

**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA**

**FACULTAD DE DERECHO**

**ÁREA DE INVESTIGACIÓN**

**LA NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES**

**COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS**

**JUAN PABLO ARIAS MORA**

**CARNÉ 960253**

**2002**

San José, 12 de junio del 2002.

Dr. Daniel Gadea Nieto  
Director  
Área de Investigación  
Facultad de Derecho  
Universidad de Costa Rica  
S.O.

Estimado señor:

Sirva la presente para saludarle y a la vez informarle que quien suscribe., Lic Pedro Chaves Corrales, en mi calidad de Director del Trabajo Final de Graduación del estudiante Juan Pablo Arias Mora, carne universitario numero 960253, denominado "LA NATURALEZA JURIDICA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS", he decidido otorgarle mi total aprobación, por ser esta una investigación seria y innovadora, que cumple con los requisitos de forma y fondo exigidos por el Área de Investigación, y por haber analizado aspectos de interés nacional como lo relativo a la normativa vigente en materia de comercializadoras de seguros. Trabajo de investigación que sin lugar a dudas ser material de consulta obligatoria para aquellos estudiosos del tema en cuestión..

Sin mas por el momento, me despido muy cordialmente.

Atentamente,



Lic. Pedro Chaves Corrales

**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA  
FACULTAD DE DERECHO  
AREA DE INVESTIGACIÓN**

---

San José, 22 de agosto del 2002.-

Dr.  
**Rafael González Ballar**  
Decano, FACULTAD DE DERECHO

Hago de su conocimiento que el Trabajo Final de Graduación del estudiante:

**JUAN PABLO ARIAS MORA**


Titulado: **"LA NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS "** fue aprobado por el Comité Asesor, a efecto de que el mismo sea sometido a discusión final. Por su parte, el suscrito ha revisado los requisitos de forma y orientación exigidos por esta Área y lo apruebo en el mismo sentido.

Asimismo le hago saber que el Tribunal Examinador queda integrado por los siguientes profesores:

Presidente: DR. CARLOS GOMEZ RODAS .  
Secretario: LIC. RICARDO CASTRO CALVO  
Informante: LIC. PEDRO BERNAL CHAVES CORRALES  
Miembro: LIC. CARLOS ALBERTO QUESADA ROMAN  
Miembro: LIC. GONZALO MONGE NUÑEZ

La fecha y hora para la PRESENTACION PUBLICA de este trabajo se fijó para el día martes 3 de setiembre del 2002, a las 18:00 horas.

Atentamente,

  
**DR. DANIEL GADEA NIETO**  
DIRECTOR  
AREA DE INVESTIGACIÓN  
FACULTAD DE DERECHO



San José, 6 de agosto del 2002.

Dr. Daniel Gadea Nieto  
Director  
Área de Investigación  
Facultad de Derecho  
Universidad de Costa Rica  
S.O.

Estimado Dr. Gadea:

Sirva la presente para saludarle y a la vez informarle que quien suscribe, Dr. Carlos Gómez Rodas, en mi condición de lector de la Tesis de Grado del estudiante Juan Pablo Arias Mora, carné universitario número 960253, denominado **“LA NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS”**, he decidido otorgarle mi total aprobación, por ser esta una Investigación que cumple con todos los requisitos de forma y fondo exigidos por el Área. Trabajo de investigación que sin lugar a dudas será material de consulta obligatoria para aquellos estudiosos del tema en cuestión.

Sin más por el momento, me despido muy cordialmente.

Atentamente,



---

Dr. Carlos Gómez Rodas

San José, 19 de agosto del 2002.

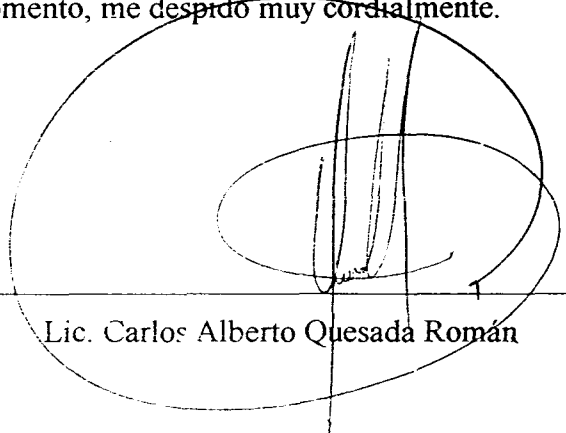
Dr. Daniel Gadea Nieto  
Director  
Área de Investigación  
Facultad de Derecho  
Universidad de Costa Rica  
S.O.

Estimado Dr. Gadea:

Sirva la presente para saludarle y a la vez informarle que quien suscribe, Lic. Carlos Alberto Quesada Román, en mi condición de lector de la Tesis de Grado del estudiante Juan Pablo Arias Mora, carné universitario número 960253, denominado **“LA NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS”**, he decidido otorgarle mi total aprobación, por ser esta una Investigación que cumple con todos los requisitos de forma y fondo exigidos por el Área. Trabajo de investigación que sin lugar a dudas será material de consulta obligatoria para aquellos estudiosos del tema en cuestión.

Sin más por el momento, me despido muy cordialmente.

Atentamente,



Lic. Carlos Alberto Quesada Román

## ÍNDICE GENERAL

<b><u>ÍNDICE GENERAL</u></b> .....	ii
<b><u>TABLA DE ABREVIATURAS</u></b> .....	iv
<b><u>RESUMEN</u></b> .....	v
<b><u>INTRODUCCIÓN</u></b> .....	1
<b><u>TITULO PRIMERO:</u></b> .....	9
<b><u>LOS SEGUROS Y LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS</u></b> .....	9
<b><u>EN GENERAL</u></b> .....	9
<u>CAPITULO I. LOS SEGUROS EN COSTA RICA</u> .....	10
<u>Sección 1. Breve Reseña Histórica</u> .....	10
<u>Sección 2. Creación del Instituto Nacional de Seguros</u> .....	18
<u>Sección 3. Evolución de la Venta y Comercialización de Seguros</u> ..	28
<u>CAPITULO II. EL CONTRATO DE SEGUROS</u> .....	41
<u>Sección 1. Concepto</u> .....	41
<u>Sección 2. Elementos</u> .....	58
<u>Sección 3. Principales Características</u> .....	74
<u>CAPITULO III. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS</u> .....	85
<u>Sección 1. Sociedad Anónima Abierta al Público y Cerrada al Público</u> .....	85
<u>Sección 2. Naturaleza Institucional</u> .....	87
<u>Sección 3. Naturaleza Contractual</u> .....	92

<b><u>TITULO SEGUNDO:</u></b> .....	99
<b><u>LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS</u></b> .....	99
<b><u>DE SEGUROS</u></b> .....	99
<u>CAPITULO I. AGENCIAS COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS</u> .....	100
<u>Sección 1. Antecedentes que Motivaron su Creación</u> .....	100
<u>Sección 2. Adjudicación y Autorización</u> .....	111
<u>Sección 3. Intendencia de Comercialización</u> .....	117
<u>CAPITULO II. NATURALEZA JURÍDICA DE LAS COMERCIALIZADORAS DE</u> <u>SEGUROS</u> .....	129
<u>Sección 1. Definición y Naturaleza Jurídica</u> .....	129
<u>Sección 2. Características y requisitos</u> .....	144
<u>Sección 3. Régimen de Contratación con el Instituto Nacional de</u> <u>Seguros</u> .....	162
<u>CAPITULO III. PROYECTO: LEY DE SEGUROS</u> .....	167
<u>Sección 1. Breve Descripción del Proyecto</u> .....	167
<u>Sección 2. Superintendencia de Seguros</u> .....	176
<u>Sección 3. Sociedad Seguros de Costa Rica S.A.</u> .....	182
<b><u>CONCLUSIÓN GENERAL</u></b> .....	187
<b><u>BIBLIOGRAFÍA</u></b> .....	195

## TABLA DE ABREVIATURAS

Constitución Política .....	C.P.
Ley General de la Administración Pública.....	L.G.A.P.
Ley Reguladora de la Comercialización de Seguros.....	L.R.C.S.
Instituto Nacional de Seguros.....	I.N.S.
Asociación Nacional de Agentes de Seguros.....	A.N.D.A.S.
Cámara Nacional de Entidades Comercializadoras.....	CANECO
Código de Comercio.....	C.Com.
Código Procesal Civil.....	C.P.C.
Banco Central de Costa Rica.....	B.C.C.R.
Sociedad Anónima.....	S.A.
Procuraduría General de la República.....	P.G.R.
Contraloría General de la República.....	C.G.R.



## **RESUMEN**

ARIAS MORA, Juan Pablo. **"LA NATURALEZA JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS"**. Tesis para optar por el grado de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica, 2002.

**DIRECTOR:** Lic. Pedro Bernal Chaves Corrales

**LISTA DE PALABRAS CLAVES:** monopolio de seguros, naturaleza jurídica, canal de comercialización, entidades comercializadoras de seguros, agencias comercializadoras de seguros, sociedades anónimas, agentes de seguros, sociedades comercializadoras de seguros, contrato de seguros, sociedad anónima cerrada, naturaleza contractual, sociedades corredoras, intendencia de comercialización, contrato mercantil, superintendencia de seguros.

### **RESUMEN DEL TRABAJO:**

Las Agencias Comercializadoras de Seguros son empresas jurídicas acreditadas por el Instituto Nacional de Seguros según licitación pública. Se constituyen como sociedades anónimas con el fin

de promocionar, colocar, cobrar, vender, inspeccionar y asesorar los productos y servicios que el INS ofrece y brinda en el campo de los seguros en nuestro país.

Las mismas se constituyen como personas jurídicas con quienes no existe una relación de tipo laboral, por cuanto actúan como intermediarias entre el público, los asegurados y el Instituto, y su contratación con el INS se da a través de contratos directos.

El contrato mercantil entre el Instituto y la Agencia Comercializadora de Seguros, cuyo plazo es de dos años a partir de su suscripción, y que es prorrogable de común acuerdo entre las partes, consta de diecinueve cláusulas.

Dichas entidades se constituyen a través de sociedades anónimas, es por eso precisamente, que su naturaleza jurídica es de carácter contractual. Las sociedades comercializadoras de seguros son sociedades anónimas de tipo cerrado que abrigan relaciones contractuales de un grupo de individuos, con la prosecución en común de un negocio.

El proyecto de ley: "Ley de Seguros" publicado en la Gaceta en

diciembre de 1998 entró en la corriente legislativa por iniciativa del Poder Ejecutivo. Hoy en día se encuentra discutiendo su aprobación en el plenario legislativo.

Según su exposición de motivos, se fundamenta en la modernización de la regulación de los seguros y reaseguros en nuestro país, dada la antigüedad de la legislación existente en este ramo. Se pretende atender la realidad imperante que demuestra un mercado de seguros dinámico tanto en la legislación nacional como en la internacional; con nuevas figuras y tecnologías.

La iniciativa del Poder Ejecutivo regularía todas las actividades de seguros y reaseguros que se lleven a cabo en el país y permitiría la participación del sector público financiero incluyendo al INS. Además crearía la Superintendencia de Seguros con la finalidad de supervisar el mercado de seguros en nuestro país.

## INTRODUCCIÓN

Al sugerir el Licenciado Pedro Bernal Chaves Corrales el presente tema de investigación, no conocía las consecuencias académicas y dificultades técnicas que se presentarían a lo largo de la investigación.

Poco es lo que en realidad se ha escrito en Costa Rica sobre las comercializadoras de seguros y especialmente sobre su naturaleza jurídica. Es por eso que en la presente investigación se tratará de hacer un estudio sobre el desarrollo histórico de estas entidades y su funcionamiento en nuestro país, para así determinar cuál es la verdadera naturaleza jurídica que adquieren estas sociedades.

El tema de las sociedades comercializadoras de seguros es un tema de mucha actualidad en nuestro país, debido a la descentralización que se ha venido produciendo en el campo de los seguros. Dichas entidades nacen como respuesta a la necesidad que tiene el Instituto Nacional de Seguros de brindar un mejor y mayor servicio al cliente, y además para reducir el problema económico de las cargas sociales que, años atrás, venían generando a la Institución los agentes individuales de seguros.

En la presente investigación se hará un breve estudio sobre los seguros en general, así como la evolución en la venta de seguros que ha desarrollado el Instituto Nacional de Seguros. Posteriormente se estudiarán las agencias comercializadoras de seguros que operan en nuestro país bajo el régimen contractual que mantienen con el Instituto.

La naturaleza jurídica que tienen las sociedades que comercializan los seguros del INS es el eje principal de la presente investigación. Su estudio es un tema reciente que en estos momentos está desarrollándose y del cual existe cierta regulación a lo interno del Instituto y del cual se encuentra en la corriente legislativa un Proyecto de Ley que vendría a modificar el tema de los seguros y, por ende, el de estas sociedades.

En la presente investigación se utilizará el método deductivo, partiendo de lo general a lo específico. Se analizarán, principalmente, los artículos publicados en revistas parlamentarias referentes al Proyecto "Ley de Seguros", pues aquí es donde se encuentra la más reciente información y los cambios más actualizados que se han dado en relación con el tema. Además, se recopilará la mayor cantidad posible de doctrina existente, tanto de la teoría general del derecho

societario como de los contratos de seguros.

Se determinará la naturaleza jurídica de las sociedades anónimas. Se analizarán las causas que dieron origen a la creación de este tipo de sociedades anónimas y su relación contractual con el Instituto Nacional de Seguros, así como la regulación a estas entidades por parte de la Intendencia de Comercialización del Instituto. De igual forma se hará un análisis sobre las características y requisitos que tienen las sociedades comercializadoras de seguros. En cuanto a trabajos de campo, se efectuarán entrevistas a especialistas en el área de comercialización de seguros, así como a funcionarios del propio Instituto Nacional de Seguros.

Para desarrollar los puntos mencionados supra, este trabajo se dividirá en dos Títulos y cada uno de éstos en tres capítulos con tres secciones cada uno.

En el primer Título, se brinda una información teórica de los seguros en general, así como de las sociedades anónimas.

Así, en el Capítulo primero, se hará una breve reseña histórica de los seguros a nivel mundial como nacional. Consecuentemente, se

desarrollarán las diferentes etapas en la creación del Instituto Nacional de Seguros, para así llevar a cabo una explicación de la evolución que tuvo la venta y comercialización de seguros en nuestro país.

El segundo Capítulo definirá lo que es el seguro y el contrato en forma separada, para finalmente establecer una definición precisa del contrato de seguros. Del mismo modo se desarrollarán cada uno de los elementos que componen el contrato de seguros. En la tercera y última sección de este capítulo se explicarán las principales características de este tipo de contratos.

Para los fines de esta investigación, es menester determinar la naturaleza jurídica de las sociedades anónimas en general, para lo cual, en el tercer Capítulo, se diferenciará la sociedad anónima abierta al público de la cerrada al público. A pesar de que algunos juristas y economistas no consideran correcto hacer una distinción tajante entre estos dos tipos de sociedades anónimas, ésta se llevará a cabo para efectos de este estudio.

Respecto del Título segundo, se abordará el tema principal de la presente investigación, sea las sociedades comercializadoras de seguros.

En el primer Capítulo, se hará un análisis de los antecedentes que motivaron la creación de las Agencias Comercializadoras de Seguros, así como de los requisitos mínimos que deben cumplir para el proceso de adjudicación que establece el Instituto. También se desarrollará el papel trascendental que realiza la Intendencia de Comercialización en cuanto a la vigilancia que realiza sobre dichas entidades.

En el Capítulo segundo se llevará a cabo un estudio sobre la naturaleza jurídica de las comercializadoras de seguros. Contendrá diferentes definiciones sobre lo que son las Agencias Comercializadoras de Seguros por parte de la doctrina y de algunos especialistas en la materia. Se demostrará que la verdadera naturaleza jurídica de estas Agencias es el ser sociedades anónimas de carácter contractual al ser "cerradas al público". Se hará un estudio sobre las características y requisitos que tienen dichas sociedades. También se desarrollará el régimen de contratación que dichas Sociedades tienen con el Instituto Nacional de Seguros.

Finalmente, en el tercero y último Capítulo se hará una breve descripción del Proyecto de Ley de Seguros que se encuentra en Comisión Permanente de Asuntos Económicos y del cual se ha rendido



ya un dictamen afirmativo de mayoría. Uno de los grandes cambios en materia de seguros y monopolio, es la creación de una Superintendencia General de Seguros como un órgano adscrito al Banco Central y que estaría bajo la tutela del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, con la función de regular, supervisar y fiscalizar a los sujetos que intervengan en el mercado de los seguros. Además se estaría creando una sociedad anónima la cual recibiría la cartera de seguros y reaseguros del INS.

En síntesis, el **objetivo general** de esta investigación es:

- desarrollar las sociedades comercializadoras de seguros,
- analizar su valor como entes privados,
- determinar su naturaleza jurídica y
- estudiar los motivos de su creación, con especial atención a su relación contractual con el Instituto Nacional de Seguros.

Por su parte, los **objetivos específicos** de este trabajo de investigación son los siguientes:

- Determinar cuál es la naturaleza jurídica de las sociedades anónimas.
- Dar a conocer los antecedentes que obligaron al Instituto a comercializar los seguros a través de Sociedades Anónimas y las ventajas que obtuvo con su contratación.
- Precisar en los requisitos básicos que tuvieron que cumplir las Sociedades Comercializadoras para su adjudicación.
- Analizar el contrato mercantil que suscriben las sociedades con el Instituto Nacional de Seguros para comercializar los seguros.
- Desarrollar el procedimiento administrativo aplicable a las investigaciones sobre eventuales irregularidades o incumplimientos que se presuman cometidos por las Agencias Comercializadoras, y el papel que en ello juega la Intendencia de Comercialización del Instituto.
- Estudiar los puntos más relevantes del Proyecto de Ley número 13.476 "Ley de Seguros", actualmente en estudio en

la Asamblea Legislativa.

De esta forma, mediante la consecución de los objetivos mencionados, lo que se pretende es la corroboración de la siguiente **hipótesis**: Que las sociedades comercializadoras de seguros tienen como naturaleza jurídica el ser sociedades anónimas de carácter contractual.

**TITULO PRIMERO:**  
**LOS SEGUROS Y LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS**  
**EN GENERAL**

## **CAPITULO I. Los Seguros en Costa Rica**

### **Sección 1. Breve Reseña Histórica**

En la Edad Antigua se encuentran los primeros rasgos de lo que hoy en día son los seguros. Estos consistían en convenios solidarios de asunción proporcional de pérdidas de un grupo, normalmente de comerciantes. Esos convenios establecían que si en una caravana o en un navío se sufrían pérdidas, las mismas eran repartidas equitativamente entre todos los participantes, lo cual se lograba con la indemnización, por parte de quienes no sufrieron pérdidas, a favor de quienes sí las sufrieron. Tales acuerdos brindaban seguridad en los viajes, pues el comerciante se garantizaba contra una pérdida total.

En Roma surgen las figuras "nauticum foenus", de carácter marítimo, la cual consistía en que el comerciante recuperaba el valor de la mercadería en caso de que ésta fuese perdida por el transportista, y la "collegia terouiorum", que eran corporaciones de socorros mutuos en las cuales el conjunto de asociados indemnizaba a la familia del miembro que falleciera.

En Grecia "habían grupos de personas dispuestas a pagar

indemnizaciones, en el caso de la pérdida de algún esclavo, mediante el cobro de una cuota previa determinada”.<sup>1</sup>

En la Edad Media proliferaron las ya mencionadas sociedades de socorros mutuos. También surge la primera forma moderna de seguro, el seguro marítimo.

Los verdaderos orígenes del contrato de seguros se encuentran a comienzos del siglo XII. “El contrato de seguros, parece derivarse de un contrato típico..., llamado préstamo a la gruesa o préstamo a cambio marítimo... Consiste básicamente en que un financista le da a un armador (a un capitán propietario de una nave) una cierta cantidad de mercancía para que realice la aventura, realice el viaje, salga con su nave a visitar puertos, a realizar una cantidad de operaciones, ventas a cambio de dinero, o permutas, trueque de mercancías por otras siempre tratando de obtener ganancias, y de su regreso las ganancias se reparten”.<sup>2</sup>

Dada la necesidad de garantía que tenía el financista, es que se

---

<sup>1</sup> SOLÓRZANO SANTOS (Tulio) Aspectos Generales y Políticos Relevantes en el Seguro Mercantil. Tesis para optar por el grado de Doctor Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, 1962, p. 20

<sup>2</sup> MORA (Fernando) Introducción al estudio del Derecho Comercial. San José, Editorial JURICENTRO, 1982. p. 63

afirma que "los seguros marítimos son los más antiguos. Las condiciones del comercio a través de los mares explican su temprana aparición. Los seguros terrestres surgen mucho después".<sup>1</sup>

El seguro marítimo nace en las ciudades costeras italianas; y el nacimiento económico del mercantilismo, a través del tráfico comercial marítimo, hizo que adquiriera cada vez mayor importancia la contratación del riesgo marítimo.

Para la segunda mitad del siglo XVII se extiende el período del contrato terrestre y la empresa aseguradora, siendo la ciudad de Londres el centro asegurador del mundo latino y se dan contratos de seguros de incendio y de vida.

Ya en la Edad Contemporánea, nacen en Alemania los seguros inspirados en caracteres sociales, de enfermedad, de accidentes de trabajo y de vejez e invalidez.

Cabe destacar que la primera aseguradora en convertirse al centro de los seguros fue la "Royal Exchange", de Londres en 1571. Rápidamente, los seguros se fueron distribuyendo por toda Europa,

---

<sup>1</sup> SATANWOSKY (Marcos) Tratado de Derecho Comercial, Buenos Aires, Editora Argentina, 1982. p. 265

creándose más y mejores empresas aseguradoras, las cuales fueron dando mayor carácter científico y racional a la actividad.

Actualmente, los seguros mantienen un desarrollo muy acelerado, ligado a la tecnología, lo que ha provocado que se empiecen a gestar nuevos tipos de pólizas. Hoy se habla de la necesidad de un seguro de sistemas tecnológicos (laboratorios, informática, etc.), un seguro al robo de señales espaciales (transmisiones de cable), y otra gama de posibilidades donde exista un riesgo para el patrimonio de una persona o en su bienestar personal.

Encontrar el verdadero inicio de los seguros en Costa Rica no es fácil debido a la gran cantidad de acontecimientos económicos y sociales que, de una u otra forma, han hecho que la figura del seguro haya llegado a tener tanta trascendencia en nuestro país.

Se ha dicho que los primeros seguros estuvieron relacionados con las primeras exportaciones de tabaco, cacao y café, siendo compañías aseguradoras internacionales las que brindaban el servicio.

La preocupación del Estado por los seguros, tanto los sociales como los privados, y el control sobre las compañías aseguradoras



creció enormemente y ocupa actualmente una posición de interés público en la mayoría de los países. Dicha intervención e interés estatal en los seguros corresponde al desenvolvimiento social general.

Para el autor ORTEGA RODRÍGUEZ la historia de los seguros en Costa Rica se divide en dos grandes períodos; en este sentido, refiriéndose al primer periodo, menciona que: "el primero de ellos es el período de concepción liberal de los seguros, período dentro del cual se hace la primera referencia histórico-legislativa al contrato de seguros al aparecer ubicado dentro de los contratos aleatorios en el Código General de Estado"<sup>1</sup>. Luego viene a regularse un poco en el Código de Comercio de 1853 y posteriormente en el Código Civil de 1888.

En cuanto al segundo periodo, manifiesta que es el período de concepción social de los seguros y de intervención del Estado, "...al ser la ley de reparación por accidentes de trabajo el antecedente inmediato de la ley de estatización de los seguros, ley que vino a ser reflejo de toda una situación social y de conciencia social."<sup>1</sup>

Otros puntos de vista doctrinarios se inclinan por establecer que

---

<sup>1</sup> ORTEGA RODRÍGUEZ (Bernardo Alberto), El Derecho de Seguros en Costa Rica, San Jose. Tesis para optar el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1981. p. 34.

el tema de los seguros comenzó a tomar iniciativa a comienzos del siglo pasado, "ya que en el siglo XIX fue una actividad en cierto sentido intrascendente, las leyes relativas al seguro eran vagas y generales en su propósito."<sup>2</sup>

Ya para 1922, aproximadamente, el Congreso costarricense se mostró interesado en decretar una Ley de Accidentes de Trabajo, pero la ausencia del organismo dispuesto a brindar este tipo de cobertura fue uno de los obstáculos para el desarrollo efectivo de esta Ley, aunque también se encontraron razones de carácter económico y fiscal. Estos, junto con otros motivos, indujeron a los legisladores de ese entonces a aceptar el proyecto presentado por Tomás Soley Guell, Secretario de Estado, el cual consistía en crear un ente asegurador del Estado.

El proyecto fue aprobado al considerarse que contaba con algunos aspectos positivos que respaldaban el monopolio de seguros a favor del Estado, de los cuales se pueden resaltar los siguientes:

"1. Disminuye necesariamente el giro de letras sobre el exterior,

---

<sup>1</sup> ORTEGA ( Bernardo Alberto), op. cit., p.60.

<sup>2</sup> MONGE ALFARO (Carlos), Nuestra Historia y los Seguros, San José, Segunda Edición, 1994, p.16.

lo cual viene a afianzar la estabilidad del cambio;

2. Establece en nuestro país un nuevo banco del Estado que facilitará dinero a los agricultores y negociantes, a largo plazo y módico interés;

3. Resolverá el problema de pensiones para los empleados públicos, quienes mediante el seguro forzoso, tendrán en su vejez recursos suficientes para mantenerse y si fallecen antes del plazo, sus familiares recibirán la suma asegurada;

4. Libera a los patronos de todo riesgo por accidentes ocurridos a sus trabajadores y garantiza a éstos, en esos casos, el pago de seguro de sus correspondientes indemnizaciones;

5. Tratándose de una institución legal, con plena personería en el país y con todo su capital aquí empleado, los asegurados tendrán toda clase de seguridades y campo amplio, aún para el cobro judicial de sus pólizas, sin tener que conformarse, como ahora, con las arbitrarias liquidaciones hechas por los ajustadores;

6. Mejorará notablemente la condición económica del Estado, ya que al descargarse el 75% de las utilidades a la apertura y composición de caminos, cuando esa renta sea suficiente para mantener esos importantes servicios, no habrá necesidad de disponer de los fondos públicos para atenderlos;

7. Beneficiará la riqueza pública especialmente agrícola, con la

composición de caminos, lo cual abaratará los gastos de subsistencia.”<sup>1</sup>

Luego de una ardua exposición de ideas acerca de la posición del Estado en la actividad económica, y bajo la administración del Presidente Ricardo Jiménez, el Banco Nacional de Seguros (hoy Instituto Nacional de Seguros) fue creado en 1924, como un monopolio estatal, a cuyo cargo estaba la administración de todas las líneas de seguro, con la excepción de los seguros sociales (enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y muerte), que serían administrados por una institución autónoma diferente.

El Banco Nacional de Seguros abre sus puertas al público en 1925, operando únicamente en el ramo de Vida. Un año después asume el monopolio sobre el Seguro de Incendio y sobre el Seguro de Accidentes de Trabajo.

Posteriormente, el Banco Nacional de Seguros asume el monopolio efectivo los seguros sobre los riesgos de vehículos motorizados. Luego, asume el monopolio del seguro contra toda clase de riesgos no contemplados por decretos especiales.

---

<sup>1</sup> La Gaceta, San José, N° 299, 12 de octubre de 1924. Citado por Monge Alfaro, op cit., p. 360.

Finalmente, en 1948, se sustituye el nombre de Banco Nacional de Seguros por el de Instituto Nacional de Seguros.

## **Sección 2. Creación del Instituto Nacional de Seguros**

El Monopolio de los Seguros y el Instituto Nacional de Seguros, tienen su origen en la Ley N° 12 del 30 de Octubre de 1924. Respecto a su condición monopolística, en su artículo 4 esta ley establece:

“Desde la fecha en que el Ejecutivo declare asumir el monopolio de toda clase de seguros, quedará prohibido a las compañías, sociedades y agencias y particulares el tramitar operaciones de seguro de la clase indicada en el respectivo decreto, y se reputarán como inexistentes y sin valor, las pólizas expedidas en contravención de esta ley y que deban tener su realización en el país.”<sup>1</sup>

La principal razón que motivó a los legisladores para crear el Instituto Nacional de Seguros fue que la actividad aseguradora en un país como Costa Rica debería ser más que una simple empresa que actúa en procura de beneficios máximos y que, por el contrario, ella

---

<sup>1</sup> Ley de Monopolios y del Instituto Nacional de Seguros. N° 12 del 30 de Octubre de 1924. Leyes y Reglamentos de Seguros; Instituto Nacional de Seguros, Departamento Legal; San José, Costa Rica, 1979.

debería contribuir al crecimiento socio-económico del país.

