

**Resultados de la Decimocuarta  
SEMANA DE LA PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD**

**Robo vehicular  
INVESTIGACIÓN Y COMBATE**

**Continuidad para consolidar  
ING. JORGE FLORES**

**Contrato de Seguro  
LO GRAVE DE UN ERROR**

**Breves Reflexiones  
SOBRE EL SEGURO COMERCIAL Y LOS AGENTES  
DE SEGUROS EN EL MÉXICO DEL SIGLO XXI**

**Entrevista a Elisa Medina  
DIRECTORA GENERAL DE  
FIANZAS DORAMA, S.A.**



CON LA EXPERIENCIA PARA LLEGAR

POPOCATÉPETL, EDO. MEX.

Contacta a la compañía  
de tu preferencia



Act. Salvador Hidalgo Álvarez  
Tel. 30 88 36 63  
Av. Paseo de la Reforma 2654 piso 18  
Col. Lomas Altas  
México, D.F. C.P. 11950  
e-mail: shidalgo@insignialife.com



Lic. José Luis Martínez  
Administración de Agentes  
Tel. 54 80 41 07  
e-mail: joseluis.martinez@gmx.com.mx



Centro Integral de Neurocirugía  
Puente de Piedra 150 Col. Toriello  
Guerra, Tlalpan Distrito Federal.  
Tel. 54 24 72 76



José Ma. Castorena No. 426  
Col. San José de los Cedros  
C.P. 05200 México D.F.  
Tel. 01 800 800 20 21



Lic. Alma Krishna Ortega  
Tel. 17 19 11 99 directo  
Lada sin costo: 01 800 696 3271 ext. 1199  
e-mail: aortega@sofimex.com.mx

Con más de 150 oficinas a tu servicio  
en la República Mexicana, CERCA DE TI

Quálitas Compañía de Seguros  
www.qualitas.com.mx

01 800 800 2021





## NÚMERO 49

### CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

**PRESIDENTE**  
Francisco Xavier Casanueva Pérez

**VICEPRESIDENTE PERSONAS MORALES**  
José Ramón Sainz Pérez

**VICEPRESIDENTE PERSONAS FÍSICAS**  
Adolfo Loustaunau Astorga

**VICEPRESIDENTA ADJUNTA PERSONAS FÍSICAS**  
Valentina Guerrero Selem

**SECRETARIA**  
Claudia Rivera Abraira

**TESORERO**  
Mauricio Mirón Ramírez

**DIRECTORA EJECUTIVA**  
Cristina B. de Moreno

**DIRECTORES DE DISTRITO**

**PACÍFICO NORTE**  
María Del Pilar Aguilera Montaña

**PACÍFICO SUR**  
Efraín Escalante Armenta

**NORESTE**  
María Del Pilar Chavarría Lozano

**BAJÍO**  
Juan Carlos Mata Álvarez

**GOLFO SUR**  
Rafael Cruz Lozano

**SURESTE**  
Cristóbal Armando Ponce Miranda

**COMITÉ DE ESTADÍSTICA**  
Arturo Casares González Franco

**PRESIDENTE SEMANA DE LA PREVISIÓN**  
Javier Lahud Martínez

**COMITÉ DE FIANZAS**  
Mario Senties Palacio

**COMITÉ EDITORIAL**  
Antonio Pozzi Pardo

**COMITÉ CONSULTIVO NACIONAL**  
Antonio Pozzi Pardo

**COMITÉ DE RIESGOS CATASTRÓFICOS**  
Oscar González Plans

**CANCELLETERÍA ORDEN AL MÉRITO**  
Guillermo Gómez Monroy

- AMASFAC REVISTA es una publicación bimestral editada por la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (AMASFAC) Florencia 18 - Planta baja, C.P. 06600, México, D.F. Tel. 5514 2090 / Fax ext 103
- EDITOR RESPONSABLE: Francisco Xavier Casanueva No. Certificado de Licitud de Contenido 9958. No. de Reserva al Título de Derechos de Autor 04-2004-110112191400-102. Distribuido gratuitamente a los miembros de AMASFAC.
- DISEÑO GRÁFICO: Grafismo Estudio DIRECTOR: José Luis Loyola Payán DISEÑO: Alejandro Gutiérrez Ortega Prolongación Río San Ángel 35-3, Col. Atlamaya, C.P. 01760, México, D.F. - Tel. 5681 5400
- IMPRESO POR: Computipo Scanner Editorial S.A. Privada Lago 64, Col. Américas Unidas, C.P. 03610 Tel. 5672 1111
- La Dirección de la Revista no se responsabiliza por las opiniones o conceptos que expresan los entrevistados en los reportajes, ni por los contenidos de los artículos firmados. Son puntos de vista personales y no reflejan necesariamente la opinión de AMASFAC. La publicidad no implica vinculación ni defensa de los intereses de los anunciantes. Queda expresamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier material sin previa autorización.

# ¡Continuemos trabajando por el futuro de nuestra profesión!

**Francisco Xavier Casanueva**  
PRESIDENTE NACIONAL

**G**randes cambios se están dando a nivel mundial en todos los ámbitos: climático, político, económico y cultural. En nuestro sector, cambios en la normativa que rige a los agentes de seguros y de fianzas y a las compañías de ambos sectores; interesantes reflexiones sobre el seguro comercial y los agentes de seguros en México del siglo XXI de nuestro gran amigo Ismael Gómez Gordillo.

En esta edición los asociados de AMASFAC refrendamos nuestro compromiso con la sociedad y nuestra profesión de transmitir a la niñez mexicana que es el futuro de nuestro país, la Cultura de la Previsión, a través de la campaña anual de la **Semana de la Previsión y Responsabilidad**, que gracias al apoyo de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), llevamos a cabo con gran éxito en cuanto al número de niños participantes y su respuesta entregando su cuento ilustrado para participar en el concurso nacional, que otorgó como premios 9 computadoras con impresora y 125 bicicletas con su kit de seguridad.

En marzo celebraremos nuestra Asamblea Nacional Ordinaria, en donde abordaremos diversos temas que afectan nuestra actividad y tendremos la oportunidad de retroalimentarnos con las experiencias de nuestros colegas asociados a nivel nacional, sobre la problemática de su zona de influencia; varios estados de la república se han visto seriamente afectados por las bajas temperaturas, causando graves daños a la agricultura y por ende a la economía regional y los Agentes jugaremos un papel importante para apoyar a nuestros clientes en los procesos indemnizatorios.

En el mes de diciembre pasado la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, publicó la Circular Única de Seguros y la Circular Única de Fianzas, con la finalidad de optimizar y hacer accesible la consulta del marco regulatorio aplicable a los Agentes de Seguros y de Fianzas y al sector en general.

La Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), presidida por el Lic. Antonio Pozzi, llevará a cabo del 18 al 20 de mayo próximo, el X Congreso Regional COPAPROSE 2011, con el lema "Los Seguros, la Ampliación del Canal de Panamá y otros Megaproyectos en la Región", con sede en la ciudad de Panamá, los invitamos a participar en este interesante foro que desarrollará un amplio programa académico que será de gran beneficio para los Agentes y Corredores de los países miembros.

Les invito a continuar trabajando incansablemente capacitándose y manteniéndose actualizados en pro de su profesión y de AMASFAC para afrontar juntos las dificultades que se nos presenten.





**F**ianzas Dorama, S.A. es la actual denominación de la afianzadora que inició operaciones en noviembre de 1993 cuando Seguros La Comercial decide participar en el mercado afianzador mexicano.

Desde esa fecha la empresa ha modificado su razón social en varias ocasiones:

- En 1994 derivado de la fusión de Seguros La Comercial y Seguros América.
- En 2001 cuando el grupo holandés ING adquirió la totalidad de las acciones.
- En 2008 a raíz de la venta que ING realizó a la compañía francesa AXA.

Finalmente, el 13 de mayo del 2010, un grupo de accionistas mexicanos con amplia trayectoria en el sector afianzador, compra y constituye lo que hoy es Fianzas Dorama. La afianzadora está conformada actualmente con 20 oficinas a nivel nacional y más de 500 agentes.

Su Directora General Elisa Medina Salamanca es egresada de la UNAM de la carrera de Actuaría y se ha desempeñado en los últimos 12 años, en diversos cargos directivos, tanto en el sector afianzador como en el asegurador. En entrevista ella nos comenta:

# A PARA GARANTIZAR TUS PROYECTOS, CTORIA DE MÁS DE 17 AÑOS.

## **¿Qué acciones ha implementado Fianzas Dorama a raíz de su nueva participación accionaria?**

Hemos vivido años de grandes cambios, en los cuales aprendimos que la premisa fundamental para todos los que participamos en la empresa debe ser **Construir la Diferencia en Servicio**. Esto significa que en Fianzas Dorama estamos comprometidos a interactuar de manera profesional, especializada y oportuna con Agentes, Fiados, Beneficiarios, Autoridades y todos los involucrados en el proceso de afianzamiento.

Durante el segundo semestre de 2010 trabajamos en dos aspectos fundamentales: desincorporar a la afianzadora de Grupo AXA y hacer una reestructura integral de la empresa que conlleve efectividad en todos los procesos.

## **¿En qué se ha enfocado esta reestructura?**

Se incorporaron en la estructura organizacional de la afianzadora el área jurídica y tecnológica y se crearon las áreas financieras, de recursos humanos, contraloría normativa y auditoría; lo anterior derivado de que estos servicios eran atendidos por la aseguradora del grupo, lo cual provocaba una falta de control en la operación de la afianzadora y un retraso en la solución de los requerimientos de nuestros clientes.

Estamos realizando una fuerte inversión en el rubro tecnológico cuyo propósito es mejorar los niveles de eficiencia respecto a la confiabilidad, seguridad y desempeño, de tal forma que esta herramienta sea un verdadero apoyo en la operación diaria.

