta.

Es por ello que a través del análisis de ciertos conceptos se trata de llegar a una conclusión por medio de la correcta interpretación fiscal y jurídica.

Metodología

Esta tesina fue primordialmente un trabajo de investigación documental asimismo se realizó también una investigación práctica al comprar un microseguro con la finalidad de conocer y describir la operación comercial de la misma.

Se aplicó un método inductivo deductivo, es decir, el inductivo partiendo de lo particular a lo general y el deductivo que va de lo general a lo particular, de todos aquellos conceptos que fueron necesarios analizar para el presente trabajo, tales como el hecho imponible, hecho generador, determinación de la obligación tributaria, ingreso, ingreso acumulable, microseguro, prima, póliza de seguro y contrato de adhesión.

Derivado de lo anterior, se comenzó con el acopio de información donde se consultaron diversas fuentes de información desde libros escritos, artículos de revistas, conferencias y en general fuentes electrónicas así como documentales para su posterior organización y análisis mediante la elaboración de fichas de trabajo.

Posteriormente, se inició con la redacción del informe de la investigación documental.

Capítulo I

1. Fundamentos tributarios

El sistema fiscal mexicano establece que las contribuciones se causan conforme se vayan realizando los hechos generadores previstos en las leyes fiscales vigentes. La obligación fiscal dependerá de que el contribuyente realice (hecho generador) un acto o una actividad que previamente se encuentre regulada en una ley fiscal vigente (hecho imponible) en el momento de realizarlo.

Una vez que ha nacido la obligación fiscal, el contribuyente tiene la obligación de manifestar en forma expresa el impuesto que tenga a su cargo, pero constituye un derecho para los contribuyentes en principio, su propia determinación.

Lo anterior implica que los contribuyentes apliquen en forma voluntaria a los actos o actividades que realizan los criterios establecidos en las leyes fiscales para su correcto y eficaz cumplimiento.

La aplicación de tales criterios por los particulares puede ser revisada y cuestionada por el Fisco señalando que tal interpretación jurídica no es correcta y no se ajusta a la misma.

Es por ello que resulta relevante para el objetivo del presente trabajo comprender los conceptos del hecho imponible, hecho generador y determinación de la obligación tributaria, para la correcta aplicación de la determinación de los impuestos.

Además, cabe comentar, que dentro de los elementos del impuesto se encuentra el sujeto pasivo, quien Narciso Sánchez Gómez (2001, pág. 232) lo define como “todo ente económico al que se le genera la obligación de contribuir en favor del fisco, por haberse ubicado en el presupuesto de hecho al que la ley imputa esta obligación tributaria, y por ello puede ser una persona física o jurídica colectiva, pública o privada, mexicana o bien extranjera que quede encuadrada en la hipótesis normativa del gravamen”.

Se comienza definiendo una serie de conceptos como: hecho imponible y hecho generador que no es lo mismo ya que el primero es el supuesto jurídico que prevé la legislación mientras que la última es cuando ya se realiza ese supuesto jurídico y nace en consecuencia la obligación fiscal.

1.1. Hecho Imponible

Posiblemente una de las cuestiones más controvertidas del derecho tributario es el nacimiento de la obligación tributaria.

Al respecto, existen dos posiciones una sostiene que la obligación nace en el mismo instante en que queda promulgada la ley. A este efecto Juan Carlos Luque (1998, pág. 166) en su libro *La Obligación Tributaria* expone: “Por lo general las obligaciones tributarias nacen en el momento en que la ley las crea, pero la exigibilidad de la prestación que entrañan (objeto de la obligación) queda diferido al momento de la determinación (acertamiento)”.

Es decir, estamos frente a una obligación ya nacida y lo único que falta es cumplir ciertos requisitos para hacerla exigible.

La otra posición sostiene que se origina cuando se realiza el hecho generador contemplado en la ley. Juan Martín Queralt (2012, pág. 250) llama a este presupuesto de hecho, hecho imponible y lo define como "el presupuesto fijado por la ley para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal", esto nos da a entender que es el hecho imponible el que da origen a la obligación tributaria.

Por otra parte, la legislación fiscal establece una serie de impuestos o hipótesis a cuya realización asocia el nacimiento de la obligación fiscal. A ese presupuesto de hecho o hipótesis configurado en las normas jurídicas tributarias en forma abstracta e hipotética, se le ha dado en llamar, hecho imponible.

Desde el punto de vista de varios estudiosos del derecho, el hecho generador (imponible) es importante para lograr concretamente la fijación de las siguientes nociones:

a) identificación del momento en que nace la obligación tributaria principal; b) determinación del sujeto pasivo principal de la obligación tributaria; c) fijación de los conceptos de incidencia, no incidencia y exención; d) determinación del régimen jurídico de la obligación tributaria: alícuota, base de cálculo, exenciones, etc.; e) distinción de los tributos *in genere*; f) distinción de los tributos en especie; g) clasificación de los impuestos en directos e indirectos; h) elección del criterio para la interpretación de la ley tributaria; i) determinación de los casos concretos de evasión en sentido estricto. (Queralt, 2012, pág. 268)

Como se observa es muy importante conocer el hecho imponible porque de ahí deriva la correcta aplicación de la norma tributaria y por ende de la determinación de impuesto.

Sergio Francisco de la Garza (2001, pág. 418) define “el hecho imponible, en cuanto a presupuesto o hipótesis normativa, es un todo inescindible”

Sáinz de Bujanda citado por Raúl Rodríguez en libro *Derecho Fiscal* (1983, págs. 104-105) hace la siguiente proposición:

El presupuesto de hecho comprende todos los elementos necesarios para la producción de un determinado efecto jurídico y solo esos elementos, lo cual trae aparejada una triple consecuencia: a) Que en ausencia de uno cualquiera de los elementos que concurran a formar el presupuesto, el efecto jurídico en cuestión no se produce; b) Que no es posible establecer una distinción entre los varios elementos del presupuesto en cuanto se refiere a la casualidad jurídica existente entre cada uno de esos elementos singulares y el efecto jurídico producido, y c) Que dos presupuestos distintos deben contener, al menos, un elemento diverso, que es precisamente el que cualifica el presupuesto particular de que se trata en contraste con todos los otros presupuestos posibles.

Por lo anterior, debemos de entender como hecho imponible, “el hecho, hipotéticamente previsto en la norma, que genera al realizarse la obligación tributaria, o bien el conjunto de circunstancias hipotéticamente previstas en la norma cuya realización provoca el nacimiento de una obligación tributaria concreta”. (*Ibíd.*pág.105).

Conviene tener presente que debe distinguirse entre el hecho hipotético al que hemos aludido, hecho imponible, que tiene solo una existencia ideal en la legislación tributaria y cuando se realizan los elementos contenidos en la hipótesis se genera el crédito fiscal, llamándose a éste último hecho generador.

En ese orden de ideas, las contribuciones se causan conforme se realizan las situaciones jurídicas o de hecho (hecho generador), previstas por las leyes fiscales (hecho imponible) vigentes durante el lapso en que ocurren, de conformidad con lo que establece el artículo 6o. del CFF.

