



## Nueva Ley Federal del Trabajo Su impacto en el seguro de automóviles

**Por: Maestro D. Erick GONZÁLEZ PEDROZA**  
Socio Fundador de DALI, S.C.  
degonzalez@dali.mx

Si bien es cierto, la Ley Federal del Trabajo (LFT) publicada el 30 de noviembre del año 2012 (cuya entrada en vigor fue el 01 de diciembre del mismo año) no es tan nueva como muchos pudieran creer - poco más de cinco años de su entrada en vigor y aplicación - no menos cierto es que la mayoría de las personas a la fecha no han reparado en el impacto que está teniendo la misma en la sociedad, en específico en lo relativo a los montos de indemnización por las lesiones o afectaciones que una persona sufre por accidente, incapacidad e incluso, la vida en sí misma.

En efecto, la mayoría de las personas, ingenieros, médicos, contadores, amas de casa y la población en general, creen que la LFT, únicamente regula o se aplica a las relaciones obrero-patronales. Incluso, en el gremio de los especialistas en derecho, existen muchos abogados que -se supone- conocen en demasía los alcances de esta Ley, siendo que por el contrario, caen en el mismo error que la mayoría de la población, esto es, no alcanzan a dimensionar los alcances del citado ordenamiento en nuestra vida diaria como seres gregarios, pertenecientes a una sociedad a la cual cada vez se le exige más.

Dicho lo anterior, me permito exponer a usted lector a qué me refiero con el IMPACTO DE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO EN EL SEGURO DE AUTOMÓVILES, siendo necesario resaltar que, dentro de varios aspectos que la Ley regula, se destaca no nada más el tema de las relaciones obrero-patronales, sino que también se contemplan los diferentes riesgos de trabajo, incapacidades e incluso, la muerte (artículo 477 LFT) y artículos subsecuentes, también se contempla una tabla en que se tasa el monto que debe pagarse por la disminución de la función de un órgano o pérdida del mismo, a grado tal, de "tarifarse" el monto por fallecimiento (artículo 502 LFT).

Hasta este punto, pudiera parecer no tan claro el impacto de la nueva LFT en materia de seguro de automóviles, pero este es precisamente el tema medular o central del presente artículo.

Tratándose de temas de responsabilidad civil en concreto, con relación a un tema de accidente automovilístico en el que se ocasionan lesiones o incluso la muerte a una persona, cualquier autoridad que conozca del caso o ante la que se ventile el mismo, va a terminar por remitirse a tan citada ley, pues es la única en este país en que se contemplan los montos por concepto de indemnizaciones, incluyéndose la vida.

Dicho en otras palabras, la Ley Federal del Trabajo nos da los montos mínimos para que a una persona se le repare del daño que se le ha ocasionado por las lesiones que recibió, producto de un accidente vehicular, o bien, en caso de fallecimiento, el monto que se le deberá dar a sus deudos.

En la Ley referida sólo se establecen los montos por concepto de indemnización/reparación del daño, mas no otras prestaciones a las que tendría derecho la víctima y/o sus familiares, entre las que destacan, los daños y perjuicios (conocidos en el medio asegurador como pérdidas consecuenciales) y daño moral entre otros conceptos.

Con base en lo anterior y a manera de ejemplo, en un accidente de tránsito en el que, el responsable, provocó la muerte de una persona, hasta antes de que se emitiera la nueva LFT, el monto máximo en materia penal de indemnización (sólo por reparación del daño sin contar otros conceptos como gastos funerarios, daño moral, perjuicios, etc.) era de poco más de \$45,000.00 (tomando como base el salario mínimo en ese momento que era de \$62.33 pesos).

Con la finalidad de ayudar un poco, nuestros legisladores tuvieron a bien en su momento dejar patentado en la legislación Civil Federal y para el Distrito Federal (en esa época) específicamente en su artículo 1915, que la indemnización fuera al cuádruple de lo que se estableciera en la citada LFT.