En el terreno comercial se establecieron nuestras oficinas corporativas y se reubicaron 19 oficinas de servicio a nivel nacional y lo más relevante ha sido la modificación de nuestras políticas de suscripción y las facultades de cada uno de nuestros representantes.

## **¿La modificación de sus políticas de suscripción significa que Dorama flexibilizará los requisitos para la emisión de fianzas?**

Más que una flexibilización es una adecuación, ya que las políticas anteriores estaban enfocadas en criterios internacionales y podríamos decir de crédito, lo cual nos ponía en una situación de desventaja en el mercado mexicano. Hoy el objetivo es enfocarnos en procedimientos sencillos, que apliquen a cada caso y en apego a los principios que exige una buena práctica de negocios.

### **¿Cómo estará operando Fianzas Dorama con los agentes?**

Los agentes son parte fundamental y prioritaria para Dorama, por lo que nuestros esfuerzos están encaminados a mantener un contacto permanente con ellos, con el fin de conocer sus necesidades y atender sus recomendaciones para mejorar el servicio.

En este breve lapso de tiempo hemos compartido diferentes foros y organizado una serie de eventos que nos han permitido interactuar y comentar las perspectivas que ellos tienen del negocio afianzador.

### **¿Cuál es la relación que llevará Fianzas Dorama con los Beneficiarios?**

Los beneficiarios y los fiados son nuestros clientes, por tanto, nuestra relación con ellos tiene como característica principal la claridad y transparencia en los compromisos adquiridos en las pólizas de fianza y la implementación de procedimientos ágiles que eviten dilaciones y obstáculos innecesarios para hacer efectiva su garantía, gozando así del beneficio del afianzamiento.

### **¿Algún comentario Final?**

Sí claro, confirmarles que nuestro objetivo es mejorar los niveles de competitividad y que ello nos permita atender las necesidades de un mercado cambiante y deseoso de servicios de calidad. Y por supuesto reiterarles que para Fianzas Dorama...



**"Sus Proyectos son Nuestro Compromiso"**



**FIANZAS  
DORAMA**

[www.fianzasdorama.com.mx](http://www.fianzasdorama.com.mx)

Blvd. Adolfo López Mateos No.2259 P.B., Col. Atlamaya, C.P. 01760,  
Del. Alvaro Obregón, México, D.F. Tel. 55 5487-6100

# BREVES REFLEXIONES

## sobre el seguro comercial y los agentes de seguros en el México del siglo XXI

Por: Lic. Ismael Gómez Gordillo

ABOGADO CONSULTOR ;PROTECTOR DEL ASEGURADO AXA ; EX DIRECTOR GENERAL DE SEGUROS Y VALORES DE LA SHCP ;EX PRESIDENTE DE LA CNSF; Y EX DIRECTOR GENERAL DE ASEGURADORA HIDALGO.

Quiero agradecer la oportunidad que AMASFAC me brinda para comunicarme con sus asociados y compartir con ustedes, con las limitaciones de espacio que este tipo de medio impone, algunas reflexiones sobre el papel que juega el agente de seguros en la operación cotidiana de aseguramiento comercial y su importancia, particularmente en el inicio de la segunda década del siglo XXI, en que el concepto de agregar valor resulta esencial para que las actividades que tradicionalmente se han desarrollado en la segunda mitad del siglo XX, puedan evitar su desaparición y evolucionen, con responsabilidad social, de manera acorde a los requerimientos de un ambiente comercial cada vez más competido.

Desde mediados de los años ochenta, en que tuve la oportunidad de empezar a fungir como autoridad en materia de seguros, he considerado que en este sector hay algunos males necesarios, unos que deberán permanecer por razones fundamentalmente legales y otros que están destinados a desaparecer; éste es el caso de los agentes de seguros.

Pero permítaseme explicar esta afirmación, que no pretende ser agresiva ni temeraria. De acuerdo con el Diccionario de la Lengua Española “agente” significa en su tercera y quinta acepciones: “3.m. Persona que obra con poder de otra; y 5.com. Persona que tiene a su cargo una agencia para gestionar asuntos ajenos o prestar determinados servicios.”

Derivado de la influencias norteamericana y española que informan la legislación mexicana, entre los agentes más importantes se encuentran los de ventas y como una de las funciones de quien se dedica a comercializar seguros es precisamente la venta, ésta ha caracterizado a tal función, pues históricamente lo único que hacía un “agente de seguros” era intermediar la venta para una compañía de seguros, como cualquier otro vendedor, en la ardua labor de convencer a una persona de que adquiera un seguro mediante la suscripción del contrato correspondiente con una institución aseguradora.

Hacia el último cuarto del siglo XX esta situación generaba que cualquier persona pudiera ser considerada capaz de vender seguros, resultando más importante para ello sus conocidos que sus conocimientos. No podemos olvidar el hecho de que en cualquier empresa o entidad pública, ante la necesidad de utilizar un agente de seguros, el dueño o la persona responsable de hacerlo, habilitaba a otra cercana, sin importar sus conocimientos, con la intención de beneficiarla con el pago de las comisiones correspondientes, o inclusive, con menos ética, de compartir con ella esas comisiones.

*Hay algunos males necesarios, unos que deberán permanecer por razones fundamentalmente legales y otros que están destinados a desaparecer; éste es el caso de los agentes de seguros.*

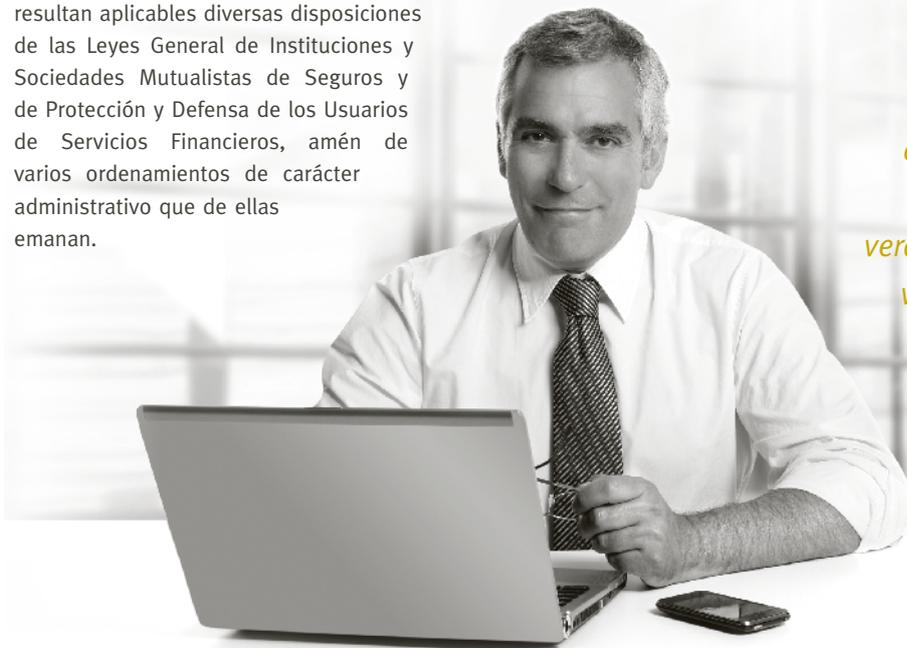


De ahí que durante muchos años la actividad del agente de seguros llegara inclusive a considerarse como propia de quienes no tenían una preparación especializada o habían fracasado en alguna otra actividad profesional, ya que los estudios que se requerían eran mínimos, al igual que la inversión necesaria para ejercer esa función. Gracias a la lucha que durante décadas sostuvieron los agentes profesionales de seguros, fundadores de esta Asociación que me ha invitado a compartir estas ideas, en la legislación mexicana se reconoció a ésta como una verdadera actividad, como una función especializada que requiere no sólo de serios conocimientos multidisciplinarios, sino de la certificación por parte de una autoridad oficial de que se cuenta con ellos. Inclusive se ha establecido jurídicamente la obligación de mantener una actualización constante en la materia para poder conservar y renovar la autorización oficial correspondiente, situación que desafortunadamente no se ha generalizado en la mayoría de los gremios profesionales de nuestro país. Gracias a ello se elevó el nivel de escolaridad mínimo requerido para ejercer esta función y se ha planteado legalmente ámbitos de especialización por Ramos y Operaciones de Seguro y se requieren autorizaciones especializadas para ejercer la actividad, como una forma de proteger al público usuario.

Debemos reconocer que la complejidad del contrato de seguro provoca que no cualquier persona sepa qué tipo de seguro adquirir y en qué condiciones hacerlo. Esta afirmación se puede evidenciar, entre otros, en el hecho de que es el único contrato en el Derecho Positivo Vigente Mexicano que cuenta con una ley exclusiva para su regulación. La mayor parte de los contratos civiles o mercantiles, están regidos por leyes o códigos que agrupan su regulación a partir de elementos comunes. Tal es el caso de los contratos civiles regulados por el código de la materia o de los mercantiles que a nivel federal se incluyen en el Código de Comercio. Inclusive los complejos contratos bursátiles son también regulados por una sola ley, aunque de ella deriven diversas disposiciones administrativas. Sólo el contrato de seguro está regulado no sólo por una ley altamente especializada, la Ley sobre el Contrato de Seguro, sino que resultan aplicables diversas disposiciones de las Leyes General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, amén de varios ordenamientos de carácter administrativo que de ellas emanan.

Esta situación encuentra su justificación en el hecho de que el contrato de seguro tiene profundas implicaciones jurídicas, actuariales, financieras y contables, así como también de las correspondientes a la especialidad de los riesgos que cada operación y ramo de seguros cubren. De ahí también que el primer antecedente de protección al consumidor que se dio en México, fuera precisamente en materia de seguros, cuando en el segundo cuarto del siglo XX se estableció la obligación legal de que los contratos de seguros fueran aprobados por una autoridad administrativa, a la cual se dotó, además, de una facultad conciliatoria de los intereses de asegurados e instituciones aseguradoras, e inclusive, de facultades arbitrales para resolver esos conflictos por un especialista en la materia. Tal fue la importancia que la ley reconocía a la protección por este medio de los intereses de los asegurados, que durante varias décadas estableció que los tribunales competentes no darían entrada a una demanda en contra de una institución aseguradora, sino se había agotado previamente la instancia conciliatoria ante las autoridades administrativas.

