

Registro: 2018294

Localización: [TA]; 10a. Época; T.C.C.; Gaceta S.J.F.; Libro 60, Noviembre de 2018; Tomo III; Pág. 2198, Número de tesis: I.12o.C.104 C (10a.)

CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL. PARA QUE SE DÉ LA OBLIGACIÓN DE PAGO DEL COMITENTE (INSTITUCIÓN DE SEGUROS), ES INNECESARIO QUE EL COMISIONISTA (AGENTE DE SEGUROS), DESCRIBA EXHAUSTIVAMENTE DE QUÉ FORMA PRESTÓ EL SERVICIO A QUE SE OBLIGÓ, NI QUE ESPECIFIQUE LAS ACCIONES CONCRETAS QUE LO LLEVARON A CUMPLIR CON ÉSTE. La comisión mercantil es un contrato bilateral, oneroso y conmutativo, por el que una de las partes –comisionista– se obliga a ejecutar por cuenta de otra –comitente–, los actos jurídicos que éste le encarga a cambio de una retribución o comisión, según el artículo 273 del Código de Comercio. En específico, el contrato de comisión mercantil de agentes de seguros implica que una persona física o moral denominada agente –quien es un tercero en relación con el contrato de seguro– a cambio de una remuneración calculada en forma de comisión, realiza profesionalmente actividades de asesoramiento e intermediación entre las partes encaminadas a la celebración de un contrato de seguro. Así, el derecho al cobro de las comisiones surge cuando el comisionista obtiene la celebración de los contratos de seguros que él gestionó. Ahora bien, para que surja la obligación de pago a cargo del comitente, es irrelevante el detalle operativo, la cantidad de llamadas, gestiones, reuniones o intercambio de propuestas realizadas por el comisionista, toda vez que la naturaleza del servicio de intermediación lleva a concluir que no es posible exigir, para que surja la obligación de pago de las comisiones, prestar el servicio de intermediación sujeto a una forma específica o determinada. Por otra parte, debe tenerse presente que el objeto principal del contrato de comisión mercantil consiste en el otorgamiento o celebración de actos jurídicos a favor del comitente, de modo que el hecho jurídicamente relevante que debe probar el comisionista es con los resultados, es decir, que cumplió con las obligaciones a su cargo. En efecto, conforme al artículo 19 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, los agentes de seguros no se encuentran sujetos a directrices o instrucciones de las instituciones de seguros, por lo que es intrascendente, en la relación jurídica que nace de la comisión, el tiempo dedicado o las actividades realizadas, pues lo relevante es que la actividad de intermediación logre la contratación de seguros o fianzas. Por tanto, para que surja la obligación de pago, es innecesario que el comisionista describa exhaustivamente de qué forma prestó el servicio a que se obligó, ni que especifique las acciones concretas que lo llevaron a cumplir con ello.

DÉCIMO SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 805/2017. Grupo Cidar Business Brokers, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V. 21 de junio de 2018. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretario: Hugo Alfonso Carreón Muñoz.

Esta tesis se publicó el viernes 09 de noviembre de 2018 a las 10:20 horas en el Semanario Judicial de la Federación.