A principios del siglo pasado, el seguro vendido en nuestro país por agentes de compañías extranjeras era dirigido a las líneas más seguras y rentables y a los grupos de mayor poder económico capaces de comprar, por ejemplo, seguros de vida por altas sumas de dinero.

A estas compañías nunca les interesó líneas como la de Accidentes de Trabajo, que si bien es cierto eran muy riesgosas, pero líneas como ésta eran de gran interés social. También consideraron los legisladores que los fondos que mantenían las empresas de seguros en calidad de reservas deberían ser invertidos para beneficio del país donde ellos se originaron, por lo que no debían invertirse en territorios foráneos.

Aún cuando este propósito podría lograrse con leyes adecuadas, se consideró que una empresa pública podría dirigir sus inversiones a las áreas de alta prioridad social mejor que una empresa privada, aunque esta última fuera una empresa nacional. En síntesis, el seguro fue entendido como un instrumento de servicio social.

Otra razón, de orden técnico, que se dio para que al Instituto

Nacional de Seguros se le otorgara el monopolio de los seguros, fue que un pequeño mercado como el costarricense sería mejor servido por una única compañía que por varias pequeñas que tuvieran que repartirse el mercado local.

Aún cuando se quiso que una parte de los beneficios de la operación del Instituto fueran al Estado (un 75% de las utilidades de operación, después del impuesto sobre la renta, se transferían al Gobierno Central), los legisladores fueron muy cuidadosos de separar los principios técnicos que deberían regir el sano aseguramiento y la justa liquidación de pérdidas, de los vaivenes de la política electoral. Para esto se dotó al Instituto de autonomía en aspectos técnicos.

Los legisladores fueron conscientes de que Costa Rica no contaba en ese entonces con suficiente experiencia en materia de seguros y de que carecía de capacidad para asumir grandes acumulaciones de riesgos. Para obviar esta dificultad, lo que la ley estableció fue el derecho del Instituto Nacional de Seguros para monopolizar las diferentes líneas de seguros de acuerdo a sus posibilidades técnicas.

De esa forma, Incendio, Vida y Accidentes de Trabajo fueron las primeras líneas asumidas por el I.N.S.. Otras líneas que asumió

posteriormente fueron de carácter un tanto social: el Seguro de Cosechas, cuya operación es subsidiada por el Estado, el cual fue monopolizado en 1970 y el Seguro Obligatorio de Vehículos Automotores en 1974.

Según los Considerandos de la Ley de interés, el Instituto Nacional de Seguros se creó con los siguientes propósitos:

- a. Evitar la fuga de capitales que las compañías privadas estaban realizando en el ejercicio de su acción aseguradora.
- b. Modificar la condición que favorecía los monopolios de hecho de beneficio exclusivo de pocas y poderosas entidades, que escapaban del control de la libre competencia y convertido en un Monopolio de derecho.
- c. Constituir el Monopolio de derecho como un servicio social además de fuente de ingresos para el Estado.
- d. Propiciar una actividad que, sin el patrocinio del Estado, difícilmente alcanzaría un ensanchamiento y popularización de sus servicios puesto que priva, por encima del interés mercantil, el interés social.
- e. Introducir el moderno concepto del seguro: previsión social, en tanto el ejercicio mercantil de la actividad, selecciona



únicamente la parte lucrativa de los riesgos, mientras que para el Estado, los seguros lucrativos servirán de compensación a otros seguros de mayor utilidad social, como los originados de accidentes de trabajo y jubilaciones o pensiones vitalicias.”<sup>1</sup>

De conformidad con el artículo 189 de la Constitución Política, el Instituto Nacional de Seguros es una Institución Autónoma y goza de independencia aún cuando en materia de gobierno está sujeta a la ley.

En cuanto a su naturaleza jurídica, el Instituto es una entidad autónoma del Estado con los atributos de persona jurídica capaz de todos los derechos, acciones y obligaciones que establecen las leyes.

El Instituto está administrado por una Junta Directiva compuesta por siete miembros, cuyo Presidente Ejecutivo es la máxima autoridad en materia de política institucional. Para ser miembro de la Junta Directiva se requiere ser profesional altamente conocedor del negocio de los seguros.

Con excepción del Presidente Ejecutivo, los miembros de la Junta Directiva son nombrados por el Consejo de Gobierno por un período de

---

<sup>1</sup> Considerandos de la Ley de Monopolio y el Instituto Nacional de Seguros. N° 12 del 30 de Octubre de 1924.

ocho años. El Presidente Ejecutivo es también nombrado por el Consejo de Gobierno pero por cuatro años. Se ha adoptado la práctica de que cada nuevo Consejo de Gobierno nombra sólo la mitad de los miembros de la Junta Directiva y ello ha servido para mantener al INS un tanto separado de las influencias político-electorales. Para conducir los asuntos administrativos, la Junta Directiva elige un Gerente y un Subgerente con la posibilidad de ser reelectos. La Ley de Planificación Nacional N° 5525 del 2 de mayo de 1974 y la Ley General de la Administración Pública N° 6227 del 2 de mayo de 1978, vinculan la acción del Instituto a las directrices fijadas por al Poder Ejecutivo.

Como institución a cargo de la administración del monopolio de los seguros en nombre del Estado costarricense, el "principal deber y compromiso del Instituto es satisfacer adecuadamente las necesidades de protección de los clientes, mediante el servicio eficiente y la alta calidad de los seguros."<sup>1</sup>

El Instituto Nacional de Seguros tiene como objetivos:

"1. Coadyuvar a reducir en forma amplia y socialmente beneficiosa,

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Seguros. MISIÓN, OBJETIVOS Y POLÍTICAS GENERALES DEL INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS. Diciembre, 1991, p. 10.

mediante el seguro la incertidumbre económica que enfrentan los integrantes de la comunidad.

2. Ser un instrumento eficaz de desarrollo económico y social del país.
3. Aplicar las mejores técnicas de la actividad aseguradora en procura de la equidad y el bienestar.
4. Garantizar la solidez financiera y confianza en la organización mediante el empleo de los mejores criterios técnicos.
5. Generar excedentes para fortalecer su patrimonio.
6. Mantener la excelencia en el servicio mediante la satisfacción de las necesidades de todos los interesados en la actividad del Instituto.”<sup>1</sup>

El Instituto Nacional de Seguros brinda hoy en día protección en todas las líneas de seguros que ofrece el mercado internacional, y sus condiciones de aseguramiento son muy similares.

“Desde su creación, el Instituto ha reflejado una permanente trayectoria de crecimiento y expansión, considerándose como empresa de gran solidez dentro de las instituciones del Estado,...”<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Seguros. MISIÓN, OBJETIVOS Y POLÍTICAS GENERALES DEL INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS, op. cit., p. 11.

<sup>2</sup> MUÑOZ SOLERA (Rodrigo Alberto), Análisis de la Imagen y el Servicio para el Instituto Nacional de Seguros: Dos Factores Fundamentales para Competir en el Posible Libre Mercado de los Seguros en Costa Rica, Proyecto de Graduación para optar al Título de Bachiller en Administración de Negocios de la Universidad Latina de Costa Rica, 1991, p. 11.

El Instituto Nacional de Seguros se encuentra catalogado como una de las diez más grandes aseguradores de América Latina; Costa Rica cuenta con la mayor densidad de asegurados por compañía, así como el promedio de primas por empresas más alto en América Latina. Significativo, del mismo modo, es el hecho de que el costarricense dedica una porción relativamente alta de su ingreso a la compra de seguros.

“El hecho de que el INS opere de una manera monopolística no ha sido obstáculo para que adopte técnicas de suscripción de riesgos, de administración y de ajuste de reclamos eficientes.”<sup>1</sup>

El Instituto se ha preocupado por capacitar a su personal con la intención de servir en forma eficiente. Prueba de ello es el Instituto de Educación de Seguros, cuyo propósito es la capacitación de los funcionarios en el área de los seguros que administra la Institución y en otras disciplinas que sirven de apoyo. Tal preparación pretende un mejor desarrollo del funcionario con una adecuada adaptación a su tarea y ambiente laboral, con el fin de que pueda brindar un servicio eficaz al usuario. La obtención de especialistas en seguros se realiza por medio de programas en el país y centros especializados en el

---

<sup>1</sup> I.N.S. Historia del Seguro Comercial en Costa Rica, p. 8.

exterior, tanto en escuelas técnicas como el Colegio de Seguros de New York y de Londres así como a nivel de postgrado universitario.

En los últimos años, el monopolio a favor del Estado en el que se ha desarrollado la actividad aseguradora en Costa Rica, ha sido cuestionado por diversos sectores vinculados con el acontecer económico y político nacional, en particular por aspectos relacionados con su canal de comercialización, los agentes de seguros.

La labor del Instituto tiene grandes méritos al ser la empresa que en nuestro medio ha realizado el trabajo gigantesco de encargarse de los seguros en Costa Rica, sin embargo las críticas en cuanto al monopolio que ejerce la Institución han sido bastantes.

Muchos han sido los argumentos para considerar inconstitucional el monopolio en el campo de los seguros que existe en nuestro país. El numeral 46 de nuestra Carta Magna dice al respecto:

“Son prohibidos los monopolios de carácter particular, y cualquier acto, aunque fuere originado en una ley, que amenace o restrinja la libertad de comercio, agricultura e

industria..."<sup>1</sup>

Para algunos este artículo deroga implícitamente la Ley de monopolios y del Instituto Nacional de Seguros, sin embargo, otros han sido los argumentos que no lo consideran así.

Las resoluciones de las autoridades judiciales en cuanto a este tema, y principalmente en las modificaciones a las Convenciones Colectivas que regulaban las relaciones laborales del Instituto con los agentes de seguros, hicieron que se incrementaran las críticas y opiniones.

En todo ese acontecer político y social, el Instituto Nacional de Seguros reconsideró la iniciativa que desde años anteriores había venido considerando, en el sentido de promover el cambio de su sistema de comercialización, y optar por un nuevo modelo que, sin propiciar el rompimiento del monopolio a su cargo, le permita alcanzar mayor eficiencia en la prestación de servicios, o sea, en la venta y comercialización de seguros.

---

<sup>1</sup> Constitución Política de 7 de Noviembre 1949, San José, Imprenta Nacional, 1980, art. 46

### Sección 3. Evolución de la Venta y Comercialización de Seguros

Tal y como se señaló en la sección anterior, dentro de los principales objetivos del Instituto Nacional de Seguros está el de comercializar los seguros en forma eficiente y en procura de generar excedentes para la Institución, así como también "mantener la excelencia en el servicio mediante la satisfacción de las necesidades de todos los interesados en la actividad del Instituto."<sup>1</sup>

El INS, como empresa que es, y por labor que desarrolla, no sólo en el ámbito nacional sino también en el internacional, se interesa de los principales sectores en su actividad, como lo son: la comunidad, los asegurados, el Gobierno, los empleados, los reaseguradores, los reasegurados, y los beneficiarios.

Del documento de políticas generales de la Institución, se extrae el interés de cada uno de estos sectores, respecto a la actividad que desarrolla el INS.

A la **comunidad**: "...le interesa que el Instituto desarrolle y extienda la previsión y el ahorro mediante el mecanismo de seguro, y

---

<sup>1</sup> Véase supra, nota 26, p. 25

le ha confiado asimismo la administración de algunos seguros obligatorios del más alto interés público.”<sup>1</sup>

Para los **asegurados**, en su condición de clientes que suplen la mayor parte de los ingresos de la institución en forma de primas: “Los asuntos de interés primordial son la protección que el Instituto les brinda a través de las pólizas que ellos requieren, la prima y la adecuada atención que se les brinde en sus trámites. Para ellos, va en su beneficio la solidez y la capacidad financiera de la institución, por la incidencia que las mismas tienen en el cumplimiento de sus compromisos contractuales.”<sup>2</sup>

Al **Gobierno** por su parte: “... la interesa que Instituto cumpla con su misión en forma eficaz y eficiente. Asimismo, que lleve acabo programas de utilidad y bienestar general afines con su función y naturaleza de ente público, y que sus actividades se encaucen dentro de los lineamientos de políticas generales que el gobierno establezca.”<sup>1</sup>

A las entidades o compañías que aseguran a las aseguradoras. O sea a las **Reaseguradoras**, les concierne por su parte: “... aspectos

---

<sup>1</sup> I.N.S., Oficio de la Dirección de Mercadeo, DM-92-303 del 14 de julio de 1992. p. 7

<sup>2</sup> INS, op. cit., p. 8



tales como la solidez económico-financiera, la capacidad técnica y administrativa para la aceptación de los riesgos y el ajuste de las pérdidas, responsabilidad y eficiencia en el manejo de los contratos de reaseguro, absoluta buena fe por parte del Instituto en sus relaciones con ellas, aumento de los negocios y trato equitativo. El obtener utilidades en los contratos es desde luego una expectativa de estas compañías".<sup>2</sup>

Los **beneficiarios**: "... sin ser asegurados directos, constituyen un grupo importante de personas que perciben en forma permanente o eventual los beneficios de la institución, y por lo tanto debe brindárseles un servicio eficiente, suficiente y oportuno."<sup>1</sup>

El Instituto desde sus inicios, para la comercialización de los seguros, ha recurrido a diferentes sistemas, tanto en lo que respecta a la figura de los agentes de seguros y las sociedades comercializadoras, como en lo relativo a la estructura administrativa creada para apoyar su gestión , y con los esfuerzos de supervisión que ha emprendido sobre la labor de los agentes y las agencias comercializadoras de seguros.

---

<sup>1</sup> Ibid.

<sup>2</sup> INS, op. cit., p. 8

En el año 1925, para cuando ya el Instituto iniciaba sus operaciones con el Seguro de Vida, sobre la función de los agentes se concebía: "... en cuanto al seguro de vida, su éxito estriba en los agentes que conversan con el público para decidirlo a tomar pólizas..."<sup>2</sup>

En ese mismo año, habiéndose considerado a los agentes de seguros como la figura por cuyo medio el INS promovería la colocación de sus seguros de vida, se invitó a los aspirantes interesados a que participaran en el curso de preparación de agentes de seguros. Posteriormente, se nombraron los primeros 25 agentes que ostentaron tal condición en el país.

La relación que tendrían los agentes con el Instituto sería una relación de tipo contractual simplemente, pero no fue sino hasta el año 1953 que la Institución les dio rango de contratos laborales.

La figura del Agente Regular, entendida como aquellos representantes de la Institución que en calidad de empleados se dedican a la comercialización de sus seguros y cuya labor se remunera a base de comisión, es la que se venía sosteniendo hasta el año 2000.

---

<sup>1</sup> Ibid, p. 10

<sup>2</sup> Acuerdo V de Sesión de Junta Directiva N° 38 del 20 de agosto de 1925.

Al principio los agentes veían limitado su campo de acción puesto que comercializaban únicamente seguros de vida; pero, conforme se fueron expandiendo las actividades de la Institución, se les fue dando la posibilidad de vender otros tipos de seguros, como por ejemplo el de incendios y accidentes.

En un esfuerzo por incrementar las ventas, el Instituto estudió la posibilidad de nombrar agentes a sueldo fijo. Esta opción surgió debido a que los agentes nombrados se concretaban al trabajo de un sector muy reducido de personas, (aquel de mayores recursos), sin ocuparse de otros sectores a quienes los agentes nunca proponían un negocio, siendo muchos de ellos capaces de suscribir pólizas dentro de sus posibilidades.

Nuevos proyectos fueron desarrollados por el INS a partir del año 1975 en procura de modificar su sistema de agentes a base de comisión. Por ejemplo, para promover la venta del Seguro de Incendio, la Junta Directiva dispuso pedirle a la Gerencia la elaboración de un estudio a fin de contemplar la posibilidad de crear un cuerpo especial de agentes vendedores, para fomentar el desarrollo de esta línea de

seguro.<sup>1</sup> La mayoría de los proyectos tenían como finalidad regular los ingresos y evitar que los nuevos vendedores llegaran a ganar sumas astronómicas como remuneración por comisiones debido a la comisión permanente.

Cabe aclarar que si bien es cierto se trataba de buscar un modelo de comercialización que cumpliera con los objetivos de la Institución , se previó que a los Agentes nombrados hasta la fecha se les respetarían sus derechos.

También se estudió la posibilidad de que los vendedores tuvieran un salario fijo por una determinada producción y una bonificación adicional por el exceso, sin embargo, la División de Mercadeo llegó a la conclusión que dicho sistema resultaría inoperante. En su lugar, propuso que en materia de remuneración, el nuevo sistema se rigiera por una comisión de colocación diferida en un determinado número de años, sin derecho a cartera permanente y con un tope en los ingresos de los promotores, equivalente al salario del Presidente Ejecutivo de la Institución.

La División de Mercadeo propuso tres nuevas figuras mediante las

---

<sup>1</sup> Acuerdo IX de Sesión de Junta Directiva N° 6070, del 7 de abril de 1975

cuales podría darse un desligamiento entre la remuneración y la prima: a) Uno era por medio del Sistema de Remuneración fija por cada póliza vendida; b) el otro era utilizando un sistema ponderado que considerara el número de pólizas vendidas y las primas recibidas; y, c) a través del modelo de Representantes de Ventas sustentado en una remuneración a base de comisiones diferidas.

En el año de 1970 la Junta Directiva reconoce que la Institución no contaba con una buena organización en cuanto a ventas se refiere, por lo que se decide crear el Departamento de Promoción de Ventas, en el cual surgió la figura de los Oficiales de Ventas (supervisores de agentes), quienes tendrían a su cargo grupos de agentes para servirles en la orientación, entrenamiento, estímulo, solución de problemas, así como informarles respecto a los programas detallados y de las campañas específicas de ventas.

La Junta Directiva de la Institución se interesó en implementar el modelo de Representantes de Ventas a base de un sueldo fijo, por lo que en el año de 1977 sometió a consulta en el Departamento Legal la factibilidad de crear tal figura, sin embargo, ese Departamento respondió que la legislación vigente no permitía la existencia de tal modelo, hasta tanto no se modificaran los términos de la Convención

Colectiva.

Habiendo recibido el criterio del Departamento Legal, la Junta Directiva dispuso que, en adelante, la colocación de seguros se realizaría a través de la figura de Representantes de Ventas.

En mención de lo anterior, la Junta Directiva consideró, como una de las ventajas más positivas del sistema que se pretendía establecer, que: "permite ejercer un control efectivo sobre los esfuerzos de los vendedores, ya que hace posible dirigir su trabajo hacia la colocación de los productos que más interesa promover. Con el sistema actual, a base de comisión, tal propósito no se puede lograr..."<sup>1</sup>

El nuevo modelo de vendedores se basó en un método de pago a sueldo fijo y en la ubicación de cada uno de ellos de acuerdo a sus cuotas de producción. De esa forma, los Representantes de Ventas se clasificaban en tres categorías ( I, II y III, con diferenciación de sus salarios), esto con el fin de fomentar la superación de los vendedores, y así lograr un mayor desarrollo en la comercialización de los seguros que el Instituto Nacional de Seguros ofrecía.

---

<sup>1</sup> Acuerdo XIII de Sesión de Junta Directiva N° 6312 del 1° de setiembre de 1977.

Ya para finales de 1979 la fuerza de ventas del Instituto estaba conformada por: a) Agentes Regulares, quienes podían vender todos los ramos de seguros que el INS tuviera a disposición, y a quienes se les remuneraba a base de comisiones; b) Representantes de Ventas cuyo método de pago era a sueldo fijo y se les ubicaba de acuerdo a sus cuotas de producción; y, por último, c) Promotores de Ventas, quienes estaban autorizados para vender únicamente los Seguros de Incendio en casas de habitación.

El sistema de comercialización de seguros con el que venía operando el Instituto, dio otro giro a partir de la negociación de la Convención Colectiva que se realizó con los Agentes Regulares, debido a que la Junta Directiva acordó modificar, a partir de 1980, el sistema de Representantes de Ventas que venía operando desde 1978, y reconoció a los Representantes de Ventas los mismos términos que regían para los Agentes Regulares.<sup>1</sup>

El señor CRISTÓBAL ZAWADZKI, Ex-presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Seguros, comentó al respecto: “Durante dos años, el nombramiento de Representantes de Ventas como alternativas a la asignación de agentes tradicionales, no fue adecuado para responder al

---

<sup>1</sup> Acuerdo X de Sesión N° 6545 del 21 de diciembre de 1979.

ritmo de expansión de los negocios. Por ello a partir de 1980 hemos vuelto a nombrar Agentes de Seguros regulares que se remuneran a base de comisiones por la labor realizada...”<sup>1</sup>

Por la condición de monopolio a favor del Estado en la que se desarrolla la actividad aseguradora en Costa Rica, el régimen ha sido cuestionado por diversos sectores, relacionados con el acontecer económico y político nacional, fundamentalmente por lo que se considera excesivas concesiones a quienes conformaban, antes de 1995, su canal de comercialización, los Agentes Regulares de seguros.

En todo ese acontecer, el INS retomó la iniciativa que desde años anteriores se había venido discutiendo, cual era, promover el cambio de su sistema de comercialización, siendo uno de sus fines alcanzar mayor eficiencia en la prestación de sus servicios.

El 18 de setiembre de 1995, la Dirección General de Contratación Administrativa de la Contraloría General de la República resolvió autorizar al Instituto Nacional de Seguros la contratación directa de entidades comercializadoras de seguros.

---

<sup>1</sup> Asociación Nacional de Agentes de Seguros, El Agente de Seguros Ayer, Hoy y Mañana, p. 3, 1991.



Las sociedades comercializadoras de seguros se crearon con varios propósitos; pero quizá los dos primordiales que tenía el Instituto para someterlas a licitación fue que dichas entidades ayudarían a reducir las cargas sociales que enfrentaba la Institución en la relación laboral con los agentes de planta; y, que vendrían a ofrecer mayores servicios al cliente en razón de su organización y estructura.

Dentro de los requisitos que se exigieron a las agencias comercializadoras de seguros estaban el que debían ser sociedades anónimas de capital nacional, tener como mínimo un agente de seguros, y por supuesto, requisitos de infraestructura mínimos para operar (edificio).

En un principio, el INS adjudicó sólo 42 sociedades comercializadoras, pero unas no siguieron funcionando, por lo que hasta la fecha existen 38 operando en el país. Para poder funcionar como comercializadoras de seguros debieron haber firmado un contrato con el Instituto Nacional de Seguros y contar con un capital social de 10 millones de colones, así como rendir una garantía de cumplimiento que se ajustaría cada año.

Se crearon tres tipos de sociedades comercializadoras de

seguros: a) unas conformadas sólo por agentes de seguros; b) otras creadas sin ningún vínculo con agentes de seguros teniendo como máximo a dos de ellos; y, c) las sociedades comercializadoras creadas por entidades financieras no estatales (Banex, Bancrecen, Corporación ELCA Seguros, Bantec, entre otras).

El pronunciamiento de la Contraloría General de la República permitió tres formas de apertura de comercialización de venta de seguros, conocidos hoy en día como canales de comercialización, y siendo en todo momento el Instituto Nacional de Seguros el órgano regulador. A continuación se definirá cada una de esas tres formas de apertura a las que se refirió la Contraloría General de la República.

1) El Canal Básico: es aquel en el que la relación con el INS es sólo de seguros auto expedibles, o sea, no requieren de selección de riesgos, requisitos previos, etc., los cuales en la mayoría de los casos se concretan con llenar un formulario. Podrá vender seguros básicos como estudiantiles, viajeros, entre otros, funcionando en distintos locales comerciales como supermercados, agencias de viajes, escuelas, colegios.

2) El Canal Intermedio: el cuál podrá vender seguros que tengan

relación con su actividad. Se trata de alianzas con cooperativas, bancos privados y estatales, en los que toda persona que solicite un crédito por un bien, en forma paralela y automática, podrá comprar un seguro sobre el bien adquirido con el crédito.

3) El Canal Superior: es el canal especializado compuesto por entidades comercializadoras de seguros encargadas de la promoción y venta del producto, estará compuesta por agentes de seguros quienes podrán vender todos los tipos de seguros que ofrezca el Instituto Nacional de Seguros.

Los Agentes Regulares venían fungiendo desde el inicio como empleados del INS, pero sin estar sujetos a ningún horario ni a un lugar específico de trabajo (su salario se basa en el sistema de comisiones), y como cualquier empleado se les aplicaban las deducciones de salario obligatorias y tenían derecho a aguinaldo, vacaciones, a la adquisición de pólizas de vida al costo, al pago de la diferida (especie de aguinaldo extra en enero), y no existía el tope de años de trabajo para el cálculo de las prestaciones, entre otros beneficios.

“A raíz de los costos administrativos y económicos (cargas

sociales, por ejemplo), así como de las críticas que se daban con respecto al sistema laboral que operaba entre el Instituto y los Agentes Regulares, fue a partir del año 2000, que los agentes que eran de planta pasan a ser agentes independientes. Esto quiere decir que luego de existir una relación laboral entre el INS y los agentes se pasó a una relación meramente contractual.”<sup>1</sup>

## **CAPITULO II. El Contrato de Seguros**

### **Sección 1. Concepto**

Previo a analizar el contrato de seguros, es menester desarrollar brevemente la noción del seguro en particular, así como la de el contrato en términos generales.

PLANIOL y RIPERT definen el seguro como “una institución jurídica y económico-social que evoluciona paralelamente al progreso humano, cada vez más acelerado, por lo que fácilmente escapa a las definiciones doctrinales. Viendo la realidad con la mayor amplitud, se

---

<sup>1</sup> Entrevista con la Licda. Dixinia Solano, Licenciada del Departamento de Ventas del Instituto Nacional de Seguros. 7 de diciembre del 2001.

puede decir que el seguro es un contrato por el que una persona, llamada asegurador, promete a otra, el asegurado, pagar una prestación condicionada a la realización de un riesgo determinado, mediante una suma denominada prima o cuota.”<sup>1</sup>

Con esta definición se abarcan todos los géneros de seguros, pues actualmente en ellos la indemnización no sólo se estipula entre las partes, sino también a favor de terceros.

La indemnización eventual, en la mayoría de los seguros se establece a favor de asegurado, pero en los seguros personales viene a favorecer, por lo general, a una persona distinta del asegurado la cual se convierte en acreedor de la aseguradora. De esta forma, el concepto básico que establece nuestro ordenamiento jurídico de que los contratos sólo producen efecto entre las partes, sufre un cambio en esta rama contractual, ya que en los seguros de vida, por ejemplo, el beneficiado viene a ser un tercero.

El seguro como instituto lo podemos enfocar, principalmente, desde dos puntos de vista diferentes, el seguro como hecho social y como hecho jurídico.

---

<sup>1</sup> PLANIOL Y RIPERT, Tratado Práctico de Derecho Civil Francés, Tomo XI, N° 1252

El seguro como hecho social, señala BOYD SALAS, "es entonces una necesidad del hombre en sociedad que requiere de un medio de indemnizarse ante los daños eventuales que pudieran asumirse de un riesgo, una necesidad psicológica del hombre que requiere de protección en el desenvolvimiento de sus actividades diarias."<sup>1</sup>

De igual forma, ORTEGA RODRÍGUEZ, al referirse al seguro como un hecho social, menciona que "el seguro nace de la vida en sociedad y más aún podemos considerarlo como un hecho social por antonomasia..., se produce por la agrupación de existencias económicas, entre las cuales se recolectan contribuciones relativamente pequeñas con las que se forma un fondo para indemnizarlas, a cualquiera de ellas, una necesidad económica proveniente de un acontecimiento imprevisible y fortuito que les es común."<sup>2</sup>

Determinando la existencia del seguro como un hecho social encontramos la necesidad de la sociedad de reglar estas situaciones

---

<sup>1</sup> BOYD SALAS (Gabriel), El Contrato de Seguros por Responsabilidad Civil Profesional, San José, Tesis para optar por el grado de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1993, p. 3

<sup>2</sup> ORTEGA (Bernardo Alberto), op.cit. , p. 1

creando un sistema normativo que regule dicha actividad. De ahí es que nace la figura del Derecho de Seguros, la cual se define como "el conjunto de normas que rigen la actividad aseguradora."<sup>1</sup>

Boyd Salas nos dice que: "si bien existen autores que no determinan el derecho de seguros como una rama autónoma de el basto árbol del Derecho sino un conjunto de normas ligadas más bien al derecho mercantil."<sup>2</sup>

Es de recibo el hecho de que la mayoría de los tratadistas enmarcan el derecho de los seguros dentro del derecho mercantil, principalmente por el aspecto económico que representan los seguros en general. Lo anterior se menciona sin detrimento de que en la legislación debe haber una presencia necesaria y obvia del derecho público, al ser una Institución del Estado (el Instituto Nacional de Seguros), la que asume en forma monopolística la comercialización de los seguros en Costa Rica.