*Los meros agentes de seguros, habrán de desaparecer o minimizar su función, para dar paso al verdadero asesor que agregue valor tanto, para la persona que busca proteger sus riesgos, como para la institución que ofrece asumirlos y administrarlos*





De esos hechos me apoyo para afirmar que la compra de seguros no es, en la mayoría de los casos, una labor sencilla que pueda ser desarrollada por cualquier persona interesada. Por ello quien actúe como agente de seguros debe tener conciencia de que su función no es sólo la de intermediar una venta. Por ello, la ley de la materia y su reglamento desde 1980 conceptualizan esta actividad como exclusiva de personas físicas o morales que intervengan en la contratación de seguros, mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones y en el asesoramiento para celebrarlos, conservarlos o modificarlos, según la mejor conveniencia de los contratantes, requiriendo para ello, como ya indiqué una autorización que debe otorgar, previo reconocimiento de los conocimientos mínimos necesarios, la autoridad administrativa.

Aunque desde esa misma época, los términos legales, basados en un contrato de comisión mercantil y no en uno de carácter laboral, establecieron el principio de que la vinculación del agente de seguros no era sólo con una institución aseguradora, sino también con el asegurado a quien debía asesorar, la percepción del público en general es que el agente de seguros

actúa para una compañía aseguradora determinada, como su representante, situación que desde el punto de vista formal y legal no es preciso, pues un agente puede intermediar para más de una institución, según la mejor conveniencia de la persona que pretende asegurarse, pero la apreciación generalizada sigue siendo ésta, en un mundo en que la percepción parece ser mas importante que la realidad.

Varios años después, la ley limitó el principio de que sólo por conducto de un agente de seguros se podía ofrecer y adquirir el contrato correspondiente, excepcionando a los contratos de adhesión, que pueden realizarse también a través de personas morales de diversa índole que sean también autorizadas oficialmente para ello, partiendo de la base, no siempre cierta, de que la venta de tales contratos, en que una de las partes propone el texto y condiciones del contrato a suscribir y la otra solamente tiene la opción de aceptarlas adhiriendo su voluntad a la de la aseguradora, resulta más sencilla.

Sin embargo, la realidad ha demostrado que el papel del agente de seguros, considerado no sólo como un intermediario, sino como un verdadero asesor técnico especializado

y éticamente calificado, que tiene la obligación de informar de manera amplia y detallada a quien pretenda contratar un seguro sobre el alcance real de la cobertura y forma de conservarla o dar por terminada, proporcionándole a su vez a la institución aseguradora la información auténtica que sea de su conocimiento relativo al riesgo cuya cobertura se proponga a fin de que la misma pueda formar juicio sobre sus características y fijar conforme a las normas respectivas las condiciones y primas adecuadas, es altamente necesario para la suscripción de este contrato complejo.

De ahí mi anterior afirmación de que los meros agentes de seguros, habrán de desaparecer o minimizar su función, para dar paso al verdadero asesor que agregue valor tanto, para la persona que busca proteger sus riesgos, como para la institución que ofrece asumirlos y administrarlos. Sólo podrán desarrollarse en ese concepto quienes agreguen a la labor de intermediación estricta un valor adicional, que en los momentos cruciales de reclamar un siniestro se hace evidente, pues sólo si el seguro fue debidamente contratado cumplirá las expectativas del asegurado.

En esas circunstancias, es válido considerar que un contrato de seguro no solamente se compra, sino que se administra, desde el momento en que se negocia su adquisición, su modificación o renovación e inclusive, hasta, en caso de siniestro, el de su reclamo. En la práctica, más allá de las definiciones legales, el agente de seguros debe ser un administrador de la adquisición, mantenimiento, conservación y reclamo del contrato, ofreciendo su asesoría técnica especializada y éticamente sustentada, para definir el tipo de seguro y alcances que cada persona debe contratar, en función de los riesgos a que esté expuesto y la amplitud de la cobertura que desee obtener.

Al efecto, es de reflexionar que en el mundo de la realidad que, cuando una persona puede protegerse de algún tipo de riesgo, está dispuesto a pagar cantidades generalmente respetables de dinero, desafortunadamente tiene, en muchas ocasiones, una expectativa ideal de la cobertura que adquiere y en ocasiones distinta a la realidad formal y por tanto a lo que piensa que está comprando.

En nuestro medio es común que el consumidor de seguros considere que está adquiriendo un intangible cuando contrata, pues a cambio de su dinero recibe la seguridad de que sus intereses están legalmente tutelados y un extenso documento denominado póliza, donde se especifican las condiciones en que estará asegurado, el monto y término de sus coberturas e inclusive aquellas situaciones en que, por cualquier razón, la cobertura contratada no operará y por ende, de acuerdo al contrato celebrado, la aseguradora no tendrá obligación de indemnizarlo.

Sin embargo, es raro que un asegurado conozca los términos de su póliza y al menos la haya leído, no digamos antes de la contratación, sino después de ella. La experiencia me ha demostrado que muchos asegurados conocen y comprenden los términos generales de su seguro, sólo cuando el siniestro se ha presentado, y en varios casos su expectativa de protección por parte de la aseguradora no correspondió a la efectivamente contratada, con lo cual su decepción, convertida en enojo, se vuelca en contra del agente de seguros, la aseguradora, las autoridades y en última instancia, contra la institución del seguro comercial en su conjunto.

De ahí la importancia y trascendencia de la función del verdadero agente de seguros, de quien, en gran medida, depende la protección que reciba el cliente asegurado, que lo es tanto del agente como de la institución aseguradora. La responsabilidad que esta función implica, puede por ello ser reclamada al agente por ambas partes de la contratación, pues tanto el cliente como la compañía de seguros, pueden considerarse afectados por una intermediación y asesoría inadecuadas.

Éste debe ser, por tanto, uno de los elementos más importantes en el esfuerzo por consolidar y desarrollar en México el papel del seguro comercial o privado, para que coadyuve a alcanzar las potencialidades de crecimiento que su mercado ofrece, en protección de la vida, la salud, la integridad, el futuro y los demás intereses económicos de quienes aquí vivimos.

Tal vez en ocasiones subsiguientes se me permita la posibilidad de detallar algunos de los puntos aquí referidos de manera general, coadyuvando a la reflexión respecto del rol que la institución del seguro privado, a través de aseguradoras y asesores profesionales y éticos, debe jugar en el mejoramiento de nuestro país.

*el agente de seguros debe ser un administrador de la adquisición, mantenimiento, conservación y reclamo del contrato, ofreciendo su asesoría técnica especializada y éticamente sustentada*



# Ing. JORGE FLORES: Continuidad para consolidar

Por: Graciela Sotelo



## El encuentro

En septiembre 1997, Jorge Flores, fue invitado a formar parte del equipo de suscripción de una naciente empresa de seguros en México: St. Paul.

La invitación provino de Jesús Romero quien encabezaba la nueva compañía; cuya misión era innovar el mercado mexicano del seguro de Responsabilidad Civil (RC).

“Medité la propuesta porque, de inicio, suponía reducir mis ingresos. Sin embargo, siempre he tenido una gran confianza en él, quien además ya había dirigido otras dos empresas dentro del sector asegurador. Además, para mí suponía un reto profesional al cambiar al seguro directo orientado a ramos específicos y a mercados concretos, distribuidos por medio de agentes de seguros profesionales.”, indica Jorge Flores.

*La intención de esta nueva etapa en la empresa es: fortalecer nuestra filosofía, haciendo énfasis en los conceptos que nos han distinguido en el sector asegurador.*

## La transición

Septiembre de 2001, representó un cambio violento en el mercado estadounidense; en diciembre, los propietarios de la empresa fundadora deciden vender sus filiales establecidas fuera del territorio norteamericano.

“Vivimos un 2002 con muchos sobresaltos e inquietudes profesionales y personales por este proceso de venta. Sin embargo, el desenlace fue extraordinario porque la empresa fue adquirida por empresarios mexicanos, encabezados por José Luis Llamosas.”

## El crecimiento

A partir de 2003, ya como Grupo Mexicano de Seguros (GMX Seguros), la visión empresarial original comenzó a madurar a través de la aplicación de una estrategia simple: Una suscripción técnica, con conocimiento de causa y trato de calidad a los clientes. “El primer resultado fue un crecimiento exponencial basado en la generación de primas de calidad” comenta.



## El momento

Para el 2011, GMX Seguros mantiene su liderazgo en el mercado de RC y enfrenta una transición para consolidarse como una aseguradora con una estructura mucho mayor, encaminada a mantener las políticas de atención y servicio personalizado que han distinguido a la compañía desde su nacimiento.

Como consecuencia a partir del 1º de enero, Jesús Romero ocupa la Presidencia Ejecutiva y un servidor la Dirección General.

Además de mantener al equipo directivo especializado en RC: Juan Aldama, en la Dirección de Siniestros; Teresa Aguilar en Administración y Finanzas y la estructura administrativa se fortalece al incorporar a Gabriel Sánchez como Director de Operaciones y a Raúl Tapia en la nueva Dirección de Desarrollo de Negocios.