Finalmente, en el presupuesto de hecho o situación gravada, se puede distinguir dos partes, una objetiva que constituye únicamente la descripción del hecho gravado en la ley (hecho imponible) y la otra parte llamada persona que lo constituye la verificación de ese

hecho en la realidad (hecho generador) y la referencia de esa realización a un determinado sujeto.

1.2. Naturaleza jurídica del hecho imponible

Ahora bien, el hecho imponible es de naturaleza jurídica, es decir, se debe sujetar a la definición que la ley tributaria haya realizado, no al hecho real en sí mismo que sirve de soporte a la definición normativa ya sea una realidad económica (ingreso) o en un hecho ya jurídico (acto o negocio).

En esa misma tesitura, Alonso González citado por Clemente Checa en su libro *Hecho imponible y sujetos pasivos* (1999, págs. 22-23), comenta que:

[...]desde el mismo momento en que la ley subsume la situación de la vida real que pasa a integrarse en el hecho imponible previsto en ella como mecanismo generador de la obligación de tributar, ya no importa si ese hecho de la vida real revestía contornos jurídicos o más bien económicos, porque acaece una transformación y, en todo caso, pasa a ser un hecho jurídico.

1.3. Determinación de la obligación fiscal

Ahora bien, “la determinación de la obligación fiscal consiste en la constatación de la realización del hecho imponible o existencia del hecho generador y la precisión de la deuda en cantidad líquida”. (Rodríguez Lobato, 1983, pág. 112)

El Estado tiende a un fin único y predominante hacer cierta y realizable su pretensión, transformar la obligación abstracta y genérica de los contribuyentes para el pago de los gastos públicos, en una obligación individual y concreta de una prestación determinada.

Esta determinación de la obligación fiscal puede correr a cargo del contribuyente, es decir, autoaplicativa, sin más intervención del fisco que el recibo por cobro de las mismas, o en su caso heteroaplicativa cuando las determina y cobra el fisco, ambos supuestos considerados en el artículo 6 del CFF.

Capítulo II

2. Ingreso

2.1. Definición de Ingreso para efectos de la Ley de Impuesto sobre la Renta

En la LISR no existe el concepto de ingreso, se limita a enumerar los tipos de ingresos “...en efectivo, en bienes, en servicio, en crédito o de cualquier otro tipo que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero.”, se menciona que se podrá acumular como ingreso al denominado ingreso acumulable, pero la definición como tal no la podremos encontrar, por otra parte, se podría equiparar con el término renta que es parte del título de la misma Ley.

De acuerdo con el *Diccionario jurídico mexicano*, se entiende por:

Renta, utilidad o beneficio que rinde anualmente una cosa, o lo que de ella se cobra; además también establece que una nota distintiva entre el concepto de renta y el de ingreso es que el primero es genérico y el segundo es una especie de aquél; es decir, la renta es el ingreso global de las personas cuya fuente puede ser más de una. (2005).

Cabe comentar que la última LISR que definía el concepto de ingresos fue la de 1964 entendiéndolos como una “modificación al patrimonio del contribuyente”.

Cuando la LISR establece que lo que grava es la obtención de ingresos, significa que los conceptos que se detallan en tal ordenamiento son incrementos al haber patrimonial de las personas morales, claro está que dicho incremento será una vez que se han disminuido las deducciones autorizadas correspondientes, si las hubiese, que ayudaron a la obtención de los mismos.

Es así que el ISR grava los ingresos en efectivo, en especie o en crédito, que modifiquen el patrimonio del contribuyente, provenientes del producto o rendimientos del capital del trabajo o de la combinación de ambos, o de otras situaciones jurídicas o de hecho que esta ley señala. En los preceptos de esta ley se determina el ingreso gravable en cada caso.

Desde el punto de vista de Enrique Calvo Nicolau (1997, pág. 395) , el ingreso lo define como:

[..] toda cantidad que modifique de manera positiva el haber patrimonial de una persona . Por ello, no obstante que la LISR no contenga la definición del término ingreso, en ella no ha irregularidad doctrinal respecto de la norma superior que determina su creación, o sea el artículo 31, fracción IV constitucional que refiere el principio de legalidad.

Por otra parte, las NIF (2014) definen al ingreso como “el incremento bruto de activos o disminución de pasivos experimentado por una entidad, con efecto en su utilidad neta durante un periodo contable, como resultado de las operaciones que constituyen sus actividades primarias o normales”.

Sin lugar a dudas, todos los contribuyentes buscan fundamentalmente la obtención de algo que modifique su patrimonio y esto es lo que se conoce como ingreso, y desde el punto de vista fiscal el objeto de la LISR es gravar los ingresos, claro está en algunos casos disminuido con las deducciones autorizadas.

Esta expresión se encuentra en un sinnúmero de disposiciones reglamentarias para determinar el objeto de la ley en diferentes momentos que considera la LISR como ingreso acumulable.

Finalmente, se concluye que la regla interpretativa para efectos del concepto ingreso regulado en el Título II de la LISR “es de carácter amplio e incluyente de todos los conceptos que modifiquen positivamente el patrimonio del contribuyente, salvo que el legislador expresamente hubiese efectuado alguna precisión en sentido contrario”, según lo expuesto en una tesis emitida por la SCJN que define qué debe entenderse por Ingreso para efectos del Título II de la LISR. (Novena Época, Primera Sala, Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Tomo XXV, Enero de 2007, Pág. 483, Tesis Aislada (Administrativa).

Derivado de lo expuesto anteriormente, se desprende que aun cuando el término ingreso para las personas morales es muy amplio, debe en todos los casos ajustarse a dos principios básicos:

- Modificar positivamente el patrimonio del contribuyente, y
- No estar exceptuado expresamente por la ley.

2.2. Ingreso acumulable para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta

Al respecto, los ingresos acumulables se consideran para determinar el impuesto del ejercicio y se encuentran en el artículo 16 de la LISR que establece:

Las personas morales residentes en el país, incluida la asociación en participación, acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicio, en crédito o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero. El ajuste anual por inflación acumulable es el ingreso que obtienen los contribuyentes por la disminución real de sus deudas.

Es importante precisar que los ingresos de las personas morales derivan o nacen según el convenio de las partes (deudor y acreedor) y según las circunstancias, las transacciones financieras de compra, venta, suministro, etc., que se circunscriben a la voluntad de proveedor-cliente, para determinar el cobro de las contraprestaciones.

El ingreso acumulable proviene de “la realización de diversas situaciones jurídicas o de hecho, previstas en la ley, que realiza el contribuyente con o sin ánimo de especulación mercantil, pero que en todo caso tienden a la obtención de un beneficio económico; mientras que la forma en que el ingreso se presenta pueda ser en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo”. (Rojo Chávez, 1998, pág. 87)

Cabe comentar que la ley normalmente se refiere al concepto genérico y no a la especie de los actos jurídicos, a efecto de abarcar toda la gama de situaciones legales o derecho que puedan incidir en la obtención de un ingreso acumulable en materia impositiva.

En el caso del género prestación de servicios abarcaría fiscalmente, por ejemplo, las especies: servicios profesionales, técnicos, artísticos, la construcción, la supervisión de obras, el mantenimiento, etc.