Partiendo de la definición de PLANIOL, al considerar el seguro como un contrato por el que una persona, llamada asegurador,

---

<sup>1</sup> BROSETA PONT (Manuel), Manual de Derecho Mercantil, Madrid, Editorial TECNOS, 1977, p. 472

<sup>2</sup> BOYD (Gabriel), op. cit., p. 4

promete a otra, el asegurado, pagar una prestación condicionada a la realización de un riesgo determinado, mediante una suma denominada prima o cuota, se definirá el contrato en particular, para posteriormente hallar el concepto apropiado del contrato de seguros.

El Doctor BAUDRIT CARRILLO, define el contrato como "el acuerdo de sujetos de derecho que manifiestan su voluntad para dar nacimiento, modificar o extinguir una relación jurídica de naturaleza patrimonial, se inscribe en la categoría genérica de los actos jurídicos."<sup>1</sup>

De acuerdo con esta definición, el contrato es un acto jurídico, el cual deberá contener todos los requisitos y elementos que lo constituyen, ya que de lo contrario podrá tener consecuencias negativas en cuanto a su validez o eficacia.

Como instrumento indispensable de la vida en sociedad, el contrato es utilizado cotidianamente para ordenar intereses de personas que necesitan relacionarse para el intercambio de bienes y servicios.

---

<sup>1</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego), Teoría General de Contrato, San José, Editorial Juricentro, 2da. Edición; Vol. I, 1990, p. 11



Existe una definición propuesta por POTHIER, recogida del Código Civil francés, modelo del costarricense, que dice “el contrato es una convención por la cual una o varias personas se obligan a dar, hacer o no hacer algo, a favor otro u otros.”<sup>1</sup>

La mayoría de los autores, al definir el contrato, lo asocian con el género “negocio jurídico”, sin embargo existen dos características que lo distinguen del resto de los negocios jurídicos: la participación de dos o más partes; y su fin patrimonial. Ya que en los negocios jurídicos unipersonales, como el testamento y la promesa unilateral, con la participación de un solo sujeto, el negocio se reputa válido, aunque en sus efectos dichos negocios impliquen la participación de otro sujeto.

En el contrato son necesarias dos partes (es decir, al menos dos sujetos) que establecen prestaciones y contraprestaciones, a partir de un consentimiento, un acuerdo. En este sentido, BAUDRIT CARRILLO señala que “el contrato consiste en una manifestación de voluntad en que coinciden los intereses de al menos dos sujetos de derecho, de manera que esas partes se relacionan jurídicamente para conciliar sus pretensiones...”<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> POTHIER Citado por BAUDRIT CARRILLO (Diego), *op. cit.* p. 25

<sup>2</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego), *op. cit.* p. 26

Asimismo, el contrato es una figura fundamentalmente dispuesta para la satisfacción de intereses patrimoniales de los sujetos, de ahí que sea el instrumento por excelencia para regular las relaciones comerciales en una sociedad y en el mundo.

Así las cosas, el contrato podemos conceptualizarlo como aquella figura jurídica que nace a partir del libre consentimiento de dos o más partes, que disponen de un patrimonio en forma autónoma, y que mediante el compromiso de ejecutar determinadas conductas, satisfacen sus intereses particulares, relevantes para el derecho.

Dentro del contrato se destacan dos elementos muy importantes, uno es el consentimiento, o acuerdo de voluntades de los sujetos, y el otro las solemnidades, cuando la ley las exige. Estos requisitos se encuentran contemplados en nuestro Código Civil y se refieren a la voluntad y la manifestación de la voluntad.

Habiendo definido por separado el seguro y el contrato, procede ahora indicar algunos conceptos que lleven al significado de lo que es un contrato de seguros.

---

“El seguro es un contrato bilateral que obliga al asegurador a soportar el riesgo y al tomador del seguro al pago de la prima.”<sup>1</sup>

BROSETA PONT establece esta definición, aunque que él mismo la califica como pobre: “El contrato de seguro es aquél por el cual el asegurador responde del daño fortuito que sobrevenga en los bienes muebles o inmuebles asegurados mediante precio cierto, el cual puede ser fijado libremente por la partes”.<sup>2</sup>

Según esa definición de Broseta, hay contrato de seguros cuando el asegurador se obliga mediante una prima a asumir un riesgo y a efectuar una prestación si ocurre un evento previsto.

De un modo similar, HALPERIN indica la definición que da la ley argentina número 17418 que vino a modernizar las instituciones de seguros de ese país al decir: “Hay contrato de seguro cuando el asegurador se obliga mediante una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir una prestación convenida si ocurre el evento previsto”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> GARRIGUES (Joaquin), Contrato de Seguro Terrestre, Madrid, Imprenta Aguirre, 1973, p. 97

<sup>2</sup> BROSETA PONT (Manuel), op. cit., p. 473

Don Alberto Brenes Córdoba define el contrato de seguro como “un convenio por el cual una de las partes, el asegurador, se obliga a cambio de cierta remuneración llamada prima, a indemnizar a la otra parte, el asegurado, de los daños que puedan sobrevenir de su persona o de sus bienes, con motivo de ciertos riesgos”.<sup>1</sup>

Por otro lado, se puede decir que la noción de contrato de seguros puede tener una concepción económica y otra jurídica. Como fenómeno económico, se han intentado cientos de definiciones de estudiosos y autoridades del ramo, y la gran mayoría de ellos se ha inclinado por las dos teorías más reconocidas: de la necesidad y de la indemnización.

Para la Teoría de la Necesidad el seguro es la organización de una comunidad de riesgos para atender posibles necesidades económicas; por su parte, los exponentes de la Teoría de la Indemnización la definen como una institución económica que tiene por objeto reparar o atenuar las consecuencias de un acontecimiento incierto e imprevisto. El seguro viene siendo para esta teoría una institución económica destinada a indemnizar un daño patrimonial.

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), Lecciones de Seguros, Buenos Aires, Ediciones DEPALMA, 1993, p. 112

Tomando en cuenta las dos teorías anteriores, y tratando de dar una definición económica integral; tenemos que el contrato de seguros se concreta cuando una persona jurídica asume un riesgo a cambio de una prima, obligándose a indemnizar al beneficiario en el evento en que acaezca el hecho futuro e incierto acordado en la póliza.)

Desde el punto de vista jurídico, el contrato de seguro se puede definir como "un contrato sustantivo y oneroso por el cual una persona, el asegurador, asume el riesgo de que ocurra un acontecimiento incierto, al menos en cuanto al tiempo, obligándose a cubrir la necesidad pecuniaria sentida por la otra parte, el asegurado, a consecuencia de ese riesgo determinado en el contrato."<sup>2</sup>

El tratadista OSORIO define el contrato de seguros en una forma muy completa, al indicar que "el contrato de seguros es aquel en virtud del cual una persona, generalmente jurídica, llamada asegurador, se obliga mediante la percepción de una cantidad que se denomina premio o prima, a indemnizar a otra persona que recibe el nombre de

---

<sup>1</sup> BRENES CORDOBA (Alberto), Tratado de los Contratos, San José, Editorial JURICENTRO, edición, 1985, p. 284

<sup>2</sup> GARRIGUES (Joaquin), Estudios sobre el Contrato de Seguros, Revista de Derecho Mercantil, Vol.XLIV, N° 105-106, julio-diciembre, Imprenta Aguirre, Madrid, 1967, p. 24

asegurado, por las pérdidas o daños que este pudiera sufrir como resultado de la producción de ciertos riesgos personales o económicos que son objeto del seguro. En algunos tipos de seguro pueden ser distintas las figuras del asegurado y del beneficiario, ya que el contrato ha podido hacerse a favor de un tercero para que perciba la prestación una vez dado el supuesto motivador del seguro...".<sup>1</sup>

De la definición anterior se pueden desprender dos aspectos personales y dos objetivos. Como elementos subjetivos podemos encontrar; a) una persona jurídica aseguradora, y b) un contratante de seguro o un asegurado; por su parte, como elementos objetivos tenemos; a) la obligación de indemnizar el daño causado, o de pagar una suma en efectivo al ocurrir el acontecimiento previsto en el contrato, a cargo del asegurador, y b) la obligación que asume el tomador (asegurado) al pagar la prima.

Dentro de la misma definición se observa la posibilidad de que exista un tercer sujeto en el contrato de seguro llamado beneficiario como lo es el así señalado en los casos de los seguros de vida, donde, al generarse el siniestro, termina con la existencia del asegurado, y por

---

<sup>1</sup> OSORIO (Manuel), Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales, Buenos Aires, Editorial HELIATA, 1982, p. 170

tanto el resarcimiento se le otorga a un tercero, que es generalmente a un pariente del fallecido.

El tratadista Isaac HALPERIN al hablar de contrato de seguros señala que éste, en el estado actual de su evolución, se funda en la mutualidad y en la estadística.

“El requisito de la estadística se impone porque el riesgo asumido debe tener cierta frecuencia en relación a la masa de asegurados, respecto de la cual es menester que el siniestro aparezca con la mayor certeza posible, aunque para el asegurado subsista la incertidumbre.”<sup>1</sup>

También señala HALPERIN que ese siniestro no puede ser raro porque no habría forma de apreciarlo; ni muy frecuente porque jurídicamente perdería la incertidumbre. “Además, la estadística sólo puede ser eficaz para hechos que se repitan con regularidad y constancia determinadas, porque el azar, observado en grandes masas obedece a la ley de los grandes números. Este recaudo es cumplido eficazmente en el seguro de vida, en base a las tablas de mortalidad, fundamento de la fijación de las primas, que en este seguro dependen

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), El Contrato de Seguros, Buenos Aires, Tipográfica Editora Argentina, 1946, p. 9-10

de la duración probable de la vida y la tasa del interés".<sup>1</sup>

En cuanto a la mutualidad, HALPERIN manifiesta: que es menester que el asegurador realice la agrupación de los riesgos, para reunir un fondo de primas, condición indispensable para poder prometer y cumplir las obligaciones que asume; es decir, que el seguro se funda en la mutualidad o agrupación más o menos consciente.

Para COLIN Y CAPITANT, mutualidad quiere decir "que son los mismos asegurados los que se garantizan recíprocamente contra el riesgo de que se trata, pues las cuotas o primas por ellos satisfechas cada año, constituyen el fondo que sirve para indemnizar a los que dentro de ellos se ven alcanzados por el riesgo en el curso de dicho año. En consecuencia no es el asegurador el que paga de su peculio la suma prometida, sino que la saca del importe de las primas que le han sido abonadas por los asegurados, y son así estos mismos los que aportan de sus bolsillos el dinero necesario para el pago de las indemnizaciones debidas, de modo que vienen a ser recíprocamente asegurados los unos de los otros."<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), op. cit., p. 10

<sup>2</sup> Citado por BONILLA SERRANO (Manuel Antonio), Contrato de Seguro, San Jose, Tesis para optar el grado de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1956, p.23



Para estos autores, la empresa aseguradora viene siendo un intermediario que agrupa a los asegurados, una empresa de gestión de mutualidad, criterio que se comparte en parte, ya que no es correcto ver la función de las aseguradoras estrictamente mutualista, ya que, así como muchas de ellas ven grandes ganancias económicas, otras, a raíz de tantas indemnizaciones, terminan cerrando sus operaciones.

Los elementos que conforman un concepto del contrato de seguros son los siguientes:

1. Una **empresa** que ejecuta masivamente contratos de seguros, asumiendo como actividad comercial propia los riesgos sobre el patrimonio de otros sujetos, de acuerdo con una programación científica de ocurrencia esperada, y a cambio de un precio técnicamente diseñado. De los ingresos que percibe a través de las primas, establece reservas para afrontar una parte de los riesgos asumidos, y a su vez traslada parte de los riesgos a otra empresa (reaseguradora) a cambio de parte de la prima, empresa que obtiene un rédito financiero por la intervención de las reservas retenidas.

2. Una **persona física o jurídica** que no puede soportar financieramente el acaecimiento de una posible pérdida patrimonial y traslada ese riesgo a la empresa aseguradora, la que, a cambio de un precio determinado y económicamente manejable para el asegurado, le indemnizará total o parcialmente, en el evento de que se precipite el riesgo esperado.
3. El **pago** por parte del asegurado o del tomador del seguro, de un precio por el traslado del riesgo, llamado prima; la cual debe cancelarse por adelantado o en tractos, y que debe responder a una estudio técnico (tarifa) del costo del seguro, de acuerdo con la actividad asegurada.
4. La **restitución total o parcial** del patrimonio asegurado, mediante la reparación o sustitución del bien, o el pago de un precio, por parte de la empresa aseguradora, en caso de que suceda el evento previsto, y en las condiciones previstas en el contrato de seguros. La indemnización en principio no contempla la restauración total del patrimonio menoscabado, sino de un alto porcentaje de él, de tal forma que el asegurado mantenga siempre el interés de seguir protegiendo su patrimonio a través

del seguro.

5. El **cuidado** que debe tener el asegurado del estado del riesgo. El asegurado posee el control total sobre el equilibrio económico de las prestaciones pactadas, ya que el patrimonio asegurado depende enteramente de la conservación o mantenimiento que aquél realice de sus bienes.
6. El **siniestro**, o sea, el acaecimiento de la pérdida patrimonial prevista en el contrato o la precipitación del riesgo nombrado en la póliza, dentro de las condiciones o circunstancias previstas en el contrato.

Diferentes autores han dado sus puntos de vista respecto de la conveniencia o no de incluir, dentro de los textos legales, la definición del contrato de seguros. Algunos lo consideran inconveniente por varias razones: a) porque el seguro se halla todavía en período evolutivo y sus puntos esenciales no están fijados todavía; b) porque no es posible comprender en una sola fórmula legal todo el concepto del seguro; c) porque las definiciones legales son siempre desventajosas y existe el riesgo de retardar el desarrollo de las instituciones; y, d) por los riesgos que existen en definir un contrato tan complejo como el de

seguros. En fin, muchos han sido los motivos que varios autores han expuesto para considerar inconveniente introducir el concepto de contrato de seguros en la normativa legal.

La legislación costarricense, siguiendo la actual tendencia de la doctrina, y las más modernas legislaciones sobre la materia, no incluye la definición del contrato de seguros, limitándose únicamente a establecer los objetos sobre los cuales puede versar el contrato, las partes que lo constituyen y los requisitos necesarios para su validez.

De esa forma, la Ley # 11 del 2 de octubre de 1922 (Ley de Seguros), en su artículo 1 establece:

El seguro puede tener por objeto todo interés estimable en dinero y toda clase de riesgos, no mediando prohibición expresa de la Ley. Puede comprender entre otras cosas:

1. Los riesgos de incendio
2. Los riesgos de cosechas
3. La duración de la vida de uno o más individuos
4. Los accidentes corporales
5. Los riesgos del mar
6. Los riesgos de transporte por tierra, por río y aguas interiores.

La Ley hace una enumeración de cuáles riesgos pueden ser objeto del Contrato de Seguros, pero siendo éstos "numerus apertus".

La Ley de Monopolios y del Instituto Nacional de Seguros, Ley # 12 del 30 de octubre de 1924, establece que el asegurador puede ser únicamente el Estado, al decir que el contrato de seguros sobre riesgos de cualquier naturaleza será en lo sucesivo monopolio del Estado. La misma Ley crea la institución autónoma encargada de administrar los seguros del Estado bajo el nombre de Banco Nacional de Seguros.

La misma ley contempla la prohibición de firmar un contrato de seguros con otra entidad que no sea el Instituto Nacional de Seguros, pero es omisa con lo que sucede cuando una persona contrata con una aseguradora extranjera seguros que el INS no los ofrece.

En la práctica lo que sucede es que el interesado solicita un permiso a la Junta Directiva para contratar esos seguros en el extranjero; permiso que, generalmente, se otorga.

## **Sección 2. Elementos**

El Código Civil, en su artículo 627, establece que toda obligación para ser válida necesita de la capacidad de las partes contrayentes, y de un objeto y una causa justa.

Varios podrían figurar como posibles elementos del contrato de seguros, sin embargo, cabe hacer un análisis de los principales elementos de este contrato, con el fin de lograr una mayor comprensión de la naturaleza jurídica del contrato en estudio. Con esta finalidad, se procederá a analizar cada uno de estos elementos.

#### 1. Los Sujetos:

En los contratos de seguros intervienen en la mayoría de los casos dos sujetos (asegurador y asegurado) y en otras ocasiones tres (que es el caso del beneficiario en ciertos seguros como el de Vida).

En todo contrato se hace necesaria la existencia de sujetos, es decir, de dos personas, sean físicas o jurídicas, que puedan obligarse.

La doctrina clásica de los contratos, de carácter consensualista, nos dice que éstos afectan sólo a quien así lo haya querido, y teniendo fuerza de ley entre las partes contratantes, "es una pequeña ley

aplicable sólo al reducido grupo que ha intervenido en su otorgamiento".<sup>1</sup>

Seguidamente se procederá a analizar cada una de las partes contratantes mencionadas líneas arriba.

a. ASEGURADOR:

Es la empresa de seguros que asume el rol de tomar los riesgos de los asegurados como propios a cambio del pago de la prima, en caso de producirse el siniestro, esta aseguradora debe indemnizar al asegurado dentro de los contenidos estipulados en la póliza.

El asegurador se obliga a pagar la prestación convenida al ocurrir el suceso incierto que en el contrato se previó.

Es el sujeto que asume el riesgo. "El asegurador es la persona jurídica (sociedad anónima o sociedad mutua) que habiendo obtenido la correspondiente autorización administrativa... hace de la estipulación del contrato de seguro su propia y exclusiva actividad u objeto."<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> ORTEGA RODRÍGUEZ (Bernardo Alberto), op. cit., p. 11

<sup>2</sup> BROSETA PONT (Manuel), op. cit., p. 486

SOTO RODRÍGUEZ se refiere al elemento del ente asegurador como "una empresa que ejecuta masivamente contratos de seguros, asumiendo como actividad comercial propia los riesgos sobre el patrimonio de otros sujetos, de acuerdo con una programación científica de ocurrencia esperada, y a cambio de un precio técnicamente diseñado.

Empresa que de sus ingresos por primas establece reservas para afrontar en forma ordinaria o extraordinaria una parte de los riesgos asumidos, que a su vez traslada parte de los riesgos a otra empresa (reaseguro) a cambio de parte de la prima, y que obtiene un rédito financiero por la inversión de las reservas retenidas."<sup>1</sup>

Dado el carácter necesariamente masivo del negocio de seguros, el asegurador debe ser una empresa. Ambos hechos, la intervención de una empresa y la masividad de los actos, otorgan al contrato de seguros el carácter de acto de comercio y por lo tanto lo sujetan, en principio, al derecho mercantil.

---

<sup>1</sup> SOTO RODRÍGUEZ (José Luis), El Contrato de Seguros en el Ordenamiento Jurídico Costarricense, 1993, p.35



Sin embargo, como ya se mencionó, en nuestro país, al ser el sujeto asegurador una Institución Autónoma del Estado, hace que parte de su regulación normativa se rija por el Derecho Público también.

En Costa Rica por la Ley de Monopolios y del Instituto Nacional de Seguros, del 30 de octubre de 1924, se crea el monopolio de la actividad aseguradora a favor del Estado, sobre riesgos de cualquier género. Es decir, a partir de esa fecha, la única entidad autorizada para realizar contratos de seguros es el mismo Estado a través de la Institución Autónoma creada para ello. La misma Constitución Política en su numeral 189 contempla tal situación.

En nuestro país, al ser el negocio de los seguros un monopolio estatal, y aún cuando los adictos a la escuela liberal sostienen que éste disminuye el estímulo de mejoramiento del servicio como ocurre en un régimen de libre competencia; éste tiene a su favor los siguientes elementos: a) abarata las primas con su tendencia a dar el seguro al costo; b) hace la selección de los riesgos con criterio más moral y objetivo, al contrario de las aseguradoras privadas, que en el interés particular de sus socios, escogen los riesgos más lucrativos y rechazan los desfavorables; c) mientras la solvencia de las empresas privadas es siempre limitada, el monopolio da la garantía ilimitada y perpetua del

Estado; y, d) éste es menos odioso que el monopolio de hecho que con frecuencia ejercitan las compañías privadas.

Varias han sido las críticas sobre el monopolio existente en nuestro país respecto de los seguros, argumentos en contra y a favor, pero al no ser objeto principal del tema de investigación no se entrará a detallar los postulados referentes a ese tema.

El presupuesto subjetivo del Instituto Nacional de Seguros es la personalidad jurídica. Es el elemento básico que le permite ser sujeto de derecho y por lo tanto ser titular de derechos y obligaciones. Es por medio de esa personalidad jurídica que el ente puede realizar por sí solo sus fines (contratar, hacer frente a sus obligaciones, etc.). La personalidad jurídica se encuentra expresamente consagrada en el artículo 6 de la Ley de Monopolios y del Instituto Nacional de Seguros, el cual señala que el INS como persona jurídica que es tiene la capacidad para ejercer todos los derechos, acciones y obligaciones que establecen las leyes.

**b. ASEGURADO:**

Es la persona que, mediante el pago de una suma denominada

prima, adquiere el derecho a que el asegurador cumpla la obligación objeto del contrato. El asegurado puede ser el tomador del seguro o bien otro sujeto llamado beneficiario. "Es la persona que soporta el riesgo y que normalmente estipula el contrato, asume la obligación de pagar la prima y adquiere el derecho a la percepción de la indemnización."<sup>1</sup>

"El asegurado viene siendo aquel sujeto (físico o jurídico) que no puede soportar financieramente el acaecimiento de una posible pérdida patrimonial y traslada esa expectativa de pérdida, llamada riesgo, a la empresa aseguradora, la que a cambio de un precio determinado y económicamente manejable para el asegurado, le indemnizará total o parcialmente, en el evento de que se precipite el riesgo esperado."<sup>2</sup>

ORTEGA RODRÍGUEZ define la figura del asegurado como "el sujeto que contrata con el asegurador la asunción por éste del riesgo, a cambio del pago de una prima o cuota, adquiriendo un derecho propio e independiente de otros contratos, y pudiendo ser o no en beneficiario o acreedor de la indemnización. Este partícipe del contrato es quien busca seguridad económica y para ello traspasa la posibilidad de

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), *op. cit.*, p.49

<sup>2</sup> SOTO RODRÍGUEZ (José Luis), *op. cit.*, p.35

pérdida al asegurador.”<sup>1</sup>

Nuestra legislación en materia de seguros no establece una determinada capacidad especial para contratar un seguro, por lo que debemos concluir que basta la capacidad de actuar para contratar y obligarse. Es importante señalar que tal capacidad es presupuesto subjetivo del tomador del seguro, no así del asegurado, ya que cualquier persona puede tener esa calidad siempre que posea un interés asegurable.

#### c. BENEFICIARIO:

Es la persona en cuyo favor se contrata el seguro. No es parte contratante, aun cuando haya sido expresamente designado en la póliza, o se hayan estipulado obligaciones a su cargo.

En ciertos casos, el asegurado no es el titular para recibir las ventajas del seguro, sino que las prestaciones debidas por el asegurador van a un tercer llamado beneficiario. En los Seguros de Vida no es el asegurado quien recibe las prestaciones respectivas, sino que la indemnización se da a la persona nombrada por el asegurado,

---

<sup>1</sup> ORTEGA RODRÍGUEZ (Bernardo Alberto), *op. cit.*, p.13

quien tiene la facultad de revocar el nombramiento cuando así lo disponga.

De esta forma, beneficiario es la persona acreedora de la compensación económica a que se obliga el asegurador al ocurrir el acontecimiento previsto en el contrato, y que normalmente es el mismo asegurado, pero se habla específicamente de beneficiario para indicar el caso de que se trate de sujetos diferentes.

En los seguros de daños generalmente el asegurado es el beneficiario, sin embargo ocurren casos excepcionales, como lo es el acreedor hipotecario, quien suele designarse como beneficiario del Seguro de Incendio de la propiedad que le sirve de garantía.

El beneficiario no tiene un derecho propio sino derivado, no independiente sino sujeto a las contingencias del contrato por parte del asegurado. El único requisito que el beneficiario debe reunir para hacerse acreedor de la indemnización es haber sido designado como tal en la póliza, pues si no se establece expresamente un beneficiario se entiende que se ha contratado el seguro para sí.

d. AGENTES Y COMERCIALIZADORAS DE SEGUROS:

En la gran mayoría de los casos no es la persona la que busca contratar un seguro, sino que es el Instituto Nacional de Seguros quien va en busca de aquéllas, utilizando intermediarios que son los agentes de seguros, algunas entidades financieras, incluso hasta algunos supermercados, y por supuesto las sociedades comercializadoras de seguros. Estos canales de comercialización son los que en la mayoría de los casos obtienen la solicitud del cliente, le entregan la póliza y le cobran la prima inicial. Ellos actúan a manera de comisionistas en la venta de seguros, estableciendo el contacto entre el Instituto y la persona que se asegura.

## 2. Prima:

Es el pago por parte del asegurado o del tomador del seguro, de un precio por el traslado del riesgo, precio que debe cancelarse por adelantado o en tramos, y que debe responder a una medición técnica (tarifa) del costo del seguro, de acuerdo con la actividad asegurada, experiencia siniestral, expectativa de pérdida, montos asegurados, medidas de protección del riesgo, condiciones agravantes del riesgo, etc.

BONILLA SERANO define el elemento prima como "la suma que cobra el asegurador como contrapartida de la obligación que asume, se denomina "prima", salvo en los seguros mutuos y algunos sociales, en que se llama cuota".<sup>1</sup>

### 3. Riesgo:

Se concibe como la incertidumbre que existe de que un suceso pueda ocurrir, un suceso que generalmente ocasiona una pérdida económica, o un reparo involuntario de valor.

"Es una eventualidad que hace nacer una necesidad..., la noción de eventualidad excluye la certidumbre y la imposibilidad; mas comprende el caso fortuito y aun la voluntad de las partes, siempre que el acontecimiento no dependa inevitable o exclusivamente de ella."<sup>2</sup>

No existiría riesgo si existe certeza de esa concurrencia. En el contrato de seguros el riesgo es el acontecimiento posible e incierto, previsto en el contrato como condición suspensiva, cuyo suceso hace nacer, a cargo del asegurador, la obligación de compensar la necesidad

---

<sup>1</sup> BONILLA SERANO (Manuel Antonio), op. cit., p.19

<sup>2</sup> HALPARIN (Isaac), op. cit., p.28

económica.

Para el autor mexicano DIAZ BRAVO, riesgo es "la posibilidad de que ocurra un acontecimiento dañoso...Incertidumbre y daño; Ahí donde haya certeza sobre la realización del acontecimiento dañoso, o sobre la imposibilidad de su realización no habrá seguro...En el seguro de vida la incertidumbre no recibe en cuanto si se realizará el acontecimiento previsto o no -la muerte-, sino exclusivamente por lo que se refiere al momento de su realización, que es el que debe mantenerse incierto".<sup>1</sup>

Una última mención del concepto de riesgo es la señalada por BROSETA PONT, quien afirma que "En conclusión cuando un sujeto teme que un suceso posible, incierto y fortuito pueda causarle un daño o una necesidad económicamente valorable se dice que soporta un riesgo susceptible de ser asegurado."<sup>2</sup>

#### 4. Siniestro:

Este elemento se encuentra muy relacionado con el de riesgo, ya

---

<sup>1</sup> DIAZ BRAVO (Arturo), Contratos Mercantiles, México D.F., Editorial HAILA, 1983, p.126

<sup>2</sup> BROSETA PONT (Manuel), op. cit., p.470



que siniestro es la realización del riesgo tal y como este ha sido previsto en el contrato. Debe existir una relación de causalidad entre el riesgo y el siniestro, debiendo seguir un curso normal según lo indicado en el contrato, no pudiendo así, el asegurado reclamar la indemnización en los casos en los que provoque él mismo el riesgo.