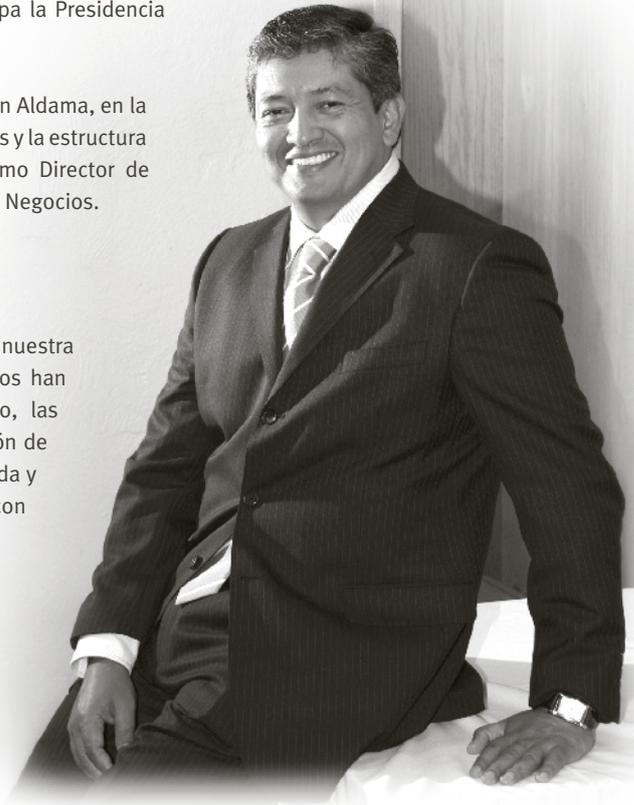
## El proyecto

La intención de esta nueva etapa en la empresa es: fortalecer nuestra filosofía, basándonos en hacer énfasis en los conceptos que nos han distinguido en el sector asegurador: el servicio especializado, las coberturas y valores agregados en nuestras pólizas, la generación de primas de calidad que no existían en el mercado, la atención rápida y oportuna de las reclamaciones, el trato directo y personalizado con nuestros agentes de seguros.

Uno de los proyectos que hemos desarrollado desde el 2009 y encaminado a acercarnos a nuestra fuerza de ventas es invitándolos a Seminarios Regionales de RC, donde nuestros expertos, intercambian con los agentes los avances en el mercado de seguros, así como los servicios que nos distinguen en el sector, como lo es la administración de riesgos.

## El compromiso

En GMX Seguros, continuaremos en la consolidación de nuestra infraestructura, para que, durante todo el proceso del negocio, la calidad sea excelente. Al lograr esto, tanto productores como clientes confirmarán que juntos el riesgo es menor.



## El Sector Personas Morales

da la más cordial bienvenida a su nuevo despacho afiliado:

**MEGAFEMA AGENTE DE SEGUROS Y DE FIANZAS, S.A. DE C.V.**

Representante: Sr. Gonzalo Alonso Uriarte

# DECIMOCUARTA SEMANA DE LA PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD



**T**ocó ahora al super héroe el “Agente 052” conducir la misión de enfrentar la situación mundial del planeta tierra en un escenario del año 2070, siendo el motor inspirador para la elaboración de más de 51,581 dibujos con la participación de más de 111,290 niños estudiantes de las más de 579 escuelas visitadas en la República Mexicana, mirando juntos al futuro.

Este proyecto fue sustentado por las 36 secciones que integran AMASFAC y funcionarios de Aseguradoras principalmente (AMIS), que dieron pláticas a los pequeños de cuarto, quinto y sexto de primaria, sobre comportamientos y actitudes de previsión.

Los voluntarios apoyaron su plática en el folleto denominado “Mirando juntos al futuro” con una metodología diseñada para servir como guía y que incluyo su alcance a maestros y padres de familia en la formación de valores de previsión y responsabilidad.

Los premios entregados aportados por AMASFAC y AMIS consistieron en 125 bicicletas y 9 computadoras con impresora, las cuales fueron multiplicadas con la creatividad y esfuerzo de cada Sección AMASFAC. Algunas secciones pudieron incrementar estos premios por hasta más del triple, invitando a participar a gobierno municipal, gobierno estatal y empresas privadas; para ellas, un reconocimiento especial.



Durante la XX Convención Nacional de Aseguradores 2010, el Secretario de Hacienda Act. Ernesto Cordero entregó un reconocimiento a la Sección León, que se ha distinguido por varios años haciendo una labor sobresaliente en este proyecto. Ahora se suma con gran intensidad en el Distrito Bajío AMASFAC, la Sección San Luis Potosí que se consolidó como líder este año logrando 30,000 niños visitados.

La Sección AMASFAC San Luis Potosí, rompe paradigmas no solo al lograr obtener el mayor número de niños visitados, sino porque logra sumar a la SEDESOL para alcanzar impactar a municipios vecinos como Río Verde, Matehuala, Ciudad Valles, etc. con lo cual rompe fronteras, logrando una mayor difusión territorial.





AMASFAC  
ASESORES

Son más las Secciones AMASFAC que con creatividad, se suman y abren su alcance y contribución, estableciendo alianzas permanentes con instituciones como por supuesto CONDUSEF, CNSF, Colegios de Profesionistas, Patronatos de Bomberos, Protección Civil, Presidencia Municipal, Gobierno del Estado y Gobierno Federal en sus diferentes Secretarías, así como organismos empresariales, lo cual permite contar con más y más personas voluntarias dispuestas a donar un poquito de su tiempo y por otro lado lograr multiplicar los premios que siguen siendo un motivador sin igual.

Estas Secciones se caracterizaron por colocarse la meta de entregar una bicicleta a cada escuela, lo cual les ha permitido sembrar a futuro, al contar cada año con más escuelas dispuestas a participar, dejando las puertas abiertas para AMASFAC.

Las bicicletas se han constituido como un sueño que acompaña a la niñez, que permite moverse (y volar), inspirando no solo a los propios niños sino a toda la familia. Es una grata y especial experiencia presenciar y escuchar testimonios de agradecimiento tanto de directores de escuela, padres de familia e incluso de abuelos en muchos casos al acompañar a su ser querido a recibir el premio. En consecuencia las computadoras se posicionan como un premio que resume intelecto y más complicado alcance en general en un mundo más sistematizado día a día.



No se necesita ser pedagogo para participar en la Semana de la Previsión y Responsabilidad, en AMASFAC nos encargamos de dar las herramientas; hoy contamos con una estructura cada vez más eficiente, que contempla...

- Carta de invitación para las autoridades de la Escuela
- Material educativo para la maestra(o)
- Manual del participante
- Folleto ilustrativo y guía para cada alumno
- Diplomas de participación para los alumnos
- Premios para dibujos ganadores

Y sobre todo, cada vez más agentes de seguros y fianzas, funcionarios de aseguradoras y voluntarios, que tienen pasión y convicción por la actividad aportan un granito de arena "Mirando juntos al futuro".

# Dibujos Ganadores



**Luz Yamile Ramírez Crespo**  
León, Guanajuato • Escuela: Ignacio Zaragoza



**José Emmanuel Hernández Rivaz**  
San Luis Potosí, S.L.P. • Escuela: Cristobal Colón



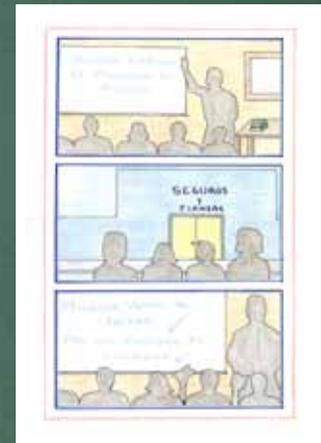
**Mariel Fernanda García Torres**  
León, Guanajuato  
Escuela: Instituto Agazzi



**Ivonne Cardona Velázquez**  
San Luis Potosí, S.L.P.  
Escuela: Sembradores de Amistad



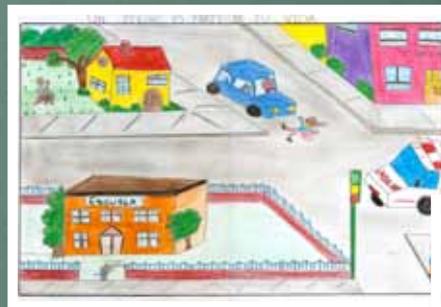
**Melissa López López**  
Villahermosa, Tabasco • Escuela: Marcelina Villator Jiménez



**Ma del Carmen Romero A.**  
Puebla, Puebla.  
Escuela: Colors Bilingual School



**Miranda Velázquez Vázquez**  
Tuxtla Gtz. Chiapas. • Escuela: American School Foundation



**Christian Ávila Rugerío**  
Chiautempan, Tlaxcala  
Escuela: Instituto Juárez- Washington



**Adriana Nohemi Guerrero Reyna**  
San Luis Potosí, S.L.P. • Escuela: Carlos A. Carrillo

# DECIMOCUARTA SEMANA DE LA PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD

Es a través de la educación de los niños como México podrá convertirse en un país más próspero.

