

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES



ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS

IRIS VICTORIA CARDONA CONDE

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2015

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS**



**IRIS VICTORIA CARDONA CONDE**

Previo a conferirsele el grado académico de

**LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

y los títulos profesionales de

**ABOGADA Y NOTARIA**

**Guatemala, noviembre de 2015**

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA  
DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
DE LA  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**DECANO:** MSc. Avidán Ortiz Orellana  
**VOCAL I:** Lic. Luis Rodolfo Polanco Gil  
**VOCAL II:** Licda. Rosario Gil Pérez  
**VOCAL III:** Lic. Juan José Bolaños Mejía  
**VOCAL IV:** Br. Mario Roberto Méndez Alvarez  
**VOCAL V:** Br. Luis Rodolfo Aceituno Macario  
**SECRETARIO:** Lic. Daniel Mauricio Tejada Ayestas

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ  
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

**Primera fase:**

Presidente: Lic. Héctor Rolando Villagrán Recinos  
Vocal: Licda. Evelyn Malú Hernández Pineda  
Secretario: Lic. José Luis De León Melgar

**Segunda Fase:**

Presidente: Lic. Carlos Ernesto Garrido Colón  
Vocal: Lic. Rubén Alonso Flores Monroy  
Secretario: Lic. Héctor René Granados Figueroa

**RAZÓN:** “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis” (Artículo 43 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público).

Lic. Dodanim Uzziel Guerra Guzmán  
Abogado y Notario  
5 avenida 11-70, zona 1 Edificio Herrera, 4º. Nivel, oficina 4-E, Guatemala  
Teléfono 2238-1503, 40639729  
Colegiado 9,002



Guatemala, 20 de agosto de 2012.

**Dr. Bonerge Amílcar Mejía Orellana**  
Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Su Despacho.



**Señor Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis:**

En atención a providencia de esta dirección, de fecha seis de febrero del año dos mil doce, se me nombra Asesor de Tesis de la Bachiller **IRIS VICTORIA CARDONA CONDE**, quien se identifica con el carné estudiantil **200120918**, quien elaboró el trabajo de tesis intitulado: **“ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS”**. Habiendo asesorado el trabajo encomendado, me permito emitir el siguiente:

**DICTAMEN:**

Al recibir el nombramiento, se establece comunicación con la Bachiller **IRIS VICTORIA CARDONA CONDE** con quien procedí a efectuar la asesoría del plan de investigación y de tesis, el que se encontraba congruente con el tema a desarrollar, y en consenso con el ponente del tema, se decidió sobre la manera de elaborarlo, y se concluyó que el título de la investigación será: **“ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS”**.

Durante el desarrollo del trabajo de elaboración de tesis, la bachiller **IRIS VICTORIA CARDONA CONDE**, tuvo el empeño y atención cuidadosa en el desarrollo de cada uno de los temas que comprenden el trabajo de tesis, el cual tiene un alto contenido científico, utilizando la ponente un lenguaje altamente técnico acorde al tema desarrollado; y haciendo uso en forma precisa del contenido científico sobre la metodología y técnicas de investigación utilizadas, lo que se refleja en las conclusiones y recomendaciones que se mencionan en el trabajo las cuales son congruentes con el tema.

El suscrito estima oportuno emitir dictamen favorable y considera que el tema es de mucha importancia puesto que trata acerca de las normas relacionadas con los micro seguros y la aplicación de una ley en Guatemala y así cumplir con uno de los fines del Estado que es el bien común, ya que vendría a beneficiar a la población más vulnerable del país.

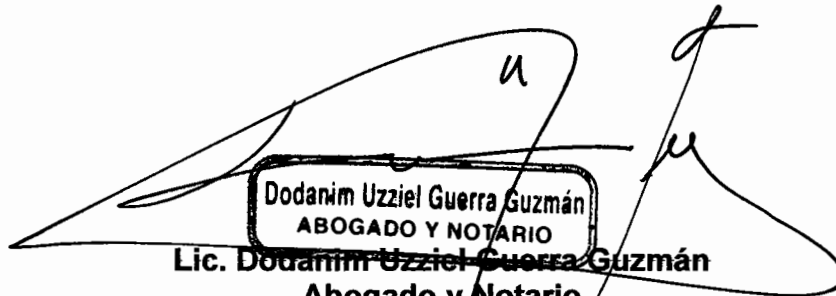
Lic. Dodanim Uzziel Guerra Guzmán  
Abogado y Notario  
5 avenida 11-70, zona 1 Edificio Herrera, 4º. Nivel, oficina 4-E, Guatemala  
Teléfono 2238-1503, 40639729  
Colegiado 9,002

---



En consecuencia emito **DICTAMEN FAVORABLE**, en virtud que el trabajo de tesis de mérito, cumple con los requisitos establecidos en el Artículo treinta y dos del Normativo para la elaboración de tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General, previo **DICTAMEN** del Señor Revisor.

Atentamente,



Dodanim Uzziel Guerra Guzmán  
ABOGADO Y NOTARIO  
Lic. Dodanim Uzziel Guerra Guzmán  
Abogado y Notario  
Colegiado 9,002  
5ª avenida 11-70, zona 1, Edificio Herrera,  
4º nivel, oficina 4-E, Guatemala  
Teléfonos: 2238-1503, 40639729



FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, zona 12  
GUATEMALA, C.A.



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.  
Guatemala, 13 de septiembre de 2012.

Atentamente, pase al LICENCIADO JORGE ELEAZAR MARTÍNEZ ROCA, para que proceda a revisar el trabajo de tesis de la estudiante IRIS VICTORIA CARDONA CONDE, intitulado: "ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS".

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título del trabajo de tesis. En el dictamen correspondiente deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, el cual establece: "Tanto el asesor como el revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes".

  
DR. BONERGE AMILCAR MEJÍA ORELLANA  
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS

cc.Unidad de Tesis  
BAMO/iyf.



**CORPORACIÓN DE ABOGADOS  
MARTINEZ ROCA- & ASOCIADOS**  
6ª. Av. 0-60, Zona 4, Torre II, Of. 904  
Tels. 55153028  
Guatemala, C.A



*Corporación de abogados  
Lic. Jorge Martínez Roca  
Abogado y Notario  
6ta. Avenida 0-60 Centro Comercial 2.04  
Torre Profesional II, oficina 501  
Tels. 23352028-1951-1814*



**DR. BOANERGE AMILCAR MEJIA ORELLANA**  
**JEFE DE LA UNIDAD DE ASESORIA DE TESIS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES**  
**UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA.**

**DR. MEJIA ORELLANA:**

En cumplimiento del cargo que me fuera confiado, y en mi calidad de revisor del trabajo de tesis de la Bachiller **IRIS VICTORIA CARDONA CONDE**, intitulada **"ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS"**.

I. El contenido científico y técnico de la tesis lo refleja en el momento que hace uso de los fundamentos jurídicos y doctrinarios del derecho, así como el manejo adecuado de la terminología jurídica, con lo cual se logra establecer la necesidad de evitar que las normas se contraríen entre sí y evitar violar algún principio básico del derecho.

II. La metodología y las técnicas utilizadas por la bachiller Cardona Conde, evidencian una claridad investigativa, lo cual permitió emplear métodos apropiados al tema, tales como el analítico con el cual determina las particularidades para la regulación y supervisión de los micro seguros; de igual manera, con el método sintético, relacionó los problemas que refleja el no contar con este tipo de servicios; asimismo, con el deductivo, logró establecer los principios y fines que traen como consecuencia de su implementación; de igual forma, se evidenció un adecuado uso de las técnicas de investigación bibliográfica y documental que le permitieron obtener los libros más acertados para llevar a cabo su informe final, así como las técnicas de redacción.

*CORPORACIÓN DE ABOGADOS  
MARTINEZ ROCA- & ASOCIADOS  
6ª. Av. 0-60, Zona 4, Torre II, Of. 904  
Tels. 55153028  
Guatemala, C.A*



III. En cuanto al aporte científico de la investigación se tiene que, el autor advierte que no se tiene regulado ni supervisado la implementación de micro seguros.

IV. Las conclusiones y recomendaciones fueron debidamente utilizadas y plateadas por el sustentante proponiendo así un importante tema de beneficio para la población guatemalteca.

El trabajo de investigación realizado, es un buen aporte para nuestra Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, y tanto por ello y porque cumple con los requisitos mínimos que exigen en el Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, emito **DICTAMEN FAVORABLE**, para que luego de ordenarse la impresión del mismo, el trabajo de tesis sea sometido para su discusión en el examen público que procede.

Deferentemente,

Lic. Jorge Eleazar Martínez Roca  
Abogado y Notario.

**Jorge Eleazar Martínez Roca**  
**ABOGADO Y NOTARIO**






**USAC**  
**TRICENTENARIA**  
 Universidad de San Carlos de Guatemala



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 25 de septiembre de 2015.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la estudiante IRIS VICTORIA CARDONA CONDE, titulado ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICRO SEGUROS. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

*[Handwritten signature]*



BAMO/srrs  
*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

Lic. Avidán Ortiz Orellana  
**DECANO**






## DEDICATORIA

### **A DIOS:**

Por ser mí consuelo, y que me acompañaste y me ayudaste en todas mis decisiones, gracias Dios porque a pesar de todo mis errores has sido incondicional y no dudo que seguirá siendo así por tu amor.

### **A MI MADRE:**

Por apoyo incondicional y su amor, ya que la educación plasmada en mi persona se la debo a ella, le dedico mi recompensa con este triunfo, anhelada, con mis esfuerzos y sacrificios, mil gracias por esperar pacientes este momento y que Dios la bendiga.

### **A MI HIJO:**

Que Dios te guarde mi amor, y con este acto prueba la recompensa del sacrificio de haberme ausentado y no tenerte en mi regazo tus primeros añitos de vida, te amo.

### **A:**

Los profesionales, gracias por su colaboración y paciencia. Y a todos los buenos catedráticos que con lealtad, fidelidad y honorabilidad nos impartieron día a día cada asignatura a cursar.

### **A:**

La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la tricentennial Universidad de San Carlos de Guatemala. Por brindarme los conocimientos que hoy me convierten en una profesional y donde me fue dado el pan del saber.

### **A MI ALMA MATER:**

Única, gloriosa, pontificia, tricentennial, autónoma, constitucional y grande entre las del mundo Universidad de San Carlos de Guatemala, alma que albergó durante todo este tiempo mis sueños de estudiante y de superación, gracias por haberme permitido el honor de forjarme en sus benditas aulas.

# ÍNDICE

Pág.



Introducción.....	i
-------------------	---

## CAPÍTULO I

1. El derecho mercantil y los contratos mercantiles.....	1
1.1. Antecedentes históricos.....	1
1.2. La naturaleza del derecho mercantil.....	4
1.3. Factores que separan al derecho civil del derecho mercantil.....	7
1.4. Fuentes del derecho mercantil y sus principios.....	8
1.5. Los sujetos de una relación mercantil.....	10
1.6. El contrato mercantil.....	11
1.7. Clasificación de los contratos mercantiles.....	12
1.8. Nacimiento del contrato mercantil.....	13
1.9. Génesis del contrato mercantil.....	16
1.10. Formas de contratación.....	18
1.11. Los contratos mercantiles pueden otorgarse en forma verbal o escrita..	19
1.12. Cumplimiento de lo convenido.....	20
1.13. Prueba de los contratos mercantiles.....	20

## CAPÍTULO II

2. El seguro, el contrato de seguro y la póliza.....	23
2.1 Antecedentes del seguro.....	23
2.2 Definición del seguro.....	24
2.3 El reaseguro.....	25
2.4 El coaseguro.....	28
2.5 Diferencia entre el seguro múltiple y el coaseguro.....	29
2.6 El infraseguro.....	30
2.7 El sobreseguro.....	31



2.8 Obligaciones del asegurador.....	34
2.9 Obligaciones del asegurado-tomador.....	36
2.10. Definición de contrato de seguro.....	37
2.11. Función del contrato de seguro.....	39
2.12. Características del contrato de seguro.....	40
2.13. El asegurador.....	42
2.14. El asegurado.....	43
2.15. Beneficiario.....	44
2.16. Principios fundamentales de los contratos de seguro.....	47
2.17. La póliza.....	50
2.18. Contenido de la póliza de seguro.....	51
2.19. Clasificación de las pólizas de seguro.....	53

### CAPÍTULO III

3. La microfinanzas y los microseguros.....	47
3.1. Definición de microfinanzas.....	47
3.2. Ventajas de las microfinanzas.....	50
3.3. Beneficiarios del servicio de microfinanzas.....	51
3.4. Beneficios de la microfinanzas.....	53
3.5. Microfinanzas como opción.....	54
3.6. Tasas de interés por parte de las instituciones microfinancieras.....	55
3.7. La sostenibilidad para el sector de microfinanzas.....	56
3.8. Apoyo estatal al sector microfinanzas.....	58
3.9. El desempeño social y su importancia en el sector microfinanciero.....	59
3.10. Microfinanzas en Guatemala.....	60
3.11. Microseguros.....	62
3.12. Definición de microseguro.....	64
3.13. Variantes del microseguro.....	71
3.14. Características del microseguro.....	72

	<b>Pág.</b>
3.15. Diferencias entre el seguro convencional y el microseguro.....	75

## **CAPÍTULO IV**

4. Regulación legal de los microseguros y la necesidad de que se cree una ley específica en el ordenamiento jurídico guatemalteco.....	79
4.1. Reglas aplicables a los microseguros.....	80
4.2. Beneficiarios de los microseguros.....	86
4.3. Normas aplicables a los microseguros en Guatemala.....	87
4.4. Necesidad de regular los microseguros en Guatemala.....	88
<b>CONCLUSIONES</b> .....	91
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	93
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	95



## INTRODUCCIÓN

La mayoría de la población guatemalteca carece de recursos económicos comparado con el estándar económico medio en un país latinoamericano, por ser un país que pertenece a la periferia es necesario proteger de alguna manera a las población en desventaja, creando figuras protectoras y desarrollándolas en el ordenamiento jurídico, como factores que beneficien a las mayorías para equiparar la desigualdad entre clase media y la clase de pocos recursos, uno de estos factores sería la protección a la vida y a las pequeñas cosas que la clase de pocos recursos llegare a poseer en algún momento determinado, en base a lo anterior se determina que en materia mercantil no existe la figura como protección al riesgo de vida y patrimonios de la población desfavorecida económicamente.

La presente investigación tiene por objeto la creación de una ley específica en el ordenamiento jurídico guatemalteco que regule los microseguros, por lo cual se establece la necesidad de su creación y su regulación.

Esto con el fin de garantizar la solvencia, aptitud, diligencia y responsabilidad de las instituciones que están involucradas y velar porque se proteja al consumidor del microseguro, ya que se debe recordar que va dirigido a población vulnerable.

Como se analiza en el desarrollo de la presente investigación el sector favorecido con la actividad de los microseguros, son todas aquellas personas que no tienen acceso a



un seguro convencional, ya sea por lo complicado de adquirirlo o por la falta de recursos económicos, o ambos. Por lo que sabiendo que es a un grupo vulnerable, se deben tener reglas claras, sencillas y precisas que eviten que se abuse de esta población necesitada de resguardar su patrimonio, su actividad comercial que le permitirá salir de la pobreza, y otros aspectos que encuadran dentro de riesgo que cubren los microseguros; con ello se comprobó la hipótesis planteada.

Se utilizaron diversos métodos, como: El deductivo, que fue útil para determinar, a partir de la observación del fenómeno en general; de ello se sintetizaron las ideas en relación a dicho fenómeno; el analítico con el cual se estudiaron los textos que se refieren al tema y que contribuyeron al desarrollo de la misma. Las técnicas utilizadas fueron la bibliográfica y documental, que permitieron la consulta y el análisis de la bibliografía relacionada con el tema.

La tesis consta de cuatro capítulos, desarrollando en el primero, el derecho mercantil y los contratos mercantiles; en el segundo, el seguro, el contrato de seguro y la póliza; en el tercero, la microfinanzas y los microseguros; y, en el cuarto, regulación legal de los microseguros y la necesidad de que se cree una ley específica en el ordenamiento jurídico guatemalteco.

Esperando que la presente investigación sea un aporte en materia mercantil para mejorar los microseguros en la legislación guatemalteca.



## CAPÍTULO I

### 1. El derecho mercantil y los contratos mercantiles

El Derecho Mercantil, fue generándose con el desarrollo del comercio que es tan antiguo como la propia humanidad y ha implicado siempre una actividad realizada con el propósito de obtener una ganancia, a cambio de aproximar productos al consumidor o por la prestación de un servicio.