Respecto de la relación de causalidad MAYNARD FERNÁNDEZ dice: "...dentro de las circunstancias que individualizan al riesgo para que este se convierta en objeto del contrato de seguro, se encuentra su delimitación causal, la cual establece que solo a partir de una determinada relación de causalidad, o sea que el riesgo asegurado sea efecto de una causa previamente convenida, será efectiva la obligación del asegurador de indemnizar el daño sufrido".<sup>1</sup>

Para DIAZ BRAVO, siniestro es "la realización del acontecimiento previsto en el contrato: de ahí el concepto de siniestro. Por supuesto a pesar de su nombre, puede tratarse de un hecho venturoso, como el nacimiento de un hijo o la celebración de un matrimonio; por lo que puede colegirse que el término fue adoptado por los aseguradores, para quienes siempre implica el surgimiento de su obligación de pagar,

---

<sup>1</sup> MAYNARD FERNÁNDEZ (Norman), El Siniestro Provocado en el Contrato de Seguro, San José, Tesis para optar por el grado de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1993, p.47

reparar o reponer.”<sup>1</sup>

El siniestro constituye la realización del riesgo que se previó en el contrato de manera que la garantía asumida por el Instituto pueda ser objeto de una reclamación jurídica.

#### 5. Póliza:

Es la aceptación del asegurador expresada de forma escrita; y su efecto es la celebración del contrato definitivo. Es pues, la prueba escrita del contrato de seguros.

Se desecha unánimemente por parte de la doctrina su ubicación dentro de los títulos valores, por carecer de sus caracteres esenciales, de los cuales el más evidente es la imposibilidad de cederla o endosarla, sin previo consentimiento del asegurador, quedando así sin uno de los principios básicos de los títulos valores, cual es la circulación. Tampoco presenta el principio de incorporación al considerarse que el derecho no se incorpora al documento.

STIGLITZ dice que la póliza “es sólo la instrumentación de un contrato previamente concluido por la correspondencia entre oferta y

---

<sup>1</sup> DIAZ BRAVO (Arturo), op. cit., p.139

aceptación: por el acuerdo de voluntades. La póliza presupone la perfección del Contrato de Seguro, constituyendo un acto de ejecución del mismo. El contrato precede a la emisión de la póliza y nace a la vida jurídica y sobrevive aunque no se emita la póliza, sin perjuicio del derecho del asegurado y consecuente acción para exigir su entrega".<sup>1</sup>

La póliza es el elemento formal del contrato de seguros, la Ley de seguros en su artículo 17 dispone que: "El contrato de seguro, para su validez, debe constar por escrito y lo acreditará la póliza respectiva."<sup>2</sup>

El documento de póliza es uno de los dos medios escritos por los cuales se puede probar el contrato, pero no es el contrato en sí. Este ha sido previamente concluido por la correspondencia entre la oferta y la aceptación, es decir, por el acuerdo de voluntades. Es un contrato solemne en el que se exige, como requisito de validez que conste por escrito; ya sea en los libros del Instituto Nacional de Seguros o en el documento póliza.

## 6. Consentimiento:

---

<sup>1</sup> Citado por FISCHER KOPPER (Suzanne), El Derecho de Subrogación en el Contrato de Seguros, San José, Tesis para optar el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1987, p.171

<sup>2</sup> Ley de Seguros, N° 11 del 2 de octubre de 1922, art. 17

El acuerdo de voluntades de las partes jurídicamente capaces, libre de error, dolo o violencia, es un elemento esencial de todo contrato.

En el consentimiento descansa toda la teoría del mismo concepto de contrato como un acuerdo de voluntades que crea obligaciones. Así la voluntad de realización del contrato será el punto de partida necesario para que el contrato exista.

El contrato de seguros se perfecciona cuando se produce el consentimiento, es decir, la síntesis de las declaraciones de voluntad de la persona asegurada (o en su caso, del tomador del seguro) y del asegurador sobre la causa y el objeto del contrato.

La oferta y la aceptación son las fases esenciales de la formación del contrato de seguros. Con la aceptación se alcanza el consentimiento y con éste se alcanza el negocio jurídico.

La oferta se formaliza en el documento en el que la persona asegurada solicita del asegurador la cobertura del riesgo. En la mayoría de los casos la oferta se realiza por medio de un documento que el asegurador le entrega al tomador del seguro; a través del cual éste

emite su declaración de voluntad dirigida a iniciar la formación del contrato. De esta forma, la póliza se extenderá con base en los datos suministrados en la oferta.

La aceptación es una declaración unilateral de voluntad del asegurador, en donde hace constar su deseo de perfeccionar el contrato y cuyo destinatario es el asegurado o tomador. HALPERIN nos dice: "el asegurador debe aceptar la propuesta; con la aceptación se perfecciona el contrato".<sup>1</sup>

### **Sección 3. Principales Características**

Las siguientes son las principales características del contrato de seguros:

#### **1. Es un Contrato Bilateral:**

Esta característica significa que en el contrato de seguros importa el cumplimiento de prestaciones de al menos dos sujetos distintos; obligaciones, derechos y cargas que son interdependientes entre sí, que constituyen el objeto del convenio y cuyo incumplimiento grave

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), *op. cit.*, p.262

significaría la resolución contractual de pleno derecho.

En los contratos de seguros, la obligación principal del asegurado, más jurídicamente para el tomador, es la de pagar la prima, y para el asegurador, en Costa Rica el Instituto Nacional de Seguros, la de asumir el riesgo, y consecuentemente, la de pagar la indemnización si llega a producirse el evento que la condiciona.

El Doctor BAUDRIT menciona: "En el contrato bilateral (que se llama también sinalagmático todas las partes son a la vez acreedores y deudores. Cada uno de los contratantes tiene una prestación que cumplir al otro y cada parte tiene derecho a una prestación de la otra."<sup>1</sup>

En los últimos tiempos, algunos autores han cuestionado la bilateralidad en los contratos de seguros y consideran que son unilaterales. Con el fin de no divagar en esta investigación, no se realizará un estudio pormenorizado al respecto, por no ser relevante para los fines propuestos en ésta.

Sin perjuicio de lo mencionado en el párrafo inmediato anterior, y

---

<sup>1</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego), *op. cit.*, p.32

para lo que interesa en esta investigación, cabe mencionar que para PATTERSON, el contrato de seguros es unilateral porque "pagada la prima, sólo el asegurador está obligado a hacer algo, olvida que el asegurado, pendiente el contrato, debe cumplir distintas obligaciones y cargas: mantener el estado del riesgo, denunciar sus modificaciones, disminuir y evitar el daño, etc.." <sup>1</sup>

## 2. Es un Contrato Solemne:

El contrato de seguros no es un contrato que se perfecciona con el sólo consentimiento de las partes. Es necesario que se estipulen por escrito sus condiciones o cláusulas. La solemnidad de su documentación es un requisito esencial para su validez jurídica.

El artículo 17 de la Ley de Seguros indica que: "El contrato de seguro, para su validez, debe contestar por escrito, y lo acreditará la póliza respectiva. A falta de ella harán fe los libros del Instituto Nacional de Seguros". <sup>2</sup>

Se establece entonces, que el contrato de seguros es un contrato

---

<sup>1</sup> Citado por HALPERIN (Isaac), op. cit., p.14

<sup>2</sup> Ley de Seguros, Costa Rica, op. cit., art.17

solemne, formal, puesto que es un contrato que requiere la forma escrita para su perfeccionamiento.

### 3. Buena Fe:

En todos los contratos se encuentra presente este principio y en los contratos de seguros la relación de confianza entre las partes se lleva a su extremo.

El principio de buena fe, señala LARENZ, "es común a toda relación obligatoria y en general a todo evento que interese al derecho. Su esencia radica en señalar la fidelidad a la palabra dada, en no defraudar la confianza de los demás y en comportarse de la manera esperable en una persona honrada, omitiendo ocultar hechos, inventarlos o exagerarlos."<sup>1</sup>

Este principio tiene un matiz más profundo en los contratos de seguros donde alcanza una connotación mayor a la habitual al existir entre las partes una obligación de evitar los riesgos.

De esta manera, se induce que las partes en el contrato de seguros no podrán incurrir en actos dolosos, negligentes, omisivos o

---

<sup>1</sup> ORTEGA RODRÍGUEZ (Bernardo Alberto), *op. cit.*, p.9



bien faltar a alguna de las cargas. La reticencia es común en los casos de seguros de vida, donde se pueden dar declaraciones falsas sobre el estado general de la salud, fumado, antecedentes familiares, etc..

#### 4. Oneroso:

“Es oneroso y no gratuito, porque las ventajas que el contrato procura a una u otra de las partes no les es concedida sino por una prestación que una o ambas partes han hecho o se han obligado a hacerle a la otra; es decir, que las prestaciones recíprocas efectivas o prometidas que deben cumplir los sujetos son gravosos pues consisten en cumplir o pagar prestaciones que deben medirse en dinero, que es el común denominador de los valores de los cambios y de los pagos.”<sup>1</sup>

Las partes de la relación asegurativa son motivadas por un claro interés patrimonial: protegerse de los menoscabos y reparar los daños o lesiones imprevistos, y destinar el ahorro previsto para posibles desastres a la producción, para una parte; e invertir los fondos allegados en concepto de primas, así como obtener utilidades directas de la solvencia ocasionada por el manejo matemático de la ocurrencia de los siniestros, para la otra parte.

---

<sup>1</sup> FISCHER K. (Suzanne), *op. cit.*, p.49

## 5. Es un Contrato de Adhesión:

El contrato de seguros es un contrato en el que la totalidad, o casi la totalidad de los términos bajo los cuales se rige, son establecidos por una de las partes, no teniendo la contraparte otra alternativa que aceptarlos o no.

Es el asegurador, o sea, el Instituto Nacional de Seguros, el que especifica los términos que han de regir la relación contractual. La importancia que tiene el seguro como contrato general, tiende a producir un gran número de seguros en muy corto plazo, lo que implica la necesidad para el Instituto de establecer una oferta homogénea para todos los posibles asegurados de un mismo riesgo.

La configuración del contrato de seguros como un contrato de adhesión se da a través de un documento que en doctrina se conoce como Póliza, la cual se definió en una sección anterior.

La jurisprudencia nacional, al respecto ha considerado que: "se considera como un contrato de adhesión y por este motivo se dice que el asegurado no puede discutir las condiciones del contrato libremente;

esas condiciones se hallan impresas de antemano en la póliza, establecidas por la empresa aseguradora y son obligatorias para el asegurado".<sup>1</sup>

#### 6. Es un Contrato Aleatorio:

Esta es una de las características más importantes del contrato de seguros, al depender su eficacia de la existencia de un acontecimiento futuro e incierto, o bien condicionado a un hecho del que se tiene certeza (muerte), donde la suerte depende del momento en que el siniestro ocurra, o bien a un plazo que pudiere existir (vejez).

Para Diego BAUDRIT los contratos aleatorios son aquellos donde "los beneficios o pérdidas que se consideran en el convenio dependen de un acontecimiento incierto".<sup>1</sup>

La única certeza aplicable a los contratos de seguros es la nacida de los cálculos matemáticos, los cuales revelan tendencias generales de ocurrencias siniestras.

---

<sup>1</sup> 1983. Sala Primera de la Corte, N° 51 de las 15:40 horas del 9 de setiembre. Juicio Arbitral de INS contra I.N. de P.S.A.

El alea o suerte, consiste en que tanto el asegurador como el asegurado contratan el servicio de protección, desconociendo ambos se el evento va a ocurrir, cuándo, dónde y en cuál magnitud.

HALPERIN nos dice: "Considerando los contratos aisladamente, es aleatorio también el seguro de vida para el caso de muerte, porque si esta es un hecho fatal, no se conoce la época en que se producirá. De ahí la incertidumbre en la prestación del asegurador, que no existe en los contratos conmutativos, en los que se da una equivalencia inicial, efectiva o presunta, de los valores cambiados."<sup>2</sup>

Para ORTEGA RODRÍGUEZ el contrato de seguros es aleatorio "por cuanto no existe proporcionalidad entre las prestaciones de las partes y porque la prestación del asegurador depende de un acontecimiento incierto.

#### 7. Contrato de Ejecución Sucesiva:

Existen contratos donde las prestaciones son o pueden ser

---

<sup>1</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego), op. cit., p.34

<sup>2</sup> HALPERIN (Isaac), op. cit., p.17

agotadas en un solo momento (como es el caso de la compra-venta, por ejemplo) o en un solo tracto. El contrato de seguros tiene una vocación de permanencia y de prolongación en el tiempo. Sus prestaciones se difieren en el tiempo, tornándose de una eficacia que se conforma por un conjunto amplio y complejo de obligaciones, derechos, cargas y expectativas, que se mantienen durante la vigencia del seguro.

“Los contratos son de ejecución sucesiva o de tracto sucesivo, cuando las obligaciones que de ellos se derivan se van ejecutando en el transcurso del tiempo, o sea que el cumplimiento de esas obligaciones, que tienen carácter de permanencia durante toda la vigencia del contrato, se escalona en el tiempo.”<sup>1</sup>

La vigencia del contrato viene determinada por el lapso de tiempo que las partes contemplan en el contrato (se toma como unidad regular un año o períodos menores de seis meses, y tres meses), o según la duración de la actividad protegida (por ejemplo si lo asegurado es la carga de un buque durante determinada travesía).

8. Es un Contrato Intuitio Personae:

---

<sup>1</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego), *op. cit.*, p.38

Al igual que en los contratos bancarios, el seguro toma en especial consideración las condiciones particulares y características personales de los sujetos que desean contratar el seguro.

Cuando una persona decide contratar un seguro, generalmente realiza la selección de la aseguradora, tomando en consideración algunas calidades de ésta, tales como: su seriedad, eficiencia, solvencia económica, entre otras. En Costa Rica, debido al monopolio de seguros en manos del Estado, el carácter *intuitu personae* respecto del asegurador no se presenta. El asegurado tiene como única opción el Instituto Nacional de Seguros.

Desde el punto de vista del asegurado, el carácter *intuitu personae* sí se encuentra presente en el contrato de seguros. El Instituto, al igual que cualquier otra empresa aseguradora en el exterior, antes de contratar, suele realizar una investigación en relación con la edad, experiencia, capacidad económica, solvencia moral y demás calidades subjetivas del asegurado.

9. Es un Contrato Indemnizatorio:

Quizá la función principal del contrato de seguros es el restablecimiento del menoscabo sufrido por el determinado patrimonio de un sujeto, cancelando el asegurador una suma de dinero equivalente al daño directo, indirecto o moral, o al lucro cesante que ya no se obtendrá; con la opción de reponer el bien dañado.

El objeto del contrato debe referirse a una actividad lícita asegurable, y la pérdida patrimonial debe sufrirla el sujeto a quien se indemniza. La indemnización no procura el lucro de ninguna de las partes, debiendo el damnificado entregar el salvamento obtenido, es decir los bienes o sus restos, que han sido indemnizados por el Instituto.

En fin, las características que se le pueden atribuir a un contrato de seguros son infinitas. En este sentido, se puede agregar que el contrato de seguros es *comercial* pues se relaciona con la actividad de una empresa; también es *típico*, pues la ley le da tal carácter; de *causa especial* pues de acuerdo con el Código Civil, todo contrato debe tener una causa justa, es decir una concordancia entre el interés comercial de las partes y la relevancia o encuadramiento que el orden jurídico le otorga a ese contrato.

## **CAPITULO III. Naturaleza Jurídica de las Sociedades Anónimas**

### **Sección 1. Sociedad Anónima Abierta al Público y Cerrada al Público**

Las sociedades mercantiles nacen con la idea de ser “el acto jurídico mediante el cual los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de acuerdo con las normas que, para alguno de los tipos sociales en ella previstos, señala la ley mercantil”.<sup>1</sup>

Un elemento importante de las sociedades es su capacidad de agrupar una cantidad considerable de bienes, los que vienen a representar una masa importante para determinada actividad. De este modo, la porción de patrimonio aportada por cada socio será menor, pero en conjunto formará un capital de considerable magnitud. Así, los terceros que negocian con la sociedad podrán estar mas seguros que existe un patrimonio que responde exclusivamente a las obligaciones contraídas por la sociedad, y consecuentemente no tendrán que competir con acreedores particulares de los socios.

---

<sup>1</sup> MANTILLA MOLINA (Roberto). Derecho Mercantil. Introducción y Conceptos Fundamentales de Sociedades. México, Editorial Porrúa S. A., 1984, p. 184



Para los fines de esta investigación, es menester determinar la naturaleza jurídica de las sociedades anónimas en general, para lo cual se diferenciará la sociedad anónima abierta al público de la cerrada al público. Para algunos juristas y economistas no es correcto hacer una distinción tajante entre estos dos tipos de sociedades anónimas, sin embargo se hará para efectos de este estudio.

Al referirse a la naturaleza de la sociedad anónima abierta, la autora Ngo Ba Thanh señala que "es mas que un mecanismo jurídico emisor de títulos negociables, es una institución jurídico-pública, instituida por la Ley, para recoger el Ahorro, con vistas a la explotación de empresas, y una forma social de la organización económica."<sup>1</sup>

Por otro lado, se dice que la sociedad "cerrada" esta relacionada con la libertad contractual, de ahí su carácter estrecho que se caracteriza por un grupo conocido de socios. Para definir este carácter privado, Ngo Ba Thanh dice: "la sociedad anónima cerrada es el contrato de sociedad, medio jurídico privado empleado para conducir los asuntos individuales, con vistas a cumplir intereses particulares. De ahí su carácter privado, con una base convencional flexible, fuera de

---

<sup>1</sup> THANH (Ngo Ba). La Sociedad Anónima Familiar, Barcelona, Editorial Hispano Europea, p. 171

toda reglamentación rígida.”<sup>1</sup>

Se considera conveniente no hablar de sociedades grandes o pequeñas, sino que, dentro del régimen dualista del que se habla, deben clasificarse dos tipos de sociedades; es decir, la sociedad anónima abierta al público y la cerrada. El elemento que llevará a identificar las abiertas de las cerradas sería “según se recurra o no a la captación del ahorro público por medio de la emisión de títulos altamente negociables.”<sup>2</sup>

Ambos tipos de sociedades, una cerrada y la otra abierta, cumplen funciones económicas propias, la sociedad anónima abierta al público es de carácter institucional, mientras que la sociedad denominada cerrada es de naturaleza estrictamente contractual, por lo tanto no sería correcto someterlas a un mismo régimen jurídico.

## **Sección 2. Naturaleza Institucional**

La sociedad anónima abierta al público se fundamenta en un

---

<sup>1</sup> Ver THANH (Ngo Ba), *op cit.*, p. 171.

<sup>2</sup> GONZALEZ SANZ (Manuel Antonio) La Sociedad Anónima Abierta: Naturaleza Jurídica y Regimen Legal en Costa Rica, San Jose, Tesis para optar el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1990. p. 116

carácter público, por lo que algunos autores señalan que ese aspecto público la convierte en una "institución" en la que mas allá de los intereses privados e individuales de los accionistas, se sobrepone el interés de la comunidad y el papel que debe cumplir este tipo de sociedad dentro de la economía de un país.

ALBORCH BATALLER, al referirse a la teoría institucionalista señala que "el elemento unificador de las tendencias institucionalistas consiste en la atribución de la titularidad del interés social a sujeto o sujetos distintos de los accionistas."<sup>1</sup>

Para algunos autores el contrato está inspirado en la especulación; mientras que la institución, está inspirado en la colaboración, en donde queda de lado la existencia de un contrato, ya que existe una organización de medios y personas con un fin común. Para estos autores toda persona jurídica es una institución, aún cuando reconocen que el acto constitutivo es un contrato.

Lo que realmente sucede es que dicho contrato da origen a una institución, o sea, a un organismo que tiene en mira un interés

---

<sup>1</sup> ALBORCH BATALLER (Carmen), El Derecho de Voto del Accionista, Madrid, Editorial Tecnos, 1977, p.60.

intermedio entre el de los individuos y el del Estado. ALBORCH BATALLER reafirma lo dicho por algunos autores en cuanto a la duración, al decir que la institución se opone al contrato que tiene por objeto la realización de una operación dada en un momento determinado, y a su vez agrega que “ de acuerdo con estas afirmaciones, relaciones jurídicas de naturaleza contractual serían calificadas institucionales y en consecuencia siguiendo esta teoría sería fácilmente demostrable la naturaleza institucional de la sociedad anónima”<sup>1</sup>

Por su parte, el español GARRIGUES considera correcta la sustitución de la teoría contractual por la institucional, la cual superpone el interés colectivo en la persecución del bien común a los intereses “egoístas” de los socios. De igual forma, expone que “la idea institucional, sirve de tránsito a la socialización de la sociedad anónima si se piensa que el interés común de los socios debe entrelazarse al interés general de la colectividad nacional.”<sup>2</sup>

ERNESTO MARTORELL, un autor argentino, viene a decir que “la empresa moderna es una “sociedad contingente de importancia

---

<sup>1</sup> ALBORCH BATALLER, *op cit.*, p. 92.

<sup>2</sup> GARRIGUES (Joaquin), Hacia un Nuevo Derecho Mercantil, Madrid, Editorial Tecnos, 1971, p. 37.

fundamental” en la cual se debe ponderar no sólo la propia organización, sino también el trabajo humano; pero debe advertirse que lo concerniente a los factores de la producción se halla en un plano diverso del de la organización social, y el hecho de que se privilegie en esta última la posesión de acciones por sobre otros elementos, no implica menosprecio alguno para el hombre.”<sup>1</sup>

El tratadista francés JEAN ESCARRA, quien comparte la tesis institucional, señala: “La sociedad anónima es una “institución” en el sentido de que es una creación de ley, de la voluntad de la autoridad pública y no la expresión de estipulaciones Privadas. De ahí que el mecanismo de este tipo de sociedad, desde su constitución hasta su disolución y liquidación sea gobernado por reglas de orden público, dictadas severamente por el legislador...Pero aquí no son las partes quienes estipulan un contrato, es el legislador el que promulga en todas sus partes las reglas de una institución de Derecho Privado, sin duda, pero que cada día participa más estrechamente de las prescripciones del Derecho público.”<sup>1</sup>

Al igual que esta corriente doctrinaria, en esta investigación se

---

<sup>1</sup> MARTORELL (Ernesto Eduardo), Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Editorial Depalma, 1988, p. 6.

considera acertada la aplicación de la tesis institucional a la sociedad anónima abierta al público como fundamento de su naturaleza jurídica, debido al interés que representa para la nación que las sociedades destinadas a captar ahorro público estén debidamente reguladas y controladas. Todos aquellos sujetos que, de alguna u otra manera, tengan relaciones con estas sociedades, deben encontrar en el ordenamiento jurídico suficientes garantías de que el capital que invierten en estas sociedades no desaparecerá por falta de regulaciones adecuadas y pertinentes.

Toda sociedad anónima abierta se constituye como un contrato que luego, por su trayectoria en la economía nacional, se convierte en una institución; por lo que viene a ser relevante la naturaleza del sujeto de derecho que se constituye y no la naturaleza del acto constitutivo.

GARRIGUES señala que la sociedad anónima moderna tiene cada vez más marcado su carácter institucional, lo que provoca que se debilite la responsabilidad de los directores frente a los accionistas produciendo un aumento de su responsabilidad frente a la comunidad

---

<sup>1</sup> ESCARRA (Jean), A propósito de la reforma del Derecho de sociedades en España, Revista de Derecho Mercantil, Madrid, N° 26, marzo-abril de 1950, vol. IX, p. 204.

en general.

La división del capital en acciones, la movilidad de éstas, merced a su incorporación a títulos esencialmente negociables, y la limitación individual del riesgo al capital representado por las acciones poseídas, han convertido a la sociedad anónima en el instrumento jurídico preferido para desarrollar las empresas más audaces y más costosas, y en el más apto para conseguir la contribución en general. JOSE ANTONIO DE CHAZAL, señala, fundamentando lo anterior, que “la sociedad anónima actúa, ciertamente, como expediente técnico que permite hacer partícipes a grandes masas de personas en los beneficios de la industria y del comercio en gran escala... se ha convertido así, la sociedad anónima, en el instrumento más eficaz del sistema económico actual...”<sup>1</sup>

### **Sección 3. Naturaleza Contractual**

La sociedad anónima cerrada es una figura caracterizada por su naturaleza contractual, investidura jurídica que abriga las relaciones jurídicas contractuales de un grupo de sujetos, con la finalidad de proseguir un negocio en común. Desde este punto de vista, se puede

---

<sup>1</sup> DE CHAZAL PALOMO (José Antonio), Derecho de Sociedades, Santa Cruz-Bolivia, 1996, p. 64.

ver a este tipo de sociedad como una sociedad que acarrea mayor libertad contractual en cuanto a su organización y estructuración. Lo anterior debido a que su funcionamiento es objeto de interés principalmente de los socios y, en menor medida, de la comunidad en general.

Otro aspecto que caracteriza a las sociedades anónimas cerradas es el ser "intuitu personae", lo que presupone la confianza mutua. Esto se dice por cuanto prevalecen las relaciones personales y las convenciones de los socios entre sí, que quieren ante todo cerrar las puertas a "extraños", "...se trata en realidad de una sociedad personalista que ha recurrido a la forma anónima."<sup>1</sup>

En cuanto a la naturaleza del acto constitutivo, HALPERIN señala: "La doctrina, que podríamos calificar de clásica, sostiene que la constitución de la sociedad es un contrato, con la variante para algunos de sus sostenedores, de que se trata de un contrato de organización. En cambio, para la doctrina germánica de la corporación, es un acto plurilateral. En la doctrina francesa, por otra parte, halló acogida la

---

<sup>1</sup> THANH (Ngo Ba), *op. cit.*, p. 172.



teoría de la institución.”<sup>1</sup>

Por su parte, THANH, al referirse a las teorías que pueden explicar la naturaleza jurídica de la sociedad anónima, advierte que tanto la teoría de la institución , a la que califica de imprecisa por su juventud, como la insuficiencia de la teoría contractual clásica, dejan aún pendiente el problema de destacar la naturaleza jurídica de la sociedad anónima. Dicha autora ha llegado a la conclusión de que la sociedad moderna es un mecanismo creado por el Estado para regular la captación del ahorro, por medio de títulos negociables, para explotar empresas de alto riesgo y volumen, es decir, “una forma social de la organización económica, en este sentido, el interés de los accionistas, generalmente simples inversionistas, está limitado y subordinado por el de la sociedad.”<sup>2</sup> Manifiesta que tal conclusión no la hace rechazar la teoría contractual, ya que al lado de la sociedad anónima abierta al público, sigue viviendo y desarrollándose otra sociedad que “no es otra cosa que una sociedad personalista cuyo nacimiento y funcionamiento ha sido regulado por un verdadero contrato de sociedad, para lograr finalidades privadas.”<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> HALPERIN (Isaac), Manual de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Ediciones Depalma Buenos Aires, 1971, p. 75.

<sup>2</sup> THANH (Ngo Ba), op. cit., p. 20.

<sup>3</sup> Ibid. p.3.

En la sociedad anónima abierta la proyección al público, o sea al exterior de la sociedad, es fundamental, con el propósito de lograr una mayor captación de recursos. Por el contrario, en la sociedad anónima cerrada esta proyección al público, no solo carece de importancia, sino que en la mayoría de los casos no se da.

En la sociedad anónima cerrada, la gestión administrativa está a cargo de los mismos socios, quienes dirigen en forma directa los asuntos sociales, mientras que en la sociedad anónima abierta, la gestión generalmente está en manos de terceros que no son socios, precisamente porque se presenta en su máxima expresión la división entre poder y propiedad.

En Costa Rica abundan las sociedades inscritas de pequeño y mediano capital, y las sociedades familiares en forma de anónimas, en las que las condiciones personales de los sujetos son las que determinan si ingresan como accionistas de una sociedad, y es precisamente ese condicionamiento personal, el que hace que este tipo de sociedades sean consideradas como cerradas.

Se ha afirmado el carácter contractual de la sociedad anónima

cerrada, en contraste con el carácter institucional de la sociedad anónima abierta al público. Seguidamente se mencionará brevemente en qué consiste la naturaleza contractual a la que se ha hecho referencia líneas atrás.

ALBORCH BATALLER viene a señalar que “dentro de la concepción contractualista se incluyen todas aquellas opiniones doctrinales que definen el interés social como interés colectivo de los accionistas.”<sup>1</sup>

En este tipo de sociedades se viene a proteger principalmente los intereses de sus miembros, debido a la relación que existe entre todos los individuos que componen la sociedad. De esta forma, la figura societaria toma una función subjetiva.

Señala GONZALEZ SANZ que “se logra la satisfacción de intereses individuales, en cuanto sean comunes a una pluralidad de personas. Desde esta perspectiva el derecho societario se ve desprovisto de una función ordenadora de naturaleza política, económica o social, para limitarse a la regulación de las relaciones entre quienes se organizan bajo esta figura societaria.”<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> ALBORCH BATALLER, *op. cit.*, p. 96.