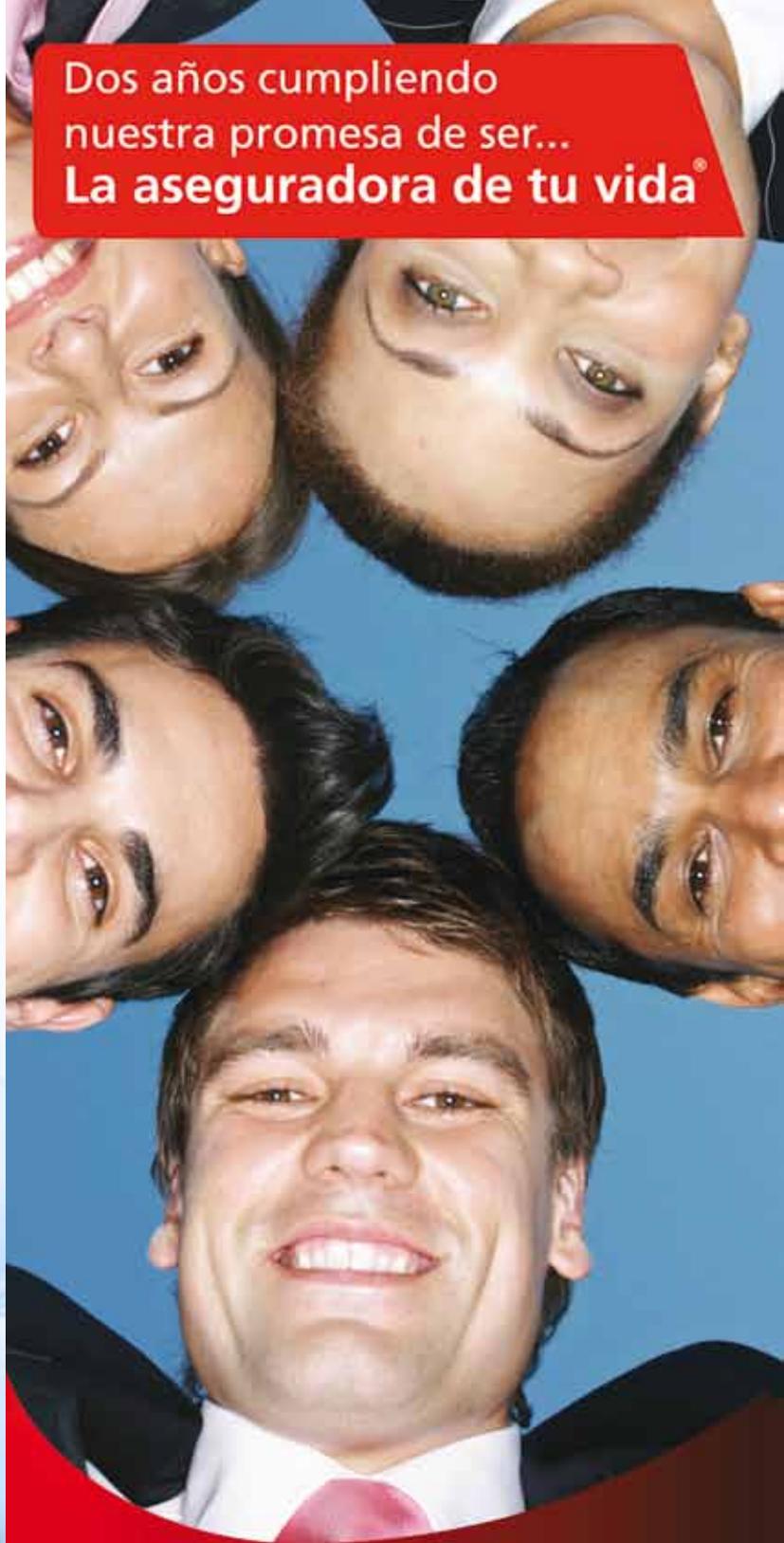
Después de 14 años de llevar a cabo este proyecto, tenemos la grata experiencia de convivir ya con profesionistas que participaron de niños en este proyecto y que se convierten en verdaderos adultos profesionales padres de familia, conscientes de la importancia de la cultura de la previsión.

Es satisfactorio, constatar que cuando se reúnen todos los actores de una sociedad como son el núcleo familiar, asociación civil (AMASFAC), empresas privadas (AMIS) y gobiernos en un fin desinteresado y humanista, los alcances tienen el resultado que nuestra imaginación se proponga.

**Ing. Javier Lahud Martínez**  
Presidente Semana de la Previsión



Dos años cumpliendo  
nuestra promesa de ser...  
**La aseguradora de tu vida®**



**a:gente**  Insignia Life™

La aseguradora de tu vida®

[insignialife.com](http://insignialife.com)  
01800 00 55555

## ENCUENTROS

# Santiago acoge una jornada sobre Mediación Panamericana

*El Consejo General e Inade estudian las posibilidades de negocio del área, en las que España juega un papel decisivo. Los participantes abordan temas como la formación de los recursos humanos y la investigación de aspectos relativos a la gerencia de riesgos.*

**Fuente: Periódico Mediario**

**S**antiago de Compostela acogió a principios de octubre la jornada *La Mediación del Seguro Panamericana*, organizada por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España junto con la Fundación Inade.

Bajo la presidencia de la subdirectora general de Ordenación de Mercado de Seguros, Laura Pilar Duque, y el director general de Política Financeira e Tesouro de la Xunta de Galicia, Manuel Galdo, el encuentro quiso acercarse al seguro panamericano, analizando las oportunidades de negocio entre todos los países que configuran este territorio en el que España juega un papel tan decisivo. La jornada se celebró en la Universidad de Santiago, y en ella la mediación panamericana estuvo representada por el presidente de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) Antonio Pozzi Pardo, mientras que por parte española este cometido recayó en el presidente del Consejo General, Josep Maria Campabadal.

## CUESTIONES CLAVE

Tras visitar al rector de la Universidad de Santiago, Juan José Casares Long, los participantes abordaron cuestiones clave para el futuro la profesión, como la formación de los recursos humanos, la investigación y el estudio de aspectos relacionados con la gerencia de riesgos y el seguro.

El encuentro sirvió también de marco para la firma de un acuerdo entre COPAPROSE y Fundación Inade, mediante el cual este último contribuirá a la mejora de la imagen de los mediadores, a elevar su nivel profesional y a realizar actividades formativas.



**CAMPABADAL EXPLICÓ LAS  
NEGOCIACIONES CON EL  
GOBIERNO Y EL CONSEJO DE  
EUROPA EN DEFENSA DE LA  
PROFESIÓN**



En su intervención, Duque expuso las líneas básicas de los cambios legislativos relativos a la mediación, y explicó los trabajos de la Unión Europea para elaborar una nueva directiva sobre la profesión.

Por otro lado, mientras Pozzi demandó a los mediadores españoles que tiendan puentes de colaboración con Latinoamérica, Campabadal explicó las negociaciones del Consejo General con el Gobierno y el Consejo de Europa en defensa de los intereses de la profesión.

# CONOCIENDO MÁS SOBRE MI OTRO YO en esta nueva década

Por: Lic. Alberto Viesca de la Garza

DIRECTOR DE SINIESTROS DE SEGUROS MULTIVA

*Debo de alinear mi distribución de tiempo a los factores que defino para lograr mi balance en paz entre mi interior y exterior que me permita saborear cada día.*

**U**no de los grandes problemas que aqueja al ser humano es la falta de identificación de su propio ser y su relación con el entorno, ello conlleva a la crisis existencial y de valores; no pretendo llegar en este artículo al estudio escatológico de la persona, sino a la identificación de elementos básicos de conducción y orden para poder bien vivir y ser una persona plena. En varias charlas y conferencias que he tenido la oportunidad de impartir, identifico que, al tocar la sensibilidad de la persona con temas que involucran congruencia del hacer y la conciencia de lo que somos y lo que podemos ser, y cómo podemos hacer más efectivo nuestro camino por esta vida, con la convicción total de que actuamos e hicimos lo que decidimos; todo ello termina generando inquietudes o más allá, dando respuesta a los males que derivan en stress y falta de seguridad, que cuando se lleva al Yo Consciente potencializa el resultado del gran ser humano que cada uno es y se delinea mejor la senda que nos guía a la felicidad en vida.

En mi experiencia tenemos una capacidad dada en cuanto a tiempo biológico para lograr que nuestro espíritu se encuentre balanceado con el cuerpo y la mente, y de ahí con el mundo exterior; para este equilibrio no encontrarás una fórmula específica y que sólo con verterla en un recipiente de una forma única dará el resultado esperado. Para unir y mezclar aquí, si se requiere un orden de los factores, cantidad y peso específico deben de llevarse a cabo con cuidado y orden pues influyen en ti, así es, median en tu resultado de vida. Por ello toma nota y analiza profundamente a la luz de la inteligencia, como habrás de mezclar e incluso de hilvanar para que adquieras la certeza del cambio que se avecina.

Entrando en la materia base de este corto ensayo, baso mi consideración de factores en la figura de la llanta de un vehículo cuyo neumático y rin están unidos al centro de sujeción por medio de rayos y que para alcanzar su ruta gira en torno a donde su Guía (la dirección y el volante) la lleva. El único cambio existente con la llanta en este parangón, es que el rin no tiene los rayos perfectamente equidistantes, es decir, unos están con un

radio mayor de distancia que otros pero siempre apuntando al centro y formando un círculo perfecto. Este conjunto neumático y rin es la rueda que gira involucrando todo el ser y que defino como la conjunción de la persona en cuerpo, mente y espíritu; pues bien, cada gajo que se genera por la separación de rayos es una parte de nuestra relación con nuestro interior o con el exterior, los cuales enlisto como los puntos medulares que debemos de considerar para que nos dé una fórmula balanceada y que reitero, es personalísima.



## 1. Factores que Conforman el Balance.

### A. Mi Yo Intelectual

- A.1. Estudios
- A.2. Hobbies
- A.3. Desarrollo de habilidades

### B. Mi Yo Espiritual

- B.1. Sentimientos
- B.2. Valores Supremos Individuales
- B.3. Relajación
- B.4. Religión

### C. Mi Yo Corporal

- C.1. Alimentación
- C.2. Ejercicio
- C.3. Estudios Médicos

### D. Mi Yo Social

- D.1. Familia
- D.2. Amigos
- D.3. Comunidad
- D.4. País

## 2. Qué Objetivo Quieres Lograr:

- a. Conjuguar un ser humano en plenitud.
- b. Alegría y Disfrute Total de y para la vida.

## 3. Tiempo de preparación

- a. Tomar cinco a diez minutos del día con una frecuencia mínima de dos veces por semana para estudio y análisis de temas específicos que involucren los factores y su balance.
- b. Revisión de resultados mensual con objetivos medibles donde identifiquemos el cambio buscado.
- c. Revisión semestral para redefinir o redistribuir tiempos para alinear con más precisión los objetivos buscados y queridos.
- d. El tiempo total para alcanzar la perfección buscada dependerá del esfuerzo que en ello imprimas.