#### 1.1. Antecedentes históricos

Antiguamente, todo lo relacionado a el comercio se llevaba a cabo mediante el intercambio de productos, operación denominada trueque y que obedeció a la circunstancia de no existir dinero como medio de cambio o como forma de pago tal como se realiza actualmente.

Los primeros comerciantes que aparecieron en el contexto histórico son los Egipcios quienes llevaban diversos artículos de gran valor y escaso volumen, hasta Babilonia, atravesando el desierto.

Debemos de recordar que durante la comunidad primitiva no existía propiamente la producción. El ser humano solo recolectaba los alimentos básicos para su subsistencia.



Paradójicamente podríamos decir en este sentido, que el hombre en dicho estado del desarrollo social únicamente luchaba porqué no se extinguiera la especie humana.

En esta época tomemos en cuenta, que la sociedad no es inmutable, estática. Está en constante desarrollo en virtud de las leyes sociológicas que determinan su transformación. Así paulatinamente el hombre fue descubriendo los primeros y más rudimentarios instrumentos de producción, que le sirvieron para llevar aunque sea infinitamente la productividad. El hombre dejó de ser nómada, se estaciono en lugares donde su desenvolvimiento era más adecuado. Principio a talar bosques, a dedicarse a la agricultura y a la ganadería.

Su organización era el de la Gens, más bien de carácter familiar y posteriormente la organización fue tribal con marcadas características sacerdotales, organizativas y rudimentariamente coercitivas. Al acentuarse el hombre en un lugar determinado, surgió la lucha entre las tribus.

Así también como surge la propiedad privada y la lucha de clases. La tribu vencedora daba muerte a los vencidos; pero paulatinamente, en vez de darles muerte principiaron a utilizarlos en el trabajo de la tierra; surgió el primer modo de producción: la esclavitud. Pero para mantener el avasallamiento era sumamente difícil, era necesario para la insipiente clase dominante crear los mecanismo adecuados surgió el Estado y las leyes.

Después del nacimiento de la propiedad privada y la lucha de clases, nació el derecho, el cual lo define: Manuel Ossorio citando a Duguit “estima que el derecho es la regla de conducta impuesta a los individuos que viven en sociedad, regla cuyo respeto se considera, por una sociedad y en un momento dado, como la garantía del interés común, cuya violación produce contra el autor de dicha violación una reacción colectiva”<sup>1</sup>.

Según el derecho mercantil establece que: “es una parte del ordenamiento privado que regula a los empresarios mercantiles y su estatuto, así como a la actividad externa que aquéllos desarrollan por medio de una empresa”<sup>2</sup>.

Esta definición hace énfasis en que regula sólo la actividad externa de la empresa, ya que otros aspectos de la misma son materia de otras ramas del derecho. También pueden tenerse como adecuadas las definiciones que dicen el derecho mercantil es el “derecho ordenador de la actividad económica constitutiva de empresa, o derecho ordenador de la organización y de la actividad profesional de los empresarios”<sup>3</sup> o “conjunto de normas que regulan el estatuto jurídico del comerciante o empresario mercantil y de la empresa y sus instrumentos jurídicos”<sup>4</sup>.

En Guatemala se debe establecer que el derecho mercantil tal como es entendido “El derecho mercantil guatemalteco es el conjunto de normas jurídicas, codificadas o

---

<sup>1</sup> Ossorio, Manuel. **Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales**. Pág. 226.

<sup>2</sup> Broseta Pont, Manuel. **La empresa**. Pág. 295.

<sup>3</sup> Uría, Rodrigo. **Derecho mercantil**. Pág. 6.

<sup>4</sup> Vásquez Martínez, Edmundo. **Derecho mercantil**. Pág. 14.



no, que rigen la actividad profesional de los comerciantes, las cosas o bienes mercantiles y la negociación jurídica mercantil”<sup>5</sup>

El derecho mercantil, se clasifica como parte del ordenamiento privado, ya que regula a los empresarios en sus distintas actividades en una empresa o en el presente caso una institución bancaria, ya que el derecho mercantil es un derecho ordenador de la actividad económica.

## **1.2. La naturaleza del derecho mercantil**

La progresiva división del trabajo, va a condicionar las relaciones sociales que posteriormente hicieron surgir el derecho mercantil. Con la aparición del mercader, que sin tomar parte directa en el proceso de la producción, hace circular los objetos producidos llevándolos al consumidor, surge el profesional comerciante.

La riqueza que se produce adquiriendo la categoría de mercancía o mercadería, en la medida en que es elaborada para ser intercambiada; para ser vendida, la venta de mercancías que satisfacen las necesidades de la población, tiene un valor de cambio y se producen con ese objeto. En principio, ese intercambio era de producto por producto, por medio del trueque.

En el momento que aparece la moneda como representativa de un valor, se consolidaron las bases para el ulterior desarrollo del comercio y como toda actividad de

---

<sup>5</sup> Villegas Lara, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco. Tomo I.** Pág. 21.



la vida humana, no puede dejar de ser regulada por el derecho.

El doctor René Arturo Villegas Lara, expone respecto al derecho mercantil que: " desde una concepción subjetiva, el derecho mercantil es el conjunto de principios doctrinarios y normas de derecho sustantivo que rigen la actividad de los comerciantes en su función profesional. Se le conoce como subjetivo porque el elemento principal a tomar en cuenta es el sujeto que interviene en el movimiento comercial o desde una concepción objetiva, el derecho mercantil es el conjunto de principios doctrinarios y normas de derecho sustantivo que rigen los actos objetivos de comercio. La ley mercantil ya no se refería exclusivamente a los sujetos, sino que se refería a una serie de relaciones jurídicas tipificadas por códigos mercantiles, cualquiera fuera el sujeto que resultara dentro de las mismas. Los actos o negocios que la ley califica como mercantiles venían a ser la materia jurídica mercantil."<sup>6</sup>

En Roma no existió la división entre derecho civil y derecho mercantil. Es en la edad media donde surge la diferencia de las dos ramas de derecho privado, fue en esa época donde nació la burguesía comerciante.

La inmersión de esta clase social en la composición de la marca una etapa transformadora en todo lo que le rodea y su poder de inducir cambios radica en la riqueza comercial.

---

<sup>6</sup> Villegas Lara, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Tomo I. Pág. 30.



La monarquía estimula a los comerciantes en su función y allí es donde nace el derecho mercantil. Los aportes importantes de esta etapa: letra de cambio, la consolidación de diversos tipos de sociedades mercantiles, fomento del contrato de seguro, inicio del registro mercantil, entre otras.

Lo más importante es que el derecho mercantil se transformo en un derecho autónomo del derecho civil.

Siendo el derecho mercantil un derecho relativamente nuevo, se pueden destacar las siguientes características:

- a) Tiende a ser internacional: Porque en el desarrollo de las actividades comerciales, es decir la producción de bienes y servicios es para el mercado interno e internacional.
- b) Poco formalista: Se establece que es poco formalista, debido a que los negocios mercantiles se concretan con simples formalidades y no son contratos solemnes, con algunas excepciones tales como las sociedades mercantiles y los fideicomisos.
- c) Rapidez: Esta característica, destaca que la actividad desarrollada por el comerciante, debe ser realizada en el menor tiempo posible.



- d) Adaptabilidad: Las actividades jurídicas comerciales en que se desenvuelve el ser humano cambian día a día.

Es por eso que las formas de comerciar se desenvuelven progresivamente debiendo adaptarse a las condiciones reales.

- e) Seguridad jurídica: Basados en la observancia estricta de que la negociación mercantil tiene como fundamento la verdad sabida y en la buena fe, guardada.

Es menester que ningún acto posterior pueda desvirtuar lo que las partes han querido al momento de obligarse en una negociación mercantil.

### **1.3. Factores que separan al derecho civil del derecho mercantil**

Dentro de los factores que ayudaron a separar el derecho civil del mercantil, pueden enunciarse los siguientes:

- I. El origen de la codificación varía del derecho civil al mercantil.

La ley mercantil siempre deviene de lo empírico, de lo factico, de las prácticas comerciales que preceden al concepto teórico. El derecho civil postula exigencias de una profunda cohesión en la sistematización de los conceptos más generales.



II. El derecho mercantil tiende a ser internacional.

La existencia de los llamados títulos de crédito sólo funciona dentro de un derecho flexible, rápido y poco formalista como el derecho mercantil.

Los negocios a distancia provocan problemas que en el derecho civil no resuelven en forma rápida.

De tal forma que los negocios mercantiles se desarrollan en masa, a diferencia de los civiles que generalmente son aislados.

#### **1.4. Fuentes del derecho mercantil y sus principios**

La palabra fuente del derecho significa origen, fenómeno de donde proviene.

Dentro de las fuentes del derecho mercantil se encuentra la costumbre, se le conoce como usos mercantiles.

La costumbre interpretativa sirve para clarificar o interpretar el sentido de una norma contractual o de derecho vigente, no produce derecho.

Seguidamente se encuentra la jurisprudencia, correctamente la norma al caso concreto; es interpretar el derecho vigente y preexistente.



Como fuente principal se encuentra la ley, puesto que es necesario regular cada una de las instituciones del derecho mercantil.

Podemos encontrar además la doctrina es una fuente coadyuvante en la interpretación del contexto legal.

En el derecho mercantil, el contrato es fuente del derecho mercantil en la medida en que recoge convenciones de los particulares, provenientes de la esfera de la autonomía de la voluntad. El contrato es ley entre las partes.

El derecho mercantil se encuentra fundado en varios principios que lo rigen, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

I. Toda prestación se presume onerosa;

La intención de lucro;

La buena fe;

La verdad sabida;

Ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación.





Debe destacarse que los principios de la verdad sabida y buena fe guardada, fundamentales en el desarrollo de actividades comerciales, puesto que es allí donde las partes que se obligan, tácitamente conocen en verdad sus derechos y obligaciones y se vinculan de buena fe en sus intenciones y deseos de negociar, para no darle una interpretación distinta a los contratos, ya que de otra manera se destruiría la seguridad del tráfico y relaciones comerciales.

### **1.5. Los sujetos de una relación mercantil**

Como sujetos del derecho mercantil, encontramos al comerciante individual que son aquellas personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria.

El Artículo 2 del Código de Comercio establece: "... son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividad que se refieran a lo siguiente: 1. la industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios; 2. La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios; 3. La banca, seguros y fianzas; 4. los auxiliares de los anteriores.... "

En el numeral tres del Código de Comercio indica que comerciante. La banca es un comerciante ya que ejercen en nombre propio y con fines de lucro actividades de banca y comercio.



De conformidad con el Artículo 6 del Código de Comercio preceptúa: "... tienen capacidad para ser comerciantes las personas individuales y jurídicas que, conforme al Código Civil, son hábiles para contratar y obligarse."

La banca como comerciante, tiene la capacidad y son hábiles para contratar y obligarse, conforme al código civil, como persona jurídica.

Cualquier nacional puede ser comerciante, siempre que tenga capacidad para obligarse y contratar, respecto a esto el Artículo 8 del Código de Comercio establece: "Los extranjeros podrán ejercer el comercio y representar a personas jurídicas, cuando hayan obtenido su inscripción de conformidad con las disposiciones del presente Código. En estos casos, tendrán los mismos derechos y obligaciones que los guatemaltecos, salvo los casos determinados en leyes especiales".

El Estado, sus entidades descentralizadas, autónomas o semiautónomas, las municipalidades y, en general, cualesquiera instituciones o entidades publicas, no son comerciantes, pero puede ejercer actividades comerciales, sujetándose a las disposiciones de este código, salvo lo ordenado en leyes especiales.

## **1.6. El contrato mercantil**

René Arturo Villegas Lara dice: "Contrato mercantil es el acto jurídico, que constituye el medio para que se de el movimiento en el tráfico comercial; y aun cuando las obligaciones mercantiles no necesariamente devienen de el, sigue siendo una categoría



para el surgimiento de obligaciones de origen contractual para comerciar en masa, de reducidos formalismos, que casi no se observa en la contratación civil.”<sup>7</sup>

Para establece los preceptos, enunciados y las normas de su desarrollo el Código de Comercio en el Artículo 669, indica sobre los contratos mercantiles: “Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada a manera de conservar, proteger las rectas y honorables intenciones, y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretaciones arbitrarias sus efectos naturales.”

### **1.7. Clasificación de los contratos mercantiles**

Los contratos mercantiles se clasifican según René Arturo Villegas Lara en los siguientes:

- a.1) Contratos bilaterales y unilaterales. Contratos bilaterales son aquéllos contratos en que las partes se obligan en forma recíproca y unilaterales aquéllos en que la obligación recae únicamente en una de las partes contratantes.
- a.2) Oneroso y gratuito: Contrato oneroso e aquel en que la prestación de una de las partes tiene como contra partida otra prestación, los contratos gratuitos se fundan en la liberalidad, se de algo por nada;
- a.3) Consensuales y reales. Es consensual cuando se perfecciona en el momento en que las partes, prestan su consentimiento; en cambio los contratos reales son

<sup>7</sup> Villegas Lara, René Arturo. **Op. Cit.** Pág. 10.



aquéllos en que la perfección del contrato se da siempre y cuando se entreguen la cosa objeto del negocio;

- a.4) Nominados e innominados; la ley le da la nominación legal y en caso contrario es innominado.
- a.5) Principales y accesorios. Cuando un contrato surte efectos por sí mismo, sin recurrir a otro, es principal. Si los efectos jurídicos de un contrato dependen de la existencia de otro, es accesorio;
- a.6) Típicos y atípicos. Un contrato es típico cuando la ley establece sus elementos esenciales: aparece en el listado que da ley. Es atípico, cuando no obstante ser contrato, porque crea, modifica o extingue obligaciones, no lo contempla la ley específicamente;
- a.7) Formales solemnes y no formales. “El derecho mercantil se caracteriza por su poco formalismo. El contrato es formal, cuando ella hace nacer el vínculo; la ausencia de la formalidad anula el contrato. El contrato no es formal cuando el vínculo no deja de surgir por la ausencia de alguna formalidad. Esto último es la regla en el derecho mercantil.”<sup>8</sup>

### **1.8. Nacimiento del contrato mercantil**

De los pueblos Mesopotámicos es importante destacar el número y desarrollo de sus instituciones comerciales. Es así como existió la llamada asociación a corto y largo plazo, la asociación comanditaria, la orden de pago, la comisión; operaciones estas que por ley debían ser materia de un contrato redactado según precisas formulas y suscrito

---

<sup>8</sup> Villegas Lara, René Arturo. **Op. Cit.** Pág. 18.



en presencia de un funcionario, así como de testigos, como forma de dar protección a las partes contratantes.

Fue tan bien organizado y hasta cierto punto perfecto el tráfico mercantil entre los pueblos mesopotámicos que puede afirmarse que sólo les faltó el conocimiento y utilización de la moneda. No obstante ello lo suplieron utilizando como patronos de valor la cebada y los metales, como el cobre, el plomo, la plata y el oro.

#### - **En Fenicia**

Un pueblo muy antiguo, se constituyó en el género del comercio. Los fenicios eran exportadores de lana púrpura y maderas para la construcción, efectos para los cuales condicionaban puertos, instalaban fábricas y comenzaron a reglamentar la actividad comercial a través de tratados que dieron lugar a la iniciación de las operaciones de crédito.

#### - **En Roma**

No era bien visto el comercio, porque en principio sólo se le dio importancia a la arquitectura. No obstante, debido a la conquista de las ciudades más florecientes e importantes en comercio, logró convertirse en una potencia comercial y económica. Para esto desarrolló el tráfico marítimo y terrestre durante mucho tiempo, la actividad comercial la desarrollaban personas que no tenían la calidad de ciudadanos romanos

(peregrinos), llegando a aparecer ciertas agrupaciones profesionales de comerciantes o mercaderes, lo cual determinó el surgimiento de exigencias económicas que debían de ser reguladas y resueltas por el derecho. Nacieron nuevas instituciones jurídicas que se aplicaron y transformaron las propias instituciones civiles romanas.

No obstante esto, no surgió un derecho especial para el comercio, distinto y separado del *Ius Civile*, debido a que el Derecho Romano por su naturaleza era esencialmente dinámico, sus extraordinarias condiciones de adaptación y flexibilidad ante las nuevas exigencias sociales y su particular sistema de aplicación por el pretor, hicieron innecesarias la aparición del derecho mencionado.

Pero, a pesar de que en Roma no existieron normas especiales de carácter mercantil, se desarrolló en la materia que dio origen a un sin número de instituciones mercantiles que hoy encuentran su consagración legal en los diferentes códigos de comercio en el mundo, como por ejemplo: el arbitraje, el aval bancario, la sociedad, el contrato mercantil de intereses, de seguros y las primeras bases de la quiebra entre otros.