Finalmente, al respecto, la SCJN en una tesis nos indica que se considera ingreso acumulable lo que establece el artículo 17 de la LISR, “los cuales produzcan el incremento del patrimonio de esas personas morales residentes en el país, incluyendo aquellos provenientes de establecimientos que tengan en el extranjero”. (Semana Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: XIX, Junio de 2004 Tesis: VIII.1o.61 A Página: 1467 Materia: Administrativa Tesis aislada. Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito).

2.3 Momento de acumulación del ingreso relativo al artículo 17, fracción I de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Ahora bien, no basta saber cuál es el objeto (hecho jurídico) sobre el que se paga el ISR y que en este caso se hace referencia al ingreso, es también necesario que la ley establezca cuándo y con qué acto nace la obligación de acumular los ingresos, a esta definición se le conoce como el “momento para acumular los ingresos”; en la LISR se encuentra, entre otros, en el artículo 17 y para efectos del presente trabajo, se analiza específicamente la fracción I.

La fracción I del artículo antes mencionado nos habla de manera general de los momentos de acumulación del ingreso para aquellos casos no previstos en otros artículos cuando se realice una enajenación o prestación de servicios; sin embargo se tiene que analizar minuciosamente la operación de la empresa para determinar si se encuentra en el supuesto jurídico o de hecho que engloba la norma como se establece el artículo 6 del CCF y además si se da la situación fiscal prevista ley para determinar el momento en que el ingreso debe reconocerse.

Por lo anterior, primero se debe entender qué es prestación de servicios, ya que para que proceda la acumulación es necesario que exista la situación jurídica o de hecho prevista en la ley.

Así la prestación de servicios de conformidad con el derecho federal común, se concibe como el cumplimiento de obligaciones de hacer, o de no hacer, a cambio de una contraprestación.

Ahora bien, en cuanto a la fecha en que se consideran obtenidos los ingresos, puede ser: en la expedición del comprobante respectivo, cuando se envíe o entrega el material del bien o la prestación del servicio en su caso o se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, de conformidad con el artículo 17 fracción I de la LISR. Con relación a éste último corresponden a los términos manejados en el CCF que establece que el “pago o cumplimiento es la entrega de la cosa o cantidad debida, o la prestación del servicio que se hubiera prometido” (artículo 2062 CCF).

En cuanto al tiempo de pago, “se hará en el tiempo designado en el contrato exceptuando aquellos casos en que la ley permita o prevenga expresamente otra cosa” (artículo 2079 CCF).

Por lo que toca al concepto de “exigibilidad”, “se llama exigible aquella deuda cuyo pago no puede rehusarse conforme a derecho” (artículo 2190 CCF).

En el aspecto contable, las NIF, en su NIF A-2, establecen ciertas bases (postulados básicos) sobre las cuales deben ser reconocidas las operaciones de una entidad, tales como:

- Devengación Contable, este postulado establece que las operaciones realizadas por una entidad deben reconocerse contablemente en su totalidad, en el momento en el que ocurran, independientemente de la fecha en que se consideren realizadas las operaciones.
- Asociación de costos y gastos con ingresos, como lo indica la NIF A-2 los costos y gastos de una entidad deben identificarse con el ingreso que generen en el mismo periodo, independientemente de la fecha en que se consideren realizadas las operaciones.

Capítulo III

3. Microseguro

Ahora bien, en el presente capítulo se habla a grandes rasgos del microseguro con la finalidad de contextualizar el objetivo del presente trabajo.

3.1. Antecedentes del microseguro en México.

La CNSF (2013) señala que los microseguros surgieron en la década de los noventa cuando la OIT empezó a colocar pólizas de bajo costo para incluir financieramente a la población de bajos ingresos al mundo de los seguros.

En México el mercado de los microseguros es de los más avanzados de América Latina, ya que su desarrollo fue promovido, en gran medida, por la expansión de los microcréditos.

Recientemente están surgiendo coberturas de salud y propiedad así como canales alternativos de distribución.

En Latinoamérica y el Caribe, 19 países cuentan con microseguros. El siguiente mapa muestra las vidas o propiedades cubiertas por microseguros en cada país.

Tabla 1

Panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe



Fuente: El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

De acuerdo con la revista publicada por la CONDUSEF, los microseguros en toda América Latina están creciendo considerablemente; en México el crecimiento fue del 24% anual entre el 2008 al 2011. (Ramo, 2012, pág. 21)

De ahí que diversas instituciones tales como la FOMIN y la BID emprendan acciones para propiciar un mercado de los microseguros, en coordinación con diversas aseguradoras.

Por otra parte, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (INEGI, 2013), en el primer trimestre de 2013, informó que la población nacional total corresponde a casi 116 millones de personas, de ellas el 22% pertenece al estrato socioeconómico Bajo, siendo éste el mercado potencial de microseguros.

La AMIS ha señalado que la mejor forma de vender el microseguro y de brindar la mejor educación de prevención y la mejor educación financiera es pagando los siniestros, liquidando las indemnizaciones, porque es donde la gente visualiza perfectamente para qué le sirvió y cómo le sirvió.

Asimismo, las operaciones del microseguro en México están reguladas por las autoridades de la CNSF quienes exhortan al sector asegurador a participar dentro del mismo, exponiendo que la población que menos forma tiene de defenderse contra los riesgos, es la población que más expuesta está a los efectos negativos de la materialización de los riesgos siendo éste el gran nicho de mercado para este tipo de seguros.

Por lo que, actualmente, los microseguros se han convertido en un gran reto para el sector asegurador, así como una oportunidad para su desarrollo. Cubren generalmente la operación de Vida, pero también ofrecen alternativas para Gastos Médicos, Accidentes Personales y Daños. (CONDUSEF 2013).

Como se observa este tipo de microseguros está en proceso de crecimiento y lo podemos ver claramente en una noticia publicada recientemente por el periódico El Economista (Oxxo incorpora seguros a sus estantes junto a GNP, 2014):

Con el propósito de incrementar la penetración de los seguros en México, la cadena de tiendas de conveniencia Oxxo y GNP se unieron para ofrecer Segutarjetas y cuatro microseguros especializados en salud, seguro de vida y accidentes.

Asimismo los microcréditos y el microahorro le dan la mano a los microseguros, ya que se están ofreciéndose a los afiliados de distintas microfinancieras.

3.2 Marco Normativo

En noviembre de 2010, la CNSF emitió la circular única de seguros donde se establece el marco normativo aplicable al registro de productos bajo la modalidad de microseguros, estableciendo solamente como microseguros a "Aquellos que se ubiquen dentro de algunas de las operaciones de seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades, excepto los seguros de pensiones, crédito, crédito a la vivienda y de garantía financiera, y tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo".

3.3. Definición de Microseguros

Ahora bien, pero ¿qué es un microseguro?, es importante tener claro el concepto, la CNSF optó por definir al microseguro de la siguiente forma:

Serán aquellos que se ubiquen dentro de algunas de las operaciones de seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades [...], y tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo. (Artículo 5.1.2. de la Circular Única de Seguros).