## Ernutamiento a mi objetivo de vida

Para dirigir mi objetivo deberé de analizar si lo que hoy hago y el tiempo que le dedico, es suficiente para lograr alcanzar lo que me he propuesto. A manera de ejemplo, si decido que quiero ser un cantante y no dedico el tiempo suficiente para educar la voz e identificar el tono, si mi alimentación no es adecuada y descuido la zona abdominal y la cavidad torácica, mi objetivo tenderá a ser de menor calidad y con un cierto desdén de que sea realizable; si a ello aún más, le dedico horas en exceso a la farra y los desvelos, empezará mi organismo a sufrir y tener que dedicar un período de corrección por el deterioro o incluso, a caer en enfermedad al paso de los años.

Ahora bien, si enfoco mi vida y destino el gajo de tiempo de ejercitación necesario para perfeccionar y analizar mi habilidad y le agrego un gajo de estudio y dedicación, incluyo una ración temporal de centrado y análisis de mi Yo Espiritual con momentos de relajación y de encuentro conmigo mismo y con mi religión y valores, me dará oportunidad de suavizar la marcha y de encontrar un terreno más fácil de recorrer.

Dedicando el tiempo necesario diariamente para una alimentación y ejercicio balanceados para obtener el cuerpo fortalecido, para soportar la jornada y prepararlo para la madurez y por qué no, para la vejez, para esa etapa en la que nos tocará dar consejo y transmitir la belleza de la vida. Hoy existen seres que a pesar de su corta edad ya están en un nivel muy alto de plenitud y otros que, a desconsuelo de su juventud acumulada tienen una falta de control de su persona y sin rendición de cuentas consigo mismos, hecho que les genera un pésimo sabor de boca y por lo tanto un alto nivel de frustración, Estos últimos viven sólo para embriagarse de pensamientos melancólicos que les reaviva todo aquello que no hicieron y que no habrán de volver o para sentir su soledad y darle tiempo al tiempo esperando con gran angustia que la luz de la vida se apague.



**Por ende concluyo, debo de alinear mi distribución de tiempo a los factores que defino para lograr mi balance en paz entre mi interior y exterior que me permita saborear cada día.**

**En realidad la vida no conlleva problemas, sino retos y áreas de oportunidad que sabiendo adaptarse, evaluando y logrando que esa realidad que modelo cada día sea coincidente con lo que quiero y deseo de mi vida, y que no doy paso atrás, sino que ruedo por sus vetustos corredores, para lograr sacar los réditos que de ella deben y tendrán que surgir y que sobre todo, desde la óptica humana, logro la felicidad y que he considerado que lo que me rodea es un medio perfecto para obtenerla.**

**Debo de pensar, creer y saber que Mi visión va más allá de lo que percibo que soy, ahora tengo y debo plantearme como real lógico y alcanzable lo que mañana quiero ser, pero el mañana es construido de cada presente, por lo que mi intención actual construye mi nueva realidad.**

*Di simplemente hoy:  
He encontrado mi tan  
buscado otro yo y tengo  
ya mi fórmula de éxito.*

# X Congreso Regional COPAPROSE 2011

**S**e invita a todos los agentes y corredores de seguros a participar en el **X Congreso Regional Copaprose 2011**, que se llevará a cabo en la ciudad de Panamá, R. De Panamá, entre los días **18 al 20 de mayo de 2011**, en el recién inaugurado Hotel Riu Panamá Plaza.

En este evento los asistentes participarán en diversas actividades formativas relacionadas con sus actividades de intermediación de seguros y fianzas en los países miembros de la confederación panamericana de productores de seguros.

Temas como “Perspectivas futuras de la profesión del productor de seguros”, “La gestión de riesgos-visión estratégica y tendencias”, “Los siete pecados capitales del sector asegurador”, “Los microseguros: seguros para las minorías” y “Un programa de formación global para los productores de seguros en américa latina”, son algunos de los temas muy interesantes que se tratarán durante este congreso.

Aquellos productores de seguros ó de fianzas que tengan interés en participar en el evento, podrán deducir de sus ingresos gravables su asistencia, tanto lo que corresponda a sus pasajes, como el costo del hospedaje y alimentación.

Si estás interesado en asistir y tener una visión más amplia del negocio de seguros, te invitamos a tener mayor información en la página: **www.Congresocopaprose.com** ó directamente en la oficina nacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (Amasfac).

Nuestro país, por conducto de Amasfac, preside este año la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose) y estará muy satisfecha si participas activamente en este **Congreso Regional Copaprose 2011**.

X Congreso Regional COPAPROSE 2011

**LOS SEGUROS  
LA AMPLIACION  
DEL CANAL DE PANAMA  
Y OTROS MEGAPROYECTOS  
EN LA REGION**

18 al 20 de mayo de 2011  
HOTEL RIU PANAMA PLAZA



# CONTRATO DE SEGURO

## lo grave de un error de redacción

Por: Lic. Aldo Ocampo C.

SOCIO DE BUFETE OCAMPO, S.C.

Presidente de la AMEDEF, Capítulo Mexicano de AIDA.

**H**e escrito en numerosas ocasiones acerca de lo grave que puede resultar un error en la redacción de un contrato de seguro. Pero no puedo dejar pasar la ocasión para comentar acerca de un caso en el que actualmente me encuentro trabajando, en el que por un error de alguien con falta de cuidado o con una gran creatividad innecesaria, costará a la aseguradora una suma enorme de dinero, con pocas probabilidades de que sus reaseguradoras sigan su suerte.

Para hacer una aproximación a lo que en esta ocasión les expongo, utilizaré circunstancias semejantes a la realidad por obvias razones de confidencialidad.

El caso nace con una póliza a todo riesgo, en donde uno de los riesgos que pueden ser cubiertos solamente mediante convenio expreso, en vez de hacerlo de ese modo, por la generosa creatividad de alguien es incluido como una exclusión condicionada. Es decir, la exclusión recibe un condicionamiento o reglamentación al remitir a un endoso o cláusula adicional en donde quedan establecidos los límites y condiciones propias del riesgo.

El resultado de semejante redacción, es que involuntariamente se está concediendo la cobertura de un riesgo que naturalmente debe ser excluido. Y esto es así por una simple fórmula comprobable con dos reglas sencillas, a saber:

- La primera es matemática. Recordemos las reglas del álgebra en donde menos por menos, resulta positivo. Así, una doble negativa (exclusión sobre exclusión) resulta en una cobertura.
- La segunda es gramatical en donde la doble negativa deriva en una afirmación. Sirva como ejemplo la trillada frase “no hay nadie” en donde los valores de la frase se contraponen para concluir en que al no haber nadie, implica que sí había alguien en un momento y lugar determinado.

Así, los descuidos de un suscriptor y/o redactor de un contrato pueden costar una fortuna.

Desde luego es necesario comentar que en algunas ocasiones el otorgamiento de una cobertura adicional, debe estar condicionado al pago de su prima correspondiente. Pero tal circunstancia es relativa y solamente podrá determinarse si realmente debió pagarse el importe de la prima si tal extremo estaba o no contemplado tanto en las condiciones generales de la póliza, como en las cláusulas adicionales o endosos. Y en caso de que sí lo esté, habrá que tener la confirmación de que la prima fue computada por aparte (y así se estableció) de la prima que haya sido calculada y cobrada por el riesgo principal.

En el caso que comento el error salió hasta mi escritorio. Pero, la pregunta que hay que responderse es lo que puede pasar en caso de que la cláusula perjudique al cliente en vez de la aseguradora. Naturalmente se iniciará con el enojo del mismo y de la prácticamente imparable voluntad de consultar a sus asesores técnicos y jurídicos para poder hacer valer sus derechos como mejor le convenga.

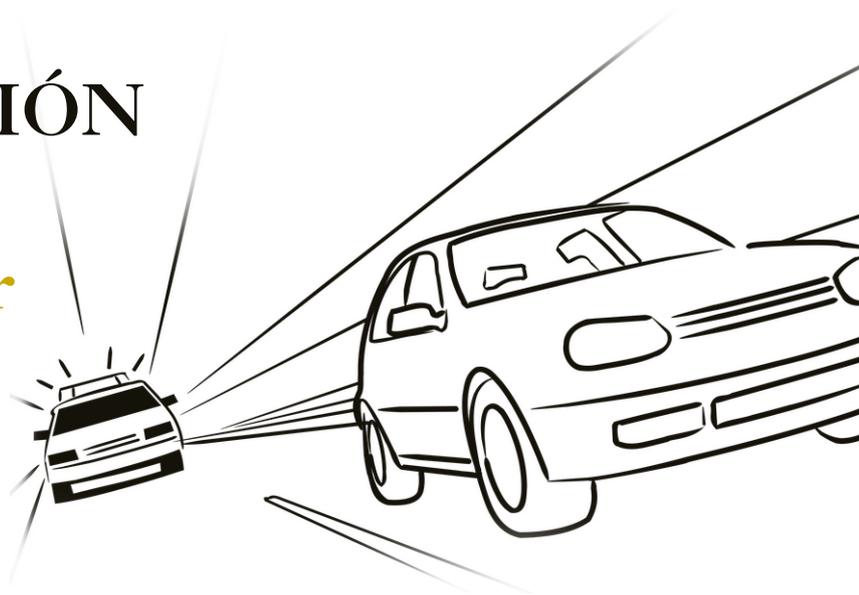
Por lo anterior es que en la noble labor de los agentes de seguros y fianzas, deben de cerciorarse con toda claridad acerca de las coberturas que están contratando para sus clientes. Es sencillo; sólo es necesario tomarse el tiempo de leer a conciencia el contrato que les es entregado por la institución de seguros y, ante cualquier duda o sospecha de que algo está mal, pedir que se aclare hasta la total satisfacción.