“Son acuerdos de voluntades sobre una misma cosa, de los cuales nacen derechos y obligaciones recíprocas, con el fin de obtener lucro.”<sup>9</sup> Álvarez del Manzano, citado por Francisco Cervera y Jiménez. El fin es el lucro o provecho, según el citado tratadista, la nota característica de los contratos mercantiles. Este es también el criterio de Vidari, quien afirma: que para calificar de mercantil un contrato no se ha de atender a la cualidad de las personas, ni a ninguna otra consideración, sino a la naturaleza objetiva

---

<sup>9</sup> Cervera y Jiménez, D. Francisco. **Diccionario de derecho privado**. Pág. 280.



de la prestación y contraprestación, es decir, a los fines que se proponen los contratantes. Debiéndose caracterizar el contrato en todo caso por su objeto, que ha de ser un hecho propio de la industria comercial. Son elementos esenciales de este contrato mercantil: el sujeto, el objeto y la causa, es decir la persona, las voluntades de las cuales determinan el nexo que las obliga entre sí; la cosa sobre la que recaen las obligaciones, con los derechos correlativos, y la finalidad que los contratantes se proponen, o, en otros términos, el motivo determinante del contrato. Doctrinariamente, éste responde a una teoría general; esto puede ser considerado con independencia de las circunstancias del sujeto, de la naturaleza del objeto y de la índole de la causa. Esta doctrina general, propia del Derecho Privado suele estar contenida en el Derecho Civil.

Situándonos en el plano de la legalidad comercial, podemos decir que los contratos mercantiles, es el resultado de un acto de comercio, y actos de comercio lo son los comprendidos en el Código de Comercio y cualquier otro de naturaleza análoga.

### **1.9. Génesis del contrato mercantil**

El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, dar alguna cosa o prestar algún servicio. En otros términos, para que haya contrato es indispensable: a) El consentimiento de los contratantes; b) La existencia de un objeto cierto que sea materia del contrato y c) La causa de la obligación que se establezca. Supuestos, por tanto los restantes requisitos, lo fundamental para la existencia del contrato es el consentimiento de los contratantes.



## - **La oferta**

Constituye el punto de partida de dicho proceso. El comerciante, verbalmente, en presencia de un presunto comprador ofrece un servicio o lo efectúa a través del teléfono, o por carta o telegrama o por medio de catálogos de la empresa, o por las indicaciones del precio puestas sobre los géneros en los escaparates del establecimiento. Mientras tanto es evidente que no existe contrato; pero sí un elemento primordial del mismo, podríamos decir, a propósito para producir la chispa del contrato.

La oferta obliga al oferente, siempre que no se pruebe que había dejado de estar subsistente; por ejemplo: por haber sido sustituidos los precios de un catálogo tanto tiempo que prudencialmente aquellos precios no pueden estimarse vigentes.

## - **La aceptación**

Es decir, la declaración de voluntad de la persona a quien iba dirigida la oferta, o, cuando ésta tenga carácter público, de una persona determinada, asintiendo respecto del contenido de dicha oferta, es la que determina el nacimiento del contrato.

Así como su perfección, que se produce al concurso de la oferta, de la aceptación sobre la cosa y la causa del contrato, existe consentimiento, y los contratos se perfeccionan, estos existen y obligan al cumplimiento de lo pactado a todas las consecuencias conforme a la buena fe, al uso y a la ley.





## - **La perfección del contrato**

No puede confundirse con su ejecución o consumación, ni en términos generales, hacerla depender de las formalidades externas del mismo contrato. Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y, como consecuencia del perfeccionamiento de los mismos, los contratantes vienen obligados a cumplimentarlos.

## - **El consentimiento**

En cuanto al consentimiento, interesa tener en cuenta: a) Que sólo pueden prestarlos los que tengan capacidad legal; b) Que es nulo el prestado por error, intimidación, violencia o dolo, siempre que concurran en éstos los requisitos señalados por la ley; c) Que el consentimiento generalmente ha de ser expreso, no pudiendo invocarse el silencio como manifestación tácita de voluntad y d) Que el momento de la perfección depende de la forma de la oferta, de sus posibles modificaciones y del medio utilizado para expresar la conformidad del aceptante.

### **1.10. Formas de contratación**

La ley mercantil respeta en principio, la libertad de los contratantes respecto de la forma y el idioma de los contratos. En ciertos casos prescribe formas o solemnidades especiales.



En los contratos que se otorgan en el extranjero, en la ley del país respectivo la que debe observarse respecto de los requisitos formales.

Las convenciones ilícitas no producen obligación ni acción. El Artículo 671 del Código de Comercio de Guatemala estipula: en su último párrafo; “los contratos celebrados en territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo, se extenderán en el idioma español”.

#### **1.11. Los contratos mercantiles pueden otorgarse en forma verbal o escrita**

Es importante mencionar en el primer supuesto, cabe que los contratantes estén presentes o que, no coincidiendo en el mismo punto, se valgan de un elemento de transmisión de la voz, como el teléfono, por ejemplo. Ya que toda persona puede contratar y obligarse: a) Por escritura pública; b) Por documento privado o por acta levantada ante el alcalde del lugar; c) Por correspondencia; y verbalmente, como lo estipula el Artículo 1575 del Código Civil que dice: “El contrato cuyo valor exceda de trescientos quetzales, debe constar por escrito. Si el Contrato fuere mercantil puede hacerse verbalmente si no pasa de mil quetzales”. La forma escrita puede ser pública o privada. Las escrituras públicas y las pólizas y contratos intervenidos por agente con facultades notariales tienen carácter público. Entre los documentos privados se cuentan las escrituras no autorizadas por notario ni intervenidas por agente, los valores y efectos mercantiles, las facturas. En la forma escrita del contrato mercantil lo estipula el Artículo 671 del Código de Comercio de Guatemala y establece: “Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualquiera que



sean la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezcan que quisieron obligarse”. Pero el contrato sea civil o mercantil que tenga que inscribirse o anotarse debe constar en escritura pública, como lo estipula el Artículo 1576 del Código Civil que establece: “Los contratos que tengan que inscribirse o anotarse en los registros, cualquiera que sea su valor, deberán constar en escritura pública.”

### **1.12. Cumplimiento de lo convenido**

No hay que confundir la perfección del contrato con su ejecución o cumplimiento. El contrato perfecto es contrato que debe cumplirse. Puede ocurrir que exista acuerdo entre las partes contratantes; que habiendo voluntad de cumplir, surjan dificultades a causa de la diversidad de interpretaciones; y que, por parte de algunos de los contratantes, haya negligencia u oposición al cumplimiento de lo pactado.

En el primer caso, los contratos han de cumplirse de buena fe, según sus términos, sin tergiversar el sentido recto, propio y usual de las palabras escritas, ni restringir los efectos que se deriven naturalmente del modo con que los contratantes se hayan obligado.

### **1.13. Prueba de los contratos mercantiles**

Si los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y éste se expresa por medio de la palabra, los contratos verbales se adaptan perfectamente a la contratación



mercantil y lo cierto es que ellos son los que predominan dentro de la tupida red del tráfico comercial. Para él buen comerciante, la palabra y la buena fe tienen algo de sagrado, cimentándose en ellas el crédito comercial, que descansa no sólo en el fiel cumplimiento de las obligaciones económicas, sino también en la moralidad del comerciante, en su seriedad, en el esmero con que hace honor a su palabra, los agobios económicos y el afán desmesurado de lucro del banco y de ganancia ensombrecen el valor de la palabra y la misma complejidad contractual; la trascendencia de determinados contratos y la técnica de los negocio, obligan a adoptar formas de contratación mercantil distintas de las verbales, las modalidades principales de las cuales se ha expuesto.





## CAPÍTULO II

### 2. El seguro, el contrato de seguro y la póliza

#### 2.1. Antecedentes del seguro

Los antecedentes del seguro los encontramos en las antiguas civilizaciones de donde se utilizaban prácticas que constituyeron los inicios de nuestro actual sistema de seguros. Probablemente las formas más antiguas de seguros fueron iniciadas por los Babilonios y los Hindúes. Estos primeros contratos eran conocidos bajo el nombre de contratos a la gruesa y se efectuaban, esencialmente, entre los banqueros y los propietarios de los barcos. Con frecuencia, el dueño de un barco tomaría prestados los fondos necesarios para comprar carga y financiar un viaje.

El contrato de préstamos a la gruesa especificaba que si el barco o carga se perdía durante el viaje, el préstamo se entendería como cancelado. Naturalmente, el costo de este contrato era muy elevado; sin embargo, si el banquero financiaba a propietarios cuyas pérdidas resultaban mayores que las esperadas, este podía perder dinero.

Los vestigios del seguro de vida se encuentran en antiguas civilizaciones, tal como Roma, donde era acostumbrado por las asociaciones religiosas, coleccionar y distribuir fondos entre sus miembros en caso de muerte de uno de ellos.



Con el crecimiento del comercio durante la Edad Media tanto en Europa como en el cercano oriente, se hizo necesario garantizar la solvencia financiera en caso que ocurriese un desastre de navegación. Eventualmente, Inglaterra resultó ser el centro marítimo del mundo, y Londres vino a ser la capital aseguradora para casco y carga. El seguro de incendio surgió más tarde en el siglo XVII, después que un incendio destruyó la mayor parte de Londres.

Después de ese suceso se formularon muchos planes, pero la mayoría fracasaron nuevamente debido a que no constituían reservas adecuadas para enfrentar las pérdidas subsecuentes de las importantes conflagraciones que ocurrieron.

“Las sociedades con objeto asegurador aparecieron alrededor del año 1,720, y en las etapas iniciales los especuladores y promotores ocasionaron el fracaso financiero de la mayoría de estas nuevas sociedades. Eventualmente las repercusiones fueron tan serias, que el parlamento de Londres restringió las licencias de tal manera que sólo hubo dos compañías autorizadas. Estas aún son importantes compañías de Seguros en Inglaterra como la Lloyd's de Londres”.<sup>10</sup>

## **2.2. Definición del seguro**

El seguro es un contrato de empresa entendido como tal aquel que sólo puede otorgarse con empresas constituidas ex profeso y legalmente autorizadas para

---

<sup>10</sup> JV Corredor de Seguros. **Historia del Seguro**-.<http://jvseguros.tripod.com.vel>. 21 de Setiembre 2012.



celebrarlos. Es difícil concebir un asegurador no empresario. La necesidad de disponer de crecidos recursos, pero sobre todo de una organización de los numerosos factores del seguro racionalmente operado, primordialmente actuariales, técnicos, jurídicos, médicos, contables y comerciales, solo puede satisfacerse mediante la empresa. Y como es precisamente la intervención de una empresa aseguradora la que atribuye mercantilidad al contrato y además, no legalmente posible celebrar un más seguros que los operadores por las indicadas empresas, la conclusión no puede ser otra: todo contrato de seguro es mercantil.

### 2.3. El reaseguro

Al respecto el autor Uría, señala: “El reaseguro es una modalidad del seguro que cubre el riesgo que asumen los aseguradores al estipular los contratos de seguro directo con sus clientes. Su finalidad es resarcir el daño patrimonial que experimenta el asegurador directo al producirse el evento que obliga a indemnizar a su asegurado.....”<sup>11</sup>

“Es el contrato que un segurador celebra con otro para protegerse de las consecuencias de los seguros que ha otorgado, en cuanto excedan de su capacidad y conveniencia, transfiriendo al reasegurador una parte o la totalidad de los riesgos en las condiciones que se convengan entre ambos. Es una manera de repartir los riesgos, conservando la responsabilidad ante el asegurado. El reaseguro puede contratarse en condiciones iguales o más o menos favorables que las del seguro. Y como características especiales tiene las que no extingue las obligaciones del coasegurador, ni confiere al

---

<sup>11</sup> Uria, Rodrigo. **Derecho mercantil**. Pág. 752.





asegurado acción directa contra el reasegurador. Es, pues, el reaseguro un contrato independiente del seguro, con modalidades propias y su celebración o extinción no influyen sobre el de seguro.”<sup>12</sup>

El profesor Montoya, nos dice: “Se trata de una figura en virtud de la cual es asegurador descarta los riesgos que asume frente a sus asegurados, asegurándose, a su vez, para satisfacer las indemnizaciones que debe pagar, llegado el caso. De este modo es asegurador frente a los asegurados y es asegurado respecto al reasegurador.”<sup>13</sup>

La institución del reaseguro tiene por misión distribuir los riesgos asumidos en el contrato de seguro a efecto de que el asegurador pueda cumplir con su obligación de indemnizar en caso de acontecer un siniestro o conjunto de siniestros que implicarían, por lo general, el desembolso de una suma dineraria altísima, la misma que podría exceder las posibilidades económico-financieras de la compañía aseguradora.

Si bien el contrato de seguro opera como presupuesto del reaseguro, este es un contrato autónomo porque tiene una fuente propia, cual es el acuerdo contractual respectivo entre el reasegurador y el asegurador, las partes que lo celebran son diferentes en relación al contrato de seguro y porque tiene modalidades intrínsecas que guardan independencia respecto de las del seguro, además de no causar su formación o extinción repercusión alguna en cuanto al seguro.

---

<sup>12</sup> López Gonzáles, Patricia. **El reaseguro**. <http://www.ilustrados.com/publicaciones>. 22 de Setiembre 2012

<sup>13</sup> Montoya Manfredi, Ulises. **Op. Cit.** Pág. 107.



El reaseguro es un contrato que presenta las siguientes características:

- a) Consensual: este atributo se presenta con mayor frecuencia que en el contrato de seguro;
- b) Oneroso: es oneroso pues la cobertura tiene, como prestación obligada, una prima en efectivo a cargo del asegurador cedente;
- c) De tracto sucesivo: en razón de que dicha cobertura, se extiende en el tiempo, en relación al seguro directo;
- d) Aleatorio: por cuanto el reasegurador corre la misma suerte que del asegurador.
- e) Bilateral: es un carácter indispensable, ya que se crean derechos y obligaciones recíprocas, que deben ser consignados en el contrato;
- f) Accesorio: debido a que requiere para su perfeccionamiento, de la previa cobertura del asegurador directo;
- g) Nominado: debido a que el nombre de reaseguro está previsto en las leyes respectivas; y
- h) Atípico: en razón de que no está regulado por ninguna ley.



## 2.4 El coaseguro

Halperin, califica al coaseguro como un contrato "...elaborado por el asegurado simultáneamente con más de un asegurador sobre un mismo riesgo; esto es, supone pluralidad de seguros; requiere el consentimiento del asegurado..."<sup>14</sup>

El coaseguro es un contrato en el cual existe un aseguramiento previsto y ordenado sobre un mismo interés y por ende sobre un mismo riesgo, pero que es celebrado con varios aseguradores, donde cada uno de ellos asume una porción del total del riesgo.

El coaseguro estila acordarse mediante una póliza emitida en beneficio del asegurado y firmada por todos los coaseguradores, señalándose las cuotas correspondientes a cada uno de ellos, cuyo valor agregado constituye la unidad del seguro. Uno de los coaseguradores, debidamente nombrado por el conjunto o mayoría de ellos, tienen que asumir la administración del contrato, para lo cual se le autorizarán los poderes del caso.

La empresa aseguradora encargada de la administración y dirección del contrato de coaseguro es conocida como compañía líder denominación en el ámbito de los seguros que se le da y es la encargada de coordinar las relaciones entre el asegurado-tomador y los coaseguradores, quienes para dicha relación contractual se encuentran integrados en un consorcio.

---

<sup>14</sup> Halperin, Isaac. **Contrato de seguro**. Pág. 63.



## 2.5. Diferencia entre el seguro múltiple y el coaseguro

En primer lugar, cabe mencionar que el seguro múltiple: "...tiene lugar cuando un mismo interés se asegura contra los mismos riesgos y aun mismo tiempo por diferentes aseguradores, sin que la suma asegurada por cada uno de ellos haya sido determinada de acuerdo con los demás..."<sup>15</sup>

Esta situación se da cuando existen varios seguros del mismo tipo sobre el mismo objeto, de tal manera que si ocurriera la pérdida, deterioro o destrucción del objeto a consecuencia de un siniestro, cada asegurador pagaría una indemnización, con lo cual se sobrepasaría el valor real del objeto y sería causa de lucro para el asegurado.

Es por ello que a diferencia del coaseguro, el seguro múltiple contempla la posibilidad de que se pueda asegurar el objeto por un valor superior al real, ya que se celebran varios contratos y si ocurre el siniestro cada asegurador indemniza al asegurado; a diferencia del coaseguro en el cual la responsabilidad de indemnizar se divide en forma proporcional entre cada una de las empresas coaseguradoras.