Se formaliza a través de un contrato, comúnmente conocido como póliza, con el cual la aseguradora asume el riesgo a favor del asegurado a cambio de una prima. "La única diferencia es que este tipo de seguros están enfocados a sectores de la población con bajos ingresos, particularmente de aquellos que tienen alguna relación con una microfinanciera". (Microseguros, 2014) y "se divide en tres tipos de operación: vida, accidentes y enfermedades y daños". (Seminario CONAC-AMA, 2008)

3.4 Diferencias entre seguros tradicionales y microseguros

A continuación se muestra un cuadro donde se reflejan de una manera clara las diferencias entre seguros tradicionales y microseguros:

Tabla 2

Diferencias entre seguros tradicionales y Microseguros

Seguro Tradicional	Microseguro
La prima se cobra mediante pago automático (cuenta bancaria, nómina, etc.)	A menudo la prima se cobra al contado o se asocia con una transacción comercial.
Pagos de primas regulares.	Primas diseñadas acorde a los flujos irregulares de efectivo.
Los requisitos de selección pueden incluir un examen médico.	No hay selección.
Vendido por agentes acreditados.	Los agentes no requieren acreditación (cambio a la regulación).
Se aseguran grandes sumas.	Se aseguran sumas pequeñas.
Amplia gama de Coberturas.	Cobertura acorde a sus necesidades reales e inmediatas.
Mercado muy familiarizado con el seguro.	Mercado no familiarizado con el seguro.
Póliza compleja.	Póliza simple, fácil de entender, en un lenguaje simplificado.
Pago del siniestro en un tiempo limite y en cheque.	Pago del siniestro de forma inmediata (máximo 3 días) y en efectivo.

Fuente: Huerta Rosas, (2008). Microseguros en la Base de la Pirámide de México.

Como se puede observar, se pretende que sea un seguro con características sencillas, fácil en la operación de comercialización, quienes lo ofrecen puede ser intermediarios que no requiere ser certificados, con costo accesible y por ende con unas pequeñas sumas aseguradas pero accesible para la población de bajos ingresos.

3.5 Operación del microseguro en México en dos aseguradoras

Como se vio anteriormente, la operación del microseguro debe ser fácil y accesible para quien lo adquiere.

A continuación se describen, la compra de dos microseguros de diferentes aseguradoras con la finalidad de analizar dicha operación.

Tabla 3

Comparativo de la compra de Microseguros con diferentes aseguradoras

MICROSEGURO "X"	MICROSEGURO "Y"
El cliente acude a una tienda de autoservicio y le ofrecen la venta de un microseguro.	El cliente acude a una tienda de autoservicio y le ofrecen la venta de un microseguro.
El cliente compra el seguro pagando una prima que será	El cliente compra el seguro pagando una prima que será
Se le proporcionara una tarjeta la cual le ampara la protección del seguro.	Se le proporcionara un ticket por la compra del seguro.
El personal de la tienda le toma sus datos generales y se queda con una copia de la identificación.	El personal de la tienda le indica al cliente que tiene que llamar a un <i>call center</i> quien le tomara sus datos y le indicara los pasos a seguir para activar su seguro.
Se le indica al cliente que consulte la página de internet para conocer las condiciones generales del seguro y pueda descargar la póliza.	El cliente llama al <i>call center</i> para activar su póliza de seguros.

Fuente: Cuadro de propia autoría

La diferencia entre un microseguro y otro es principalmente la forma de activación del seguro, mientras en uno el proceso es inmediato, en la otra la aseguradora te obliga a llamar a su *call center* para poder activar el seguro y de no hacerlo no se activara éste y no te proporcionará la póliza de seguro.

Cabe comentar que para ambos representa un ingreso por prima para las dos afianzadoras, derivado de la venta ya que representó jurídicamente un consentimiento de un servicio que le pareció conveniente de acuerdo a sus intereses a la persona que lo adquirió y por ello paga una prima de seguro por su parte la aseguradora no puede deslindarse del riesgo adquirido.

Y que para efectos de la afianzadora que expide el ticket se tiene una especificación dentro del mismo que indica que la vigencia de la póliza iniciara a partir de la activación de éste través del *call center*, en virtud de que es a partir de ese momento que se toman los datos del asegurado y beneficiarios.

Al respecto, se considera que este último puede ser otro tema objeto de estudio, en virtud de que se considera que se tiene un error en cuanto a la operación porque la aseguradora está percibiendo un ingreso que no acumula hasta que tenga la información completa del asegurado y sus beneficiarios y que en tanto suministre la información lo registra en sus pasivos como una obligación por cumplir.

Por lo tanto, lo anterior es incorrecto, en virtud, ya que como se verá más adelante en el presente trabajo, al aceptar pagar una prima por un microseguro, ya se tiene un acuerdo de voluntades que constituye un contrato de seguro independientemente de que se active la póliza, debido a que se trata de un contrato de adhesión cuya principal característica es la de que las cláusulas han sido establecidas unilateralmente por el proveedor del servicio sin que el cliente pueda discutir o modificar su contenido, el cliente simplemente se adhiere o no al mismo, aceptando o rechazando el contrato en su integridad

Derivado de lo anterior, se considera que se debiera vender un microseguro ya activado, ya que una de las características del microseguro es su fácil operación y no el tener que realizar un trámite más para que éste tenga vigencia y que el hecho de tener que llamar podría representar un costo adicional en virtud al tipo de población al que va dirigido.

Por último, para efectos fiscales, si bien este pasivo se está considerando dentro del ajuste anual por inflación constituyendo un ingreso acumulable éste se considera hasta la anual cuando lo correcto es que pague el impuesto conforme se va obteniendo el ingreso, es decir, para efectos del pago provisional en virtud de que es una prima por seguro.

Capítulo IV

4. Contrato de seguros

4.1. Definición de contrato de adhesión y contrato de seguro

Como se comentó, la CNSF establece que los microseguros se deben formalizar a través de contratos de adhesión, ¿pero qué son estos?

Pues bien, el contrato de adhesión es aquel que “se caracteriza por el hecho de que una de las partes es la que fija las cláusulas o condiciones del mismo, iguales para todos, sin otra alternativa para quienes deseen participar en él que aceptarlo o rechazarlo en forma total”. (Palomar de Miguel, 1981, pág. 318)

Al respecto, el tratadista Sánchez Medal, Ramón señala:

El contrato de adhesión, opuesto al negociado o paritario, y en el que no hay tratos preliminares o discusiones previas de las partes, sino que una de ellas elabora unilateralmente las condiciones del contrato y la otra sólo se le deja la posibilidad de aceptarlas, si quiere celebrar el contrato, o de no celebrar éste...en estos casos interviene con frecuencia el Estado para vigilar que las cláusulas no extorsionen a los usuarios, [...] no puede negarse que en todos estos actos jurídicos haya contrato o acuerdo de voluntades, al menos para aceptar por una de las partes las condiciones elaboradas o propuestas[...]. (1994, págs. 31-32).