# INVESTIGACIÓN Y COMBATE al robo vehicular

## Lineamientos Generales

Por: Lic. Mario Crosswell Arenas

DIRECTOR GENERAL DE OCRA



### INTRODUCCIÓN

Uno de los fenómenos delictivos que nos acechan con mayor frecuencia es el relativo al robo de vehículos, ya que la criminalidad organizada lo ha formado como un modus vivendi de grandes ganancias económicas que le permiten crecer en forma desproporcionada y actuar con márgenes de impunidad cada vez mayores a través del establecimiento de redes de corrupción que se encuentran enraizadas, y por ende, protegidas por las autoridades a quienes compete su persecución y el de su disminución.

Hoy, la criminalidad crece sin medida e irrumpe con mayor violencia, estando en la agenda de los gobiernos como prioritaria preocupación, merced al daño que causa a la sociedad.

El panorama presente y por lo pronto a futuro inmediato no es alentador, ya que la investigación del delito y su eficacia depende del actuar de las autoridades responsables de la misma.

Se requiere de un sistema que fundado sobre principios de legalidad ágiles, programas de operación institucional eficientes y transparentes de manera coordinada, y por supuesto de comportamientos éticos impecables con la participación de todos los

sectores de la sociedad para por lo menos lograr la contención del delito, y a mediano plazo se conviertan en acciones permanentes eficaces de reversión del fenómeno criminal (logrando la captura y desmembramiento de las bandas delictivas).

### PLANTEAMIENTO

Se trata de ampliar nuestra participación más allá de la prevención delictiva y de la localización, identificación y recuperación de los vehículos robados, a través de la investigación de la delincuencia organizada para la persecución, captura y desmembramiento de las bandas criminales.



*Se requiere de un sistema que fundado sobre principios de legalidad ágiles, programas de operación institucional eficientes y transparentes de manera coordinada.*

Ante tales señalamientos, producto de las investigaciones realizadas, la autoridad tendría que ejercer acciones exitosas que permitan lograr una real disminución del delito, dando un combate frontal a la delincuencia organizada.

Corrupción, ineficacia, colusión e impunidad son los males mayores a erradicar.

La impunidad premia al delito, induce a su repetición y le hace propaganda; estimula al delincuente y contagia su ejemplo y cuando el crimen penetra en las estructuras del estado, se está emitiendo una luz verde (que autoriza por su carencia de autoridad moral) a la sociedad entera a robar, torturar y matar.

Se alza la impunidad como un trofeo para recompensar el crimen.

Para coadyuvar con éxito a la disminución del delito es necesario estudiarlo con profundidad, definir su origen, su modus operandi, su forma de organización y sus estrategias. Sin conocer al enemigo no podemos combatirlo.

## OBJETIVO

Lograr mayor efectividad de nuestro gobierno en coordinación con las autoridades responsables, respecto a las acciones de investigación, prevención y reacción con relación al robo de vehículos en el país y con ello;

Una participación más eficaz de las autoridades responsables y una disminución radical en la incidencia criminal.

La creación de un cuerpo especializado en la investigación del delito de robo vehicular.

## PROCESO DE LA INFORMACIÓN ESTRATÉGICA

1. Definición de áreas prioritarias específicas para las investigaciones.
2. Identificación de las fuentes de información.
3. Explotación y aprovechamiento de las fuentes.
4. Entrega de información a la coordinación responsable (trabajo de gabinete)
5. Análisis de la información (interrelación con otras informaciones, actualización y valoración).
6. Definición de alternativas de decisión.
7. Toma de decisiones.
8. Emisión de instrucciones, incluyendo coordinación y corresponsabilidades con todas las autoridades.
9. Seguimiento.
10. Evaluación y retroalimentación.



**El Sector Personas Morales,**  
felicitamos afectuosamente  
a su Asociado:

**AARCO**  
**AGENTE DE SEGUROS Y**  
**DE FIANZAS, S.A. DE C.V.**

En sus primeros

**25 Años**

de exitosa trayectoria en el  
Sector Asegurador y  
Afianzador Mexicano,

basados en la constancia y  
trabajo de un gran equipo.

Es de observarse que se trata de un ciclo de inteligencia (información estratégica) en sus dos vertientes: operativa y táctica, ésta relacionada con la aportación de elementos a la autoridad para la persecución y captura de los miembros de las organizaciones criminales y su desmembramiento.

Todo lo anterior debe hacerse a través de varios grupos de investigadores profesionales de extrema confidencialidad y confiabilidad, ya que desde el diseño de este programa, su proceso y desarrollo, presenta riesgos por la naturaleza de su función, los que son necesario administrar, conforme a los principios prácticos de prevención y reacción efectivos.

Debe llevarse una revisión permanente del comportamiento de las organizaciones delictivas para encontrar sus vulnerabilidades y en consecuencia, tomar diferentes caminos de acción para el eficaz proceso de inteligencia.

#### ESTABLECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA

Diseñar la estructura organizacional efectiva.

#### FUNCIÓN DE DIRECCIÓN

Con relación a los objetivos, integrar recursos, organizarlos, capacitarlos, implantar las decisiones y seguir su aplicación.

#### CAPACITACIÓN

Los elementos que integren el grupo de investigadores para combatir el delito, deberán someterse a un intenso programa de capacitación que contemple los siguientes rubros o materias, a saber:

- El método científico de la investigación.
- La detección de las fuentes de información.
- La investigación del robo de vehículos.
- La delincuencia organizada en materia de robo vehicular.
- Los métodos de búsqueda y la localización y captura de indicios.
- El planteamiento de hipótesis y líneas de investigación.
- La entrevista como técnica policial.
- El análisis y la clasificación de información.
- La inteligencia policial.
- La estadística criminal.
- Principios generales de criminología.
- La criminalística en la investigación policial.
- El concepto de planeación integral y sistémica.
- Los métodos de operación policial.
- Táctica y estrategia policial.
- La planificación de las operaciones, y finalmente,
- Los conceptos operativo – dinámicos de la investigación.



*Debe llevarse una revisión permanente del comportamiento de las organizaciones delictivas para encontrar sus vulnerabilidades.*



**C**omo ustedes recordarán, la **REVISTA AMASFAC** se fundó con el propósito de mantener una comunicación permanente con todos sus miembros, informándoles primero de las actividades de la Asociación y posteriormente sobre temas de interés y actualidad en la profesión del gremio.

A través de nuestra REVISTA les hemos dado a conocer asuntos de importancia y logros obtenidos en beneficio de nuestra gestión como agentes y corredores de seguros y fianzas.

Estamos conscientes que nada es más importante como los casos prácticos que vivimos día con día en el desarrollo de nuestra actividad, y esta es la razón por la que les sugerimos compartir con nuestros colegas, estos conocimientos y experiencias en seguros y fianzas a través de nuestra **REVISTA AMASFAC**.

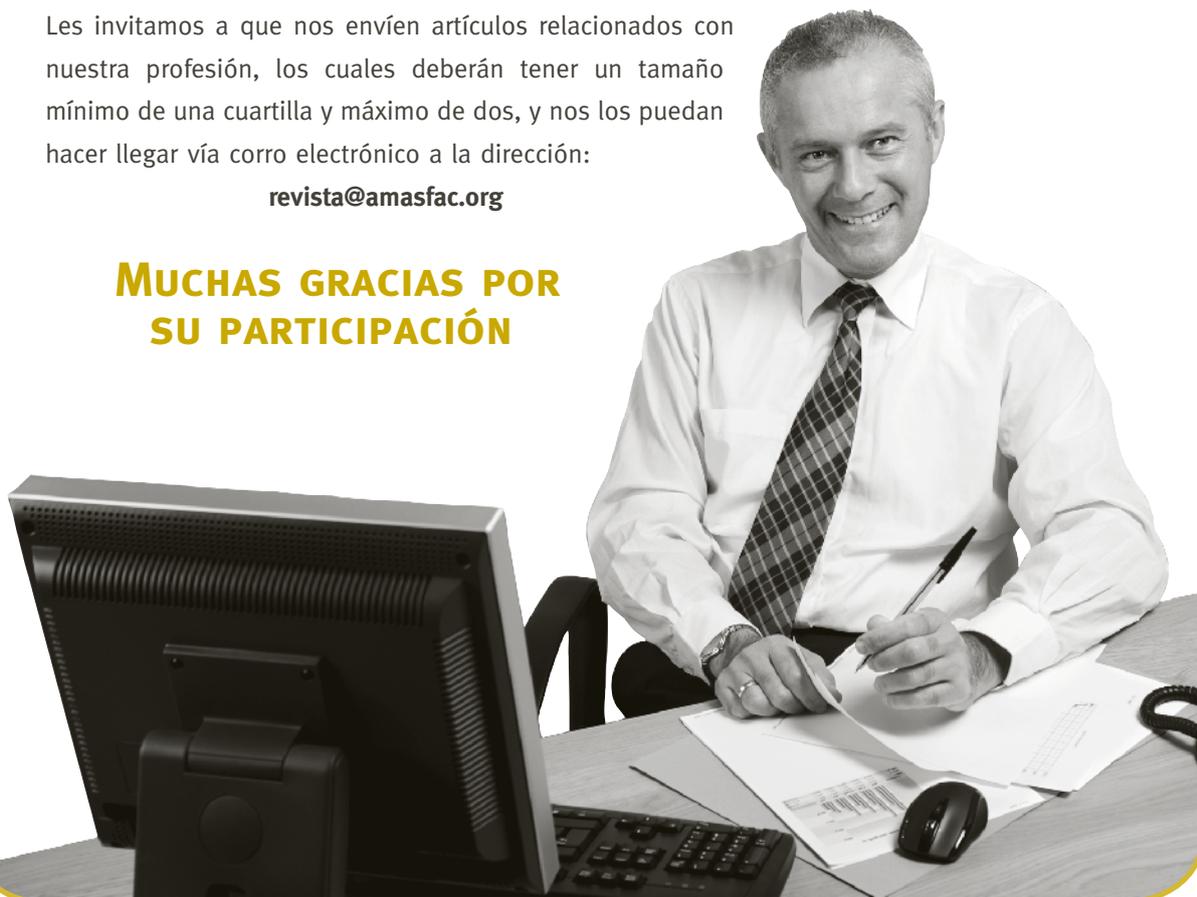
Les invitamos a que nos envíen artículos relacionados con nuestra profesión, los cuales deberán tener un tamaño mínimo de una cuartilla y máximo de dos, y nos los puedan hacer llegar vía correo electrónico a la dirección:

**revista@amasfac.org**

**MUCHAS GRACIAS POR  
SU PARTICIPACIÓN**



A M A S F A C  
A S E S O R E S



# LOS MEGADESASTRES si pueden ocurrir

Por: Lic. Miguel Ángel Camacho Torres  
DIRECTOR GENERAL DE CAMACHO & ASOCIADOS

**D**esde 1989 México ha tenido un desarrollo muy importante en la industria petrolera. Las empresas mexicanas han sabido adaptarse muy bien a los cambios que el mercado asegurador les ha exigido en términos de responsabilidad y administración del riesgo ya sea para proyectos dentro ó costa afuera.