Además también tenemos que, en el seguro múltiple existen varios aseguradores que aseguran en forma separada, pero simultánea el mismo objeto, el mismo interés y el mismo riesgo; a diferencia del coaseguro en donde también existe pluralidad de aseguradores, pero todos ellos aseguran en forma conjunta el mismo objeto, el mismo interés y el mismo riesgo.

---

<sup>15</sup> Montoya Manfredi, Ulises. **Op. Cit.** Pág. 106.



Finalmente tenemos que en el seguro múltiple existe una falta de consentimiento de los aseguradores respecto de dicha situación, en cambio en el coaseguro si existe un acuerdo previo entre todos los aseguradores en el sentido de asegurar entre ellos un mismo objeto, un mismo interés y un mismo riesgo que generalmente consta en una sola póliza de seguros.

## **2.6 El infraseguro**

Podemos hablar de infraseguro, si tenemos que la suma asegurada es inferior al valor del interés asegurado, en este supuesto se estima que el asegurado solo esta protegido en cuanto a los daños que sufra el objeto al acontecer el siniestro, en un porcentaje igual al que represente la suma asegurada con relación al valor del interés asegurado.

Al respecto Halperin, señala que: "Existe infraseguro.... Cuando la suma asegurada es menor que el valor total del interés asegurable. Es perfectamente posible y licito, sea que se trate de una parte alícuota o no.

Su efecto es hacer aplicable la regla proporcional; es decir que por la parte no cubierta el asegurado soporta el daño en la medida del infraseguro; y cuando el siniestro es parcial, el asegurador sólo debe indemnizar en proporción...

Su fundamento radica en la proporcionalidad e la indemnización a las primas pagadas; el asegurador se perjudicaría en beneficio injusto para el asegurado, ya que este



aparecería percibiendo una indemnización desproporcionada a las primas efectivamente pago.”<sup>16</sup>

## 2.7 El sobreseguro

Existe sobreseguro cuando la suma asegurada es superior al valor del seguro, al respecto el profesor Montoya nos dice: “En el sobre seguro la suma asegurada es superior al valor del interés, lo que origina una situación de peligro para el asegurador, ya que el asegurado no tendrá interés en la conservación de la cosa y puede verse tentado a provocar el siniestro, a fin de obtener como indemnización una suma mayor al valor real de lo asegurado.”<sup>17</sup>

El sobre seguro puede tener lugar de buena fe, sin que haya voluntad por parte del asegurado de cobrar al asegurador una suma superior al daño que pueda sufrir si se produce el siniestro. Pero también se puede actuar con mala fe, eso se da cuando el asegurado, señala como suma asegurada una que el sabe que excede el valor del interés asegurado, con el objeto de obtener un beneficio económico, esta actitud desnaturaliza el contrato de seguro.

## 2.8 Obligaciones del asegurador

En cuanto a la obligación principal del asegurado cierto sector de la doctrina señala que

<sup>16</sup> Halperin. **Op Cit.** Pág. 462.

<sup>17</sup> Montoya Manfredi, Ulises. **Op. Cit.** Pág. 106.



es del la entidad aseguradora debe preservar su capacidad técnico económica para hacer frente a su deber de pagar la indemnización, sin embargo discrepo con esta postura, ya que las entidades de prestadoras de seguros se encuentran fiscalizadas por la Superintendencia Nacional de Banca de Seguros, por tanto dicha obligación, no es para con el asegurado sino con el Estado.

Otro sector de la doctrina indica que la obligación principal del asegurador es asumir el riesgo.

En lo que concierne a la obligación de pagar la indemnización en el supuesto que el siniestro ocurra, es de mi opinión, que esta es la principal obligación que asume la entidad aseguradora. Esto debido a que el asegurado se obliga a pagar la prima a cambio del compromiso firme de que la aseguradora lo indemnice en caso de ocurrir el siniestro, entonces el deber de indemnizar significa la causa de la obligación del asegurado.

También existen otras obligaciones como por ejemplo:

- a) Obligación de entregar la póliza de seguro y documentos anexos: Con esto se perfecciona el contrato de seguro, cuya vigencia formal comienza a partir de la fecha en la que la entidad prestadora de seguros hace entrega de dicho documento, por ello es obligación de la entidad asegurado de entregar un ejemplar original al asegurador tomador, juntamente con todos los anexos que sean pertinentes.



b) **Obligación de reintegrar la prima no devengada:** La obligación de reintegrar la prima no devengada, parte de la prima percibida, es exigible en ciertos casos en que, debido a la ausencia de interés o riesgo asegurable o a la voluntad de alguna de las partes, cesa la responsabilidad de la entidad aseguradora.

c) **Obligación de pagar la prestación asegurada:** Representa la causa de la obligación que asume el tomador, ya que este paga la prima correspondiente, porque pretende que el asegurador asuma el riesgo que está en el contrato de seguro y cumpla con pagar la indemnización en caso de ocurrir el siniestro.

## **2.9 Obligaciones del asegurado-tomador**

El asegurado también tiene que cumplir diversas obligaciones, en efecto además de hacer efectivo el pago de la prima, tiene que cumplir con otras que resultan del contrato de seguro como las obligaciones de información y de conducta.

Las primeras, se refieren a prestar informes acerca de circunstancias que resultan trascendentales para que el asegurador se forme un visión del estado del riesgo, el tiempo de la formación del contrato y durante la vigencia saber sobre todas las circunstancias que puedan agravar el riesgo, también debe brindar toda la información del siniestro (si ocurriera), la transmisión del objeto asegurado, la pluralidad de seguros, entre otros.





En lo concerniente a las obligaciones de conducta, consisten en los comportamientos activos o omitivos del asegurado, como por ejemplo la obligación de salvar los objetos asegurados, la de no agravar el riesgo, etc.

Entre las principales obligaciones que debe asumir el asegurado-tomador tenemos:

- a) Obligación de pagar la prima;
- b) Obligación de declarar el estado de riesgo;
- c) Obligación de garantía;
- d) Obligación de preservar el estado de riesgo; y
- e) Obligación de declarar los seguros coexistentes.

## **2.10. Definición de contrato de seguro**

Para definir el contrato de seguro, es importante conocer los elementos del mismo, partiendo de los subjetivos que son el asegurador, asegurado y beneficiario, y el elemento objetivo que es el riesgo. Lo anterior se comprueba con las distintas definiciones de autores que definen el contrato de la siguiente manera:



Montoya define el contrato de seguro como: “.... un contrato por el cual una persona (asegurador) se obliga, a cambio de una suma de dinero (prima), a indemnizar a otra (asegurado), satisfacer una necesidad de esta o entregar a un tercero (beneficiario) dentro de las condiciones convenidas, las cantidades pactadas para compensar las consecuencias de un evento incierto, cuando menos en cuanto al tiempo (riesgo) “. <sup>18</sup>

En opinión de Bruck citado por Halperin, es : “ ...un contrato oneroso por el que una parte (asegurador) espontáneamente asume un riesgo y por ello cubre una necesidad eventual de la otra parte (tomador del seguro) por el acontecimiento de un hecho determinado, o que se obliga para un momento determinado a una prestación apreciable en dinero, por un monto determinado o determinable, y en el que la obligación, por lo menos de una de las partes, depende de circunstancias desconocidas en su gravedad o acaecimiento”. <sup>19</sup>

Para Donati citado por Halperin, el contrato de seguro “...puede definirse como ese negocio en que el asegurador, contra el pago u obligación a pagar una prima, se obliga a resarcir al asegurado de las consecuencias del hecho dañoso incierto, dentro de los límites convenidos”. <sup>20</sup>

Vivante, citado por Halperin afirma que el contrato de seguro es “el contrato por el cual una empresa, constituida para el ejercicio de estos negocios, asume los riesgos ajenos mediante una prima fijada anticipadamente. Para él, el requisito de la empresa es

<sup>18</sup>Montoya Manfredi, Ulises. **Derecho comercial**. Pág. 95.

<sup>19</sup>Halperin, Isaac. **Contrato de seguro**. Pág. 31.

<sup>20</sup>Halperin. **Op. Cit.** Pág. 32.

esencial; la prima fijada anticipadamente lo distingue del seguro mutuo; elimina el previsión.”<sup>21</sup>

Se puede definir el contrato de seguro como aquel contrato mercantil contenido en un documento llamado póliza, mediante el cual una persona llamada asegurador (la cual debe ser una persona jurídica legalmente constituida para el efecto) se obliga, a cambio de una suma de dinero, llamada prima, a indemnizar a otra llamada asegurado o a la persona que este designe llamada beneficiario, de un perjuicio o daño que pueda causar un suceso incierto, la cual será pagada al momento de ocurrir el riesgo cubierto por el seguro.

Los riesgos a que están expuestas las cosas y la vida humana han determinado el nacimiento y desarrollo del seguro. Este constituye una forma eficaz de hacer frente a los riesgos y de prever las pérdidas o daños que su realización significa.

## **2.11. Función del contrato de seguro**

La función principal de los contratos de seguros es la de compensar los riesgos. La protección de los bienes de una persona cualquiera que estos sean, o la integridad y la vida misma de una o varias personas, es el objetivo de la celebración de un contrato de esta naturaleza. Cabe esclarecer que la protección es de carácter financiera, puesto que se prevé la contingencia económica de riesgo mismo de vivir, ya sea ante el evento de que acontezca un siniestro la aseguradora resarcirá los gastos económicos que se

---

<sup>21</sup>Halperin. **Op. Cit.** Pág. 33.



generen en los términos contratados, o bien pagará una suma determinada de dinero como indemnización.

Las personas recurren al seguro para ampararse de los riesgos que las amenazan y con el objeto de neutralizar económicamente los efectos dañosos producidos por el evento previsto. Todo seguro tiende satisfacer una futura necesidad económica.

## **2.12. Características del contrato de seguro**

El contrato de seguro presenta las siguientes características:

Es un acto de comercio: Efectivamente el contrato de seguro constituye un contrato mercantil, regulado en el Código de Comercio y en otros aspectos supletoriamente por la legislación civil.

Es un contrato solemne: El contrato de seguro es solemne, de manera que para su perfeccionamiento se produce a partir del momento en que el asegurador suscribe la póliza, la firma del asegurador sirve para solemnizar el acuerdo previo de voluntades entre las partes contratantes, respecto a los elementos del seguro.

Es un contrato bilateral: En razón de que genera derechos y obligaciones para cada uno de los sujetos contratantes.



Es un contrato oneroso: Es oneroso, porque significa para las partes un enriquecimiento y empobrecimiento correlativos.

Es un contrato aleatorio: Es aleatorio porque tanto el asegurado como el asegurador están sometidos a una contingencia que puede representar para uno una utilidad y para el otro una pérdida. Tal contingencia consiste en la posibilidad de que se produzca el siniestro. Al respecto el profesor Montoya dice : “El carácter aleatorio del contrato no desaparece por el hecho de que las compañías aseguradoras dispongan de tablas estadísticas que les permite determinar el costo de los riesgos, en función de lo cual fijan el importe de las primas.... es decir que si bien la actividad aseguradora en si es cada vez menos riesgosa en la medida del perfeccionamiento de los medios para determinar la frecuencia de los riesgos, el contrato sigue siendo aleatorio tratándose de cada contrato aislado y respecto del asegurado”.<sup>22</sup>

Es un contrato de ejecución continuada: Debido a que los derechos de las partes o los deberes asignados a ellas se van desarrollando en forma continua, a partir de la celebración del contrato hasta su finalización por cualquier causa.

Es un contrato de adhesión: Es un contrato de adhesión porque no existe libre discusión ni negociación, las cláusulas son establecidas por el asegurador, no pudiendo el asegurado discutir su contenido, tan sólo puede aceptar o rechazar el contrato impuesto por el asegurador. Sólo podrá escoger las cláusulas adicionales ofrecidas por el asegurador, pero de ninguna manera podrá variar el contenido del contrato. Pero

<sup>22</sup> Montoya Manfredi, Ulises. **Op. Cit.** Pág. 96.



todo esto dependerá de la voluntad y de la flexibilidad que tenga cada entidad aseguradora.

Con relación a los sujetos que intervienen en el contrato de seguros podemos encontrar dos tipos de sujetos diferenciables por el menor o mayor grado de participación en la manifestación de voluntad al momento de celebrar el contrato.

### **2.13. El asegurador**

Es la persona jurídica que asume los riesgos, debidamente autorizada para ello con arreglo a las leyes y reglamentos. Las sociedades mercantiles juegan un papel fundamental en el desarrollo del contrato de seguro. Incluso encontramos que, en la mayoría de las legislaciones, desaparece la persona natural como asegurador, para que sólo pueda serlo la persona jurídica, es decir, la compañía aseguradora.

### **2.14. El asegurado**

Tiene el carácter de asegurado el titular del interés asegurable. Es aquél cuyo patrimonio resulta afectado con la realización del riesgo. La situación perfecta en el contrato de seguro, en cuanto al equilibrio en la actualización y el cumplimiento de las obligaciones de las partes, se presenta cuando las condiciones del tomador y asegurado se confunden en una misma persona, porque el contrato se celebra en interés de él mismo, y es a él, a quien corresponde verdaderamente el cumplimiento de las obligaciones nacidas del contrato. Lo mismo sucede, naturalmente, cuando hay

representación legalmente conferida, porque también actúa el asegurado por intermedio de su representante.

### **2.15. Beneficiario**

Es una persona que no ha intervenido de forma alguna en la contratación del seguro, más sin embargo es la persona favorecida directamente por daños causados, y en consecuencia es quien recibe los beneficios de dicho seguro, toda vez que es indemnizado directamente por la entidad aseguradora.

### **2.16. Principios fundamentales de los contratos de seguro**

Los principios fundamentales del seguro son la base sobre la que descansa la actividad aseguradora y son las normas que rigen las relaciones entre Asegurador y Asegurado.

Los principios fundamentales son los siguientes:

Principio de buena fe: Llamado la ubérrima fide o la máxima buena fe que debe sustentar la validez del contrato de seguro, cuando las partes se rigen por actos de absoluta veracidad, a fin de evitar todo intento de dolo o mala intención. Este principio se encuentra regulado en el Código de Comercio de Guatemala, como uno de los principios filosóficos de las obligaciones mercantiles incluido el contrato de seguro.



El principio de verdad sabida: Este principio se refiere a la palabra dada por las partes, que se considera como verdad sabida. También forma parte de los principios filosóficos junto al principio de buena fe, y se encuentra regulado en el Artículo 669 del Decreto Ley 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio;

Principio de indemnización: Se basa en que al adquirir una póliza de seguro, no se busca lucrar por parte del asegurado, sino que se trata de no perder al momento de ocurrir el siniestro que cubre el seguro;

Principio de interés asegurable: Vinculado con el anterior, hace que el seguro proteja el valor económico de un bien hasta una suma máxima de pérdida, pero sin exceder el valor real total de dicho bien;

Principio de subrogación: Consecuencia del principio de indemnización, que faculta al asegurador (una vez que ha indemnizado una pérdida) a recuperar de terceras personas responsables, en caso de haberlas; y

Principio de contribución: Según este principio, en caso de que una misma materia asegurada tuviera otros seguros, la pérdida total debe ser compartida por los otros aseguradores en proporción a los capitales asegurados;

Los elementos reales, son elementos reales del contrato de seguro, los bienes que se encuentren relacionados con algunas de las siguientes premisas:





- Vida;
- Accidentes y enfermedades;
- Daños en cualquiera de los siguientes ramos;
- Responsabilidad civil y riesgos profesionales;
- Marítimo y transportes;
- Incendio;
- Agrícola y de animales;
- Automóviles;
- Crédito;
- Diversos.

## **2.17. La póliza**

Es el instrumento escrito en el cual constan las condiciones del contrato. Aunque no es indispensable para que exista el contrato, la práctica aseguradora la ha impuesto sin excepciones.

Puede emitirse a la orden o al portador, salvo en los seguros de personas, en que debe ser nominativa.

El texto es, en general, uniforme para los distintos tipos de seguros. Las cláusulas adicionales, especiales y las modificaciones al contenido de la póliza se denominan endosos y se redactan en hoja separada, que se adhiere a aquella.