<sup>2</sup> GONZALEZ SANZ, *op. cit.*, p. 111.

Según estas manifestaciones, se puede observar que el interés social viene a significar el interés de los socios en su calidad de tales. Esta concepción contractualista, afirma DE ROIMISER, "excluye, necesariamente, la configuración de un interés social superior y diverso del interés de los socios."<sup>1</sup>. Continúa señalando la autora que el interés social es la búsqueda de la realización de la causa del contrato, que es común a todos los socios.

Respecto de lo señalado anteriormente, cabe mencionar que la sociedad de tipo cerrada, no por ser cerrada carece de un carácter social, quizá no el mismo interés social que predomina en la sociedad anónima abierta pero en el fondo sí reviste un carácter social.

El que una sociedad cerrada no negocie los títulos en bolsa, no significa que no pueda cumplir un papel importante dentro de la economía nacional, pues se relaciona con terceras personas, y además, en algunos casos, es fuente creadora de trabajo. Consecuentemente, podemos afirmar que a la sociedad anónima cerrada, aunque tenga naturaleza privada o contractual, le es atribuida una función social; el interés social incluye el interés de quienes trabajan en la sociedad, el

---

<sup>1</sup> DE ROIMISER (Mónica G.C.), El Interés Social en la Sociedad Anónima, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1979, p. 30.

de la comunidad en general y el interés nacional.

Sin embargo, cabe aclarar, que si bien es cierto tanto la sociedad anónima abierta como la cerrada cumplen un interés social, el tratamiento que debe dársele a uno y otro tipo de sociedad debe necesariamente ser diferente pues no solo cumplen un papel diferente en la comunidad, sino que sobre todo tienen una naturaleza jurídica distinta.

DE ROIMISER apunta que "en cuanto a la síntesis conceptual elaborada por el contractualismo, en el sentido de que por interés social debe interpretarse el interés común de los socios, ella puede considerarse como una pauta válida para la solución de los conflictos que se suscitan en el ámbito interno de las sociedades por interés y aún en la sociedad anónima tradicional, pero es, absolutamente inoperante cuando se trata de aplicarla a la sociedad por acciones que recurre al ahorro publico,..."<sup>1</sup>.

Según lo expuesto, se considera, al igual que muchos autores, que la tesis contractual es compatible con las sociedades anónimas cerradas pues refleja sus necesidades, características y naturaleza.

---

<sup>1</sup> DE ROIMISER, *op. cit.*, p. 52.

**TITULO SEGUNDO :**  
**LAS SOCIEDADES COMERCIALIZADORAS**  
**DE SEGUROS**

## **CAPITULO I. Agencias Comercializadoras de Seguros**

### **Sección 1. Antecedentes que Motivaron su Creación**

Los términos “laborales” mediante los cuales el Instituto Nacional de Seguros convino con los primeros Agentes de Seguros, se formalizaron a través de contratos, los cuales el Instituto consideraba como una relación meramente contractual y no laboral.

De acuerdo con lo que para sus efectos establecía el Reglamento Interno de Trabajo en 1948, la relación que existía entre la Institución y los Agentes no era precisamente laboral, al no ser considerados estos últimos como empleados del INS.

Según esta normativa, el INS consideraba empleados a: “... todos aquellos dedicados exclusivamente, por horas fijas, al trabajo realizado con la tramitación de seguros, ajuste de reclamos y manejo de la papelería relativa a la misma, en las Oficinas del Instituto o en sus Agencias sujeto a horario mínimo y que hayan firmado el Contrato de Trabajo que establece este Reglamento.”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Acuerdo IX de sesión de Junta Directiva del Instituto Nacional de Seguros N° 2066 del 2 de setiembre de 1948.

Basándose en el Reglamento y en el resto de la normativa jurídica, el Departamento Legal del Instituto acordó rechazar una solicitud planteada en 1951 por la Asociación de Agentes en la que solicitaban se les reconociera el derecho de disfrutar vacaciones remuneradas.

Con motivo de la negativa de la Junta Directiva, de ese entonces, en reconocer lo planteado, los Agentes llevaron su solicitud a las Autoridades Judiciales de nuestro país, y de esa forma, lograron que en el Juzgado de Trabajo se declarara:

“... Primero: que en su condición de Agentes Solicitadores de Pólizas de Seguros del Instituto Nacional de Seguros los actores tienen la calidad de trabajadores de esa Institución, la cual es legalmente su patrono.

Segundo: que en virtud del contrato de trabajo existente entre el Instituto y los actores que los autoriza a actuar como sus Agentes Solicitadores de Pólizas de Seguros, los actores tiene derecho al amparo del Código de Trabajo y sus leyes conexas, o sea al goce de todos los derechos que dicho Código y demás leyes sociales otorgan a los trabajadores...”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Juzgado Primero de Trabajo, N°152 de 13 H. de 17 de octubre de 1951.



Como consecuencia de la sentencia dictada por el Juzgado, las negociaciones que se emprendieron comenzaron a favorecer a los Agentes, prueba de ello fue la actualización que tuvieron los Reglamentos de Trabajo de ese entonces, procediendo la Junta Directiva a remitirlo a la respectiva Inspección por parte del Ministerio de Trabajo.

No fue sino con base en las disposiciones contempladas en ese Reglamento Interior de Trabajo que en el año de 1968 se suscribió el primer convenio con naturaleza de Convención Colectiva tanto entre los Agentes de Seguros y el Instituto, así como entre éste y sus empleados administrativos.

La normativa suscrita hasta ese entonces se mantuvo en igualdad de condiciones para los empleados administrativos y para los Agentes de Seguros hasta el año de 1975, en que la representación de los empleados administrativos (UPINS) denunció la Convención Colectiva, llevando el asunto a Conflicto Colectivo ante el Tribunal de Conciliaciones de Trabajo, y como arreglo entre las partes se suscribió un Convenio Conciliatorio con la Institución.

A los agentes de seguros no se les contempló en los alcances de

ese convenio, siendo una de las razones el que no hayan denunciado la negociación correspondiente a ese año. Sucesivamente, se consideró que dentro del Instituto, tales servidores constituyen una categoría distinta al resto del personal, interpretado de esa forma en el texto de la Convención Colectiva, donde en ciertos casos se establecían distintas normas y obligaciones, según se tratara de empleados administrativos o de agentes de seguros.

No tardó mucho tiempo para que el gremio de agentes de seguros hicieran algunas peticiones al INS con el fin de aumentar sus derechos laborales. En 1977 se suscribió un nuevo texto de Convención Colectiva que vino a regular la relación entre el Instituto y los agentes de seguros. Sin embargo, tres años después, los agentes denunciaron nuevamente algunos artículos de su texto.

Un pliego de peticiones por parte de la Asociación Nacional de Agentes de Seguros (ANDAS) –como gremio que agrupa y representa a la mayoría de los agentes- fue presentado en 1988, propuestas que la Junta Directiva del Instituto consideró inaceptables al considerar la magnitud económica de las peticiones formuladas, y dada la difícil situación que a su criterio atravesaba en ese momento el país y por ende sus Instituciones.

En ese mismo año, en razón de las diferencias surgidas en la interpretación e implementación de los cambios propuestos a la Convención Colectiva de Trabajo, que no pudieron dirimirse en la vía administrativa, ANDAS interpuso ante las autoridades del derecho laboral un Laudo Arbitral.

La resolución de los tribunales se tradujo en una erogación por concepto de beneficios que alcanzaron los agentes, en algunos casos con efecto retroactivo a la fecha en que se interpuso la demanda. Relación laboral, que a futuro traería términos más favorables a los intereses de los agentes.

Una justificación importante para promover el cambio en el sistema de comercialización de seguros que pretendía el INS fue la necesidad del Instituto de romper el vínculo laboral que le une a los agentes de seguros, en razón del creciente costo de comercialización, como resultado de una serie de beneficios de carácter económico que se establecían a favor de los agentes al amparo de la Convención Colectiva de Trabajadores.

A raíz de este contexto, el Instituto retomó la iniciativa que había venido considerando desde años anteriores en el sentido de promover

el cambio de su sistema de comercialización, optar por un modelo que por un lado no propiciara el rompimiento del monopolio de seguros a su cargo, y por el otro, le permitiera alcanzar mayor eficiencia en la prestación de sus servicios.

Una de las decisiones adoptadas por el Instituto fue crear agencias comercializadoras de seguros, las cuales ofrecerían alternativas a los usuarios a través de un servicio más eficiente y moderno, canalizando ideas e inquietudes. Estas entidades vendrían a resolver una serie de problemas que se habían venido presentando en el concepto tradicional de comercialización de seguros.

Entre esos problemas se contempló, por un lado, la escasa posibilidad de que los agentes de amplia trayectoria ampliaran su campo de acción por razones de orden administrativo. Por otra parte, por motivos de tipo convencional, existían muchas garantías obrero patronales que encarecían en forma importante la operación que tenía el INS.

En este sentido, la aparición de las entidades comercializadoras ofrecerían al usuario un servicio moderno, ágil y altamente especializado, así como permitirle a los agentes, ex funcionarios del

INS, la posibilidad de ampliar el manejo de la cartera de clientes.

Al implementar la comercialización a las "Sociedades Corredoras" o "Comercializadoras", el INS consideró que le permitiría alcanzar: "... un mayor desarrollo del mercado asegurador, así como estimular el crecimiento, la solidez y la estabilidad financiera de la Institución, y lo que es más importante, una mejora sustancial en la calidad y oportunidad del servicio al cliente."<sup>1</sup>

Asimismo, las cargas sociales de la masa de fuerza de ventas que antes tenía la institución se trasladarían a las agencias comercializadoras reduciendo significativamente los costos para el INS.

Luego de un riguroso análisis al respecto, en el año de 1991, el Instituto Nacional de Seguros sometió a consideración de la Asamblea Legislativa el Proyecto de Ley denominado "Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros que Administra el Instituto Nacional de Seguros".

El proyecto pretendió que con el nuevo esquema de comercialización se lograra una mejora sustancial en el servicio al

---

<sup>1</sup> Exposición de Motivos. Proyecto de Ley remitido por el INS a la Asamblea Legislativa. Setiembre de 1991.

usuario, mayor eficiencia, profesionalización y facilidades de acceso del consumidor al mercado de los seguros, por medio de la intermediación de "Sociedades Corredoras", las cuales, de conformidad con el planteamiento, tienen hoy en día, a su cargo, la promoción y la venta de seguros, legalmente establecidas en las distintas localidades del país.

El criterio del Órgano Contralor fue que la apertura en la venta de seguros no atenta contra el monopolio del Instituto; sin embargo, advierte sobre varias disposiciones, como la elaboración de un informe escrito después del primer año de funcionamiento del modelo y la obligación de definir detalladamente la forma de comercialización para garantizar plena seguridad en la actividad y la total amplitud en el procedimiento de selección de las comercializadoras.

Si bien es cierto, la comercialización de seguros es un monopolio estatal, con el paso del tiempo, se han dado diversas interpretaciones a la legislación existente en dicha materia; sobre todo por el necesario ajuste de la normativa registral a la actualidad económica de nuestro país.

Al respecto, la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la Contraloría General de la República, mediante escrito fechado 29 de noviembre de 1995, en contestación a consulta planteada por el Sindicato de la Asociación Nacional de Agentes de Seguros, ha dispuesto que, la comercialización de seguros por sujetos privados no violenta el principio de monopolio de seguros ni la normativa que rige la materia, y que la prohibición establecida en el artículo 4 de la Ley de Monopolios del Instituto Nacional de Seguros (Ley No. 12 de 30 de octubre de 1924), es para que existan entes dedicados a la actividad de seguros en forma independiente del I.N.S., es decir, asegurando por ellos mismos, lo cual obviamente iría en contra de las regulaciones monopolísticas existentes.

La Dirección General de Contratación Administrativa de la Contraloría General de la República, resolvió mediante oficio 011693, autorizar al INS para que, según el artículo 212 del Reglamento de la Contratación Administrativa, procediera a la contratación directa de las entidades promotoras de seguros que el Instituto estimara necesarias.

A partir del año de 1996, el Instituto Nacional de Seguros concedió licencias a las nuevas agencias comercializadoras de seguros que operarían en nuestro país, siendo una de las condiciones, el que

“tales sociedades tengan como único objeto social, la oferta de todo tipo de seguros autorizados, su promoción y renovación y lo que se relacione con ello de un modo directo o indirecto”.<sup>1</sup>

En la actualidad, en nuestro país operan las siguientes sociedades comercializadoras de seguros:

- AF SEGUROS
- ASEGURADORA TÉCNICA MUNDIAL S.A. (A.T.M.)
- ASESORÍA CONTINENTAL DE SEGUROS S.A.
- ASPROSE S.A.
- BANCRECEN S.A.
- BANEX
- BANTEC SEGUROS S.A.
- C.G.S. COMERCIALIZADORA GENERAL DE SEGUROS S.A.
- COMERCIALIZADORA DE COSTA RICA S.A.
- COMERSEGUROS
- COOCIQUE S.A.
- CORIEM
- CREDOMATIC S.A.
- DINÁMICA DE SEGUROS S.A.

---

<sup>1</sup> La Gaceta, San José, N° 116, miércoles 17 de junio de 1992, p. 1.



- EBS CONSULTORES FINANCIERO CONTABLE S.A.
- ELCA
- GARRET & ASOCIADOS S.A.
- HEREDIA S.A.
- I.S.C. INTERNACIONAL
- IMPORTAL S.A.
- IMPROSEGUROS S.A.
- INTERAMERICANA DE SEGUROS S.A.
- INTERNACIONAL DE SEGUROS S.A.
- INTEROCEÁNICA DE PROTECCIÓN
- INVERSIONES Y SEGUROS DEL OESTE
- LATINOAMERICANA DE SEGUROS
- MEGASEGUROS S.A.
- MORALES Y ASOCIADOS S.A.
- MULTISEGUROS DE COSTA RICA
- MUTUAL SEGUROS S.A.
- PRICOSE
- PROSEGUROS COROBICÍ S.A.
- SEGUROS DEL OESTE S.A.
- SEGUROS LA PROTECTORA S.A.
- SEGUROS METROPOLITANOS S.A.
- SEGUROS MÚLTIPLES ISB S.A.

- UNISEGUROS S.A.
- UNISERSE S.A.

Para ilustrar el desarrollo que ha tenido nuestro país, podemos citar el caso de Argentina, en que la plaza aseguradora se encuentra conformada por 260 aseguradoras, 104 entidades reaseguradoras, 51 corredores de reaseguros, 21.988 intermediarios de seguros, y 381 sociedades de productores - asesores.

La normativa vigente en Argentina prevé que todas las empresas que operen en el mercado de seguros deben constituirse como Sociedades Anónimas, con las únicas excepciones del Banco de Seguros del Estado (BSE) y la Compañía Cooperativa de Seguros SURCO.

## **Sección 2. Adjudicación y Autorización**

De acuerdo con el procedimiento de contratación del Instituto, las ofertas deben ser presentadas al Instituto Nacional de Seguros en idioma español, en papel común, con tres copias adicionales y en un sobre sellado que contenga el nombre y número de teléfono del solicitante.

Además deberán presentarse dos declaraciones juradas, una en la que se establezca que el proponente se encuentra al día con las obligaciones relativas al régimen de impuestos directos, otra donde se declare que no se encuentra en ninguno de los casos de imposibilidad legal para contratar con la Administración a que se refiere el artículo 107 de la Ley de Administración Financiera, y los artículos 252 y subsiguientes del Reglamento de la Contratación Administrativa.

La oferta debe ser suscrita por el apoderado o su representante legal, y deberá indicarse el número de cédula jurídica de la sociedad mercantil y adjuntar fotocopia de la misma o certificación notarial de que la constitución de la sociedad se encuentra en proceso de inscripción en el Registro Público.

Para funcionar como Agencias Comercializadoras de Seguros, las sociedades deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- a) Presentar al Instituto sus estatutos y personería debidamente inscritos y vigentes.
- b) Mantener un capital suscrito y pagado en dinero efectivo no menor de diez millones de colones. Este capital se fijará

anualmente considerando el índice de inflación establecido por el Banco Central de Costa Rica.

- c) Rendir garantía de cumplimiento a satisfacción del Instituto para responder por sus operaciones frente al Instituto y a sus clientes en un monto no menor al 5% del volumen de primas establecido en su Plan de Comercialización, así como suscribir una póliza de fidelidad para cubrir la manipulación y el trasiego de dineros, valores y documentos del Instituto.
  
- d) Contar con la infraestructura física, de equipo y tecnológica, requerida para una eficiente comercialización de los seguros, de acuerdo con los modelos que suministre el Instituto. La plataforma tecnológica informática de la Agencia Comercializadora deberá ser compatible con la del Instituto, de acuerdo con sus especificaciones.
  
- e) Contar con el número de agentes autorizados por el Instituto que se convengan en el respectivo contrato, necesarios para la realización de sus operaciones y en aquellos seguros que requieran de agente.

La Junta Directiva es la encargada de la contratación directa de las Agencias Comercializadoras, previo dictamen administrativo que califique la oferta, de acuerdo con los criterios de selección que se determinen y la ejecución del Plan de Mercadeo del Instituto.

Además de los requisitos y condiciones que se establecen para la Contratación de Entidades Comercializadoras de Seguros, éstas deberán cumplir con lo establecido en el artículo 5) del Reglamento de Registro de Proveedores del Instituto Nacional de Seguros, en lo atinente a la inscripción de la empresa, la naturaleza y propiedad de sus cuotas y acciones.

La contratación de Agencias Comercializadoras se realiza con absoluto respeto de los principios de publicidad, libre acceso e igualdad de participación, que rigen la contratación administrativa.

Las entidades comercializadoras que formen parte de un grupo financiero o que se constituyan en sujetos pasivos del control de una superintendencia u órgano afín, deberán cumplir, adicionalmente, con el Reglamento para Constitución y Regulación de Grupos Financieros que emita el B.C.C.R., así como la normativa propia del órgano fiscalizador estatal, que también vigila su actividad o la del grupo

económico al cual pertenece.

El cambio de la denominación social de una entidad comercializadora, se rige por las normas de la legislación comercial vigente al efecto y por las normas relativas a la defensa del consumidor.

La denominación social de las sociedades comercializadoras de seguros, debe ser acorde con el servicio que brinda a los consumidores, y con las políticas de proyección institucional y defensa del monopolio de seguros.

Las entidades reguladas en el Reglamento de Operación para las Entidades Comercializadoras de Seguros, que bajo una misma denominación o personalidad societaria se dedican también a actividades diferentes a la de comercialización de seguros, deben presentar una situación financiera aceptable, de conformidad con la metodología de evaluación establecida por la División de Servicios Financieros del INS.

En el caso en que la actividad comercial diferente de la venta de seguros se encuentre en situación de riesgo financiero, o pueda poner

en peligro la estabilidad económica de la segunda, de acuerdo con los parámetros y estudios realizados por la División de Servicios Financieros, se procederá de inmediato a prevenir a la empresa contratada para que separe jurídicamente la actividad de comercialización de los seguros. Esto sin perjuicio de lo establecido en el inciso p) del artículo 16 del Reglamento.

La Agencia Comercializadora tiene un plazo de sesenta días naturales para realizar la separación jurídica, o si fuese el caso, presentar ante el Instituto la solicitud de cesión del objeto del contrato, con el debido cumplimiento de los requisitos legales.

El incumplimiento de esta prevención se considera grave omisión a las prestaciones convenidas y acarrearía la terminación del contrato.

Es un requisito para aprobar la cesión del objeto del contrato administrativo suscrito entre el INS y una Agencia Comercializadora, que la cedente rinda una garantía adicional que responda por las operaciones de seguros intermediadas, por el plazo de un año contando a partir de la cesión, y por un monto que al menos doble lo estipulado para la garantía de cumplimiento que tiene rendida.

No se aprobaría la cesión del objeto del contrato administrativo de la Agencia Comercializadora o la cesión de la sociedad, cuando del análisis de la solicitud se desprenda que la cesión o la escisión signifiquen un menoscabo en las condiciones iniciales de la oferta, o se trate de una maniobra para eludir responsabilidades contractuales, o represente una disminución en la calidad del servicio.

La fusión u otras formas de absorción social de una entidad comercializadora de seguros por otra sociedad, grupo financiero o económico, implica la cancelación de la autorización y la terminación del contrato, salvo que previamente se hayan realizado los trámites respectivos de la cesión del objeto del contrato.

### **Sección 3. Intendencia de Comercialización**

Con el objetivo de procurar el crecimiento sostenido de las ventas, así como para lograr un acercamiento permanente al cliente, tratando de satisfacer sus necesidades de protección, a partir del mes de junio de 1996 el Instituto Nacional de Seguros realizó un cambio en la organización de su fuerza de ventas, creando un nuevo modelo de comercialización de seguros, conformado por tres canales de distribución: Canal Básico, Canal Intermedio y Canal Superior.



Para cumplir con este objetivo, surgió la necesidad de crear un ente que vele por el desarrollo ordenado del modelo, el cual se ha denominado INTENDENCIA DE COMERCIALIZACION.

La Intendencia de Comercialización es una unidad creada con el fin de coadyuvar el proceso de comercialización por medio del análisis, de recomendaciones y disposiciones orientando el proceso hacia una mayor transparencia y eficiencia técnica y administrativa.

La Intendencia tiene la función de valorar los reglamentos, normas y disposiciones internas que afecten el proceso de comercialización, por los siguientes medios:

- Visitas periódicas a las Agencias Comercializadoras
- Determinando la eficiencia, efectividad y confiabilidad de las operaciones realizadas de acuerdo con el régimen legal, técnico y operativo en que se enmarcan
- Indicando y asesorando acerca del cumplimiento de los aspectos reglamentarios, a las Agencias Comercializadoras
- Promoviendo actividades de formación y prevención del control interno
- Realizando programas de capacitación

- Aplicando el debido proceso a las Agencias Comercializadoras, cuando éste se requiera, entre otras.

Prueba del control que ejerce la Intendencia de Comercialización sobre las Agencias, son las disposiciones que regulan el Procedimiento Administrativo aplicable a las investigaciones sobre eventuales irregularidades o incumplimientos que se presuman cometidos por Entidades Comercializadoras de Seguros, o por Agentes de Seguros concesionarios de una licencia o acreditados por las Agencias Comercializadoras, en violación a las leyes, reglamentos y disposiciones que regulan la intermediación de seguros del INS, y los procesos y ejecución de los contratos administrativos suscritos con las entidades comercializadoras de seguros.

Las denuncias podrán ser interpuestas por cualquier persona que considere que existe algún tipo de anomalía en el desempeño de las Agencias Comercializadoras, y no requerirán especiales formalidades. Sin embargo, como mínimo, deberá indicarse el nombre del denunciante, el denunciado, la supuesta conducta, acto o comportamiento irregular, y detallarse los hechos en que se fundamenta. De ser posible se aportarán o indicarán las pruebas que sustenten los hechos de la denuncia.

Las denuncias pueden ser recibidas en cualquier dependencia del Instituto, sin embargo, éstas deberán remitirse a la Intendencia de Entidades Comercializadoras de la División de Mercadeo y Ventas, unidad que hará la calificación de los hechos denunciados y resolverá, según el mérito, los siguientes cursos de acción:

- a) solicitar la investigación preliminar,
- b) desestimar la denuncia y ordenar su archivo, mediante resolución fundada, o
- c) dictar la resolución que dé inicio o establezca la apertura del procedimiento ordinario.

Cabe señalar que la investigación preliminar se entiende como una actividad facultativa, que se valora como necesaria para sustanciar o descalificar hechos relacionados con la denuncia, y no se tendrá como un requisito o etapa preclusiva del procedimiento ordinario.

De acuerdo con el artículo 4 de las Disposiciones sobre el Procedimiento Administrativo para Entidades Comercializadoras de Seguros y Agentes Acreditados, podrá dar inicio a la investigación preliminar:

- “1. La denuncia de hechos que hagan presumir la existencia de faltas, incumplimientos o irregularidades,
2. El conocimiento que de oficio se llegue a tener de la comisión de faltas, incumplimientos o situación irregular,
3. O como resultado de un informe de la Auditoría interna sobre hechos o actos de la entidades comercializadoras y/o sus agentes acreditados.”<sup>1</sup>

La investigación preliminar está a cargo de la Unidad de Investigaciones, la cuál podrá recabar todo tipo de evidencias, indicios o pruebas, que se relacionen con los fines y propósitos del procedimiento.

Dicha Unidad tendrá como plazo, para rendir los resultados de la indagación ante la División de Mercadeo y Ventas, un mes calendario, el cual empezará a contarse a partir de la solicitud de su intervención. Sin embargo, el incumplimiento de ese plazo no acarreará la nulidad de los actos de la investigación preliminar.

El informe de la Unidad de Investigación contendrá al menos los siguientes datos: una referencia sobre el origen de la investigación,

---

<sup>1</sup> I.N.S., Oficio de la Presidencia Ejecutiva, PE-98-2016 del 27 de agosto de 1998

una relación detallada de los hechos, un resumen de toda la prueba (documental, testimonial, etc.) recabada y aportada al expediente, y algún comentario u observaciones útiles para el esclarecimiento de los hechos.

La investigación preliminar que da sustento a la apertura del procedimiento, formará parte del expediente administrativo.

El artículo 10 del mismo cuerpo legal señala, en cuanto al procedimiento administrativo ordinario, que “la Intendencia de Entidades Comercializadoras, mediante acto fundado en el examen preliminar de los hechos y el mérito de la investigación, podrá disponer la apertura del procedimiento y la intimación del caso”.<sup>1</sup>

El procedimiento administrativo tendrá por objeto la comprobación de la verdad real sobre los hechos denunciados o intimados, para la determinación de responsabilidades y aplicación de las sanciones respectivas, según el régimen normativo que rige la relación con el investigado.

Corresponde al Órgano Director cursar el procedimiento

---

<sup>1</sup> I.N.S., Oficio de la Presidencia Ejecutiva, op. cit., p. 3

administrativo, este Órgano estará conformado por un funcionario de la Intendencia de Entidades Comercializadoras y un Abogado de la Asesoría Jurídica.

El Órgano Director emitirá el acto de apertura o iniciación del procedimiento mediante el cual intimará a la Entidad Comercializadora, en relación con los hechos que la motivan, debiendo reunir los siguientes requisitos:

- a) Relación de los hechos que motivan la iniciación del procedimiento.
- b) Notificación al interesado de los fines y propósitos del procedimiento.
- c) Deberá concretar las eventuales faltas cometidas.
- d) Deberá señalar las fases del procedimiento y sus recursos.
- e) Otorgamiento de un plazo de quince días hábiles dentro del cual la agencia comercializadora deberá absolver su posición y ofrecer la prueba de descargo pertinente.
- f) Deberá ponerse a su disposición el expediente completo debidamente foliado por el Órgano Director.
- g) La notificación se hará en el domicilio señalado por la agencia comercializadora o e forma personal cuando fuere del caso.

Si así lo solicitare la Entidad Comercializadora, o la Administración lo considere pertinente, dentro de los primeros cinco días hábiles luego de notificada la apertura del procedimiento ordinario, el Órgano Director señalará hora y fecha para celebrar una comparecencia oral.

A esa audiencia las partes podrán hacerse acompañar de un Abogado, y se admitirá y recibirá toda la prueba y alegatos que las partes consideren pertinentes.

Una vez transcurrido el plazo concedido para contestar el traslado de los cargos, el Órgano Director procederá a señalar hora y fecha para la recepción de la prueba testimonial ofrecida, dentro de los cinco días hábiles siguientes.

Los representantes legales, abogados o las mismas partes, tendrán derecho a repreguntar a los testigos, siempre y cuando se refieran a cuestiones relacionadas con el objeto del procedimiento. En cada una de las audiencias se levantará un acta firmada por las partes concurrentes.

En cuanto a la prueba documental, el artículo 17 establece: "La

parte intimada podrá aportar la prueba documental que estima de interés o señalar la oficina o registro público donde se encuentre. Igualmente podrá aportar los alegatos que considere necesarios. Podrá ser rechazada la prueba que se considere impertinente, abundante o reiterativa, por medio de resolución motivada del Órgano Director.”<sup>1</sup>

Las partes o sus representantes legales y abogados tendrán acceso a todas las piezas del expediente, información y antecedentes administrativos vinculados con el asunto que se investigue. El Órgano Director facilitará la obtención de las copias necesarias para el debido ejercicio de la defensa.

En los casos de rebeldía, sea el caso en que la o las partes no se presentaran a la audiencia solicitada o no presenten sus alegatos por escrito, el procedimiento continuará su curso normal, sin embargo, podrán incorporarse con posterioridad, tomando el proceso en el estado en que se encuentre en ese momento, sin reposición de plazos o actuaciones.