La evolución en los productos para la cobertura del riesgo petrolero ha ido de la mano con el desarrollo de los proyectos en dicha industria a lo largo y ancho del Golfo de México. Al día de hoy podemos encontrar coberturas mucho más precisas para riesgos más específicos, desde al aseguramiento de proyectos de construcción, taponamiento y abandono de un pozo, contingencias por derrames, daño físico a las instalaciones, etc.

En términos no sólo petroleros sino energéticos, México es un país bien posicionado, bien preparado para los diversos escenarios de riesgo tan cambiantes y por tanto la industria va por buen camino.

Actualmente para hacer frente a los retos en el mercado asegurador se requiere de empresas con amplios conocimientos del sector energético y de administración de riesgo, así como experiencia para anticipar coberturas mucho más congruentes en determinados proyectos.

El delimitar con precisión los riesgos de cada uno de los contratistas en una obra en los campos petrolíferos mexicanos requiere de un análisis de contratos, así como de los alcances de las actividades que se llevaran a cabo, para determinar los riesgos y obligaciones probables de las compañías involucradas en cada proyecto. El establecimiento de las responsabilidades y el análisis de los riesgos probables ayudan a la correcta dispersión del riesgo, evitando así la desaparición de una sola entidad participante en el riesgo en caso de siniestro.

## Los megadesastres si pueden ocurrir

El Caso del Pozo Macondo es una muestra real de la exposición de riesgos en la industria petrolera y las dimensiones que puede alcanzar un siniestro de esta magnitud.



El 20 de Abril de 2010 la Plataforma Petrolera Deep Water Horizon que realizaba trabajos de perforación en el Pozo Macondo en el Golfo de México, hace explosión, para posteriormente hundirse dejando 11 trabajadores fallecidos y un pozo fuera de control que provocó cuantiosos daños a la ecología.

Contrario a lo que se piensa, el accidente del Pozo Macondo no puso en riesgo la estabilidad financiera del mercado de seguros internacional. Esto se debió a que previo al accidente en el Golfo de México, la Transnacional British Petroleum tomó como autoseguro los primeros 20 mil millones de dólares por concepto de contaminación, derrame y gastos de limpieza. El mercado asegurador respondió por la pérdida total del plataforma de perforación por 560 millones de dólares y la responsabilidad civil atribuible a los socios de BP Anadarko y Moex.

El futuro de México en términos petroleros se encuentra en proyectos costa afuera; dado que existen campos en aguas profundas que aún no han sido explotados, requerirán no sólo de la adopción paulatina de tecnologías de exploración, producción y refinación de avanzada, sino también de coberturas más amplias y precisas para cada tipo de proyecto que PEMEX emprenda.

Durante 2010 el mercado asegurador enfrentó pérdidas severas ocasionadas por la erupción del volcán Eyjafjalla en Islandia, el cual afectó a la industria turística y de aviación.

Estos ejemplos muestran el porqué la administración de riesgos tiene que ser mucho más detallada. ¿Qué significa esto?, que habrá la necesidad de en algunos casos dividir los procesos y analizarlos más a detalle para generar y suscribir pólizas con coberturas mucho más precisas, que protejan la integridad de la infraestructura y del personal.

Estimados amigos:

Grupo Financiero Aserta tiene el gusto de invitarlos a participar en la 1ra. Carrera Aserta "A tu ritmo".

#### BASES

Fecha: domingo 13 de marzo de 2011

Lugar: Circuito Ciudad Universitaria

Hora de arranque: 8:00 a. m.

Distancia: 5 km y 10 km

Caminata: 3 km

Hora de arranque: 9:30 a. m.

Carrera Infantil: 100, 200, 400 Y 800 metros

Categorías en 10 K y 5 K en ambas ramas

Categorías	Edad	Femenil	Varonil
Libre	15-39	LF	LV
Master	40-49	MF	MV
Veteranos	50 y más	VF	VV

**Nota: No habrá categoría elite o profesional.**

**En caminata recreativa no hay categorías ni premiación.**

#### Categorías

Infantiles	Edad	Femenil	Varonil
Infantil A	Hasta 5 años	100 m	100 m
Infantil B	de 6 a 8 años	200 m	200 m
Infantil C	de 9 a 11 años	300 m	300 m
Infantil D	de 12 a 14 años	400 m	400 m

Todos los corredores que concluyan su recorrido recibirán medalla de participación.

Se considerará, para cada categoría, la edad al día del evento.

#### Inscripciones

##### Por Internet

Con cargo a tu tarjeta de crédito, las inscripciones estarán abiertas a partir de las 10:00 a. m., del día 8 de febrero de 2011 y se cerrarán el viernes 4 de marzo a las 18:00 h.

[www.aserta.com.mx](http://www.aserta.com.mx)

[www.delcorredor.com.mx](http://www.delcorredor.com.mx)

##### Centros de Inscripción:

1. Torre Jade Piso-9 con Laura Álvarez  
[lavarez@aserta.com.mx](mailto:lavarez@aserta.com.mx), tel. 5447-3613
2. Sucursal Reforma Lomas con Verónica Díaz  
[vdiaz@aserta.com.mx](mailto:vdiaz@aserta.com.mx), tel. 1102-7747
3. Sucursal Santa Teresa con Silvia Morera  
[smorera@aserta.com.mx](mailto:smorera@aserta.com.mx), tel. 2615-3060
4. Sucursal Del Valle con Karina Jiménez  
[kjimenez@aserta.com.mx](mailto:kjimenez@aserta.com.mx) y Daniella López  
[dlopez@aserta.com.mx](mailto:dlopez@aserta.com.mx), tel. 5559-1091
5. Sucursal Jardines en la Montaña con Gabriela Suárez  
[gsuarez@aserta.com.mx](mailto:gsuarez@aserta.com.mx), tel. 1557-0741
6. Sucursal Roma con Neiby García  
[ngarcia@aserta.com.mx](mailto:ngarcia@aserta.com.mx), tel. 5511-3422
7. Sucursal Satélite con Paloma Esquivel  
[pesquivel@aserta.com.mx](mailto:pesquivel@aserta.com.mx), tel. 5574-3925

**Las inscripciones NO son reembolsables en ninguna de sus formas de inscripción.**

imagina soluciones.

1ERA CARRERA ASERTA A TU RITMO

10 km 5 km 3 km CAMINATA CARRERA INFANTIL

13 marzo 2011

CIRCUITO CIUDAD UNIVERSITARIA (UNAM)

Participa con tu familia y amigos

¡NO PUEDES FALTAR!

INSURGENTES ASERTA GRUPO FINANCIERO ASERTA

#### Costo de Inscripción

**Carrera adultos:** \$ 200.00 (doscientos pesos 00/100 m. n.)  
Inscripciones en línea con cargo a tarjeta de crédito: \$ 230.00  
**Carreras Infantiles:** \$100.00 (cien pesos 00/100 m. n.)  
Inscripciones en línea con cargo a tarjeta de crédito: \$ 130.00  
**Las inscripciones se cerrarán el martes 4 de marzo de 2011.**

#### Paquete del corredor

- Playera conmemorativa del evento.
- Medalla conmemorativa al finalizar la prueba.
- Número de competidor.
- Abastecimiento en ruta y meta.
- Resultado y certificado de tiempo en [www.delcorredor.com](http://www.delcorredor.com)
- Fotografía de meta en la pagina [www.delcorredor.com](http://www.delcorredor.com)
- Uso del sistema de cronometraje **TIME** con tecnología de IPICO-SPORT.
- Kit en zona de recuperación.

#### Entrega de paquetes

Monumento a Mahatma Gandhi, el día sábado 12 de marzo de 9:00 a 14:00 h. Es necesario que presentes tu comprobante de inscripción.

#### Guardarropa

Habrá un lugar apropiado para dejar tu ropa (nada de valor) a un costado de la zona de salida y meta, la cual dejarás dentro de una bolsa. Al final de la carrera podrás recogerla en el mismo lugar, previa presentación de tu número de participación.

#### Importante

Todo participante inscrito cede al Comité Organizador el derecho de utilizar su nombre e imagen en cualquier promoción.

**ATTE**  
**Comité Organizador**



# ¿BUSCAS UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS? DÉJANOS DARTE UN NORTE.

ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y DAÑOS.

ACÉRCATE A GMX SEGUROS, DONDE ENCONTRARÁS PROTECCIÓN ESPECIALIZADA.  
MÉXICO® GUADALAJARA® MONTERREY® LEÓN® PUEBLA® MÉRIDA® TIJUANA® SATÉLITE®.

(55) 54 80 40 00 - 01 800 718 89 46

[www.gmx.com.mx](http://www.gmx.com.mx)



JUNTOS EL RIESGO ES MENOR™