“La póliza es el documento principal del contrato de seguro, en donde constan los derechos y obligaciones de las partes.....es un documento privado redactado en varios folios. Las condiciones generales están impresas, mientras las condiciones particulares están normalmente mecanografiadas”.<sup>23</sup>

## **2.18. Contenido de la póliza de seguro**

a. La póliza de seguro debe contener:

- La información necesaria para identificar al asegurado y al asegurador, y de ser necesario el nombre del beneficiario;
- Fecha de emisión de la póliza, periodo de vigencia;
- Descripción del seguro, los riesgos cubiertos y las sumas aseguradas;
- La designación y el estado de los objetos que son asegurados;
- La especificación de la prima que tiene que pagar el asegurado, así como la forma y el lugar de pago;
- Las causales de resolución del contrato;
- El procedimiento para reclamar la indemnización en caso de ocurrir el siniestro;
- Cláusulas que aclaren o modifiquen parte del contenido del contrato de póliza;
- La definición de los términos mas importantes empleados en la póliza; y
- La indicación de los seguros existentes sobre el mismo objeto y riesgo.

---

<sup>23</sup> Gonzáles Barrón, Gunther. **El contrato de seguro en el Perú**. Pág. 120.



## b. Condiciones de la póliza de seguro

A su vez las pólizas de seguros contienen ciertas condiciones que son las siguientes:

**Condiciones generales:** Aquellas establecidas para ser aplicadas a todos los contratos de seguros de una misma clase expedidos por la entidad aseguradora, estas representan el conjunto de reglas que establece el asegurador para regular la operación jurídica de cada contrato que emita, las condiciones generales son uniformes para todos los contratos de seguros de un mismo tipo emitidos por la misma empresa de seguros.

**Condiciones particulares:** Aquellas que individualizan el seguro y respecto de las cuales surgen las voluntades que generan el acuerdo de los sujetos contratantes y da origen al correspondiente contrato de seguro. Prevalen sobre las condiciones generales por su carácter específico.

**Condiciones especiales:** estas condiciones suelen introducirse en determinadas clases de pólizas de acuerdo a su función específica, a la naturaleza de los objetos o a las personas aseguradas. Estas condiciones tienden a delimitar determinada cláusula o conjunto de cláusulas, también prevalecen sobre las cláusulas generales.

### **2.19. Clasificación de las pólizas de seguro**

"Las pólizas se pueden clasificar en:



a) Con relación al ámbito de aplicación...

Simple: son aquellas en las que el objeto se determina con precisión, sin que pueda ser reemplazado.

Flotantes: son aquellas que cubren una pluralidad de objetos, sustituibles, mientras dure el contrato.

b) En relación con el sujeto a favor del cual se extienden:

Nominativas (persona determinada)

A la orden (persona determinable) (Muchos tratadistas sostienen que estos documentos no se convierten en títulos crediticios).

Al portador (persona indeterminada).

Individuales y colectivas (Según el número singular o plural de los asegurados).

Automáticas (sin fecha de la asunción del riesgo) y De Revalorización (reajustables para prevenir la inflación).

c) En cuanto a la manera de redactarlas

Con cláusulas impresas, contienen el condicionado general utilizado para toda clase de riesgos. Deben ser aprobadas por la autoridad competente.



Con cláusulas manuscritas, contienen el condicionado particular conforme a la naturaleza específica de cada riesgo. En caso de que surjan discrepancias entre ambas formas<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup>Rodríguez Pastor, Carlos. **Derecho de seguros y reaseguros**. Pág. 113.



## CAPÍTULO III

### 3. La microfinanzas y los microseguros

Previo a desarrollar el tema de los microseguros, es necesario, conocer el ámbito dentro del cual se desarrolla el mismo, y cómo se encuentra íntimamente ligado a las microfinanzas, por lo que nos referiremos a este tema a continuación.

#### 3.1. Definición de microfinanzas

Las microfinanzas se definen a menudo como los servicios financieros para los y las clientes de bajos ingresos. En la práctica, el término se usa más precisamente para referirse a los préstamos y otros servicios de los proveedores que se identifican a sí mismos como instituciones microfinancieras” (IMF). Estas instituciones utilizan los nuevos métodos y servicios desarrollados durante los últimos 30 años para ofrecer pequeños préstamos a las y los prestatarios no asalariados, teniendo poca o ninguna garantía. Estos métodos incluyen préstamos grupales y solidarios, requisitos de ahorros pre-préstamo, aumento gradual del préstamo y una garantía implícita de acceso directo a préstamos futuros si los préstamos son reembolsados íntegramente y con prontitud, entre otros.

En términos generales, las microfinanzas se refieren a un movimiento que prevé un mundo en el que los hogares de bajos ingresos tienen acceso permanente a una gama



de servicios de alta calidad para financiar sus actividades generadoras de ingresos, crear activos, estabilizar el consumo y proteger contra los riesgos.

Estos servicios no se limitan a los créditos, sino que incluyen ahorros, seguros, transferencias de dinero y otros.

Los microcréditos se refieren a pequeños préstamos para las y los prestatarios no asalariados con poca o ninguna garantía, proporcionada por instituciones registradas legalmente. Las microfinanzas se refieren normalmente a los microcréditos, ahorros, seguros, transferencias de dinero y otros productos financieros dirigidos a las personas de bajos ingresos.

Podemos definir las microfinanzas como los préstamos que se dirigen a personas o a grupos con pocos medios económicos y que normalmente están excluidos del sistema financiero tradicional. Aunque la idea de los pequeños préstamos a nivel local no es nueva, el sector de las microfinanzas inició su camino con el profesor Muhammad Yunus, que se doctoró en Estados Unidos y volvió a su país para, posteriormente, ser nombrado profesor de economía de la Universidad de Chittagong, en su ciudad natal. Después de haber vivido la hambruna del 1974 en su país, Bangladesh, inició su actividad local de ayudar a los más pobres.

Su primer préstamo, fue en 1976, en el pueblo de Jobra, situado cerca de su Universidad. El profesor Yunus vio que algunas mujeres de Jobra fabricaban muebles de bambú y que tomaban préstamos usurarios para poder comprar el bambú, con el

resultado de que todos sus beneficios desaparecían. Prestó el equivalente a casi 20 euros de su bolsillo a 47 mujeres y vimos el nacimiento del movimiento moderno de las microfinanzas.

De esos comienzos, crecieron con más préstamos similares y, posteriormente profesor Yunus estableció el Banco Grameen con su dedicación en este tipo de préstamo. Años después, como se comenta en estas páginas, el profesor Yunus, ya conocido como el banquero de los pobres, y su Banco Grameen ganaron el Premio Nobel de la Paz”.<sup>25</sup>

Los micropréstamos siguen este patrón, préstamos relativamente pequeños a los niveles de la sociedad económicamente más desfavorecidos y con un claro uso para los fondos prestados. Además, se cobra intereses y estos intereses cobrados suelen estar por encima de los intereses del mercado en general.

Es importante entender que las microfinanzas son negocios con ánimo de lucro, es decir, son negocios donde se busca rentabilizar los préstamos. Sus dos puntos diferenciadores fundamentales son que los préstamos son destinados a prestatarios que normalmente no reciben financiación ajena o, si lo reciben, como las mujeres del pueblo de Jobra que participaron en el primer microcrédito, les cobran intereses a niveles usureros que les consume todo o más de lo que pueden generar en beneficios.

---

<sup>25</sup>Onésimo Álvarez-Moro. **¿Qué son las microfinanzas?**. <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-microfinanzas>. 21 de septiembre de 2012



Normalmente el banquero de microcréditos es un profesional de la comunidad que conoce el ambiente, conoce las familias, conoce los negocios locales y conoce los prestatarios. Además, como muy pocos de sus clientes mantienen una cuenta bancaria en el sistema financiero tradicional, estos profesionales son los que visitan a los clientes para recibir pagos de la deuda y de los intereses. Adicionalmente, gran porcentaje de los clientes son mujeres que han demostrado ser mucho más estables en su perseverancia, diligencia y tenacidad con sus negocios y con el pago de sus préstamos.

Desde sus inicios, por su impacto importante en el desarrollo de los más desfavorecidos, en las microfinanzas también han aflorado grupos que practican esta actividad, y es que aunque sin ánimo de lucro, y se pueden considerar más tipo organizaciones no gubernamentales (ONGs) con el objetivo de ayudar al desarrollo.

### **3.2. Ventajas de las microfinanzas**

Entre las ventajas podemos destacar:

- Abre el mercado financiero a personas con pocos medios económicos.
- Permite que personas con pocos medios económicos puedan hacer frente a proyectos más allá de sus posibilidades.
- Permite el desarrollo a personas con pocos medios económicos.
- Como los que más se benefician son las mujeres, están especialmente dirigidos a ayudar los más desfavorecidos y desamparados de la sociedad.

- Como las mujeres suelen ayudar a su familia y a su entorno inmediato, ayudan al desarrollo en los barrios más desfavorecidos.
- Como son préstamos para usos concretos, cada desembolso implica la creación directa de desarrollo.
- Los banqueros que ofrecen microcréditos provienen de la comunidad local, conocen su ambiente y están cerca para ayudar.
- Aunque los microfinanzas cobran intereses, los niveles están muy por debajo de los cobrados por las otras alternativas, normalmente irregulares o ilegales.
- La posibilidad de las microfinanzas protege a los más desfavorecidos de las garras de los que se aprovechan los que tienen más necesidades.
- Trae dentro de la red de crecimiento a estratos de la sociedad tradicionalmente marginada.

### **3.3. Beneficiarios del servicio de microfinanzas**

Los beneficiarios de las microfinanzas son las personas de bajos ingresos que no tienen acceso a otras instituciones financieras formales. Generalmente, son trabajadores independientes y emprendedores laborando desde sus hogares. Sus microempresas pueden incluir pequeñas tiendas minoristas, ventas ambulantes, producción artesanal y prestación de servicios. En las áreas rurales, las y los microemprendedores se dedican a pequeñas actividades generadoras de ingresos tales como, el procesamiento de alimentos, el comercio y la agricultura.



Los datos sobre la situación de la pobreza de los clientes son limitados y depende de cada institución y del país donde trabajen, pero tienden a mostrar que la mayoría de las y los clientes de las microfinanzas se ubican cerca de la línea de pobreza. Para los hogares que se encuentran en el 10% más pobre de la población típicamente no son contados como clientes del microcrédito tradicional porque carecen de flujos de efectivo estables para reembolsar los préstamos. Y sin embargo, es evidente que algunas instituciones microfinancieras pueden servir a algunos y algunas clientes en el extremo superior de la población que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. En muchos casos las mujeres constituyen la mayoría de los clientes servidos.

Desde hace tiempo y en la última década, algunas instituciones microfinancieras han iniciado el desarrollo de una gama de productos para satisfacer las necesidades de otros clientes, incluyendo pensionados y trabajadores asalariados. El número de hogares sin acceso efectivo a servicios financieros es muy grande y todavía existe mucho potencial de crecimiento para el sector.

Algunas instituciones microfinancieras proveen otros servicios requeridos por sus clientes que no necesariamente son servicios financieros, por ejemplo, algunas instituciones ofrecen capacitaciones relacionadas con el manejo de dinero o crédito, o sobre temas empresariales, mercadeo, salud o desarrollo social. Además, muchas instituciones han comenzado a expandir sus servicios con el fin de ofrecer microseguros o servicios para vivienda.



La mayoría de las y los prestatarios de micro crédito tienen microempresas no asalariadas y actividades informales de generación de ingresos. Sin embargo, los microcréditos no sólo se usan para iniciar o financiar microempresas. Algunas investigaciones sugieren que solo la mitad o menos de los procedimientos de crédito son utilizados para propósitos de negocios. El resto apoya una amplia gama de necesidades de manejo de dinero en los hogares, incluyendo desde la estabilización del consumo hasta la educación, gastos médicos o eventos del ciclo de la vida como las bodas y funerales.

### **3.4. Beneficios de las microfinanzas**

El impacto del microcrédito se ha estudiado aún más que el impacto de otras formas de financiamiento. El microcrédito puede proporcionar una gama de beneficios que son altamente valorados por los hogares de bajos ingresos, incluyendo incrementos a largo plazo en el ingreso y consumo. Uno de los problemas principales de la pobreza es que el ingreso es a menudo irregular y poco confiable. Con el acceso al crédito se pretende ayudar a los clientes a suavizar esos flujos de efectivo y evitar períodos en los que se pierde el acceso a la alimentación, vestido, vivienda o educación.

El crédito puede facilitar el manejo de algunas crisis como problemas de salud de un asalariado, robo o desastres naturales. También, las y los clientes pueden usar el crédito para construir activos, tales como la compra de tierras, lo cual podría brindarles una herramienta que asegurará su futuro. Las mujeres que participan en programas de microcrédito a menudo experimentan un importante auto-empoderamiento.



Aunque hacen falta más y mejores estudios de impacto con metodologías rigurosas, es evidente que el microcrédito mejora las vidas de los prestatarios. Otros servicios de microfinanciamiento como el ahorro, seguros y transferencias de dinero, se han desarrollado más recientemente y existe menos investigación empírica sobre su impacto. Sin embargo, la demanda del cliente indica que las personas de bajos ingresos valoran dichos servicios.

### **3.5. Microfinanzas como opción**

Los servicios financieros, particularmente el crédito, no son apropiados para todas las personas. El microcrédito es una buena opción para los préstamos que se utilizarán con propósitos de negocios, por ejemplo las personas que han identificado una oportunidad económica y pueden capitalizarla si tienen acceso a una pequeña cantidad de dinero en efectivo.

Independientemente de cómo se utilizan los préstamos, las IMF pueden proveer acceso a crédito estable a largo plazo solo cuando los y las clientes tienen la voluntad y capacidad para cumplir con las amortizaciones de los préstamos programadas.

Las microfinanzas no son apropiadas para las personas más pobres, ya que ellos necesitan subvenciones u otros recursos públicos para mejorar su situación económica.

Las subvenciones son una forma más eficiente de transferir recursos para esas personas que los préstamos que muchos son incapaces de pagar. Las necesidades

básicas como alimentos, vivienda y empleo son a menudo más urgentes que los servicios financieros y deben ser apropiadamente financiados por los gobiernos y/o donantes.

Los gobiernos y las agencias de desarrollo a menudo usan las microfinanzas como una herramienta para abordar los problemas socioeconómicos como la reubicación de los refugiados de la guerra civil, generando empleo entre los soldados desmilitarizados, o la asistencia después de un desastre natural. Las microfinanzas pueden ser o no capaces de responder ante estas situaciones eficazmente y ciertamente no como una intervención independiente. La implementación de un programa exitoso de microfinanzas para hacer frente a este tipo de situaciones depende de una serie de factores, el más importante es una base de clientes capaces de hacer los reembolsos regularmente.

### **3.6. Tasas de interés por parte de las instituciones microfinancieras**

A menudo se escuchan preocupaciones, tales como, ¿por qué las tasas de interés del microcrédito son más altas que las tasas de interés bancarias que paga la gente rica? La cuestión es el costo: el costo administrativo de hacer préstamos pequeños es más alto en términos porcentuales que el costo de hacer un gran préstamo. Se requiere mucho menos tiempo del personal para hacer un solo préstamo de US\$100.000 que 1,000 préstamos de US\$100 cada uno. Además del tamaño de los préstamos, otros factores pueden hacer más costosa la entrega del microcrédito.

Las decisiones de crédito para las y los prestatarios que no tienen colateral ni salario no pueden ser basadas en calificaciones automatizadas. Estas decisiones requieren una intervención sustancial de un oficial de préstamos para juzgar el riesgo de cada préstamo. Las IMF pueden operar en áreas remotas o que tienen baja densidad poblacional, haciendo los préstamos más caros. Si una IMF desea operar sosteniblemente, tiene que asignar un precio a sus préstamos, lo suficientemente alto para cubrir todos sus costos.

Aunque las tasas de interés del microcrédito pueden ser legítimamente altas, las operaciones ineficientes pueden hacerlas más altas de lo necesario. Conforme el mercado del microcrédito madura en un país, los costos administrativos usualmente disminuyen cuando los gerentes aprenden de la experiencia y en algunos casos porque las fuerzas de la competencia disminuyen el precio y mejoran la eficiencia.

### **3.7. La sostenibilidad para el sector de microfinanzas**

Si los servicios no tienen un precio sostenible las instituciones micro financieras solo pueden operar por un tiempo limitado, alcanzar un número limitado de clientes o depender más de los objetivos políticos que de las necesidades de las y los clientes.

Los donantes y los gobiernos no pueden proporcionar suficientes fondos subsidiados para atender la enorme demanda de micro finanzas. Incluso si hay suficiente dinero de los donantes y el gobierno, sería mejor gastado en otras prioridades de desarrollo.



Las instituciones microfinancieras sostenibles tienen el potencial de atraer recursos no subsidiados para financiar la expansión de extensión. La experiencia ha demostrado que incluso, las y los prestatarios son más propensos a pagar a las y los prestamistas que operan sin subsidios ya que tienen más confianza en que la institución les dará préstamos en el futuro.