Por su parte, el tratadista Ruiz Rueda señala:

Los contratos cuyo clausulado general es predispuesto, es decir, redactado previamente por uno de los contratantes, para regular uniformemente determinadas relaciones convencionales; son los doctrinalmente llamados contratos de adhesión[...]. Las empresas aseguradoras están destinadas a la producción en serie de contratos necesariamente uniformes para cada tipo de seguro, ya que sólo así puede reunirse un gran número de riesgos de la misma especie, que llenen los requisitos de homogeneidad y de igualdad de circunstancias que exige el procedimiento económico de la mutualidad, base técnica de toda operación de seguro.. Para lograr esa uniformidad la propia sociedad aseguradora predispone ese clausulado que tradicional y universalmente se conoce bajo el nombre de condiciones generales de la póliza; procedimiento que no sólo está reconocido, sino hasta

reglamentado en nuestra legislación tanto administrativa de control de las aseguradoras, cuando de derecho privado relativa al contrato de seguro. (1978, pág. 76)

Ahora bien, el contrato de seguro debe constar en una póliza, cuya estructura se encuentra regulada de acuerdo a los lineamientos aprobados por el organismo gubernamental al que se encomienda el control, supervisión y vigilancia de las actividades de las aseguradoras en nuestro país y que es la CNSF, y que por dicha situación a este tipo de contratos se considera de adhesión.

Finalmente se enuncia una tesis aislada de la SCJN que habla al respecto:

ADHESION. NO AFECTA LA VALIDEZ DEL CONTRATO RELATIVO LA ELABORACION UNILATERAL DE SU CLAUSULADO POR UNA DE LAS PARTES.-El contrato llamado de adhesión supone que de acuerdo con la doctrina que una de las partes fija las condiciones a que debe sujetarse la otra en caso de aceptarlo, por ello dicha circunstancia no afecta su validez, ya que no implica la ausencia de la alternativa para aceptarlo o rechazarlo en forma total o parcial por parte de quien no interviene en su elaboración, por lo que no puede decirse que la voluntad expresada por éste se encuentre viciada. (Octava Época, Tercera Sala, Semanario Judicial de la Federación, Tomo X, Agosto de 1992, Pág. 145, Tesis Aislada (Civil))

Por otra parte, el contrato de seguro es un contrato mercantil que se rige por la LCS, y en defecto de disposición expresa en ésta, por el CC, el que a su vez lo suple el CCF, de acuerdo con el artículo 81 del CC; y como el contrato de seguro requiere necesariamente para su existencia que haya objeto y consentimiento, al no haber disposiciones expresas en la ley especial de seguros ni en el CC sobre el elemento consentimiento, es claro que debe acudir al CCF.

Y siendo el contrato de seguro de naturaleza consensual, la siguiente tesis aislada de la SCJN nos señala que:

[...]sus efectos jurídicos se producen a partir del momento en que las partes contratantes aceptan los derechos y obligaciones pactados en relación al objeto, cosa, precio y demás términos del mismo, sin importar que la aseguradora haya hecho o no entrega de la póliza correspondiente al asegurado ni que éste haya cubierto a aquélla el importe de la prima. (Octava Época, Tribunales Colegiados de Circuito. Semanario Judicial de la Federación. Tomo IX, Junio de 1992. Pág. 426. Tesis Aislada (Administrativa)).

Asimismo se sustenta, de acuerdo con la siguiente tesis de la SCJN:

[...]en la buena fe de las partes; se perfecciona por el simple acuerdo de voluntades, y desde entonces obliga a las partes no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fe, al uso o a la ley. (Novena Época. Cuarto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo IX, enero de 1999. Tesis: 1.4º.C.26 C Página 19).

En México la definición de contrato de seguro se encuentra en el artículo 1 de la LCS que establece: “Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato”.

Miguel Ángel Borja (2004, pág. 5) señala:

[...] el contrato de seguros consiste en una póliza en la que se especifican los términos estipulados entre las partes, por los cuales el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado con una determinada cantidad de dinero en función de la prima desembolsada, si se materializara el supuesto protegido.

El tratadista italiano, Brunetti citado por Maria E. Itzigsohn en su libro *Seguros* (pág. 321), considera que:

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

El contrato de seguro tiene lugar a partir de la conformación de su elemento esencial consentimiento, al surgir la aceptación hecha por el asegurado o tomador del seguro, a la oferta de la aseguradora; cuyo objeto consiste en que ésta asuma las consecuencias de un riesgo, resarciendo sus posibles daños en caso de verificarse, a cambio del pago de una prima que resulta a cargo del primero, con el debido cumplimiento de esa concertación, de las exigencias relativas a las necesarias condiciones de su validez legal, como lo son la capacidad de las partes, la forma, la ausencia de vicios de sus voluntades y la persecución de un fin lícito.

Interviene los siguientes elementos: la aseguradora que asume el riesgo de un evento a cambio de una prima por parte de tomador del seguro o asegurado objeto de estudio del presente trabajo.

4.2. Características del contrato de seguro

Ahora bien, las características del contrato de seguro es que es un contrato bilateral, ya que las partes se obligan recíprocamente, oneroso en virtud de que las partes estipulan gravámenes y provechos recíprocos, aleatorio, de buena fe en virtud de que “descansa en una cimentación de confianza y creencia de certeza” (Sepúlveda Sandoval, 2006, pág. 2).

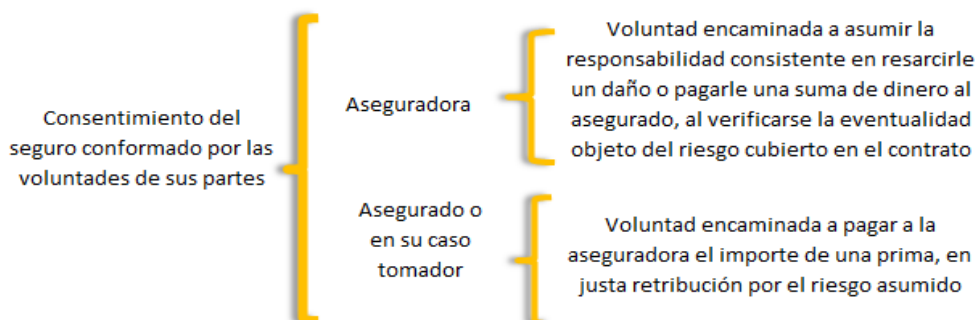
Para la doctrina los sujetos del contrato de seguro son simples: 1. El asegurador y 2. El asegurado.

Para México el contrato de seguro es consensual; sin embargo, en la práctica “algunos tipos de seguro sólo surten efectos mediante la expedición de la póliza, en cuanto portadora de la primera noticia de que la oferta fue aceptada por parte del asegurado”. (Díaz Bravo, 1997, pág. 144)

Derivado de lo anterior, la integración de este elemento esencial del contrato de seguro, bien puede ilustrarse a través del siguiente cuadro sinóptico:

Tabla 4

Consentimiento del seguro



Fuente: Sepúlveda Sandoval, C. (2006, pág.6). El Contrato de Seguro.

La concurrencia de ambas voluntades habrá de traer consigo con independencia de otras, la principal consecuencia jurídica consistente en el sentido de que la aseguradora asuma la obligación de resarcir un daño o indemnizar al asegurado al producirse el siniestro previsto, a cambio del pago de una prima por éste.