Si en el curso del procedimiento surgieren nuevos elementos relacionados con los hechos que motivaron la apertura del expediente,

---

<sup>1</sup> I.N.S., Oficio de la Presidencia Ejecutiva, op. cit., p.5



deberán ponerse en conocimiento del denunciado, junto con la prueba que los respalde, para que dentro del plazo de tres días hábiles se refiera a ellos.

Podrán interponerse los recursos ordinarios de revocatoria y apelación únicamente contra los siguientes actos:

1. El que inicie el procedimiento.
2. El que deniegue cualquier prueba.
3. El acto final.

Los recursos deberán presentarse dentro de los tres días hábiles siguientes a la notificación de los mismos y ante el mismo órgano que dictó el acto.

De conformidad con las normas generales del derecho procesal, las nulidades deberán plantearse dentro de los cinco días hábiles después de dictadas las actuaciones de la Administración, o del conocimiento efectivo del denunciado.

Tratándose de un vicio esencial en el desarrollo del procedimiento, el Órgano Director, a solicitud de parte o de oficio, subsanará lo correspondiente, con el fin de que el procedimiento siga

su curso normal.

La nulidad solo se decretará para evitar indefensión o para orientar el curso normal del procedimiento. No se decretará cuando sea posible reponer el trámite o corregir la actuación.

Al dictarse la nulidad, la resolución deberá indicar a cuales actos alcanza, cuales deberán reponerse o ser rectificadas, estableciendo las diligencias necesarias para ello.

Cuando existan indicios fehacientes de que los agentes de seguros acreditados por las comercializadoras, representantes, funcionarios o apoderados de la entidad, con su actuación están incurriendo o incurrieron en un delito que produjo o produce daños al patrimonio, se seguirá un procedimiento especial; de tal manera que respecto de la debida audiencia y defensa de los derechos que asisten a las partes, se podrá prescindir de una o de todas las formalidades del procedimiento; así como la reducción de plazos de conformidad con la urgencia del caso. Todo lo anterior, sin perjuicio de las demás acciones judiciales que pudieren corresponder.

El procedimiento administrativo, en lo que compete al Órgano

Director, tendrá un período de duración de un mes calendario contado a partir del acto de apertura; sin embargo, el Órgano Director, mediante resolución fundada, podrá prorrogar dicho plazo, por una única vez, y hasta un máximo de quince días naturales.

El informe final del Órgano Director deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Descripción detallada de los hechos denunciados y la normativa afectada.
2. Cita de la prueba testimonial.
3. Cita de la prueba documental.
4. Cita de otras pruebas.
5. Análisis de los hechos probados con una descripción secuencial y cronológica de los hechos suscitados, haciendo referencia a los folios del expediente.
6. Señalamiento de los hechos no probados.
7. Tipificación del acto.
8. Conclusiones.

Una vez que el Órgano Director del Procedimiento rinda el informe correspondiente, trasladará el expediente completo al Director

de Mercadeo y Ventas, quien contará con un plazo de quince días naturales para dictar el acto final.

La Gerencia será el órgano competente para conocer del Recurso de Apelación que se plantee contra este acto, y deberá resolver el recurso en un plazo de 8 días hábiles, contados a partir de la recepción del expediente correspondiente.

## **CAPITULO II. Naturaleza Jurídica de las Comercializadoras de Seguros**

### **Sección 1. Definición y Naturaleza Jurídica**

Las Agencias Comercializadoras de Seguros son empresas jurídicas acreditadas por el Instituto Nacional de Seguros según licitación pública. "Se constituyen como sociedades anónimas con el fin de promocionar, colocar, cobrar, vender, inspeccionar y asesorar los productos y servicios que el INS ofrece y brinda en el campo de los seguros en nuestro país."<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Entrevista con la Licda. Dixinia Solano, Licenciada del Departamento de Ventas del Instituto Nacional de Seguros, 7 de diciembre del 2001.

Las sociedades corredoras deben reunir una serie de requisitos que exige la ley y contar con un "permiso especial" que les extenderá el Instituto, la cual tiene una vigencia de diez años y será renovable por períodos consecutivos, previa manifestación de la voluntad de las partes. En virtud del servicio público que constituyen los seguros, dicho permiso no puede ser negociado, pignorado ni embargado, y puede ser suspendido o cancelado, si la sociedad incurre en alguna de las prohibiciones que la ley y su reglamento establecen.

Su naturaleza se establece como la de un intermediario de canal superior entre el cliente y la Institución, quien a cuenta y nombre de este último, realizará las actividades antes mencionadas en virtud del monopolio de seguros existente, el cual se mantendrá bajo el dominio del Estado costarricense y la administración del Instituto Nacional de Seguros.

"Las comercializadoras de seguros son personas jurídicas a las que el INS autoriza a desempeñarse como intermediarios en la venta de seguros y fianzas, con los que ha contratado la comercialización de sus productos y que deben suscribir el respectivo contrato mercantil. Operarán como sociedades mercantiles de capital, de acuerdo con el Código de Comercio y demás leyes vigentes y sus principales funciones,

que realizarán por cuenta y a nombre del INS, serán: la promoción, gestión, cobro, inspección y colocación de seguros. Todo en el contexto del monopolio de seguros que es del dominio del Estado costarricense y la administración del INS.”<sup>1</sup>

El Ex Presidente Ejecutivo del INS, el señor CRISTÓBAL ZAWADZKI, define a las comercializadoras de seguros como “empresas de correduría de seguros, figuras que actúan como intermediarios entre el Instituto y los clientes”.<sup>2</sup>

El señor GERARDO SOLIS, Presidente de CANECOS (Cámara Nacional de Entidades Comercializadoras de Seguros), define a las sociedades comercializadoras de seguros como “una organización que mantiene una relación absolutamente mercantil con el Instituto, sea sin ninguna relación obrero-patronal que hoy le vende seguros únicamente al INS y su pago es a través de comisiones, ventas que se realizan a través de agentes de seguros previamente capacitados, quienes rinden un examen ante el INS y si lo califican obtienen la acreditación como

---

<sup>1</sup> La Gaceta, San José, N°10, jueves 15 de enero de 1998. p. 27.

<sup>2</sup> Entrevista con el Sr. Cristóbal Zawadzki, Ex Presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Seguros, 22 de abril del 2002.

agentes".<sup>1</sup>

Es importante señalar como una de las particularidades que tienen, o al menos deberían tener todas las agencias comercializadoras de seguros, es el de contar con una correcta organización empresarial, y por ende dotarse de la más adecuada infraestructura, edificio, parqueo para sus clientes y equipo gerencial, entre otras cosas. Cabe resaltar que todos los gastos que impliquen la actividad organizacional de las comercializadoras corren exclusivamente por cuenta de la agencia respectiva.

Las comercializadoras de seguros tienen el deber de manejar eficientemente las líneas ofrecidas por el INS, desde una estructura de trabajo profesional orientada al servicio al cliente y a la maximización de sus beneficios. Todo ello sin dejar de lado el objetivo primordial del Instituto, el cual consiste en brindar protección y seguridad a la sociedad costarricense a través del mecanismo del seguro y otros servicios complementarios.

Es por esto, que establecer pautas sobre los deberes y funciones

---

<sup>1</sup> Entrevista con el Lic. Gerardo Solís, Presidente de la Comercializadora Dinámica de Seguros y de la Cámara Nacional de Entidades Comercializadoras de Seguros, 30 de abril del 2002.

de las comercializadoras resulta de suma importancia, ya que constituyen la base sobre la cual trabajarán.

De conformidad con el artículo 3 de la L.G.A.P., y considerando que se trata de una relación de giro privado, la relación entre el Instituto y las Agencias, sus apoderados y sus agentes, es de carácter estrictamente mercantil de acuerdo con las regulaciones que al efecto establece el Código de Comercio.

Considerando la relación de tipo mercantil que existe entre ambos es que las comercializadoras de seguros deben hacer propia la visión del INS al respecto, en donde se establecen como **deberes** importantes de las comercializadoras los siguientes:

1. Contar con una solidez financiera y acción agresiva en el mercado financiero.
2. Ser una empresa caracterizada por la delegación, participación, alto rendimiento de personal y el cliente como centro.
3. Desarrollar ventajas competitivas por la calidad de aseguramiento y satisfacción a las necesidades de los clientes.
4. Contar con personal de alta calidad profesional, motivado y orgulloso de trabajar en la empresa.



5. Mantener una rentabilidad económica y social adecuada en su cartera de seguros.
6. Poseer el equipo tecnológico adecuado en función de las necesidades funcionales para mantener el liderazgo del mercado y promover el enfoque hacia el cliente.
7. Estar anuente a alianzas con empresas de prestigio.
8. Obtener reconocimiento como líder prestigioso en un mercado nacional de seguros abierto a la competencia nacional e internacional.
9. Lograr posicionamiento para incursionar en el mercado regional.
10. Debe actuar en un mercado abierto, con un marco legal que le ofrece igualdad de condiciones con los competidores.

Asimismo, dentro de las principales **funciones** que las agencias comercializadoras de seguros deben adoptar están:

- a) Crear conciencia y educación de los beneficios que brindan los seguros mediante publicidad y material didáctico que apoye la gestión de venta.
- b) Convertir en evidentes los seguros, haciendo un estudio personalizado de las necesidades del cliente.
- c) Cuidar el equilibrio entre balance y calidad de la cartera,

procurando realizar ventas rentables y tener clientes muy conscientes del manejo del riesgo.

- d) Mejorar y estimular la labor de ventas y colocación de los seguros del INS.
- e) Establecer una estructura de trabajo que permita brindar permanentemente el servicio de renovación y actualización de los seguros.
- f) Brindar al cliente un servicio eficaz y oportuno, no solo cuando se contrata el seguro, sino en la atención del siniestro y consultas, entre otras cosas.
- g) Priorizar los principios éticos en el ejercicio de las actividades diarias.
- h) Basar los servicios y relaciones establecidos con los clientes en los principios de la lealtad, buena fe, la eficiencia y la responsabilidad.
- i) Inspirar en las más estrictas normas de corrección y buenos usos mercantiles, los actos de competencia con otras entidades comercializadoras y con todo otro factor que se relacione en el mercado.

Dado el actual monopolio estatal en materia de seguros, existen leyes, reglamentos y disposiciones que regulan las relaciones entre el

INS y las agencias comercializadoras de seguros, abarcando aspectos de obligaciones entre las partes, situaciones de incumplimiento y sanciones, y es por eso que las sociedades comercializadoras de seguros en Costa Rica, se encuentran debidamente reguladas por los siguientes textos normativos:

- El Contrato Mercantil de Agencia Comercializadora de Seguros
- El Reglamento para la Operación de Entidades Comercializadoras de Seguros del Instituto Nacional de Seguros
- El Código de Comercio
- El Código de Ética y Prácticas Comerciales de las Agencias
- El Reglamento de Licencias para Agentes Vendedores de Seguros de Agencias Comercializadoras
- El Reglamento General de Uso del Emblema, Siglas y otros distintivos del Instituto Nacional de Seguros
- Disposiciones para el Trámite de Aceptación de Riesgos por parte de Entidades Comercializadoras
- Las leyes vigentes sobre seguros.

Las agencias comercializadoras de seguros operan como sociedades mercantiles de capital, de acuerdo con el Código de Comercio y demás leyes vigentes y realizan diversas funciones por

cuenta y a nombre del Instituto Nacional de Seguros.

Las Agencias se constituyen como personas jurídicas con quienes no existe una relación de tipo laboral, por cuanto actúan como intermediarias entre el público, los asegurados y el Instituto, y su contratación con el INS se daría a través de contratos directos.

Para que una agencia comercializadora de seguros pueda realizar actividades de promoción, venta, asesoramiento, etc., es necesario que el INS la acredite como tal a través de licitación pública. Dichas agencias deberán contar con personería jurídica y cédula jurídica para poder operar legalmente. Todas las entidades comercializadoras que funcionan actualmente en el país son sociedades anónimas.

En la mayoría de las sociedades comercializadoras los socios son antiguos agentes independientes de seguros que con motivo del proceso de evolución que tuvo el INS a partir de 1995, tuvieron que formar parte de alguna agencia comercializadora para poder seguir recibiendo comisiones y beneficios laborales.

En la Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros que administra el Instituto Nacional de Seguros se establece que tales

INS y las agencias comercializadoras de seguros, abarcando aspectos de obligaciones entre las partes, situaciones de incumplimiento y sanciones, y es por eso que las sociedades comercializadoras de seguros en Costa Rica, se encuentran debidamente reguladas por los siguientes textos normativos:

- El Contrato Mercantil de Agencia Comercializadora de Seguros
- El Reglamento para la Operación de Entidades Comercializadoras de Seguros del Instituto Nacional de Seguros
- El Código de Comercio
- El Código de Etica y Prácticas Comerciales de las Agencias
- El Reglamento de Licencias para Agentes Vendedores de Seguros de Agencias Comercializadoras
- El Reglamento General de Uso del Emblema, Siglas y otros distintivos del Instituto Nacional de Seguros
- Disposiciones para el Trámite de Aceptación de Riesgos por parte de Entidades Comercializadoras
- Las leyes vigentes sobre seguros.

Las agencias comercializadoras de seguros operan como sociedades mercantiles de capital, de acuerdo con el Código de Comercio y demás leyes vigentes y realizan diversas funciones por

cuenta y a nombre del Instituto Nacional de Seguros.

Las Agencias se constituyen como personas jurídicas con quienes no existe una relación de tipo laboral, por cuanto actúan como intermediarias entre el público, los asegurados y el Instituto, y su contratación con el INS se daría a través de contratos directos.

Para que una agencia comercializadora de seguros pueda realizar actividades de promoción, venta, asesoramiento, etc., es necesario que el INS la acredite como tal a través de licitación pública. Dichas agencias deberán contar con personería jurídica y cédula jurídica para poder operar legalmente. Todas las entidades comercializadoras que funcionan actualmente en el país son sociedades anónimas.

En la mayoría de las sociedades comercializadoras los socios son antiguos agentes independientes de seguros que con motivo del proceso de evolución que tuvo el INS a partir de 1995, tuvieron que formar parte de alguna agencia comercializadora para poder seguir recibiendo comisiones y beneficios laborales.

En la Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros que administra el Instituto Nacional de Seguros se establece que tales

sociedades deben tener, como único objeto social, la oferta de todo tipo de seguros autorizados, su promoción y renovación y lo que se relacione con ello de un modo directo o indirecto. Se considera necesario que la actividad única de la sociedad corredora sea la comercialización de los seguros, precisamente para lograr profesionalización, seriedad, exclusividad, y para preservar el prestigio institucional.

Dichas entidades se constituyen a través de sociedades anónimas, es por eso precisamente, que su naturaleza jurídica es de carácter contractual. Las sociedades comercializadoras de seguros son sociedades anónimas de tipo cerrado que abrigan relaciones contractuales de un grupo de individuos, con la prosecución en común de un negocio.

Para ejercer la correduría de seguros, la sociedad anónima deberá tener el capital social representado por acciones nominativas. En el caso de que algún socio sea otra sociedad anónima, su capital social deberá igualmente estar representado por acciones nominativas.

El artículo 16 de la LRCS señala que para que una sociedad pueda ejercer la correduría de seguros debe reunir ciertos requisitos, como

por ejemplo el que los administradores y apoderados de la sociedad no pueden ser miembros de la Junta Directiva ni funcionarios del INS. Seguidamente, concluye que: "En todo lo demás, estas sociedades se registrarán por las disposiciones pertinentes del Código de Comercio."<sup>1</sup>

Es un deber de toda sociedad comercializadora de seguros hacer constar en el pacto social que toda modificación en el registro de accionistas deberá ser comunicada al Instituto. Eventualmente, podrá el Instituto requerir los libros y documentos sociales de las sociedades corredoras, de conformidad con el artículo 26 del C.Com..

Habiéndose afirmado supra que las Agencias Comercializadoras de Seguros que actualmente operan en nuestro país, son sociedades anónimas destinadas a la comercialización de seguros, es de importancia para el desarrollo de esta investigación, precisar en su naturaleza jurídica.

En el Capítulo Tercero del Título anterior, se diferenció entre dos tipos de naturaleza jurídica en las sociedades anónimas, las de carácter institucional y las de carácter contractual. Nos referimos a las sociedades

---

<sup>1</sup> Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros que Administra el Instituto Nacional de Seguros, Proyecto de Ley N° 11499, art. 16.



anónimas de carácter institucional como aquellas sociedades abiertas que captan el ahorro del público principalmente, y por otra parte, a las sociedades de carácter contractual como las sociedades denominadas "sociedades cerradas al público", ya que se constituyen con un número muy reducido y calificado de socios.

Tal y como se ha venido desarrollando a lo largo del presente trabajo, las comercializadoras de seguros existentes en Costa Rica se originaron producto del nuevo proceso de comercialización que impuso el INS, proceso que llevó a que un gran número de agentes de seguros tuvieran que asociarse entre sí y constituir sociedades anónimas para seguir con la comercialización de seguros.

Es precisamente ese acontecimiento el que hizo que las sociedades comercializadoras de seguros se constituyeran entre grupos de ex-agentes con la finalidad de reunir sus conocimientos y así poder dedicarse en conjunto al negocio de los seguros. THANH señala al respecto: "concebida la sociedad anónima cerrada como un contrato establecido entre un reducido y concreto número de socios, con base en conocimiento y confianza recíprocos, el margen que ha de otorgarse a la libertad contractual en la organización y estructuración de la Sociedad, ha de ser forzosamente mayor que aquel que pueda

reconocerse cuando la Sociedad Anónima se configura como una entidad que no interesa sólo a los socios, sino al público en general.”<sup>1</sup>

En cuanto a la naturaleza del acto constitutivo, en esta investigación se comparte con el pensamiento de HALPERIN, quien, al igual que la doctrina clásica, sostiene que la constitución de la sociedad es un contrato realizado entre un grupo, un tanto reducido de personas, con ideas y propósitos similares.

Considerando la sociedad comercializadora de seguros como una sociedad anónima de carácter contractual, se puede afirmar que esta concepción contractualista excluye, necesariamente, la persecución de un interés superior y diverso del interés de los socios. El interés social es la búsqueda de la realización de la causa del contrato, que es común a todos los socios.

Por un lado, el Instituto Nacional de Seguros cumple en el país con una función política, institucional y social, y por el otro lado, las comercializadoras de seguros cumplen un papel principalmente contractual donde lo que se busca, entre otras cosas, es velar por los intereses de los socios poniendo a la venta los seguros que el INS tiene

---

<sup>1</sup> THANH (Ngo Ba), op. cit., p. 20

a disposición.

El que las sociedades comercializadoras de seguros sean sociedades cerradas<sup>1</sup> hace que no necesiten ni deseen negociar los títulos en bolsa, situación que sí sucede con las sociedades abiertas al público.

Este tipo de sociedades de las que se ha venido haciendo mención, tienen la particularidad de tener como requisito para su funcionamiento, el estar debidamente acreditadas por el INS. El Instituto mide la demanda de seguros, analiza la oferta de servicios por parte de los distintos canales de comercialización y de esa forma es que saca a licitación pública la comercialización de seguros a través de Agencias.

Al ser muy reducido el número de Agencias Comercializadoras de Seguros que el INS ha autorizado para que operen en nuestro país, esta circunstancia ha provocado que dichas entidades cuenten con un pequeño grupo de socios, contando, la gran mayoría de ellos, con el conocimiento necesario para ejercer el negocio de los seguros a través

de sus Agencias, encontrándose la gestión administrativa a cargo de los mismos socios.

Es necesario recordar que la sociedad anónima abierta al público se nutre de un carácter público, que la convierte en una "Institución" en la que más allá de los intereses privados e individuales de los accionistas, se sobreponen el interés de la comunidad y el papel que debe cumplir este tipo de sociedad dentro de la economía nacional. Este tipo de sociedad que capta el ahorro público se caracteriza por su naturaleza institucional.

Por otro lado, las agencias acreditadas por el INS para la comercialización de seguros son sociedades anónimas "cerradas" de naturaleza privada o contractual. El interés que principalmente persigue es el interés común de los socios, su funcionamiento es objeto de interés principalmente de los socios, quienes, generalmente, pertenecen al mismo gremio.

De igual forma, se puede afirmar que este tipo de sociedades tienen la característica de ser *intuitu personae*, lo que presupone la

---

<sup>1</sup> La sociedad cerrada es una figura caracterizada por su naturaleza contractual, investidura jurídica que abriga las relaciones jurídicas contractuales de un grupo relativamente pequeño de individuos que buscan intereses

confianza mutua. Esto se dice por cuanto prevalecen las relaciones personales y las convenciones de los socios entre sí, ya que como se señaló supra, los socios quieren, ante todo, "cerrar las puertas a extraños".

Finalmente, después del análisis efectuado al respecto, se puede afirmar que las sociedades comercializadoras de seguros, en cuanto a su naturaleza jurídica, son sociedades anónimas cerradas de carácter contractual.

## **Sección 2. Características y requisitos**

Tal y como se ha expuesto a lo largo del presente trabajo, las agencias comercializadoras de seguros se forman a través de sociedades anónimas de capital y, habiendo realizado un estudio genérico sobre diez sociedades comercializadoras de seguros, corresponde analizar brevemente y en forma general, las características y requerimientos que deben cumplir estas sociedades:

### **1. Constitución:**

---

comunes.

El artículo 105 del Código de Comercio establece los mecanismos existentes para la constitución de una sociedad anónima, cuando señala: "La sociedad anónima se constituirá en escritura pública por fundación simultánea, o por suscripción pública."<sup>1</sup>

Las sociedades comercializadoras de seguros, como sociedades anónimas que son, se forman con dos socios como mínimo, suscribiendo, cada uno de ellos, por lo menos una acción.

Dinámica de Seguros S.A. (cédula jurídica 3-101-31314), en su pacto constitutivo, fue constituida por tres socios, quienes asumieron los cargos de presidente y vicepresidentes. Por otro lado, PRICOSE S.A. (Primera Consolidada de Seguros S.A.) fue fundada por 151 socios, los cuales representaban el cincuenta por ciento de la planilla de agentes de seguros que manejaba el INS, esto en el año 1996.

## **2. Socios:**

Socio es el miembro de una sociedad que llega a ella por medio de la adquisición de al menos una acción, cuando se hace oferta

---

<sup>1</sup> Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N° 3.284 de 30 de abril de 1964, San José, Editorial Porvenir, octava edición, 1991, art. 105.

pública, y si no, cuando se da el contrato de constitución de la sociedad, y en el caso de las sociedades comercializadoras de seguros por ser de naturaleza contractual, en el contrato de constitución de la sociedad.

Como se explicó en la sección anterior, la mayoría de las sociedades comercializadoras de seguros se constituyeron por antiguos agentes independientes de seguros que con motivo del proceso de evolución que tuvo el INS a partir de 1995, tuvieron que formar parte de alguna agencia comercializadora para poder seguir recibiendo comisiones y beneficios laborales.

Los socios en las sociedades comercializadoras de seguros adquieren ciertos derechos, tales como:

- examinar los libros, correspondencia y demás documentos de la sociedad, artículo 26 C.Com.
- percibir las utilidades, artículo 143 C.Com., a que tiene derecho conforme a la escritura constitutiva sin que sea posible excluirlo de la participación de las ganancias, art. 25 del mismo cuerpo legal
- derecho del accionista, en caso de disolverse la sociedad, a una cuota de liquidación.

Cada socio se obliga a aportar el importe de las acciones que haya suscrito, respondiendo frente a la sociedad del cumplimiento de esa obligación; pero no contrae responsabilidad personal por deudas sociales. Eso quiere decir, que no responden con sus bienes propios de las obligaciones que gravan la comercializadora. Los acreedores sociales no tienen acción para el cobro de sus créditos contra los socios, ni aún después de producida la disolución de la sociedad.

Para la fundación de las sociedades comercializadoras de seguros, en la escritura social se debe indicar los nombres y apellido(s), nacionalidad, profesión, estado civil, domicilio exacto y clase y número de documento de identificación de los socios constituyentes de la sociedad. Cuando los comparecientes actuaren representando a otra persona (física o jurídica), el Notario dará fe de la personería de éstos, con vista del documento en que conste, el que deberá citar con indicación de su fecha y funcionario que lo autoriza, pero cuando la personería constare en registros públicos, el Notario dará fe de la misma con indicación de las citas de inscripción respectiva, así como la dirección exacta y número de cédula jurídica de aquella, en su caso.

### **3. Denominación:**



La formación de la denominación de estas sociedades es libre, pudiendo expresarse en cualquier idioma, siempre que se haga constar su traducción al español.

Sin embargo, la denominación social de las sociedades comercializadoras de seguros, debe ser acorde con el servicio que brinda a los consumidores, y con las políticas de proyección institucional y defensa del monopolio de seguros. Como por ejemplo, Dinámica de Seguros S.A., INTEROCEÁNICA DE SEGUROS S.A., UNISEGUROS S.A., IMPROSEGUROS S.A., SEGUROS METROPOLITANOS S.A., INTERAMERICANA DE SEGUROS S.A., INTERNACIONAL DE SEGUROS S.A., PRICOSE S.A., entre otras.



La denominación de la sociedad deberá ir precedido o seguido de las palabras "Sociedad Anónima" o de su respectiva abreviatura "S.A.". (art. 103 del Código de Comercio, Voto de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia No. 4647 de las 11:45 horas del 18 de junio de 1999, Resolución de la Sala de Casación de la Corte Suprema de Justicia No. 41 de las 15:30 horas del 27 de abril de 1965 y Circular de la Dirección de Personas Jurídicas No. 017-99 del 8 de julio de 1999).

El cambio de la denominación social de una entidad comercializadora, se rige por las normas de la legislación comercial vigente al efecto y por las normas relativas a la defensa del consumidor.

Existen Agencias Comercializadoras de Seguros que se constituyeron bajo una denominación distinta a la que tienen de hoy en día. Un ejemplo de ellas es INTERAMERICANA DE SEGUROS S.A. (cédula jurídica: 3-101-188768), la cual se constituyó en el año 1996 con el nombre de Promotora de Ventas S.A. (PROVESA) y dos años después cambió al nombre de INTERAMERICANA DE SEGUROS.

#### **4. Objeto:**

En la Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros se establece que las sociedades comercializadoras de seguros deben tener, como único objeto social, la oferta de todo tipo de seguros autorizados, su promoción y renovación y lo que se relacione con ello de un modo directo o indirecto. Se considera necesario que la actividad única de la sociedad corredora sea la comercialización de los seguros, precisamente para lograr profesionalización, seriedad, exclusividad, y para preservar el prestigio institucional.

En el estudio efectuado en algunos pactos constitutivos de comercializadoras de seguros, se logró corroborar que en efecto el objeto es la prestación de servicios y venta de seguros, así como el comercio en general, la industria, etc. y que en el ejercicio de sus actividades pueden comprar, vender, pignorar, hipotecar, arrendar, sub-arrendar y en cualquier otra forma poseer y adquirir por cualquier título toda clase de valores, muebles e inmuebles, derechos reales y personales. Pueden, igualmente, formar parte o fusionarse con otra u otras sociedades cualesquiera sea el objeto de las mismas.

#### **5. Plazo social:**

Nuestra legislación no permite la utilización de plazos sociales indefinidos o perpetuos, por lo que el plazo de la sociedad comercializadora debe establecerse expresamente (años, meses y/o días), con indicación de la fecha de inicio del mismo, la cual no podrá ser anterior a la fecha de otorgamiento de la escritura de constitución. En la mayoría de las sociedades comercializadoras el plazo social es por 99 años.

Puede pactarse que el plazo social, puede prorrogarse automáticamente, en cuyo caso debe establecerse el número de prórrogas, la duración de las mismas, así como de que el plazo se entenderá prorrogado para socios y terceros, si en el Registro Mercantil, no consta lo contrario antes del vencimiento del período anterior. (art. 18, inciso 7) Código de Comercio).

## **6. Capital social:**

Las sociedades comercializadoras de seguros, como sociedades anónimas que son, requieren, para su funcionamiento, la existencia de un capital social.

En el acto de constitución de la sociedad deberá quedar suscrito el monto completo del capital social y todo socio deberá haber pagado por lo menos el veinticinco por ciento de cada una de las acciones (a cubrir en dinero efectivo), que haya suscrito, debiendo obligarse a cubrir el resto dentro del término que se establezca en la escritura social, de conformidad con los artículos 102, 104, 120 y 126 del Código de Comercio.