El intercambio entre la viabilidad financiera y alcanzar a las personas de muy bajos recursos es mucho menos grave que lo que una vez se pensó. Una serie de proveedores financieros han logrado ofrecer servicios financieros de alta calidad a las personas de muy bajos ingresos y al mismo tiempo cubrir sus costos.

Como cualquier negocio, es importante que las instituciones micro financieras lleguen a tener sostenibilidad financiera para garantizar la futura oferta de sus servicios a las y los clientes más necesitados.

Aunque la mayoría de las instituciones microfinancieras no son tan rentables como los bancos comerciales, en los últimos años el mundo ha conocido el ejemplo de varias que han llegado a convertirse en organizaciones o bancos sostenibles.

La buena gestión de las micro finanzas ya ha demostrado ser lo suficientemente rentable como para integrarse a los sectores financieros prevalecientes y atraer a inversionistas.





### **3.8. Apoyo estatal al sector microfinanzas**

El papel más importante del gobierno no es la prestación de servicios de crédito, sin embargo puede contribuir de forma efectiva en:

Establecimiento de buenas políticas macroeconómicas que provean estabilidad y baja inflación;

Evitar los topes de tasas de interés cuando los gobiernos establecen límites de tasas de interés, los factores políticos usualmente resultan en límites que son demasiado bajos para permitir la entrega sostenible de crédito que involucra costos administrativos altos como los pequeños préstamos. Estos topes a menudo tienen la intención anunciada de proteger a las personas más pobres, pero es más probable que corten el suministro de crédito;

Ajuste de la regulación bancaria para facilitar el depósito tomado por las instituciones microfinancieras sólidas, una vez que el país ha experimentado con la entrega sostenible del microfinanciamiento;

Creación de fondos gubernamentales al por mayor para apoyar a las Instituciones Microfinancieras minoristas si los fondos pueden ser aislados de la política y puedan contratar y proteger la gestión técnica y evitar la presión del desembolso que obliga a los fondos a apoyar a las instituciones microfinancieras no prometedoras



### **3.9. El desempeño social y su importancia en el sector microfinanciero**

El Grupo de Trabajo de Desempeño Social (Social Performance TaskForce) define el desempeño social como: “La traducción efectiva de la misión social de una institución en la práctica alineada con valores sociales aceptados que se relacionan para servir a un mayor número de personas de bajos ingresos y excluidas; mejorando la calidad y adecuación de los servicios financieros; creando beneficios para los y las clientes; y mejorando la responsabilidad social de un instituciones microfinancieras.”

La mayoría de las instituciones microfinancieras tienen una misión social que pueden ver aún más básica que su objetivo financiero. Existe una gran verdad en el refrán que dice: “las instituciones manejan lo que miden”. La medición del desempeño social ayuda a las instituciones microfinancieras y a sus partes interesadas a enfocarse en sus metas sociales y juzgar qué tan bien las están cumpliendo.

Los indicadores sociales son a menudo menos fáciles de medir y menos usados comúnmente que los indicadores financieros que han sido desarrollados a lo largo de los siglos. Hoy en día la creciente utilización de medidas de carácter social refleja la concientización en cuanto a que el buen desempeño financiero de las instituciones microfinancieras no garantiza automáticamente que los intereses del cliente están siendo apropiadamente atendidos.



### 3.10. Microfinanzas en Guatemala

En Guatemala actualmente existe una oferta variada de microcrédito por parte de varios bancos, instituciones de microfinanzas (IMFs) y organizaciones privadas de desarrollo (OPDs) y cooperativas. “Los bancos en Guatemala siguen expandiendo sus operaciones de microfinanzas aunque todavía se encuentra un marco regulatorio un poco limitado para sus actividades. Un ejemplo de un banco que ha tenido bastante éxito en el sector es BANRURAL S.A., lo cual desde 1998 ha prestado servicios financieros para promover el desarrollo económico y social del país. Asimismo, todavía hace falta una ley para que las organizaciones no-gubernamentales puedan realizar actividades de microfinanzas. Los préstamos de microcréditos suelen concentrarse en las zonas rurales, donde la mayoría son manejadas por las mujeres. Se ha visto mayor demanda por este tipo de financiamiento dado el crecimiento de actividades económicas en el país”.<sup>26</sup>

Diecisiete organizaciones privadas de desarrollo se juntaron en 2001 para formar la Red de instituciones de microfinanzas de Guatemala (REDIMIF), la cual actualmente tiene 15 organizaciones afiliadas con cobertura nacional y un enfoque en servir a las mujeres en áreas rurales del país. REDIMIF se especializa en atender al sector de microfinanzas a través del fortalecimiento de sus afiliados, facilitándoles productos y servicios financieros, técnicos y de capacitación y actualmente forma parte de la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF).

<sup>26</sup>INFOMIPYME.<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/empresarios/microfinanzas2001.htm>. Boletín Financiero y Estadístico. **Microfinanzas**. Guatemala, 6 de septiembre de 2012.



Guatemala ha demostrado en los últimos años la capacidad de mantener su autosuficiencia financiera, cerrando con un retorno sobre sus activos medianamente positivo, dado por factores que inciden en esta rentabilidad como un menor nivel de endeudamiento y menores gastos de provisión debido a menores indicadores de cartera en riesgo. Sin embargo, la crisis del 2009 también afectó a Guatemala, lo cual se vio una reducción en el tamaño de sus instituciones de microfinanzas debido a la salida de fondos y una reducción de financiadores.

En Guatemala existen tres tipos de oferentes para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), incluyendo bancos con programas de microfinanzas, ONGs y cooperativas de ahorro y crédito. De la cartera total reportada casi el total está concentrada en créditos dirigidos a la microempresa, por lo que se evidencia un alto enfoque de dichas instituciones en los segmentos de menores ingresos y la importancia para dinamizar esas economías.

“La Federación de PYMEs de Guatemala estima que casi de total de empresas en el país son pequeñas y medianas, contribuyendo casi la mitad del producto interno bruto (PIB). Las PYMEs también generan casi el total de los empleos en el país; pero a pesar de estas contribuciones, el sector aún tiene baja productividad y escaso crecimiento, debido a un acceso limitado a las finanzas, una carencia de información acerca de los mercados y un escaso uso de adoptar tecnologías y métodos de producción de punta que les permitan cumplir con los estándares de calidad.”<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup>Ministerio de Finanzas Públicas. **PYMEs en Guatemala: Facilitando el florecimiento de 10,000 empresas.** Enero 2010 <http://www.docstoc.com/docs/25007439/07-Banco-Mundial-2010-PYMES-en-Guatemala---Informe-al-MINFIN>. Guatemala. 6 de septiembre de 2012.



Actualmente en Guatemala se ha gestionado el Proyecto del Fortalecimiento de la Posición de Guatemala en los Mercados Internacionales (FOGUAMI), cofinanciado por el Ministerio de Economía y la Unión Europea, el cual tiene como objetivo certificar al pequeño y mediano productor ante cualquier entidad bancaria con la finalidad de facilitar y motivar la obtención de crédito. Igualmente se cuenta con apoyo del Banco BICE, el cual no solo apoya de cerca a las pequeñas y medianas empresas dándoles créditos en efectivo, sino también brindándoles las herramientas para crecer, mediante capacitación o establecimientos de las líneas de oportunidad. El Ministerio de Economía (MINEC) también cuenta con una unidad y herramientas virtuales para apoyar a las MIPYMEs en el país.

### **3.11. Microseguros**

Dentro de toda sociedad, existen personas cuyo entorno familiar es de pocos recursos, por lo tanto son vulnerables a los riesgos y vaivenes de la economía. Una de las maneras en que los pobres pueden protegerse a sí mismos es a través del seguro. “América Latina y el Caribe (ALC) cuenta con cerca de 360 millones de personas que devengan menos de 8 dólares al día, de las cuales, tal y como se observará a lo largo del Estudio, un porcentaje muy reducido tiene acceso a mecanismos adecuados de la gestión de sus riesgos. Sin embargo, estos mecanismos son prioritarios para este segmento de la población teniendo en cuenta su especial situación de vulnerabilidad. Es así que el microseguro ha cobrado gran importancia en ALC”.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup>Camargo, Luz Andrea. **Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y El Caribe.** Pág. 9.



En este contexto la labor del sector privado asegurador es esencial, toda vez que cuenta con la experiencia y las herramientas técnicas necesarias para garantizar una adecuada gestión de riesgos de este segmento de la población. Si bien múltiples son las razones por las cuales el sector privado asegurador se ha venido interesando en los microseguros, es de resaltar que el microseguro debe ser visto como un negocio potencialmente rentable, razón por la cual debe ser financieramente viable. Desde esta perspectiva, se puede concluir que el microseguro debe gestionar de forma eficaz los riesgos de la población de bajos recursos y, simultáneamente, debe ser financieramente viable.

Teniendo en cuenta lo anterior, los dos elementos esenciales que permiten calificar una experiencia de microseguro como destacable son: un producto de microseguros debe generar un valor para el cliente y debe ser viable desde un punto de vista financiero.

El microseguro puede ayudar a las familias de bajos ingresos a manejar los riesgos a los que están expuestos de forma tal, que les permita mantener un sentido de confianza financiera, aún cuando enfrentan una situación de vulnerabilidad significativa. Si los gobiernos, donantes, agencias de desarrollo y otras instituciones piensan seriamente combatir la pobreza, el micro seguro tiene que ser una de las armas en su arsenal.

Entre poblaciones de bajos ingresos, la distribución de riesgos y el uso de métodos informales de seguro no son conceptos totalmente nuevos. Los esquemas informales para compartir riesgos han existido a través de varias generaciones, aún en los lugares más inaccesibles.



Sin embargo, estos esquemas están generalmente limitados en su alcance y sus beneficios típicamente cubren sólo una pequeña parte de la pérdida. Un aspecto clave del interés que se ha creado en el microseguro, es explorar maneras de aumentar el acceso de un mayor número de familias pobres al seguro y aumentar sus beneficios.

### **3.12. Definición de microseguro**

En la actualidad resulta difícil afirmar que exista unanimidad sobre la definición de “microseguro”. Sin embargo, se pueden identificar dos tendencias para definirlo, en primer lugar, en razón del monto de las coberturas o primas y, en segundo lugar, en razón de la población a la cual el seguro está destinado.

Según la primera tendencia, el seguro es considerado como micro debido al monto del valor asegurado o de la prima. Esta posición fue adoptada en la India, en donde si bien las normas relacionadas con el microseguro no lo definen de forma precisa, en la Circular Microinsurance Regulations del 2005 de la Autoridad de Regulación de Seguros de la India – Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA), se estableció el monto de la cobertura como criterio para calificar un producto como microseguro. De igual manera, esta tendencia se adoptó inicialmente en el Perú en el año 2007 por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). De acuerdo con el Artículo 3 del antiguo reglamento, la prima mensual y los montos de cobertura de los productos de microseguros, no podían exceder los 3.300 dólares y los 3 dólares respectivamente.

Según la segunda tendencia, el microseguro es definido en razón de la población a la cual se encuentra destinado. Al respecto, la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros - International Association of Insurance Supervisors (IAIS), define microseguro como la “protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio de pagos de primas regulares proporcionales a la probabilidad y costo del riesgo involucrado. Tal definición ha sido adoptada por el nuevo reglamento de microseguros del Perú adoptado en 2009”.<sup>29</sup>

Es de resaltar que en otros países se ha adoptado una aproximación mixta, según la cual el microseguro es definido en función de la población a la cual está dirigido, pero a la vez se fijan toques máximos de cobertura o de primas. Este es el caso de México, Filipinas y el proyecto de ley que se encuentra en análisis en el Brasil. En México, la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF) precisó que el microseguro promueve el acceso de productos de seguro a la población de bajos recursos, sin embargo, en su artículo 5.1.23. de la Circular Única de Seguros adoptada en noviembre de 2010, la cual adoptó la definición del antiguo artículo 23 de la Circular S-8.1 que adoptaba montos máximos de cobertura.

“Por su lado, la Comisión de Seguros- Insurance Commission (IC) de Filipinas, actuó de forma similar al indicar que la prima no podía exceder el 5% del salario diario mínimo y que el monto asegurado no podría superar 500 veces el salario mínimo.”<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Camargo, Luz Andrea. **Op.Cit.** Pág. 79.

<sup>30</sup> Artículos I y II de Insurance Memorandum Circular N°.9-2006 de la IC, 25 de octubre de 2006. Guatemala, 6 de octubre de 2013.



Para el caso de Brasil, si bien la definición está basada en la población de bajos ingresos, la cual estaría claramente delimitada, se propone igualmente que los productos de microseguros se caractericen por determinados valores asegurables.

Los microseguros son mecanismos de protección ante gastos inesperados enmarcados en el ámbito de las microfinanzas, orientados principalmente al aseguramiento agrícola, médico, discapacidad o vida de segmentos con pocos recursos disponibles para la prevención y la cobertura ante eventos inesperados y catastróficos o de alto impacto en su calidad de vida.

Este tipo de seguros se desarrollaron desde los años 80 en países del Asia y últimamente, en los inicios del siglo XXI, han incrementado su relevancia en otros países emergentes en especial en América Latina como es el caso de México, Colombia y el Perú.

¿Cuán pobres tienen que ser las personas para que su protección de seguros se considere micro? La respuesta varía según el país, pero, por lo general, el microseguro es para aquellas personas ignoradas por los principales esquemas comerciales y sociales de seguros; personas que no han tenido acceso a los productos de seguros apropiados. Las personas que trabajan en una economía informal, que no tienen acceso a seguros comerciales, ni a beneficios de protección social, provistos directamente por un patrono o por el gobierno a través de un patrono, son un foco particular para este tipo de cobertura. La oferta de seguros a personas con ingresos predecibles, aunque sean mínimos, es más fácil que cubrir a trabajadores de la



economía informal que tienen un flujo de ingresos irregular; estos últimos representan la frontera del microseguro. El microseguro no se refiere al tamaño del asegurador, aunque algunos proveedores de microseguros son pequeños e informales. Hay, sin embargo, ejemplos de compañías grandes que ofrecen micro seguros refiriéndonos a nivel mundial, y todas las compañías de seguros en India. Estos grandes proveedores de seguro tienen un producto o alguna línea de productos que es apropiado para personas de bajos ingresos.

“Uno de los aspectos importantes del microseguro, es que puede ser distribuido a través de canales distintos, incluyendo esquemas pequeños de base comunitaria, uniones de crédito y otros tipos de instituciones de microfinanzas, así como otras compañías de seguros multinacionales enormes. De hecho, recientemente, una de las compañías más grandes del mundo, Allianz, ha puesto en marcha una iniciativa en conjunto con el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (UNDP, por sus siglas en inglés) y el Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), para proveer seguro a los pobres de India e Indonesia.”<sup>31</sup>

El microseguro tampoco se refiere al ámbito de los riesgos que perciben los clientes. Los riesgos por sí mismos no son «micro» para las familias que los sufren. El microseguro puede cubrir una variedad de riesgos distintos, incluyendo enfermedades, muerte y pérdida de propiedad básicamente cualquier riesgo asegurable. Este libro, no obstante, atiende fundamentalmente al seguro de vida y de salud, ya que la

---

<sup>31</sup> Fondo de Innovación para el Microseguro de la Organización Internacional del Trabajo, “Lessons for the next wave of microinsurance distribution innovation”, Microinsurance paper No. 8, abril 2011. Guatemala, 12 de octubre de 2013.



investigación de necesidades de mercado en varios países revela que la enfermedad y la muerte son las principales preocupaciones entre las familias de bajos ingresos, motivo importante por el cual estas familias esencialmente deben cubrir el riesgo de tales situaciones pero definitivamente con primas bajas en proporción a su economía.

“El riesgo siempre está presente en la vida de los pobres. Cuando un evento les sorprende, los pobres se valen de su propiedad financiera y física, así como de su comunidad social y humana, para confrontar los gastos imprevistos.

En ausencia de que se haya provisto herramientas de manejo de riesgos anticipadamente, la mayoría de los pobres tienen que recurrir a una serie de opciones, pasado el evento o ex post facto.

Cuando una crisis ocurre, una estrategia común de atenderla es tomar dinero a préstamo del prestamista o de una institución de microfinanzas; otros optan por solicitar la ayuda de la familia o amigos. Pocos tienen acceso a servicios de seguro formal.

La gente pobre lucha sin cuartel para mejorar sus vidas. Es un proceso lento y gradual marcado por avances a tientas. Los hogares de bajos recursos, continuamente bombardeados por las presiones económicas, encuentran que estos eventos imprevistos son capaces de acabar con las reservas que arduamente han acumulado.