4.3. Elementos de validez del contrato de seguro

Ahora bien, el contrato de seguro como una categoría muy específica de los actos jurídicos, también requiere de un examen a la luz de sus elementos de validez, los cuales son: la capacidad de sus partes contratantes, la forma que debe revestir, la ausencia de vicios de voluntad (error, mala fe, el dolo y la violencia) y la licitud en su objeto. Cabe comentar que para efectos del presente trabajo solo se enunciará de manera breve los relativos a la forma y vicios de voluntad.

Con relación a la forma, Sepúlveda Sandoval (2006, pág. 39) señala que:

[..] este acto jurídico es consensual en el sentido de no requerir para su integración de formalidad alguna, y que la póliza que expide la aseguradora en la cual se hace constar todos los pormenores del seguro es un mero elemento probatorio de la relación contractual [..].

Lo anterior se corrobora mediante los artículos 7 y 19 de la LCS que establece que “para fines de prueba, el contrato de seguro así como sus adiciones y reformas, se harán constar por escrito. Ninguna otra prueba, salvo la confesional, será admisible para probar su existencia, así como la del hecho del conocimiento de la aceptación, a que se refiere la primera parte de la fracción I del artículo 21”.

Con relación a los vicios de la voluntad únicamente se enuncia la siguiente tesis de la SCJN por considerar que se engloba lo que con lleva este punto:

SEGURO, NULIDAD POR VICIOS DEL CONSENTIMIENTO EN EL CONTRATO DE. ES APLICABLE SUPLETORIAMENTE EL CODIGO CIVIL DEL DISTRITO FEDERAL.-... Debe tenerse en cuenta que en el contrato de seguro la buena fe es elemento esencial para su celebración, y de allí se desprende la importancia que en un caso concreto puedan tener los vicios de la voluntad para otorgar un seguro; por ello, la ley le otorga singular trascendencia a las declaraciones que el solicitante de un seguro formula a la empresa aseguradora, declaraciones sustanciales y que forman parte de los requisitos que determinan que ésta acepte o no celebrar el contrato de seguro, previendo la misma ley sobre el contrato de seguro una sanción rigurosa para el caso de que el solicitante declare falsamente, ya sea por

error, omisión o dolo, en términos de los artículos 1o. 8o. y relativos de la propia ley, y que consiste en la rescisión de pleno derecho del contrato, lo que no impide que pueda acudir al Código Civil para invocar la nulidad por los vicios del consentimiento que puedan existir en la celebración del contrato de seguro y que no estén perfectamente determinados en la ley sobre el contrato de seguro. Y si el asegurado incurre en omisiones, falsas e inexactas declaraciones en sus solicitudes para obtener las pólizas de seguros, al no manifestar sus verdaderas actividades, y esa actitud dolosa determina que la aseguradora celebre el contrato influida por el error en que lo hace caer el asegurado, al provocar que tenga aquella una equivocada apreciación del riesgo que está asegurando, y al existir tal error en su voluntad, se encuentra en aptitud de invocar la nulidad del contrato de seguro. Así pues, en este punto sí es aplicable supletoriamente el Código Civil del Distrito Federal. (Séptima Época, Tercera Sala, Semanario Judicial de la Federación, Volumen 175-180, Cuarta Parte, Pág. 203, Tesis Aislada (Civil))

Por otra parte, cabe comentar que la póliza de seguro, las condiciones generales, la solicitud de seguro, el comprobante de pago de la prima y las especificaciones que se agreguen, constituyen pruebas del contrato de seguro entre la Compañía y el Contratante.

4.4. Objeto del contrato de seguro

Al ser el seguro un contrato bilateral y oneroso como ya previamente se expuso, la prima es un elemento del objeto del contrato de seguro y constituye la natural contraprestación a cargo del tomador del seguro que se compromete a cubrir a la aseguradora y cuya obligación.

Al respecto el tratadista Halperin define al objeto del contrato de seguro como:

El fin perseguido con el seguro es la traslación de un riesgo a un tercero-el asegurador, para que sus consecuencias eventuales graviten sobre éste, que las asume mediante el pago de una prima o cotización, siempre que exista interés asegurable. El riesgo que se traslada no es el que afecta al asegurado (incendio, robo, etc., sino las eventuales consecuencias dañosas. (1993, pág. 11)

Con relación a este elemento, destaca en la doctrina la definición de Halperin (1993, pág. 29) : “El precio del seguro es la prima o cotización, que constituye la remuneración del asegurador por las obligaciones que asume; es decir, la contraprestación del asegurador”.

La prima de la cual se dice que es el precio del riesgo, o más correctamente la contraprestación del asegurado o del contratante, en su caso, por la garantía que presta el asegurador, no se fija arbitrariamente puesto que de la ley misma se desprende que “debe ser calculada: en función del tiempo, de la gravedad del riesgo y en función de la suma asegurada”. (Ruiz Rueda, 1978, pág. 60)

Derivado de lo anterior, la determinación de una prima, que se convertirá en obligación fundamental a cargo del asegurado, o bien, del tomador del seguro en su caso, constituye un factor fundamental para la existencia del contrato de seguro, con plena y absoluta independencia a la circunstancia de un posible incumplimiento futuro atribuible por esta causa a la parte contractual durante la vigencia del contrato.

Asimismo, Carlos Sepúlveda Sandoval (2006, pág. 36) señala que “para el surgimiento a la vida jurídica de esta convención contractual, se hace necesaria la determinación de una prima a cargo del asegurado, o del tomador del seguro en su caso.”

Capítulo V

5. Prima de seguro

5.1. Concepto de prima de seguro

Ahora bien, siendo la prima un elemento del contrato de seguro y que constituye el principal ingreso por la venta de microseguros, se preguntarán ¿pero qué es esto?

Al respecto, en “una sociedad anónima se recibe de sus asegurados primas periódicas y determinadas para cada seguro estipulado, parte de cuyo importe se integra en reservas especiales destinadas a reparar o cubrir los daños o las necesidades que los siniestros provocan en los asegurado”. (Sepúlveda Sandoval, 2006, pág. 11)

Es decir, “la prima es la contraprestación que ha de cubrir el contratante o asegurado, a la compañía aseguradora con motivo de la cobertura del riesgo que otorga ésta”. (Martínez Gil, 1995, pág. 236)

Los seguros son los acuerdos contractuales con los que el asegurador compensa al asegurado por una pérdida, debida a un acontecimiento fortuito. Por su parte, “el asegurador obtiene recursos acumulando pequeñas contribuciones de quienes quieren protegerse del riesgo de sufrir un daño aleatorio, creando así un fondo que permite recompensar a aquellos que sufren el perjuicio. Las contribuciones se denominan primas”. (Borja Tovar, 2004, pág. 5)

Es decir, es la suma de dinero que debe el tomador del seguro al asegurador como objeto de su prestación específica.

Al respecto, la LCS en su artículo 31 establece que “el contratante del seguro estará obligado a pagar la prima en su domicilio, si no hay estipulación expresa en contrario”.

De acuerdo con lo anterior, se concluye que en un seguro, la prestación representa el capital o capitales garantizados por la aseguradora en el momento de ocurra el evento cubierto en la póliza, pagaderos al tomador de seguro, al asegurado o al beneficiario en su

caso, mientras que la contraprestación representa la prima única o periódica que la aseguradora cobra del asegurado por admitir que éste le transfiera su riesgo.