El monto del capital de la sociedad podrá expresarse en cualquier moneda y deberá estar representado por acciones comunes y nominativas, debiendo indicarse en la escritura social el personero o personeros de la Junta Directiva, que firmarán los títulos o acciones.

Deberá indicarse el aporte de cada socio, sea éste en dinero, en bienes muebles o inmuebles, títulos valores, créditos, trabajo personal o conocimientos. (arts. 18, incisos 8) y 9), 29 y 32 del Código de Comercio).

Las aportaciones que se realicen en dinero efectivo, deberán depositarse en un banco del Sistema Bancario Nacional, a nombre de la sociedad, debiendo el Notario dar fe de tal circunstancia. (art. 107 del Código de Comercio).

Es importante recordar que de conformidad con las disposiciones contenidas en el artículo 6 del Reglamento para la Operación de Entidades Comercializadoras de Seguros, emitido por el Instituto Nacional de Seguros y publicado en el Diario Oficial La Gaceta el día 15 de enero de 1998, dichas sociedades deben contar con un capital suscrito y pagado en dinero efectivo no menor de diez millones de colones (C10.000.000,<sup>00</sup>), capital que se fijará anualmente

considerando el índice de inflación del Banco Central.

Para poner un ejemplo, DINÁMICA DE SEGUROS S.A. se constituyó en el año 1976 con un capital social de tres mil colones, momento en el que el Instituto Nacional de Seguros no había concedido licencias a las nuevas agencias comercializadoras de seguros que operarían en nuestro país. Pero en 1998, hace una reforma al pacto constitutivo en lo referente al capital social, el cual es de diez millones de colones, representados por cien acciones comunes y nominativas.

Si se aporta al capital social, un establecimiento comercial, tal transmisión deberá necesariamente anunciarse en el periódico oficial La Gaceta, mediante aviso que se publicará tres veces consecutivas, en el que se citará a los acreedores e interesados para que se presenten, dentro del término de quince días a partir de la primera publicación a hacer valer sus derechos, art. 479 C. Com.. Sin embargo, de las sociedades comercializadoras consultadas ninguno de los socios aportó al capital social un establecimiento comercial.

De acuerdo con el artículo 138 del Código de Comercio, podrá pactarse en la escritura social, que la cesión de las acciones deba contar necesariamente con el consentimiento previo y expreso de la

Junta Directiva, debiendo en tal caso establecerse en la escritura social, el plazo que tendrá dicho órgano para autorizar o no el traspaso. El silencio del consejo administrativo equivaldrá a la autorización.

## **7. Administración:**

Las sociedades comercializadoras de seguros son administradas por una Junta Directiva, compuesta por un mínimo de tres miembros, quienes en la mayoría son socios y agentes de seguros, y que se denominan Presidente, Secretario y Tesorero.

Debe tenerse presente que nuestra legislación permite únicamente el nombramiento de un Presidente en la Junta Directiva, razón por la cual es improcedente la existencia de dos o más en dicho cuerpo colegiado, como por ejemplo: Primer Presidente, Segundo Presidente, Presidente Segundo, etc.; sin embargo, puede nombrarse un Presidente Ejecutivo, cargo que no se confunde con el de Presidente. (Resolución de la Dirección del Registro Público, de las 15:00 horas del 14 de mayo de 1987).

Los miembros de la Junta Directiva se nombran por períodos fijos, cuya duración se determina en la escritura social (días, meses, años, todo el plazo social), y no procede su reelección automática al vencimiento de cada período, sino que necesariamente habría que convocarse a una Asamblea General Ordinaria, para realizar los nombramientos respectivos.

La sociedad comercializadora denominada UNISEGUROS S.A. (cédula jurídica 3-101-164048) se encuentra administrada por una Junta Directiva conformada por 5 miembros (Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y Vocal). Dicha Junta Directiva puede designar gerentes, apoderados, agentes o representantes con las denominaciones poderes. La representación judicial y extrajudicial es ejercida por el Presidente de la Junta Directiva con facultades de apoderado generalísimo sin límite de suma. De igual forma, el Vicepresidente ostenta las mismas facultades en ausencia del Presidente.

DINAMICA DE SEGUROS S.A. es administrada por una Junta Directiva de tres miembros que son un Presidente, un Secretario y un Tesorero. Teniendo el Presidente las facultades de apoderado generalísimo sin límite de suma.



PRICOSE S.A. comercializa los seguros a través de una estructura de sociedades anónimas creadas por los agentes socios, los cuales dependen operativamente de una casa matriz, la cual a su vez está supeditada a la Junta Directiva de la empresa. Esta Junta Directiva está conformada por 7 agentes de seguros socios de PRICOSE S.A..

#### **8. Representación social:**

La representación judicial y extrajudicial de las sociedades comercializadoras de seguros, en la gran mayoría de los casos le corresponde al Presidente de la Junta Directiva, pero esto no significa que algunos otros consejeros no puedan contar con dicha representación, lo que se debe determinar en la escritura social.

Las facultades que se otorgan a los representantes de las sociedades, en algunos casos, se pueden limitar en cuanto a la cuantía, a determinados negocios de la sociedad, a una actuación conjunta o mancomunada, etc. En los casos en que existen dos o más apoderados, y no se indica que su actuación debe ser conjunta, se entiende que podrán actuar en forma independiente.

En algunos casos se faculta estatutariamente, a dichos personeros para sustituir total o parcialmente sus facultades, en otros miembros de la Junta Directiva o en terceras personas, excepto en funcionarios encargados de la vigilancia de la sociedad.

Además, en los estatutos sociales se puede autorizar a los representantes sociales, así como la Junta Directiva en pleno, para nombrar gerentes, apoderados, agentes o representantes, con las denominaciones que se estimen adecuadas, para atender los negocios de la sociedad o aspectos especiales de éstos, los que podrán ser socios o no, y quienes ostentarán las atribuciones y poderes que les fijen la escritura social, los reglamentos de la sociedad o el respectivo acuerdo de su nombramiento.

Es importante señalar que los funcionarios encargados de la vigilancia de la sociedad, no podrán a su vez ser apoderados de la misma, toda vez que nuestra legislación expresamente dispone, que no pueden ocupar otros cargos dentro de la empresa, dada su especial función de fiscalización de los negocios sociales. (arts. 182, 187 y 196, inciso b) del Código de Comercio).

#### **9. Órgano de vigilancia:**

El órgano de vigilancia o fiscalización está compuesto por una o varias personas, que podrán actuar en forma individual (fiscal) o en forma colegiada (comité de vigilancia, junta de fiscalización, etc.), e incluso puede realizarse a través de una empresa auditora.

El fiscal puede asistir a las sesiones del consejo de administración con motivo de la presentación y discusión de sus informes, con voz pero sin voto, y, convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas en caso de omisión de los administradores encargados de hacerlo.

El fiscal durará en su cargo por el plazo que se establezca en los estatutos social, y en caso de omisión en éstos, por un año. En caso de quedar vacante su cargo, deberá procederse al nombramiento de su sustituto, pudiendo el Consejo de Administración realizar tal designación, por el resto del período de nombramiento o hasta la fecha en que la asamblea haga la nueva elección. Lo anterior de conformidad con los artículos 173, 193, 195, 196, inciso b), 197, incisos e) y g) y 198 del C.Com..

En el caso específico de la comercializadora de seguros, DINÁMICA DE SEGUROS S.A., la vigilancia de la sociedad la ejerce un fiscal nombrado por la asamblea general por todo el plazo social. Sus atribuciones y deberes son los consignados en el artículo 197 del C.Com..

#### **10. Disolución y liquidación:**

Las sociedades comercializadoras de seguros, como sociedades anónimas que son, se disuelven por las causas contenidas en el artículo 201 del C.Com., cesando en consecuencia la personería jurídica de sus representantes sociales.

El hecho de que todas las acciones representativas del capital social, lleguen a ser propiedad de una sola persona, no es causal de disolución de la sociedad.

Salvo que la disolución se produzca en virtud del vencimiento del plazo social (inciso a.), el acuerdo de disolución de la sociedad, deberá necesariamente protocolizarse, publicarse un extracto en el Diario Oficial La Gaceta e inscribirse en el Registro Mercantil. En este sentido es importante indicar, que la publicación del edicto correspondiente está sujeta a la autorización previa por parte de la Oficina de

Tributación Directa, en la que se establezca que la sociedad está al día en los respectivos tributos.

Ocurrida la disolución, podrá procederse al nombramiento de uno o varios liquidadores, quienes serán nombrados de la forma que se indique en la escritura social y, a falta de tal previsión, se hará por convenio de los socios en el mismo momento en que se acuerde o reconozca la disolución. Si los socios no se pusieren de acuerdo para el nombramiento respectivo, la designación del liquidador será realizada por el juez competente, a gestión de parte interesada.

Los liquidadores tendrán las facultades y poderes que determinen los estatutos sociales, o en el acuerdo de su nombramiento, y las contempladas en el artículo 214 del Código de Comercio, y podrán sustituir su poder en todo o en parte, si expresamente fueren autorizados para ello en los estatutos sociales o en el acuerdo de su nombramiento. (artículos 201, 202, 206, 207, 209, 210, 211 y 214 del Código de Comercio).

En el caso particular de DINÁMICA DE SEGUROS S.A., la sociedad se disolvería anticipadamente por cualquiera de las causas que indica el artículo 201 del C.Com., y una vez acordada la disolución la

Asamblea General con el quórum de ley, procedería al nombramiento de un liquidador y fijaría las atribuciones del mismo.

Para comparar brevemente el caso de nuestro país con el de otros del Istmo centroamericano, se puede mencionar que en Guatemala, se establecen requisitos para la inscripción de agencias comercializadoras de seguros, tales como: registrarse en el Registro Mercantil, poseer un establecimiento debidamente registrado en el Registro Mercantil, celebrar un contrato mercantil exclusivamente con una aseguradora; y, mantener en vigor una póliza de fianza de tres mil quetzales, para responder por los fondos que reciba de los asegurados o afianzados.<sup>1</sup>

Por su parte, en Panamá, las empresas que aspiren a dedicarse al negocio de administradores de empresas aseguradoras, deberán obtener previamente la autorización del Consejo Técnico de la Superintendencia de Seguros de Panamá.

---

<sup>1</sup> <http://www.assalweb.org/htm>

La empresa interesada deberá presentar a la Superintendencia los estados financieros de las empresas de seguros administradas y la autorización respectiva para desarrollar la actividad aseguradora.<sup>1</sup>

Las empresas administradoras de empresas aseguradoras deberán celebrar, obligatoriamente, contratos con las compañías de seguros a las que presten sus servicios, las cuales deberán ser aprobados por la Superintendencia.

### **Sección 3. Régimen de Contratación con el Instituto Nacional de Seguros**

El contrato mercantil, cuyo plazo es de dos años a partir de su suscripción, y que es prorrogable de común acuerdo entre la Agencia Comercializadora de Seguros y el INS, consta de diecinueve cláusulas.

El contrato especifica: a) la naturaleza de la relación entre las partes, enfatizando su carácter mercantil (no laboral) y que su regulación será con base en el Código de Comercio; b) los aspectos de promoción y venta de los productos del INS; c) la contratación por parte de las entidades comercializadoras de agentes con la licencia otorgada por el Instituto que los acredite como tales; y, d) los

---

<sup>1</sup> Ibid.

requisitos que debe cumplir la Agencia para que el contrato no sea resuelto en perjuicio de ésta y sobre la resolución de conflictos entre las partes.

En la cláusula tercera, en primer término regula la promoción, prospección, gestión de venta, venta, inspección de riesgos, asesoría técnica y cobro de primas que realice la Agencia Comercializadora de los productos cuya comercialización le autorice expresamente el Instituto. Lo anterior en las condiciones y plazos que determine la entidad aseguradora.

En segundo término, la Agencia queda autorizada para la comercialización de todos los productos que al día de hoy ofrezca el Instituto en las siguientes líneas: Seguros de Automóviles, Seguros Diversos, Seguros Patrimoniales, Seguros Marítimos, Seguros de Accidentes y Salud y Seguros de Vida. Todos bajo las características, condiciones y propiedades técnicas, jurídicas y económicas que el Instituto ha determinado para esos productos y para la Agencia; y de acuerdo con el Plan de Comercialización de la Agencia, que le ha sido aprobado por parte de la Dirección de Mercadeo del Instituto.

La cláusula sexta del contrato se refiere al Plan Anual de Comercialización y Mínimos de Ventas. El Plan referido debe ser



presentado al INS cada setiembre y una vez aceptado se agrega como anexo al contrato. También se hace referencia al territorio asignado a la Agencia. Se especifica que la Agencia deberá cumplir con los mínimos de venta pero no se indican la penalización por tal incumplimiento.

En la cláusula séptima, se indica que por la venta, mantenimiento, renovación y cobro de los productos institucionales, la Agencia recibirá las comisiones aprobadas para cada plan, línea, canal o seguro que se indique en la escala de comisiones del Instituto.

De la cláusula octava a la décima primera se regula lo relacionado con los recibos de cobro. Cabe destacar que en el caso de renovación de las pólizas de la Agencia, ésta debe solicitar los recibos al INS con "al menos quince días antes de que comience el mes de cobro", lo que implica un control por parte de la Agencia que compromete la asignación de recursos por parte de ésta.

La Agencia deberá, de acuerdo a la cláusula décima segunda, depositar las sumas cobradas por primas de seguros dentro de las siguientes veinticuatro horas contadas a partir del recibo del dinero. En el mismo acto entregará al asegurado el respectivo recibo de depósito sobre primas, en el caso de emisiones, y el recibo oficial de primas, en

el caso de renovaciones. El incumplimiento de esta cláusula resuelve de pleno derecho el contrato, sin perjuicio de las acciones civiles y penales que se deriven de tal falta.

De conformidad con la cláusula décima tercera, el Instituto se compromete a brindar al personal de la Agencia, sin costo alguno para ésta, la capacitación técnica necesaria, de acuerdo a la programación de cursos que realice el Instituto para productos nuevos y actualización de los ya existentes. Sin embargo, la asistencia técnica que brinde la Agencia a sus asegurados o clientes, estará considerada dentro de la comisión ordinaria que le reconocerá el Instituto por la venta del seguro o su renovación.

La Agencia se compromete, por la cláusula décima cuarta, a aceptar todos los medios y sistemas de control que el INS, de acuerdo con la ley y los reglamentos, imponga en cualquier momento durante la vigencia del contrato.

Otra causal para dar por terminado el contrato, sin responsabilidad para el Instituto, contemplada en la cláusula décima quinta, es cuando por las causales previstas en el C.Com. o el Código Procesal Civil, la Agencia sea intervenida judicialmente, sometida a

proceso concursal o puesta en proceso de liquidación.

En el mismo contrato se encuentra la cláusula décima sexta, en la que las partes contratantes se comprometen a que los conflictos de intereses, controversias y reclamos entre la Agencia Comercializadora y el Instituto, o entre las mismas Agencias Comercializadoras, deberán someterse a la decisión de árbitros juris, con el objeto de encontrar una solución rápida y privada para los diferendos contractuales entre las partes.

Las partes quedan comprometidas a utilizar el siguiente procedimiento arbitral:

- a) El compromiso arbitral deberá formalizarse dentro de los 15 días siguientes a solicitud de cualquiera de las partes.
- b) El tribunal arbitral estará compuesto por un árbitro nombrado por cada parte y un tercero nombrado de común acuerdo por ellos.
- c) El procedimiento se regirá por lo dispuesto en el C.P.C. para arbitrajes de derecho.

d) El Laudo deberá dictarse en los quince días siguientes a la conclusión de los procedimientos sin que éstos duren más de seis meses en su totalidad. El laudo será inapelable y tendrá carácter de cosa juzgada material.

Finalmente, en la cláusula décima novena, se establece la vigencia del contrato por un período de dos años, prorrogable automáticamente por períodos iguales, si antes de sesenta días naturales de la fecha del respectivo vencimiento, alguna de las partes no manifestare su deseo de modificarlo o terminarlo.

### **CAPITULO III. Proyecto: Ley de Seguros**

#### **Sección 1. Breve Descripción del Proyecto**

El proyecto de ley: "Ley de Seguros" publicado en la Gaceta N° 236 el 4 de diciembre de 1998 entró en la corriente legislativa por iniciativa del Poder Ejecutivo. Hoy en día, se encuentra discutiendo en primer debate, presentándose mociones vía 137, resolviéndolas la Comisión Permanente de Asuntos Económicos.

Según su exposición de motivos, se fundamenta en la modernización de la regulación de los seguros y reaseguros en nuestro

país, dada la antigüedad de la legislación existente en este ramo. Se pretende atender la realidad imperante que demuestra un mercado de seguros dinámico tanto en la legislación nacional como en la internacional; con nuevas figuras y tecnologías.

La iniciativa del Poder Ejecutivo regularía todas las actividades de seguros y reaseguros que se lleven a cabo en el país y permitiría la participación del sector público financiero incluyendo al INS.

Con el propósito de garantizar los intereses de los asegurados y para dotar de mayor estabilidad el sistema financiero nacional, se proponen varias medidas:

1. Modificar el mercado de los seguros y reaseguros, rompiendo el monopolio de los seguros comerciales en aras de fomentar la competencia; dado que una institución autónoma posee desventajas competitivas en un mercado abierto, producto de los controles impuestos al sector público para resguardar sus activos.
2. Traspasar la cartera de los seguros y reaseguros comerciales a una sociedad anónima. El cuarenta por ciento de las acciones comunes de las mismas se venderán a un socio estratégico y el

veinte por ciento restante a empleados del INS, a cooperativas o a particulares. Los recursos provenientes de dicha venta se destinarán al pago del régimen de pensiones no contributivo y de los educadores. Los recursos generados por la venta serán destinados al financiamiento de la educación y la reducción de la deuda interna.

3. Crear un ente supervisor del mercado de seguros y reaseguros, la Superintendencia de Seguros.
4. Establecer la regulación tanto de los sujetos como de la actividad de los seguros y reaseguros y detallar los lineamientos de la contratación en esta materia.

Los diputados miembros de la Comisión Permanente de Asuntos Económicos, rindieron Dictamen Afirmativo de Mayoría sobre el proyecto "Ley de Seguros", Expediente No. 13.476. Apoyaron dicha iniciativa porque por medio de ésta se puede lograr un mayor desarrollo del mercado de seguros en nuestro país.

El trámite de este proyecto en Comisión ha tomado casi tres años, en los cuales se ha consultado a múltiples sectores involucrados, cuyas sugerencias se incluyeron en la medida de lo posible en texto. Por otro lado, se realizaron algunos cambios sugeridos por el

Departamento de Servicios Técnicos para evitar posibles roces de inconstitucionalidad y se acogieron inquietudes de numerosos comparecientes y de los señores Diputados de las diferentes fracciones representadas en la Comisión.

Se llegó a considerar que la entrada de nuevos proveedores de este servicio financiero traerá consigo un enorme aumento de la inversión en seguros, además se ampliará la cobertura dada la cantidad de sucursales y agencias de los nuevos entes participantes.

Por otra parte, los asegurados tendrán más incentivos para asegurar sus bienes debido a la mayor cantidad y calidad de productos en el mercado, los precios más bajos, la agilización de los trámites y la cercanía de las empresas dedicadas a este servicio, con lo cual ahorrarán tiempo y dinero. Todos estos factores redundarán en un crecimiento y dinamismo del mercado de los seguros y reaseguros en nuestro país, que algunos consideran han sido insuficientes.

Entre los objetivos que persigue este proyecto se encuentra el de regular todas las actividades de seguros y reaseguros que se realicen en Costa Rica, cuyas disposiciones rigen para todas las personas físicas o jurídicas, que intervengan, directa o indirectamente, en este tipo de

actividades. Asimismo, quedan sujetos todos los actos o contratos de seguros y reaseguros que se suscriban en el territorio nacional.

Con esta reforma, tendrán autorización para participar en el mercado de seguros y reaseguros los entes del Sector Público Financiero. Por lo tanto, además del Instituto Nacional de Seguros, podrán brindar estos servicios empresas tales como: la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional, los Bancos Estatales, y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

Esta apertura traerá muchos beneficios especialmente para los asegurados, quienes disfrutarán, no solo de más proveedores, más productos, mayor calidad en los servicios y menores costos, gracias a la competencia; sino que además, la red nacional de sucursales de los bancos proveerá de soluciones más rápidas y cercanas a sus domicilios o trabajos. Esto significa que, una vez organizado el mercado, los costarricenses podrán realizar sus trámites de seguros en la sucursal más cercana de cualquier ente público financiero.

Con el fin de lograr ese objetivo, el proyecto autoriza a los entes Públicos Estatales para constituir sociedades, con el fin único de operar sus aseguradoras o reaseguradoras, ya que este tipo de entidades solo



puede realizar lo que esté legalmente permitido, de conformidad con el principio de legalidad. En tales casos, las aseguradoras y reaseguradoras, deberán mantener sus operaciones y su contabilidad totalmente independientes de la institución a la que pertenezcan.

Son trescientos trece artículos los que componen el Proyecto de Ley, distribuidos en cinco Títulos. Dentro del Título I de "Disposiciones Generales" se define entre otras cosas el objeto y ámbito de aplicación, los sujetos sometidos a la ley, las actividades prohibidas y algunos requisitos generales para participar en los mercados regulados por la ley. Asimismo, se establecen algunas normas en cuanto a la competencia en el mercado de seguros y reaseguros.

El Título II del texto del proyecto se divide en cuatro capítulos. Dentro del Capítulo I "De la Superintendencia de Seguros" se crea la Superintendencia como un órgano de desconcentración máxima, con personería jurídica instrumental, adscrito al B.C.C.R. y que estaría bajo la tutela del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero. La función específica de ese órgano sería la regulación, supervisión, fiscalización y control de todas las personas físicas o jurídicas que intervengan en el mercado de seguros, tales como: los entes aseguradores, reaseguradores, comercializadores, ajustadores de

pérdidas y demás entidades relacionadas; así como, sobre todos los actos y contratos relacionados con este mercado. Asimismo, se definen las funciones, deberes y atribuciones de la Superintendencia y del Superintendente, la existencia de una auditoría interna y su forma de financiamiento.

La creación de la Superintendencia de Seguros es uno de los temas más importantes en este proyecto, ya que ella se encargará de resguardar los intereses del asegurado ante cualquier arbitrariedad que cometan las empresas aseguradoras y reasegurados. Esta figura es totalmente inexistente en este momento, no contamos con un ente supervisor del mercado de seguros análogo a los entes que regulan el mercado bancario y el mercado de valores, cuya importancia es universalmente reconocida, de tal forma que el asegurado ha estado solo a merced de la Institución aseguradora.

El Capítulo II "De la actividad de las entidades aseguradoras y reaseguradoras" establece el marco jurídico necesario para la organización y el funcionamiento de estas empresas. Establece además, todos los requisitos necesarios para la constitución de estas empresas, los capitales mínimos y reservas técnicas que certifiquen al suscriptor del seguro que en caso de un siniestro la empresa

aseguradora podrá hacer frente a las obligaciones contraídas con él.

El tema de la comercialización de los seguros se especifica en el Capítulo III de este mismo Título, en el cual se establecen los comercializadores autorizados, los requisitos, obligaciones y alcances de la comercialización. Asimismo, se define a los agentes y corredores de seguros y se fijan sus obligaciones y responsabilidades. Finalmente, el Capítulo IV puntualiza las funciones y los requisitos para los ajustadores de pérdidas.

El Título III "De los contratos de seguros" consta de cinco capítulos, el primero de ellos detalla el régimen jurídico que rige para los contratos de seguros, los elementos, formalidades, documentos y otros aspectos relacionados con éste. Igualmente, se norma en cuanto al tema de primas y riesgos. En los Capítulos II, III y IV se determinan las modalidades de seguros que existen de acuerdo con el Proyecto de Ley, los cuales a grandes rasgos se dividen en Seguro de Daños y Seguros de Personas. Adicionalmente, el Capítulo IV "Prescripción" precisa, entre otras cosas, el plazo, la suspensión, nulidad e interrupción de la prescripción de los contratos de seguros.

Por su parte, el Título IV se divide en diez capítulos, en los

cuales se establecen las medidas precautorias, infracciones, sanciones y delitos a los que están sujetas todas las empresas que participen en el mercado de los seguros, sea como aseguradores, reaseguradores, comercializadores de seguros, agentes, corredores de seguros y reaseguros o ajustadores de pérdidas.

Finalmente, el Título V especifica las autorizaciones, reformas y derogaciones a otras leyes y las disposiciones transitorias del proyecto de ley. En el Capítulo II de este título se detalla el financiamiento del Cuerpo de Bomberos, para lo cual se establece que un 4% sobre las primas de todas las pólizas emitidas en el país, con excepción del seguro de riesgos del trabajo, ingresarán a esa benemérita institución. Además, se precisa que cualquier déficit presupuestario se suplirá mediante el Presupuesto Nacional. En este sentido, dada la expectativa de crecimiento de este mercado debido a la entradas de más proveedores y diferentes productos, el futuro de la institución de bomberos está garantizado.

El criterio de la mayoría de los Diputados de la Comisión Permanente de Asuntos Económicos es que este Proyecto de Ley viene a llenar un vacío jurídico en esta materia, a la vez que le introduce un dinamismo, inexistente hasta este momento, en este mercado.

## **Sección 2. Superintendencia de Seguros**

Nuestro país carece de un ente supervisor del mercado de seguros, análogo a los entes que regulan el mercado bancario y el mercado de valores, cuya importancia es universalmente reconocida. En Costa Rica no existe un ente que tenga la responsabilidad, y la capacidad técnica, de ejercer esa supervisión. Aunque parezca increíble, en todo el continente americano Costa Rica y Cuba son los dos únicos países sin una Superintendencia de Seguros, o un ente equivalente.

Para mostrar un ejemplo, en Uruguay, el mercado de seguros fue desmonopolizado en 1994, a partir de lo cual comenzaron a operar en ese país numerosas compañías extranjeras, en competencia con el Banco de Seguros del Estado (BSE), lo cual ha llevado a un mejoramiento notorio de los servicios y a una reducción de los precios de las pólizas. La instalación y funcionamiento de las administradoras de seguros y reaseguros que operan en Uruguay están bajo el control del BCU. Las compañías de reaseguros no tienen obligación de tener su domicilio social para operar en ese país.

Con el citado Proyecto se crea la Superintendencia de Seguros como un órgano de desconcentración máxima adscrito al Banco Central, pero que a la vez se le otorga capacidad y personería jurídica propias.

Respecto de su competencia, el artículo 16 del Proyecto establece: "Compete a la Superintendencia de Seguros en forma exclusiva y absoluta el control de todos los entes aseguradores, reaseguradores, así como la actividad de comercialización, ajuste de pérdidas en la materia y de todas aquellas entidades que ofrezcan algún tipo de seguro en el país, de conformidad con las atribuciones que establece esta ley."<sup>1</sup>

La Superintendencia se financiará con recursos provenientes del Banco Central de Costa Rica y de los entes sujetos a su fiscalización, de conformidad con lo dispuesto para ésta y las demás Superintendencias adscritas al B.C.C.R. en la Ley Reguladora del Mercado de Valores. La Superintendencia elaborará y ejecutará su propio presupuesto, el cual deberá ser aprobado por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero.

De lo anterior, pareciera que se está creando al ente supervisor

---

<sup>1</sup> Expediente de un proyecto de Ley de la Asamblea Legislativa, N° 13.476, 4 de diciembre de 1998.

no como un ente desconcentrado, sino autónomo. Lo anterior, por cuanto no cumple con los requisitos necesarios de la desconcentración, y más bien se estaría creando un ente autónomo para lo cual la C.P. exigiría la aprobación de dos terceras partes de los Diputados de la Asamblea Legislativa.

Por otra parte, el Proyecto establece como deberes y atribuciones de la Superintendencia de Seguros, los siguientes:

1. Dictar las resoluciones de carácter general en los casos previstos por la ley; así como las normas generales que propicien una mayor participación de todos los sectores de la economía nacional en la actividad aseguradora y reaseguradora.
2. Autorizar el funcionamiento de las personas jurídicas que se constituyan como entidades autorizadas y llevar un registro de ellas.
3. Fiscalizar y verificar el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes, dictando resoluciones e instrucciones particulares al amparo de la ley; imponer las sanciones correspondientes en caso de su incumplimiento, y solicitar la actuación de autoridades

administrativas y judiciales competentes cuando sea necesario.