El resultado es que la trayectoria fuera de la pobreza es un camino de picos y valles: los picos representan temporadas de acumulación de bienes y crecimiento en los ingresos; los valles son el resultado de eventos económicos o imprevistos que impulsan los gastos más allá de los ingresos ordinarios. El rol del microseguro, como el de toda herramienta de manejo de riesgos efectiva, busca atemperar los valles, que obstaculizan el escape de la pobreza. La gente pobre, al enfrentarse a un evento imprevisto, generalmente se vale de una serie de recursos, incluso de sus ahorros y de fuentes de crédito formal e informal, o de la búsqueda de fuentes alternas de trabajo e ingresos, para poder afrontar los gastos implicados. El entendimiento de estas estrategias de manejo de riesgos es vital para evaluar la demanda de servicios de seguro para los pobres. Este capítulo explora los riesgos que hacen vulnerables a los pobres, analiza los medios primarios de enfrentar o manejar estos riesgos y analiza algunos pormenores sobre cómo el seguro podría contribuir a la capacidad de los pobres para enfrentar sus riesgos.”<sup>32</sup>

El término seguro se utiliza a menudo en su connotación más amplia, para referirse a prevención de riesgos en general y a técnicas de manejo de riesgos. Por ejemplo, pueden llamar «fondo de seguro» a los ahorros reservados para una emergencia.

Este libro, sin embargo, utiliza una definición más estrecha, en la que el microseguro, como el seguro tradicional, implica un elemento de distribución de riesgos. Aquellos en el grupo que no sufren una pérdida durante un periodo particular, pagan

---

<sup>32</sup>Churchil, Craig. Protegiendo a los pobres: **Un compendio sobre microseguros**. Pág. 77

esencialmente las pérdidas sufridas por los demás. El seguro reduce la vulnerabilidad de las familias al reemplazar la incertidumbre de la pérdida mediante el pago regular de módicas cantidades de dinero. En definitiva, la función de la distribución del riesgo significa que el seguro es un tipo de servicio financiero mucho más complicado que los ahorros o el crédito.

Debido a que el microseguro es solo una de las varias herramientas disponibles para las familias de bajos ingresos, las organizaciones verdaderamente interesadas en ayudar a los pobres a gestionar sus riesgos deben evaluar si el microseguro es la opción más conveniente. Los préstamos podrían ser un servicio financiero más adecuado para controlar aquellos riesgos que resultan de pérdidas de poca cuantía, riesgos que son muy probables o muy frecuentes. El ahorro y el crédito también son más flexibles que el seguro y pueden utilizarse para una variedad de riesgos (y oportunidades). El seguro, por otra parte, provee una cobertura más amplia para las pérdidas grandes que lo que las familias de bajos ingresos podrían proveerse por su cuenta. Para estos riesgos mayores, la participación en un grupo de distribución de riesgo es un medio más eficiente para obtener protección que si lo hicieran por sí mismos, de forma independiente.

Hay que tener cuidado de no maximizar el efecto que tiene el seguro en el desarrollo. Por sí mismo, el seguro no puede eliminar la pobreza. Sin embargo, cuando se ofrecen a los hombres y mujeres de escasos recursos otras herramientas de gestión de riesgo, el seguro de vida y salud para los pobres puede lograr una contribución importante a las Metas de Desarrollo del Milenio.



### 3.13. Variantes del microseguro

Hay dos variantes principales de microseguro, una pretende extender la protección social a los pobres, en ausencia de esquemas gubernamentales apropiados, y otra ofrece un servicio financiero vital a las familias de bajos ingresos, al desarrollar un modelo de negocio que permite a los pobres ser considerados como un segmento del mercado que representa ganancia (o es sustentable) para los aseguradores comerciales o cooperativos. No obstante lo anterior, estas dos variantes tienen mucho en común. Se puede considerar el microseguro como Jano, el dios romano de las puertas y salidas, también conocido como el dios de los comienzos, que es representado con dos caras, y un solo cuerpo independientemente de si el microseguro se visualiza desde una perspectiva de protección social o como una oportunidad de mercado, el cuerpo de la estructura del seguro y sus operaciones básicas serán, en gran medida, los mismos. El autor Prahalad, el gurú responsable de la articulación de la perspectiva de nuevo mercado, ilustra en su libro *La fortuna en la base de la pirámide*: "...que el sector privado, en su deseo de alcanzar cobertura del mercado, inventará nuevos sistemas dependiendo de la naturaleza del mercado. Prahalad identifica a las más de 4.000 millones de personas que viven con menos de \$2 diarios como una oportunidad de mercado, si los proveedores de productos y servicios, incluyendo las corporaciones multinacionales, desarrollan nuevos modelos de negocio y fomentan la creación de consumidores de bajos ingresos".<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Microfinanzas y reducción de la vulnerabilidad México, 8 y 9 de mayo de 2007, "los microseguros al servicio de las cooperativas- la experiencia de DID en África del oeste Catherine tremblay, FSA/FICA". <http://www.microbancos.com/seminario/Ponencias.htm> Guatemala, 6 de octubre de 2012.



### 3.14. Características del microseguro

Para familiarizarse con la figura del microseguro es necesario conocer las características del mismo, ya que, si bien, pueden incluirse las del seguro en general, existen características propias del microseguro, que lo distinguen e identifican de los demás.

“Las características del microseguro no son otra cosa que el efecto de la adaptación del seguro tradicional a las especificidades del consumidor potencial de microseguros”.<sup>34</sup>

De conformidad con lo citado, el consumidor potencial del microseguro se caracteriza por:

Estar excluido del sector financiero tradicional, lo cual conlleva una deficiente educación financiera. Sin embargo, en algunos casos esta carencia no se limita a conocimientos financieros, sino a conocimientos comerciales generales, o incluso básicos, como saber leer y escribir.

Encontrarse distanciado geográfica, cultural y socialmente del mercado tradicional de seguros, dependiendo en su mayoría de mecanismos informales de gestión de riesgos.

---

<sup>34</sup> El Mercado de la Mayoría: Mapa de oportunidades de la base de la pirámide (BdP) de América Latina, preparado por el “Proyecto de Desarrollo a través de la Empresa”, del World Resources Institute” para el BID, junio 2006. Guatemala, 6 de octubre de 2013.



Contar con ingresos insuficientes e irregulares.

Con base en lo anterior, el consumidor potencial del microseguro debe ser:

Incluyente: el microseguro tiene por objetivo facilitar el acceso de la población de bajos ingresos a los productos de seguros, población que de otro modo no podría gestionar sus riesgos por medio del seguro, en razón de su exclusión del sistema financiero tradicional.

Coherente con las necesidades del consumidor potencial: El microseguro puede cubrir cualquier tipo de riesgos, sin embargo en el diseño de productos se debe analizar cuáles riesgos son de necesaria cobertura para el consumidor potencial. Si bien durante la última década los seguros de vida unidos a crédito (microseguros de desgravamen) se han desarrollado considerablemente, resulta necesario profundizar en otro tipo de productos, tales como seguros de salud y seguros de no vida. Por este motivo en este estudio se excluyó el análisis de los microseguros de desgravamen.

Simple: Los productos deben simplificarse, al igual que el enunciado de las pólizas, las condiciones de suscripción, las modalidades de recaudación de primas, la gestión de declaración y pago del siniestro, así como cualquier otro tipo de procedimiento.

Asequible: Los clientes potenciales del microseguro se caracterizan por sus bajos ingresos, por lo tanto los productos de microseguro ofrecidos deben ser de bajo costo. Para mantener las primas asequibles sin afectar la calidad del producto, es necesario



reducir los costos administrativos y operativos del producto, manteniendo el control suficiente para evitar prácticas fraudulentas.

Innovador: Con el propósito de reducir los costos administrativos y operativos, sin aumentar las probabilidades de prácticas fraudulentas, las nuevas tecnologías se presentan como una opción viable. En la práctica, la tecnología puede aumentar la eficiencia en la cadena de valor del microseguro desde el momento de la suscripción del contrato hasta el pago de la indemnización y, por qué no, hasta la resolución de conflictos, en el caso en que se presenten.

Igualmente, la innovación se requiere en la forma de promoción de productos de microseguro, toda vez que el consumidor potencial carece del conocimiento y las habilidades de base necesarias para tomar decisiones realmente informadas acerca de los productos y servicios ofrecidos. Si bien es cierto que educación financiera y promoción de productos son diferentes, no deja de ser menos importante cierto que la frontera entre ellas es sumamente tenue en el caso del microseguro, lo cual supone un mayor interés de la parte de las compañías del sector asegurador en esta área. Al respecto, es necesario que el sector tenga claro que se entiende como Educación Financiera, al respecto la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) la define como:

“el proceso por el cual los consumidores financieros mejoran su entendimiento de los productos y conceptos financieros, a través de información instrucción y/o consejo objetivo, desarrollo de habilidades y confianza para ser más conscientes de los

riesgos financieros y oportunidades, para tomar selecciones informadas, para saber a dónde acudir en caso de ayuda y para tomar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero”.<sup>35</sup>

### **3.15. Diferencias entre el seguro convencional y el microseguro**

En el seguro convencional las primas se colectan en efectivo o más que todo haciendo deducciones de cuentas bancarias, mientras que en el microseguro, la prima casi siempre se colecta en efectivo o es asociada con otra transacción como un repago de un crédito o una compra de un activo.

Las formas de colección deben responder a los flujos irregulares de efectivo del mercado, lo que puede significar pagos frecuentes de primas.

El seguro convencional lo venden intermediarios con licencia. En el microseguro frecuentemente lo venden intermediarios sin licencia;

Los agentes y los corredores son responsables por las ventas y los servicios. Las ventas directas también son comunes, todo ello dentro del contexto del seguro. En cuanto al microseguro. Los agentes administran todas las relaciones con los clientes, tal vez hasta incluir el cobro de las primas. Con frecuencia el microseguro se vende a grupos.

---

<sup>35</sup> OECD. *Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and Policies*. Pág. 13.



En los seguros convencionales el grupo objetivo es generalmente de clientes ricos de clase media y alta en los mercados emergentes, en cambio en los microseguros el grupo objetivo es personas de bajos ingresos en los mercados emergentes.

En el seguro convencional en los mercados emergentes, generalmente el mercado no está familiarizado con los seguros, y en los microseguros, el mercado generalmente no está familiarizado con los seguros, y por eso requiere una lata inversión en educación del consumidor.

En los seguros los requerimientos de selección pueden incluir examen médico. En los microseguros, si existen criterios de selección, éstos se limitan a una declaración de buena salud.

Una diferencia marcada se refiere a la suma asegurada. En los seguros son altas y en los microseguros son pequeñas sumas.

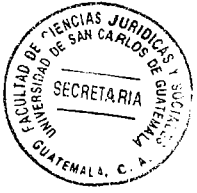
En el seguro convencional el precio está basado en edad/riesgo específico. En el microseguro se aplica el precio comunitario o de grupo, el cual consiste en que el precio de la prima es más alto debido al nivel de riesgo de los asegurados y a la falta de competencia de quienes lo ofrecen.

En el seguro convencional se da una elegibilidad limitada con exclusiones estándar, mientras que el microseguro es ampliamente incluyente, con pocas exclusiones, si existen.



Lo relativo al documento de póliza. En el contrato de seguro, dicho documento es complejo, mientras que en el microseguro es simple y fácil de entender.

En el seguro convencional el proceso de reclamo puede ser bastante difícil para los seguros, mientras que en el microseguro debe ser simple al tiempo que controla el fraude.





## CAPÍTULO IV

### **4. Regulación legal de los microseguros y la necesidad de que se cree una ley específica en el ordenamiento jurídico guatemalteco**

Es de suma importancia que la actividad de los microseguros esté regulada, pero también es necesario que exista un ente que supervise el cumplimiento de las reglas.

Esto con el fin de garantizar la solvencia, aptitud, diligencia y responsabilidad de las instituciones que están involucradas y velar porque se proteja al consumidor del microseguro, ya que se debe recordar que va dirigido a población vulnerable.

Como se ha analizado en el desarrollo de la presente investigación el sector favorecido con la actividad de los microseguros, son todas aquellas personas que no tienen acceso a un seguro convencional, ya sea por lo complicado de adquirirlo o por la falta de recursos económicos, o ambos.

Por lo que sabiendo que es a un grupo vulnerable, se deben tener reglas claras, sencillas y precisas que eviten que se abuse de esta población necesitada de resguardar su patrimonio ya que para iniciar un pequeño negocio invierten en ocasiones hasta su propio patrimonio y arriesgando el futuro de los hijos y demás familias que dependen de los ingresos mínimos y su actividad comercial que le permitirá salir de la pobreza, y otros aspectos que encuadran dentro de riesgo que cubren los microseguros.



#### 4.1. Reglas aplicables a los microseguros

Distintos autores coinciden en que la regulación de la actividad aseguradora está compuesta por reglas y normas específicas, las cuales se describen a continuación:

**Reglas prudenciales:** Estas reglas se enfocan en las instituciones que realizan la actividad aseguradora (aseguramiento o distribución) con el propósito de proteger su solvencia, principalmente estableciendo requisitos de idoneidad de capital (capitales mínimos, márgenes de solvencia, reservas técnicas, inversiones), mecanismos de administración de riesgos, entre otras.

**Reglas de conducta de mercado:** Estas reglas están destinadas a regular la interacción entre aseguradores, canales de distribución y consumidores de productos de seguros. “Las siguientes actividades se incluyen en esta área: marketing, publicidad, comercialización, suscripción y fijación de primas, recolección de primas, emisión de pólizas, renovación y terminación del contrato de seguro, procesos de reclamación y pago de indemnización”.<sup>36</sup>

**Normas de regulación del producto:** Por medio de estas normas se asegura la estabilidad y la protección del consumidor por medio de la regulación transversal de productos ofrecidos. “Entre estas normas se encuentran la formas en que los productos de seguros pueden ser suscritos, las reglas de demarcación de ramos, los

<sup>36</sup> Revisión sistemática de la evidencia del microseguro y su contribución a la equidad en el acceso a los servicios de salud. Publicado en <http://www.fgcasal.org/aes/docs/micro-seguros.pdf>. 6 de octubre de 2013.



requerimientos de aprobación de los productos o la regulación de productos especiales”.<sup>37</sup>

Reglas de protección al consumidor: A pesar que todas las normas identificadas previamente, particularmente las de la regulación de la conducta de mercado, tienen como propósito final proteger al consumidor, algunas reglas son específicamente diseñadas para proteger durante todo el ciclo de vida del seguro al consumidor. Entre tales disposiciones se encuentran los mecanismos de solución de controversias, la existencia del defensor del asegurado, la posibilidad de agremiación en asociaciones de defensa al consumidor, las políticas de educación financiera, entre otras.

Normas para ejecutar la supervisión y vigilancia de la actividad aseguradora: Por medio de la imposición de obligaciones de información a los entes de supervisión, de sistemas de sanción por el incumplimiento de tales obligaciones suficientemente disuasivos y apropiados en cada caso.

De igual manera, la regulación puede cumplir otras funciones accesorias que son de gran relevancia para los microseguros. Teniendo en cuenta la importancia que tienen los mecanismos de gestión de riesgos de la población de bajos ingresos en un contexto de la lucha contra la pobreza y protección social, los estados se ven interesados en facilitar un contexto propicio para los microseguros, siendo la regulación una herramienta esencial en esa tarea. De ese modo, la regulación puede facilitar y

---

<sup>37</sup> Rivera Velasco, Jesús. **Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas.** Pág. 9.



promover la inclusión de sectores de la población que han estado constantemente excluidos del mercado de seguros.

Ahora bien, el microseguro como actividad aseguradora que es, supone la captación masiva y habitual de recursos del público, elemento que al igual que para los seguros convencionales, implicaría que la actividad de microseguros sea regulada y supervisada.

Sin embargo, teniendo en cuenta las diferencias entre seguros convencionales y microseguros, resultaría evidente a simple vista que, primero, no todos los entes que realizan actividades de microseguros se encuentren regulados o supervisados; segundo, que la regulación de los seguros convencionales no siempre puede resultar apropiada para la promoción de los microseguros, particularmente teniendo en cuenta el grado de innovación propio de tal actividad; y tercero, las técnicas de protección del consumidor diseñadas por los seguros convencionales pueden no ser adaptadas para el consumidor de microseguros.

De este modo, se presenta desde ya la necesidad de estudiar el marco regulatorio aplicable a los microseguros en cada caso, para evaluar principalmente si es a la vez, (i) un entorno regulatorio que promueva y facilite el desarrollo de los microseguros, y (ii) que provea técnicas suficientemente apropiadas que protejan al consumidor de microseguros.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Rodríguez Pardo, Alesia. **Bases para seguros al alcance de todos.** Pág. 6.