Ahora bien se pueden distinguir diferentes tipos de primas tales como:

- Prima anticipada en la que el asegurado satisface de una sola vez para varios ejercicios, quedando liberado de pagos posteriores hasta que dicha prima haya quedado totalmente consumida.
- Prima emitida corresponde a contratos perfeccionados o prorrogados en el ejercicio, cuyos recibos se hayan emitido durante el ejercicio.
- Prima cobrada cuyo importe ha sido satisfecho por el asegurado.
- Prima devengada, emitidas o no, corresponden a contratos perfeccionados o prorrogados en el ejercicio, en relación con las cuales el derecho del asegurador al cobro de las mismas surge durante el mencionado periodo.
- Prima única es la que representa el valor que, en el momento de emitirse la póliza, tiene el conjunto de las obligaciones futuras de la entidad aseguradora, de acuerdo con los términos de probabilidad de riesgos existentes. (Diccionarios MAPFRE de Seguros)

Cabe comentar que en venta de un microseguro la prima que se cobra es una prima única en virtud de que son a un costo accesible.

5.2. Registro contable por la prima seguro.

Con relación al registro contable la aseguradoras cuenta con su propio Catálogo de cuentas emitida por la CNSF, es decir, no se regula por las NIF salvo en aquellos casos que les aplique, ya que dicha comisión busca unificar y propiciar un mejor control en el registro de las operaciones que se realizan en los sectores Asegurador y Afianzador, apeándose, por lo tanto, al anexo 9.1.1. relativo al mencionado catálogo.

En el referido catálogo se establece que se registrará el importe de las primas de primer año emitidas en el seguro directo por seguros de vida, en la cuenta 6101 Primas de primer año del seguro directo.

Para el registro del importe de las primas emitidas en el seguro directo, de las operaciones de Accidentes y Enfermedades y de Daños, en la 6107 Primas del seguro directo.

Y para el registro del importe que por concepto de pago de primas de seguros que se reciban anticipadamente o se encuentren pendientes de aplicación, en la cuenta 2133 primas en depósito.

Es decir, cuando una prima ya haya sido emitida se reconocerá dentro de resultados y cuando no aunque se pague la prima pero aún no ha sido emitida se registra dentro de pasivos porque constituye una obligación pendiente de cumplir para la aseguradora.

Capítulo VI

6. Póliza de seguro

6.1. Definición de póliza de seguro.

Ahora bien, la empresa aseguradora estará obligada a entregar al contratante del seguro, una póliza en la que consten los derechos y obligaciones de las partes, de conformidad con el artículo 20 de la LCS y dentro del mismo artículo se señala las características que debe tener la póliza los cuales se indican a continuación:

Artículo 20.- La empresa aseguradora estará obligada a entregar al contratante del seguro, una póliza en la que consten los derechos y obligaciones de las partes. La póliza deberá contener:

I.- Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora;

II.- La designación de la cosa o de la persona asegurada;

III.- La naturaleza de los riesgos garantizados;

IV.- El momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esta garantía;

V.- El monto de la garantía;

VI.- La cuota o prima del seguro;

VII.- En su caso, la mención específica de que se trata de un seguro obligatorio a los que hace referencia el artículo 150 Bis de esta Ley, y

VIII.- Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza, de acuerdo con las disposiciones legales, así como las convenidas lícitamente por los contratantes.

En este orden de ideas, a continuación se enuncian una serie de definiciones de póliza de seguro:

La póliza “es el contrato escrito contentivo de las cláusulas, elementos, partes y demás condiciones adoptadas” (Flórez Enciso, 1982, pág. 99)

Es el documento en que constan los derechos y obligaciones de las partes contratantes. Forman parte del mismo “todos aquellos documentos necesarios para la expedición de la póliza, los anexos y endosos posteriores a su emisión, como pueden ser cláusulas adicionales de la misma”. (Borja Tovar, 2004, pág. 9)

La póliza es un contrato de adhesión, “se trata de textos pre elaborados por la institución aseguradora” (Borja Tovar, 2004, pág. 13)

Sin embargo, no hay que perder de vista que el contrato se perfecciona o se concluye no por la presencia de un escrito que lleva el nombre de póliza, sino por la existencia de las declaraciones de voluntad, que, para el efecto, deben quedar incorporadas fidedignamente en el referido escrito. La formalidad específica no está en la póliza, está en la conducta que deben de observar las partes, o sea la de expresar su voluntad en un documento denominado póliza.

Así la suscripción de la póliza tiene una naturaleza dual, pues aparte de contener las declaraciones de voluntad de los contratantes, “es el documento por medio del cual se puede probar la formación y el contenido del contrato de seguro”. (López Blanco, 1982, pág. 57)

7. Conclusiones

Se concluye que para las aseguradoras que se dedican a la venta de microseguros el ingreso que se percibe por concepto de primas de seguro y por la peculiaridad de su operación, es decir, efectuar un cobro único por concepto de prima, se consideran acumulables desde el momento en que se vende por ocurrir los tres supuestos en forma simultánea que nos establece el artículo 17 fracción I de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) a diferencia de los seguros tradicionales donde se efectúan cobro de primas regulares.

Por lo anterior, financieramente se reconoce como ingreso cuando la prima es pagada y la póliza de seguro expedida ya que como se comentó éste es el que constituye el origen de la operación con el acuerdo de voluntades y fiscalmente se considera un ingreso acumulable para la determinación de los impuestos.

Lo anterior, en virtud de que el ingreso se reconoce a partir de que se determina el derecho a recibir la contraprestación y cuando el monto de dicha contraprestación puede conocerse con razonable precisión, es decir, el asegurado está de acuerdo en pagar una prima y la aseguradora de asumir un riesgo.

Ahora bien, los ingresos acumulables pueden ser originados por la celebración de actos o el acaecimiento de hechos jurídicos, los cuales produzcan el incremento del patrimonio de esas personas morales residentes en el país y que en este caso lo constituyen un contrato de adhesión por la venta un microseguro cuyo ingreso es la prima de seguro.

Este ingreso constituye el hecho imponible y que una vez que se venda dicho microseguro y se obtenga el cobro de esta prima se considera el hecho generador en virtud de que ya que configuro la realización del hecho imponible, por otra parte, en cuanto a su acumulación se realiza en forma simultánea al realizarse los tres supuestos jurídicos que contempla el artículo 17 fracción I de la LISR.

Con relación al momento de acumulación de conformidad con el artículo 17 fracción I de la citada Ley, al cobrarse la prima de seguro en una sola exhibición mediante un pago único, se considera realizado el primer supuesto jurídico que establece el artículo anteriormente citado; sin embargo se considera que suceden los tres supuestos jurídicos en

forma simultánea en virtud de que por el tipo de esta operación de los microseguros se expide el comprobante de venta, se cobra la prima de seguro única y se presta el servicio.

Finalmente, con relación a la compra de dos microseguros distintas afianzadoras, se concluye que para ambos representa un ingreso por prima, para ambas afianzadoras en virtud de que se realiza el hecho imponible y se acumula de conformidad con el artículo 17 fracción I de la citada Ley.