4. Vigilar y fiscalizar la situación económico financiera, las operaciones y actividades de las entidades sujetas a su control, y realizar labor de inspección en forma permanente.
5. Fijar, modificar, y dictar las normas de actualización y readecuación periódica de los capitales mínimos, márgenes de solvencia, reservas técnicas, inversiones, creación de fondos y otras previsiones técnicas, así como aprobar los planes de composición patrimonial o adecuación.
6. Establecer un sistema de información periódico, económico y financiero, que permita el control sobre los distintos agentes del mercado, para lo cual dichos agentes deberán presentar la información requerida por la Superintendencia, con la periodicidad y por los medios que ésta determine.
7. Establecer las normas contables y de Auditoría a las que deberán ajustarse las entidades fiscalizadas.
8. Autorizar la fusión, absorciones y toda otra transformación de las



entidades sujetas a su control.

9. Impedir acuerdos de precios, tarifas de venta o intermediación que puedan producir prácticas monopolísticas o desleales.
10. Mantener un registro de uso público en el que se disponga de una o más copias de los modelos de los textos de pólizas, sus modificaciones y cláusulas adicionales que se contraten en el mercado.
11. Establecer las garantías y exigencias técnicas y patrimoniales que deberán cumplir los intermediarios de seguros, reaseguros y los ajustadores de pérdidas para desempeñarse como tales; deberá dictar así mismo, las normas por las cuales se regirán la intermediación de seguros y reaseguros y el ajuste de pérdidas.
12. Resolver en el ámbito administrativo, en casos calificados a su juicio, las diferencias que se susciten entre las compañías sometidas a su fiscalización, entre estas y sus intermediarios o entre estas y el asegurado o beneficiario, según sea el caso, siempre que los interesados lo soliciten.

13. Autorizar los diferentes sistemas de reajustabilidad automáticos alternativos de los contratos de seguros y fijar periódicamente sus valores y equivalencias así como cualquier otra disposición relativa a su funcionamiento, cuando sea necesario.
14. Otorgar, renovar, suspender y cancelar las autorizaciones y credenciales para operar en la actividad aseguradora, reaseguradora, de comercialización de seguros y ajustes de pérdidas.
15. Mantener un registro de quiénes desarrollen la actividad de seguros, reaseguros, subcomercialización, ajuste de pérdidas y de todas aquellas organizaciones que se encuentren bajo su fiscalización. Así mismo, llevará un registro de reaseguradores y corredores de reaseguro acreditados.
16. Todas las demás que sean necesarias para el ejercicio de sus funciones de control y fiscalización, de conformidad con lo dispuesto en la ley y sus reglamentos.

La Superintendencia de Seguros recibirá, investigará y resolverá las denuncias que presenten las entidades fiscalizadas, los asegurados

y los particulares relacionadas con las actividades bajo su control; así como las que atañen a la conducta de los agentes de seguros y ajustadores de pérdidas.

Cuando se trate de prácticas monopolísticas que impidan o limiten la competencia o de actos de competencia desleal, realizará las denuncias de mérito, en los términos señalados por la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, y podrá intervenir como parte en los procedimientos correspondientes.

De acuerdo con el artículo 27 del citado Proyecto, "la Superintendencia de Seguros puede iniciar acciones judiciales y administrativas y actuar en cualquier clase de juicios como actor o demandado, en juicio penal, como querellante, y designar apoderados a esos efectos."<sup>1</sup>

### **Sección 3. Sociedad Seguros de Costa Rica S.A.**

En el Proyecto de ley mencionado, el Estado costarricense (representado por el INS), constituiría una sociedad anónima a la cual, posteriormente, le traspasaría la cartera de seguros y reaseguros

---

<sup>1</sup> Expediente de un proyecto de Ley de la Asamblea Legislativa, *op. cit.*, art. 16.

comerciales.

En primer lugar, se dispone que al Instituto Nacional de Seguros, que tendría la naturaleza de institución autónoma del Estado, le correspondería la administración del Seguro de Riesgos del Trabajo, que ejercerá en condiciones de monopolio, y del Cuerpo de Bomberos.

En segundo lugar, se autoriza la creación de Seguros de Costa Rica Sociedad Anónima. Esta institución se regiría por el derecho privado, y a ella se trasladaría la cartera de seguros y reaseguros comerciales que actualmente posee el Instituto.

De ese modo, el capital social de Seguros de Costa Rica S.A. estaría conformado en un sesenta por ciento por acciones comunes, y un cuarenta por ciento en acciones preferentes.

De las acciones comunes, dos terceras partes (el cuarenta por ciento del capital social) se vendería a un socio estratégico. También se vendería el cien por cien de las acciones de la operadora de pensiones y del puesto de bolsa que actualmente son propiedad del INS, por no ser actividades esenciales para el negocio de los seguros.

El resto de las acciones comunes, correspondientes al 20 por ciento del capital de la nueva sociedad, se pondría a la venta de los empleados de la institución y al público en general, por medio del mercado bursátil.

De las acciones preferentes, la mitad (correspondiente al 20 por ciento del capital social) sería traspasado a un fideicomiso cuyos beneficios serían destinados al Régimen no contributivo de pensiones.

La otra mitad de las acciones preferentes, sería traspasada al Régimen de Capitalización que administra la Junta de Pensiones del Magisterio Nacional.

A raíz de los notorios cambios que propone el citado Proyecto, especialmente en la constitución de la sociedad anónima, el Departamento de Servicios Técnicos de la Asamblea Legislativa cuestionó si era posible que el Estado constituyera una sociedad anónima con fines de participar en el mercado de los seguros aún cuando sea para la posterior venta de la misma.

Lo anterior debido a que a la luz del artículo 189 inciso 2 de nuestra Carta Magna las instituciones aseguradoras del Estado deberán

ser instituciones autónomas. Cabe preguntarse si entonces una sociedad anónima se califica como una de las "instituciones aseguradoras del Estado", al que hace mención nuestra Constitución Política.

El proyecto de ley propone la constitución de una empresa pública-ente privado, es una empresa de titularidad pública porque en ella participa el Estado. Es también estatal porque el Estado tiene el control, y es un ente privado por cuanto se conforma y rige bajo normas del derecho mercantil.

Así, el Instituto Nacional de Seguros (el Estado) viene a traspasar la cartera de seguros a una sociedad que él mismo constituye por medio de la Notaría de Estado. De esa forma, el socio fundador, originario y único será el Estado.

Ante la duda que le surgió al Departamento de Servicios Técnicos de si era posible que el Estado costarricense constituyera esta sociedad aseguradora, se llegó a considerar que el Estado (a través del Instituto Nacional de Seguros) bien puede establecer entes privados, como modalidad de organización interna, y participar del mercado de los seguros.

Del artículo 189 de la Constitución Política se puede deducir que el negocio de los seguros y reaseguros, cuando se encuentre en manos estatales, su control y administración deben ser ejercidos por una institución autónoma.

La institución autónoma ejerciendo su personalidad de derecho privado, puede organizarse internamente para poder desarrollar su actividad. Puede considerar que la constitución de una "sociedad anónima" sea la figura propia para ejercer sus labores, en cuyo caso (al ser una empresa pública-ente privado) se regirá por el derecho mercantil.

La sociedad estatal se encontraría inmersa dentro del régimen patrimonial de la Institución Autónoma Aseguradora, en tanto sea ésta la socia mayoritaria o única, y su capital social, como fondos públicos que son, se encuentren sometidos al control de la C.G.R..

## **CONCLUSIÓN GENERAL**

Encontrar el verdadero inicio de los seguros en Costa Rica no es fácil debido a la gran cantidad de acontecimientos económicos y sociales que, de una u otra forma, han hecho que la figura del seguro haya llegado a tener tanta trascendencia en nuestro país.

Se ha dicho que los primeros seguros estuvieron relacionados con las primeras exportaciones de tabaco, cacao y café, siendo compañías aseguradoras internacionales las que brindaban el servicio.

La principal razón que motivó a los legisladores para crear el Instituto Nacional de Seguros fue que la actividad aseguradora en un país como Costa Rica debería ser más que una simple empresa que actúa en procura de beneficios máximos y que, por el contrario, ella debería contribuir al crecimiento socio-económico del país.

El Instituto desde sus inicios, para la comercialización de los seguros, ha recurrido a diferentes sistemas, tanto en lo que respecta a la figura de los agentes de seguros y las sociedades comercializadoras, como en lo relativo a la estructura administrativa creada para apoyar su gestión.



Por la condición de monopolio a favor del Estado en la que se desarrolla la actividad aseguradora en Costa Rica, el régimen ha sido cuestionado por diversos sectores, relacionados con el acontecer económico y político nacional, fundamentalmente por lo que se considera excesivas concesiones a quienes conformaban, antes de 1995, su canal de comercialización, sean los Agentes Regulares de seguros.

En todo ese acontecer, el INS retomó la iniciativa que desde años anteriores se había venido discutiendo, cual era, promover el cambio de su sistema de comercialización, siendo uno de sus fines alcanzar mayor eficiencia en la prestación de sus servicios.

Para el mes de setiembre de 1995, la Dirección General de Contratación Administrativa de la Contraloría General de la República resolvió autorizar al Instituto Nacional de Seguros la contratación directa de entidades comercializadoras de seguros.

Las sociedades comercializadoras de seguros se crearon con varios objetivos; pero los dos primordiales que tuvo el Instituto para someterlas a licitación fueron que dichas entidades ayudarían a reducir las cargas sociales que enfrentaba la Institución en la relación laboral

con los agentes de planta; y, que vendrían a ofrecer mayores servicios al cliente en razón de su organización y estructura. Propósitos que se cumplieron positiva y significativamente.

De esa forma, las cargas sociales de la masa de fuerza de ventas que antes tenía la institución se trasladaron a las agencias comercializadoras reduciendo significativamente los costos para el INS.

El Instituto Nacional de Seguros concedió licencias a las nuevas agencias comercializadoras de seguros que operarían en nuestro país, siendo una de las condiciones, el que tales sociedades tengan como único objeto social, la oferta de todo tipo de seguros autorizados, su promoción y renovación y lo que se relacione con ello de un modo directo o indirecto.

La Intendencia de Comercialización es una unidad creada con el fin de coadyuvar al proceso de comercialización. Por medio del análisis, de recomendaciones y disposiciones orientando el proceso hacia una mayor transparencia y eficiencia técnica y administrativa.

Las sociedades comercializadoras de seguros son personas jurídicas que el INS autoriza a desempeñarse como intermediarios en la

venta de seguros y fianzas, con los que ha contratado la comercialización de sus productos y que suscriban el respectivo contrato mercantil. Operan como sociedades mercantiles de capital, de acuerdo con el Código de Comercio y demás leyes vigentes y sus principales funciones, que realizan por cuenta y a nombre del INS, son: la promoción, gestión, cobro, inspección y colocación de seguros. Todo en el contexto del monopolio de seguros que es del dominio del Estado costarricense y la administración del INS.

De conformidad con el artículo 3 de la Ley General de la Administración Pública y considerando que se trata de una relación de giro privado, la relación entre el Instituto y las Agencias, sus apoderados y sus agentes, es de carácter estrictamente mercantil de acuerdo con lo regulado en nuestro Código de Comercio.

El contrato mercantil, entre la Agencia Comercializadora de Seguros y el Instituto, especifica la naturaleza de la relación entre las partes enfatizando su carácter mercantil (no laboral) y que su regulación será con base en el Código de Comercio.

Las agencias comercializadoras de seguros operan como sociedades mercantiles de capital, de acuerdo con el Código de

Comercio y demás leyes vigentes y realizan diversas funciones por cuenta y a nombre del Instituto Nacional de Seguros.

Dichas entidades se constituyen a través de sociedades anónimas. Para su fundación se exige, prácticamente, los mismos requisitos de forma y fondo que la sociedad anónima pura y simple. Las sociedades comercializadoras de seguros son sociedades anónimas de tipo cerrado que abrigan relaciones contractuales de un grupo de individuos, con vistas a la prosecución en común de un negocio.

Considerando la sociedad comercializadora de seguros como una sociedad anónima de carácter contractual, se puede afirmar que esta concepción contractualista excluye, necesariamente, la persecución de un interés superior y diverso del interés de los socios. El interés social es la búsqueda de la realización de la causa del contrato, que es común a todos los socios.

Por un lado, el Instituto Nacional de Seguros cumple en el país una función política, institucional y social, por el otro lado, las comercializadoras de seguros cumplen un papel principalmente contractual donde lo que se busca entre otras cosas es velar por los intereses de los socios poniendo a la venta los seguros que el INS tiene

a disposición.

Las sociedades anónimas abiertas al público se nutren de un carácter público, que las convierten en una "institución" en la que más allá de los intereses privados e individuales de los accionistas, se sobrepone el interés de la comunidad y el papel que debe cumplir este tipo de sociedad dentro de la economía nacional. Este tipo de sociedades que captan el ahorro público se caracterizan por su naturaleza institucional.

Por otro lado, las agencias acreditadas por el INS para la comercialización de seguros son sociedades anónimas "cerradas" de naturaleza privada o contractual. El interés que principalmente persigue es el interés común de los socios, su funcionamiento es objeto de interés principalmente de los socios, quienes, generalmente, pertenecen al mismo gremio.

De igual manera, se puede afirmar que este tipo de sociedades tienen la característica de ser *intuitu personae*, lo que presupone la confianza mutua. Esto se dice por cuanto prevalecen las relaciones personales y las convenciones de los socios entre sí.

Se puede aseverar que las sociedades comercializadoras de seguros, en cuanto a su naturaleza jurídica, son sociedades anónimas cerradas de carácter contractual.

Con la finalidad de modernizar la regulación de los seguros y reaseguros en nuestro país, dada la antigüedad de la legislación existente en este ramo, en la corriente legislativa se estudia un Proyecto de Ley que pretende atender la realidad imperante que demuestra un mercado de seguros dinámico tanto en la legislación nacional como en la internacional; con nuevas figuras y tecnologías.

Con el propósito de garantizar los intereses de los asegurados y para dotar de mayor estabilidad el sistema financiero nacional, se proponen varias medidas:

- Modificar el mercado de los seguros y reaseguros, rompiendo el monopolio de los seguros comerciales en aras de fomentar la competencia; dado que una institución autónoma posee desventajas competitivas en un mercado abierto, producto de los controles impuestos al sector público para resguardar sus activos.
- Traspasar la cartera de los seguros y reaseguros comerciales a

una sociedad anónima. El cuarenta por ciento de las acciones comunes de las mismas se venderán a un socio estratégico y el veinte por ciento restante a empleados del INS, a cooperativas o a particulares. Los recursos provenientes de dicha venta se destinarán al pago del régimen de pensiones no contributivo y de los educadores. Los recursos generados por la venta serán destinados al financiamiento de la educación y la reducción de la deuda interna.

- Crear un ente supervisor del mercado de seguros y reaseguros, la Superintendencia de Seguros.
- Establecer la regulación tanto de los sujetos como de la actividad de los seguros y reaseguros y detallar los lineamientos de la contratación en esta materia.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros:

- ALBORCH B. (Carmen). El Derecho de Voto del Accionista, Madrid, Editorial Tecnos, 1977.
  
- Asociación Nacional de Agentes de Seguros, El Agente de Seguros Ayer, Hoy y Mañana, 1991.
  
- Banco Nacional de Seguros. El Proyecto, discusión de prensa, discusión en el Congreso, la ley y su reglamentación. San José, Editorial Costa Rica, 1973.
  
- BAUDRIT C. (Diego). Teoría General del Contrato. San José, Editorial Juricentro, Volumen I, tercera edición. 1990.
  
- BOLAFFIO (León). Derecho Comercial. Buenos Aires, Editorial Ediar, Tomo XV, Volumen 2, 1952.
  
- BRENES (Alberto). HIGHTON (Elena), y otros. Garantías. Buenos Aires Argentina, Editorial Rubinzal Culzoni.



- BRENES C. (Alberto), Tratado de los Contratos, San José, Editorial Juricentro, 1985.
- BROSETA P. (Manuel), Manual de Derecho Mercantil, Madrid, Editorial TECNOS, 1977.
- BRUNETTI (Antonio). Sociedad Anónima, vol.2, Méjico, Editorial Jurídica Univesitaria, 2001.
- BRUNETTI (Antonio). Tratado del Derecho de las Sociedades. Argentina, Unión Tipográfica Editora Hispano Americana, Tomo 3, 1960.
- CANO R. (José R.). Manual Práctico de Contratación Mercantil. Tomo I. Editorial Tecnos S.A., 1993.
- DE CHAZAL P. (José Antonio). Derecho de Sociedades, Santa Cruz-Bolivia, 1996.
- DE ROIMISER (Mónica.). El Interés Social en la Sociedad Anónima, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1979.

- DIAZ B. (Arturo). Contratos Mercantiles. México, Editorial Harla, 1983.
  
- FARINA M. (Juan). Contratos Comerciales Modernos. Buenos Aires, Argentina. Editorial Astrea. 1997.
  
- GAGLIARDO (Mariano). Responsabilidad de los Directores de Sociedades Anónimas. Buenos Aires, Argentina. Segunda Edición. Abeledo-Perrot. 1994.
  
- GARRIDO Y COMAS (J.J.). El Contrato de Seguros, Barcelona, Editorial Spes S.A., 1954.
  
- GARRIGUES (Joaquín). Contrato de Seguro Terrestre, Madrid, Imprenta Aguirre, 1973.
  
- GARRIGUES (Joaquín). Hacia un Nuevo Derecho Mercantil, Madrid, Editorial Tecnos, 1971.
  
- HALPERIN (Isaac). Seguros. Argentina, Editora Depalma, Tomo 1, 1991.

- HALPERIN (Isaac). El Contrato de Seguros. Buenos Aires, Tipográfica Editora Argentina, 1946.
  
- HALPERIN (Isaac), Lecciones de Seguros, Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1993.
  
- I.N.S.. El Instituto Nacional de Seguros en Cifras. 1964.
  
- 
  
- I.N.S. Historia del Seguro Comercial en Costa Rica.
  
  
- INSTITUTO DE ESTUDIOS CONTEMPORÁNEOS. Privatización: Experiencias Mundiales; Buenos Aires, Ediciones El Cronista Comercial; 1988.
  
  
- INSTITUTO NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. Madrid; Simposio sobre la Privatización; 1990. Número especial de la Revista Internacional de Ciencias Administrativas. V.57, N° 1, 1990.
  
  
- Instituto Nacional de Seguros. MISIÓN, OBJETIVOS Y POLÍTICAS GENERALES DEL INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS, 1991.

- MANTILLA M. (Roberto). Derecho Mercantil. Introducción y Conceptos Fundamentales de Sociedades. México, Editorial Porrúa S. A., 1984.
- MARTORELL (Ernesto Eduardo), Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Editorial Depalma, 1988.
- MENDEZ R. (Odilón). La Investigación Científica. San José, Editorial Juricentro, segunda edición, 1984.
- MESSINIO (Francesco). Manual de Derecho Civil y Comercial. Buenos Aires. Tomo I. Ediciones Jurídicas Europa-América, 1971.
- MONGE ALFARO (Carlos). Nuestra Historia y los Seguros. San José, Ediciones Zúñiga y Cabal, primera edición, 1994.
- MORA (Fernando). Introducción al Estudio del Derecho Comercial, San José, Editorial Juricentro, 1982.
- OSORIO (Manuel), Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales, Buenos Aires, Editorial HELIASTA, 1982.

- OSSA (Efrén). Tratado Elemental de Seguros, Bogotá, Ediciones Lerner, segunda edición, 1963.
- PLANIOL (Marcelo). Tratado Práctico de Derecho Civil Francés. Habana, Editorial Cultural S.A., 1939.
- RIEGEL (Robert). Seguros Generales. México, Compañía Editorial Continental, S.A., cuarta edición, 1965.
- SATANWOSKY (Marcos). Tratado de Derecho Comercial, Buenos Aires, Editora Argentina, 1982.
- SOTO R. (José Luis). Guía para su análisis: El Contrato de Seguros en el Ordenamiento Jurídico Costarricense. 1993.
- THANH (Ngo Ba). La Sociedad Anónima Familiar, Barcelona, Editorial Hispano Europea.

### **Revistas:**

- CORONADO (José). Algunas observaciones sobre la

nacionalización de los seguros y experiencia de Costa Rica.  
Jurisprudencia. Revista Mensual de Interés Jurídico.

- ESCARRA (Jean), A propósito de la reforma del Derecho de sociedades en España, Revista de Derecho Mercantil, Madrid, N° 26, marzo-abril de 1950, vol. IX
  
- GARRIGUES (Joaquín), Estudios sobre el Contrato de Seguros. Revista de Derecho Mercantil, Vol.XLIV, N° 105-106, julio-diciembre, Imprenta Aguirre, Madrid, 1967.
  
- MENDEZ R. (Pamela). Seguros: un mercado cautivo, Actualidad Económica, San José, Año XII, N° 188, setiembre de 1998.
  
- SOLEY G. (Tomás). Banco de Seguros y su Monopolio. Anales Universitarios. N° 5, agosto de 1928.
  
- SOLIS MORA (Silvia Alejandra). Proyecto: Ley de Seguros. Revista Parlamentaria. Volumen 7, N° 1, abril de 1999.

**Trabajos Finales de Graduación:**

- AMADOR B. (Lorena). Modelo de Planificación Estratégica para la Comercialización de Seguros: Un Enfoque Financiero, San José, Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios con Énfasis en Dirección de Empresas y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, 1998.
  
- BONILLA S. (Manuel A.), Contrato de Seguro, San José, Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1956.
  
- BOYD S. (Gabriel). El Contrato de Seguros por Responsabilidad Civil Profesional, San José, Tesis para optar por el grado de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1993.
  
- CALDERÓN M. (Gabriela). De la Naturaleza Jurídica de los Denominados Títulos de Capital en Sociedades Anónimas. Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1996.

- CHAVARRÍA C. (Guillermo) y otros. Modelo de Administración Estratégica para una Comercializadora de Seguros. San José, Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciados en Administración de Negocios, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, 2002.
  
- FISCHER K. (Suzanne). El Derecho de Subrogación en el Contrato de Seguros, San José, Tesis de grado para optar por el título de Licenciada en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1987.
  
- GAVIRIA A. (William). Naturaleza Jurídica de la Subrogación Legal en el Contrato de Seguros. Bogotá, Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Pontificia Universidad de Javeriana de Colombia, 1989.
  
- GONZÁLEZ S. (M.A.). La Sociedad Anónima: Naturaleza y Régimen Legal en Costa Rica. San José, Tesis para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1990.
  
- MATAMOROS M. (Franklin). Libertad y Monopolio de Seguros.



- San José, Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1991.
- MAYNARD F. (Norman). El Siniestro Provocado en el Contrato de Seguro, San José, Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1993.
  - MENDEZ D. (Billy Rene). Creación del Instituto Nacional de Seguros y Fianzas. Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Economía de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 1971.
  - MUÑOZ S. (Rodrigo Alberto). Análisis de la Imagen y el Servicio para el Instituto Nacional de Seguros: Dos Factores Fundamentales para Competir en el Posible Libre Mercado de los Seguros en Costa Rica. Proyecto de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios de la Universidad Latina de Costa Rica, 1991.
  - ORTEGA R. (Bernardo Alberto). El Derecho de Seguros en Costa

Rica, San José, Tesis de grado para optar el título de Licenciado en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1981.

- SOLÓRZANO S. (Tulio). Aspectos Generales y Políticos Relevantes en el Seguro Mercantil. León Nicaragua. Tesis de grado, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, 1962.
- VARGAS R. (Guillermo). Estrategia de Mercadeo en la Comercialización de los Seguros Privados o Comerciales Administrados por el Instituto Nacional de Seguros. Proyecto de Graduación para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios de la Universidad de Costa, 1990.
- VAZQUEZ L. (Miguel). La Subrogación en el Contrato de Seguros, San José, Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1985.
- VICTORIA S. (Claudia). La Acción Ejecutiva Derivada del Contrato de Seguro. Bogotá, Tesis de grado para optar al título de Licenciado en Derecho en la Pontificia Universidad de Javeriana de Colombia, 1992.

**Artículos Periódicos:**

- El Financiero (periódico), semana del 28 de mayo al 3 de junio del 2001, p. 25.
- El Informativo (periódico), 14 de diciembre de 1996, p. 2
- La Nación (periódico), 3 de junio de 1995, p. 6 A.
- La Nación (periódico), 19 de setiembre de 1995, p. 4 A.
- La Nación (periódico), 20 de setiembre de 1995, p. 5 A.
- La Nación (periódico), 23 de setiembre de 1995, p. 5 A.
- La Nación (periódico), 25 de setiembre de 1995, p. 5 A.
- La Nación (periódico), 8 de noviembre de 1995, p. 8 A.
- La Nación (periódico), 17 de noviembre de 1995, p. 6A.
- La Nación (periódico), 19 de noviembre de 1995, p.4 A.

- La Nación (periódico), 20 de noviembre de 1995, p.4 A.
- La Nación (periódico), 31 de mayo del 2001, p.27 A.

**Leyes y otras:**

- Acuerdo V de Sesión de Junta Directiva N° 38 del 20 de agosto de 1925.
- Acuerdo XIII de Sesión de Junta Directiva N° 6312 del 1° de setiembre de 1977.
- Acuerdo IX de Sesión de Junta Directiva N° 6070, del 7 de abril de 1975.
- Acuerdo X de Sesión N° 6545 del 21 de diciembre de 1979.
- Código Civil y de Familia de la República de Costa Rica, 26 de abril de 1886, San José, Editorial Porvenir, 1990.
- Código de Comercio de la República de Costa Rica, Ley N°

3.284 de 30 de abril de 1964, San José, Editorial Porvenir, octava edición, 1991.

- Constitución Política de la República de Costa Rica, del 7 de noviembre de 1949, San José, Publicaciones Jurídicas, 1992.
- Decreto Ejecutivo sobre Reglamento General del Instituto Nacional de Seguros, N°29 de 24 de junio de 1971.
- La Gaceta, San José, N°10, jueves 15 de enero de 1998.
- Ley General de la Administración Pública, Ley N° 6227 de 30 de mayo de 1978, San José, Editorial Investigaciones Jurídicas S.A., onceava edición, 2001.
- Ley de Monopolios y del Instituto Nacional de Seguros, N° 12 del 30 de octubre de 1924, reformada por ley N° 5279 del 27 de junio de 1973.
- Ley de Seguros, N° 11 del 2 de octubre de 1922.
- Ley Reguladora de la Comercialización de los Seguros que

Administra el Instituto Nacional de Seguros, N° 11499.

- Circular de la Dirección de Personas Jurídicas No. 017-99 del 8 de julio de 1999.
  
- Circular de la Dirección de Personas Jurídicas, No. 015-99 de 9 de junio de 1999.
  
- Oficio de la Dirección de Mercadeo del I.N.S., DM-92-303 del 14 de julio de 1992.
  
- Oficio de la Presidencia Ejecutiva del I.N.S., PE-98-2016 del 27 de agosto de 1998.
  
- Reglamento para la Operación de Entidades Comercializadoras de Seguros, en la Gaceta, 15 de enero de 1998.
  
- Reglamento de Registro de Proveedores del Instituto Nacional de Seguros.

**Entrevistas:**

- Entrevista con el Lic. Gerardo Solís, Presidente de la Comercializadora Dinámica de Seguros y de la Cámara Nacional de Entidades Comercializadoras de Seguros, 30 de abril del 2002.
- Entrevista con el Sr. Cristóbal Zawadzki, Presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Seguros, 22 de abril del 2002.
- Entrevista con la Licda. Dixinia Solano, Licenciada del Departamento de Ventas del Instituto Nacional de Seguros, 7 de diciembre del 2001.

**Resoluciones Judiciales:**

- Juzgado Primero de Trabajo, N°152 de 13 H. de 17 de octubre de 1951.
- Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, N° 51 de las 15:40 horas del 9 de setiembre de 1983. Juicio Arbitral de INS

contra I.N. de P.S.A.

- Resolución de la Dirección del Registro Público, de las 15:00 horas del 14 de mayo de 1987).
- Voto de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia No. 4647 de las 11:45 horas del 18 de junio de 1999.
- Sala de Casación de la Corte Suprema de Justicia No. 41 de las 15:30 horas del 27 de abril de 1965.

#### **Direcciones Electrónicas:**

- <http://www.ins.co.cr>
- <http://www.legicol.com/rubros.htm>
- <http://www.nacion.co.cr/concertacion/ins.html>
- <http://www.simv.org/actividades/Antigua2000/ponenciaViviann>
- <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/99/art/7.htm>
- <http://www.iimv.org/miembros/uruguay.htm>
- <http://colegioabogados.org/normas/superintendencia.htm>
- <http://www.bcra.gov.ar/folio/B7332.pdf>



- <http://www.finteramericana.org/historia/hist-argentina.htm>
- <http://www.assalweb.org/htm>