Para analizar qué tan apropiado es un marco regulatorio aplicable a los microseguros, se debe partir del supuesto que no existe un modelo aplicable a todos los países, y que se debe realizar un estudio caso por caso.

Durante este proceso de análisis, se deben tener en cuenta las reglas que hacen parte de la regulación de la actividad aseguradora, precisamente para garantizar un estudio que cubra todos los aspectos relevantes de tal actividad. Sin embargo, el contenido de tal estudio no se limita únicamente a las normas aplicables a la actividad aseguradora, precisamente por el carácter transversal de los microseguros, circunstancia que supone el estudio de las políticas de inclusión social y financiera de cada país, algunas normas del régimen financiero general, las leyes del sector cooperativo o mutualista, las leyes de protección al consumidor, entre otras.

Con respecto a las reglas anteriormente citadas y teniendo en cuenta este insumo regulatorio, será necesario responder principalmente a las siguientes preguntas:

- Reglas prudenciales:

¿El marco regulatorio aplicable a los microseguros limita excesivamente los “aseguradores” de la actividad de microseguros? (estructura corporativa y normas prudenciales)

¿Cómo podría incentivarse la formalización de los “aseguradores” informales?

- Reglas de conducta de mercado:



¿Qué tipo de canales de distribución se promueven o se obstaculizan?

¿Cómo se puede minimizar el costo de regulación y supervisión garantizando la idoneidad y responsabilidad de tales canales?

¿La relación entre asegurador, canal de distribución y consumidor a lo largo de la cadena de valor del seguro, se caracteriza por su simplicidad, sencillez, transparencia, rapidez, oportunidad y diligencia?

¿Se favorece el desarrollo de mecanismos que permitan reducir los costos de transacción y de administración? (uso de plataformas tecnológicas para recolección de la prima, procesos de reclamación, pago de la indemnización)

- Normas de regulación del producto:

¿Se favorece la prestación de productos compuestos?

¿La regulación de los productos de seguros limita la innovación en el diseño de productos de microseguros?

¿Existen productos de seguros que puedan servir de base para los microseguros?

- Reglas de protección al consumidor:

¿El consumidor de productos de seguros cuenta con herramientas suficientes para estar informado sobre los productos que adquiere o del que se beneficia, sus obligaciones y derechos?

¿El consumidor cuenta con mecanismos adaptados para solucionar sus controversias con el asegurador o el canal de distribución? ¿Conoce la existencia de tales mecanismos? ¿Cuenta con asesoría para el ejercicio de estos mecanismos?

- Educación financiera: A pesar que esta categoría pertenece temáticamente a la protección del consumidor, por su especial importancia en los microseguros se decidió analizarla de forma separada en cada caso.

¿Qué estrategias se implementan para fortalecer la educación financiera en cada país?

¿ A qué sector de la población están dirigidas?

¿Cómo participa el sector asegurador en este tipo de estrategias o tiene estrategias particulares?

¿Cómo se financian las iniciativas de educación financiera?

¿De qué herramientas educacionales se sirven tales iniciativas?

Ahora bien, para el caso de microseguros, se debería agregar si existen normas que promueven particularmente los microseguros, por ejemplo por medio de obligaciones a las entidades aseguradoras, por incentivos tributarios, etc.

Habiendo realizado el previo análisis, se concluirá si el marco aplicable a los microseguros es suficientemente apropiado o no. En el primer caso, podrá decidirse que no es necesario modificarlo, pero en el segundo caso, es imperativo, o bien crear una regulación especial para los microseguros, o adaptar los aspectos no apropiados a los microseguros. De ese modo, el regulador tiene diversas opciones regulatorias para hacer el marco aplicable a los microseguros suficientemente adaptado. En efecto, tal y como se verá más adelante la experiencia internacional permite evidenciar tal variedad de experiencias regulatorias”.

#### **4.2 Beneficiarios de los microseguros**

Resulta necesario identificar quién es la población de bajos recursos, o específicamente, quién es el “consumidor potencial de los microseguros”. Se entiende como toda persona susceptible de beneficiarse de una cobertura de un producto de microseguro, en el entendido que este término permite englobar tanto el suscriptor, el asegurado, y el beneficiario, así como el cliente, el usuario y el cliente potencial de un seguro.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Fontaine, Marcel. **Derecho del contrato de seguro**. Pág. 46.



Cuando se formula un proyecto de microseguros, es imperativo identificar la pertinencia social que este tiene y cómo se debe articular con los temas de desarrollo prioritarios en un país o región. Es por esto que el conocimiento de los informes locales o internacionales frente a Índices de Desarrollo Humano (IDH) emitidos por Naciones Unidas, censos poblacionales que reflejan la dinámica socioeconómica de las poblaciones objeto ( indígenas, afro descendientes, mujeres cabeza de hogar, poblaciones laborales informales), entre otros, constituyen el mayor insumo para iniciar la formulación de un proyecto de microseguros.

“Si bien el objetivo de este estudio no es definir la pobreza ni sus métodos de aproximación, en los microseguros... son precisamente los pobres quienes son los consumidores potenciales. En este aspecto es importante tener en cuenta los índices nacionales de pobreza; la línea de pobreza diseñada por el Banco Mundial (línea de pobreza de 2,25 dólares y línea de pobreza extrema 1,25 dólares); y particularmente, el concepto de la Base de la Pirámide, que consiste en la población que cuenta con menos de 8 dólares por día”.

#### **4.3. Normas aplicables a los microseguros en Guatemala**

En Guatemala, no existe una ley específica que regule lo relativo a los microseguros, por lo que el régimen que se aplica a los mismos es el siguiente:

Ley de la Actividad Aseguradora: Contenida en el Decreto 25-2010 del Congreso de la República de Guatemala, que norma todo lo relacionado al seguro en general, a las



entidades que pueden actuar como aseguradoras, y los parámetros dentro de los cuáles se registrará la actividad aseguradora en Guatemala.

**Código de Comercio:** Se encuentra contenido en el Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, el cuál del Artículo 874 al 1023 regula el contrato de seguro, los elementos personales y reales del mencionado contrato. Cabe mencionar que se refiere al contrato de seguro convencional.

**Otras leyes:** En Guatemala, existen otras leyes que si bien, no regulan lo concerniente al seguro, si tienen que ver directamente con la actividad aseguradora, entre las cuales se pueden mencionar, la Ley Orgánica del Banco de Guatemala (Decreto 16-2002); la Ley Monetaria (Decreto 17-2002), la Ley de Bancos y Grupos Financieros (Decreto 19-2002), la Ley de Supervisión Financiera (Decreto 18-2002); Ley de Libre Negociación de Divisas (Decreto 94-2000); Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos (Decreto 67-2001); Ley de Protección al Consumidor y Usuario (Decreto 06-2003) y su Reglamento (Acuerdo Gubernativo 777-2003).

#### **4.4. Necesidad de regular los microseguros en Guatemala**

Como se ha venido desarrollando en el presente trabajo, se puede establecer que son propios de los contratos de seguros tradicionales que se rigen por normas no solo del Código Civil, sino de Comercio, en donde se establece los derechos y obligaciones de los que contratan los seguros. Esto es a nivel privado, si bien la tendencia del enfoque de este trabajo, conlleva crear un ente a través de la ley que regule tanto el ámbito



público y privado pero con una protección preferente y con un subsidio estatal de acuerdo a lo contemplado en la estructura organizativa y de cumplimiento de fines de esta normativa.

Uno de los fines del Estado es el bien común, por lo que crear una norma específica de microseguros, que llegaría a la población más vulnerable de Guatemala, se estaría velando por el cumplimiento de este fin, y se puede establecer que trae ventajas, ya que el seguro convencional no está al alcance de la población de escasos recursos.

Es por lo anteriormente mencionado, que al legislar los microseguros en Guatemala, se deben involucrar a la iniciativa privada y al Estado, con el fin de que la actividad de microseguros sea estable, financieramente viable para las entidades prestadoras del servicio, y de protección para el posible consumidor de los mismos.

Consideramos que las ventajas para la población de que se regulen los microseguros en Guatemala pueden ser los siguientes:

Se fomenta la cultura del ahorro;

Se cuenta con un fondo para eventualidades generadas en el seno de la familia;

El Estado interviene en las relaciones que se suscitan entre unos y otros;

Se mejora la calidad de vida de las familias, de los trabajadores.





Con relación a las desventajas, pero no de contar con una legislación de la actividad de microseguros, sino, las desventajas que no esté regulada dicha actividad son las siguientes:

No se cuenta con un ahorro o un fondo que sirva para cubrir eventualidades, y ello obliga a que se endeuden con terceros cuyos intereses son elevados;

No se fomenta la cultura del ahorro y por lo tanto, las familias, viven y seguirán viviendo únicamente con lo que ingresan para cubrir sus necesidades básicas

Por lo que se recalca, que el Estado debe tomar en consideración aspectos relacionados con el ahorro, la inversión y esto pensado a nivel de pequeños y medianos empresarios y personas de escasos recursos económicos, considerando que la realidad guatemalteca evidencia de que los seguros solo son aplicables a altas esferas de la sociedad, por lo que se deben crear los denominados microseguros.

Es un hecho notorio que los guatemaltecos no tenemos cultura de ahorro, y precisamente esto va aunado a la situación económica imperante, que tan solo los ingresos que perciben las familias, cubren las necesidades mínimas de alimentación, pago de casa, energía eléctrica, calzado, y educación, y no queda para un ahorro y cuando surgen eventualidades dentro del seno de la familia, acarrear un grave problema para estas familias porque no cuentan con un seguro ni con un ahorro.



## CONCLUSIONES

1. El seguro, es un contrato mercantil contenido en un documento llamado póliza, mediante el cual una persona llamada asegurador (la cual debe ser una persona jurídica legalmente constituida para el efecto) se obliga, a cambio de una suma de dinero, llamada prima, a indemnizar a otra llamada asegurado o a la persona que este designe llamada beneficiario, de un perjuicio o daño que pueda causar un suceso incierto, la cual será pagada al momento de ocurrir el riesgo cubierto por el seguro.
2. La función principal de los contratos de seguros, es la de compensar los riesgos. La protección de los bienes de una persona cualquiera que estos sean, o la integridad y la vida misma de una o varias personas, es el objetivo de la celebración de un contrato de esta naturaleza.
3. Los microseguros, son mecanismos de protección ante gastos inesperados enmarcados en el ámbito de las microfinanzas, orientados principalmente al aseguramiento agrícola, médico, discapacidad o vida de segmentos con pocos recursos disponibles, para la prevención y la cobertura ante eventos inesperados y catastróficos, o de alto impacto en su calidad de vida.





## RECOMENDACIONES

1. Las aseguradoras en Guatemala, se encuentran reguladas en una ley específica, y respaldado por distintas leyes que complementan la actividad aseguradora; sin embargo, es necesario que el gobierno implemente políticas de desarrollo para la población de bajos recursos, buscando que su patrimonio sea protegido al momento de ocurrir una eventualidad, y una forma de hacerlo es a través de los microseguros.
2. El objeto del contrato de seguro es de gran ayuda para la población que busca resguardar sus bienes, actividades y su vida misma; sin embargo, no está al alcance de las personas de bajos recursos, que en nuestro país son la mayoría, por lo que el Estado debe buscar alternativas para que la población vulnerable pueda resguardar su actividad y patrimonio en una forma sencilla, y económicamente viable en comparación con sus ingresos.
3. Es necesario que el Estado, por medio del Banco de Guatemala y de las aseguradoras, procuren generar políticas encaminadas a fomentar los microseguros, ya que estos están diseñados principalmente para pequeños empresarios y personas de bajos recursos, que fortuitamente están susceptibles como el resto de la población a cualquier siniestralidad y que por carencias económicas, no pueden contemplar la contratación de un seguro convencional.



## BIBLIOGRAFÍA



AGUILAR GUERRA, Vladimir Osman. **Derecho de obligaciones**. Impresos Serviprensa, S.A. 2005.

AGUIAR DÍAZ, José. **Tratado de responsabilidad civil**. Ed. José M.Cajica, Jr. S.A. 1996.

AGUIRRE GODOY, Mario. **Derecho procesal civil**. Guatemala: t.II. Ed. Universitaria 1973.

Artículos I y II de Insurance Memorandum Circular N°.9-2006 de la IC, 25 de octubre de 2006.

BARREIRO, Jorge. **El delito de daños en el Código Penal español**. Madrid, España: Ed. Madrid, España, 1983.

Boletín Financiero y Estadístico. **Microfinanzas**. INFOMIPYME <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/empresarios/microfinanzas2001.htm>. Guatemala 26 de octubre de 2014.

BROCETA PONT, Manuel. Madrid: **La empresa**. Ed. Tecnos, 1965.

CERVERA Y JIMENEZ, Francisco. **Diccionario de Derecho Privado**. Barcelona, España: Ed. Labor, 1967

CHURCHILL, Craig. **Un compendio sobre microseguros**. Ed. Heliasta. 1990.

COSSIO Y CORRAL, Alfonso de. **Instituciones de derecho civil**. Tomo I, Responsabilidad Civil. Ed. Civitas, S.A. 1991.

El Mercado de la Mayoría: Mapa de oportunidades de la base de la pirámide (BdP) de América Latina, preparado por el "Proyecto de Desarrollo a través de la Empresa", del World Resources Institute" para el BID, junio 2006.



Fondo de Innovación para el Microseguro de la Organización Internacional del Trabajo. Lessons for the next wave of microinsurance distribution innovation. Microinsurance paper No. 8, abril 2011.

GONZALEZ BARRÓN, Gunther Hernan. **El contrato de seguro en el Perú**. Ed. Lima, Perú Juristas Editores, 2002.

HALPERIN, Isaac. **Contrato de seguro**. Ed. Ediciones Depalma, 1964.

JV Corredor de Seguros. **Historia del Seguro**-.[http://jvseguros.tripod.com.vel\\_](http://jvseguros.tripod.com.vel_) (21 de Setiembre 2004)

LASARTE ÁLVAREZ, C. y Botana, García G. Colex. **Legislación sobre protección de los consumidores**. Madrid, España: Ed. Madrid. 2002.

LÓPEZ GONZÁLES, Patricia. **El reaseguro**. <http://www.ilustrados.com/publicaciones> (22 de Setiembre 2004)

PASTOR MENDOZA, Carlos Rodríguez. **Derecho de Seguros y Reaseguros**. Ed. Lima, 1987.

PALLARES, Eduardo. **Diccionario de derecho procesal civil**. Ed. Porrúa, S.A. 1984.

PORTO MACEDO Junior Ronaldo. **La globalización, la regulación y el derecho del consumidor**. (s.e.) 2004.

MARTÍNEZ RAVE, Gilberto. **Responsabilidad civil extracontractual**. Santa Fe de Bogotá, Colombia: ed. 10<sup>ma</sup> Ed Temis, S.A., 1998.

Microfinanzas y reducción de la vulnerabilidad México, 8 y 9 de mayo de 2007, **los microseguros al servicio de las cooperativas- la experiencia de DID en África del oeste**, Catherine Tremblay, FSA/FICA. <http://www.microbancos.com/seminario/Ponencias.htm>

Ministerio de Finanzas Públicas. **PYMES en Guatemala: Facilitando el florecimiento de 10,000 empresas**. . Enero2010<http://www.docstoc.com/docs/25007439/07-Banco-Mundial-2010-PYMES-en-Guatemala---Informe-al-MI>



MONTOYA MANFREDI, Ulises. **Derecho comercial**. Tomo II, Ed. Lima, 1972.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias, jurídicas, políticas y sociales**. Buenos Aires: Ed. Heliasta, 1982.

Revisión sistemática de la evidencia del microseguro y su contribución a la equidad en el acceso a los servicios de salud. Publicado en <http://www.fgcasal.org/aes/docs/micro-seguros.pdf>)

Real Academia de la Lengua. **Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua**, Edición 21.

SUAY HERNÁNDEZ, B.c. **Los elementos básicos de los delitos y faltas de daños**. Barcelona, España: (s.e.) 1991.

URIAS, Rodrigo. **Derecho mercantil**. Ed. Madrid, 1962

VASQUEZ MARTINEZ, Edmundo. **Derecho mercantil**. Guatemala: Ed. Editorial Universitaria, 1966.

#### **Legislación:**

**Constitución Política de la República de Guatemala**. Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

**Código Civil**. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley número 106, 1964.

**Código Procesal Civil y Mercantil**. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley número 107, 1964.

**Código de Comercio**. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-70, 1971.

**Ley de Actividad Aseguradora**. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 25-2010, 2011.