8. Bibliografía

- Abeliuk Manasevich, R. (s.f.). Las obligaciones.
- Alonso González, L. M., Casanellas Chuecos, M., & Tovillas Morán, J. M. (s.f.). Lecciones de Derecho Financiero Tributario.
- Boeta Vega, A. (s.f.). Derecho fiscal, primer curso preguntas y respuestas teoría general de los impuestos y Código fiscal.
- Borja Tovar, M. Á. (09 de 2004). El seguro de crédito en México. *Revista de Derecho Privado*.(9-10), 3-36. Recuperado el 6 de 10 de 2014, de Biblioteca Jurídica Virtual: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/9/dtr/dtr1.htm#P1>
- Broseta Pont, M. (1971). Manual de Derecho Mercantil. Madrid: Tecnos.
- Calvo Nicolau, E. (1997). Tratado del Impuesto sobre la Renta. Themis.
- Carrasco Iriarte, H. (2008). Derecho Fiscal 1. IURE.
- Castrejón García, G. E. (2002). Derecho Tributario.
- Cervantes Ahumada, R. (1982). Derecho mercantil. Herrero.
- Checa González, C. (1999). Hecho Imponible y sujetos pasivos (Análisis jurisprudencial). Valladolid, España: Lex Nova.
- Circular Única de Seguros, Capítulo 5.1.2, CNSF. (2013). México.
- CNSF. (2013). *Premio de Investigación sobre Seguros y Fianzas 2013 "Antonio Minzoni Consorti"*.
- CNSF, S. ". (s.f.). *Microseguros: Marco Conceptual y evolución.* .
- Comisión Fiscal, I. M. (s.f.). Ley del impuesto sobre la renta 1991. En 1991.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (09 de 08 de 2013). *Microseguro en México*. Recuperado el 03 de 10 de 2014, de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/aseguradoras/microseguro-en-mexico>
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (2014). Normas de Información Financiera.
- De la Garza, S. F. (2001). *Derecho Financiero Mexicano*. México, D.F.: Editorial Porrúa.
- DERECHOS FISCALES. (2014). *PAF*, 30.
- Díaz Bravo, A. (1997). Contratos mercantiles. Harla.
- Díaz González, L. R. (2014). *Temas Fiscales Selectos*.
- Diccionarios MAPFRE de Seguros*. (s.f.). Recuperado el 26 de 08 de 2014, de MAPFRE: <http://www.mapfre.es/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?p/prima.htm>
- Donati, A. (1960). Los seguros privados. Manual de Derecho. Barcelona.
- (1940). El seguro marítimo. Barcelona: Bosch.
- Enciclopedia Jurídica*. (s.f.). Recuperado el 25 de 08 de 2014, de <http://www.encyclopedi juridica.biz14.com/d/prima/prima.htm>
- Flores Zavala, E. (1999). *Elementos de finanzas públicas mexicanas*. México: Porrúa.
- Flórez Enciso, S. (1982). El contrato de seguro. Bogotá: Ediley.
- Halperin, I. (1993). Lecciones de Seguros. Buenos Aires: Palma.
- Huerta Rosas, L. (06 de 2008). *Microseguros en la Base de la Pirámide de México*. Recuperado el 07 de 09 de 2014, de http://www.amis.org.mx/InformaWeb/Documentos/Archivos/Luis_Huerta_AMIS_Convencion_microseguros.pdf
- INEGI. (2013). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del Instituto Nacional de Información Estadística y Geográfica (INEGI). Primer trimestre del 2013*.
- Itzigsohn de Fischuan, M. E. (s.f.). Seguros, dentro de Enciclopedia Jurídica Omeba. Argentina.

Jaramillo, C. I. (s.f.). Estructura de la forma en el contrato de seguro.

Jiménez González, A. (2004). *Lecciones de Derecho Tributario*. México, D.F.: Thomson.

Jurídicas, I. d. (2002). Enciclopedia Jurídica Mexicana. Porrúa.

López Berenguer, J. (s.f.). Manual de derecho tributario (Parte especial).

López Blanco, H. (1982). Comentarios al contrato de seguro. Texas, Estados Unidos: Themis.

Luque, J. C. (1998). *La Obligación Tributaria*. Buenos Aires, Argentina: Depalma.

Martínez Gil, J. (1995). *Manual teórico y práctico de Seguros*. México: Porrúa.

Microseguros. (2014). Recuperado el 8 de 9 de 2014, de <http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2014/172/seguros.pdf>

Multi Agenda Fiscal 2014. (2014). México, D.F.: ISEF.

NOTIMEX. (s.f.). NOTIMEX.

Osorno Corres, F. J. (s.f.). *Teoría del Ingreso*.

Ossorio, M. (s.f.). Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales. Datascan.

Oxxo incorpora seguros a sus estantes junto a GNP. (04 de 11 de 2014). *El Economista*.

Palomar de Miguel, J. (1981). Diccionario Para Juristas. México: Ediciones.

Paredes, B. F. (2011). Diccionario de Términos Fiscales_ISR,IETU,IVA, CFF, IDE y otras disposiciones fiscales. Edificiones Fiscales ISEF.

Peña Velázquez, J. E. (2007). Las Microfinanzas y los Microseguros en México. *Boletín Técnico 21-2007. IMEF Ejecutivos de Finanzas*.

Queralt, J. M. (2012). Curso de Derecho Financiero y Tributario. Madrid España: Tecnos.

Queralt, J. M. (2012). *Derecho Financiero y Tributario*. Madrid, España: Tecnos.

Ramo, M. (2012). Microseguros: no son seguros chiquitos. *Proteja su dinero*(289), 20-24. Recuperado el 19 de 09 de 2014, de <http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2012/152/micro.pdf>

Rodríguez Lobato, R. (1983). *Derecho Fiscal*. México, D.F.: Harla.

Rojo Chávez, J. J. (1998). *Aplicación y comentarios. Leyes del ISR IAC 1998* (Segunda ed.). México, D.F.: PAF.

Ruiz Rueda, L. (1978). El Contrato de Seguro. México: Porrúa.

Sánchez Gómez, N. (2001). *Derecho Fiscal Mexicano* (Segunda ed.). México, D.F.: Porrúa.

Sánchez Hernández, M. (s.f.). Derecho Tributario.

Sánchez Medal, R. (1994). De los contrato civiles. México: Porrúa.

Sánchez Miranda, A. (2002). *Aplicación práctica del Código Fiscal*. México, D.F.: ISEF.

Sánchez Miranda, A. (2002). *Estrategias financieras de los impuestos*. México, D.F.: Gasca.

Seminario CONAC-AMA. (11 de 2008).

Sepúlveda Sandoval, C. (2006). El Contrato de Seguro. Monterrey, N.L.: Porrúa.

(s.f.). *Suprema Corte de Justicia de la Nación*.

UNAM, I. d. (2005). Diccionario Jurídico Mexicano. Porrúa.

Zavala Rodríguez, C. J. (1961). Código de Comercio y leyes complementarias comentado y concordado. Buenos Aires: Depalma.