Es decir, en el ejemplo anterior del fallecimiento de una persona, a lo que más podían aspirar los deudos por concepto de reparación por indemnización, era a poco más de \$180,000.00 (tomando como base el salario mínimo en el año 2012, sin contemplar otros rubros como lo son daños y perjuicios "pérdidas consecuenciales", daño moral, etc.). Posterior a la entrada en vigor de la citada NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO (que insisto, no es tan nueva, pues tiene poco más de cinco años de haberse emitido y entrado en vigor) siguiendo con el mismo ejemplo de fallecimiento, dado que se modificó el artículo 502, en el que ahora se contemplan 5 mil días de salario, multiplicados por el cuádruple del salario en la fecha de los hechos, da una indemnización mucho más elevada, la cual rebasa poco más del MILLÓN DE PESOS (como base el salario mínimo general vigente en el año 2012).

Por si fuera poco, nuestro máximo tribunal, es decir, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, determinó hace algunos años la diferencia entre salario mínimo y salario mínimo más alto, concluyendo (a manera de síntesis de quien escribe este artículo) que sólo hay un salario mínimo general y que, tratándose de salario mínimo general vigente más alto, se debe de entender por éste el del reportero de prensa o reportero gráfico, siendo que en 2018, dicho salario está tasado en \$236.28

Luego entonces, si hacemos un ejercicio o simulacro de indemnización por muerte, al día de hoy, tenemos como resultado que, la indemnización por muerte asciende a poco más de 4.6 MILLONES DE PESOS.

Por todo lo expuesto, someto a consideración si debemos o no revisar a detalle las coberturas de nuestra póliza de seguros de automóvil, pues no basta que se tenga la protección contra terceros o sea de cobertura amplia; sino también debemos observar los montos que se cubren por cada concepto, en especial, el de responsabilidad civil, ya que la suma asegurada para este rubro puede ser insuficiente para hacer frente a nuestras obligaciones contra el tercero en caso de un accidente vehicular, ya que, es un hecho el que tendremos que responder con nuestro patrimonio por la parte que no esté amparada.

No pasa desapercibido para quien escribe el presente artículo, la reciente creación de LA UNIDAD DE MEDIDA Y ACTUALIZACIÓN (UMA) publicada en el Diario Oficial de la Federación en enero de 2016, así como la reciente reforma al artículo 1915 del Código Civil Federal, (19 de enero de 2018), sin embargo, existen otras leyes federales y criterios de la SCJN recientes, en los que se busca que la indemnización por muerte sea lo más "justa" para los deudos, expectativa de vida, etc., conceptos y aspectos todos estos que en suma, han llevado a que las indemnizaciones por lesiones y/o por fallecimiento sean por mucho elevadas.



## Los costo de atención oscila entre los \$2,000 y \$8,000 pesos Lesiones más frecuentes en accidentes viales son esguinces cervicales

Tampico, Tamaulipas. El pasado 23 de marzo se celebró el IV Foro Regional Autos y Hogar en la Expo Tampico, evento organizado por la Sección Tamaulipas de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), que preside el ingeniero Cristóbal Montiel.

Durante dicho foro, al hablar sobre las lesiones más frecuentes en accidentes viales, la doctora Joana Díaz Trejo, maestra en Salud Ocupacional y especialista en seguros, destacó que el esguince cervical presenta una incidencia de 44%, un costo de atención que oscila entre los 2000 y 8000 pesos, y un periodo de recuperación que va de 1 a 42 días.

También mencionó que a dicha lesión le siguen la lumbalgia postraumática, los daños corporales diversos, el trauma cerrado de abdomen, y el trauma maxilofacial.

La lumbalgia pos-

traumática consiste en el desgarramiento del tejido conjuntivo y la ruptura de fibras, es la segunda causa de incapacidad, de 1 a 42 días, y tiene un costo de tratamiento de 2000 a 8000 pesos.

Entre los daños corporales diversos, se encuentran, por un lado, las policontusiones, los hematomas, las heridas pequeñas y las lesiones por bolsas de aire, que pueden provocar incapacidad hasta por 7 días y tener un costo de tratamiento de 2000 a 8000 pesos; por otro, las fracturas, siendo más comunes las de clavícula, radio, cúbito, tibia y peroné, que tardan en sanar de 7 a 90 días y cuestan de 20,000 a 150,000 pesos.

El trauma cerrado de abdomen ocurre cuando una acción violenta sobre éste produce lesiones de

diversas magnitudes. Los órganos más dañados suelen ser el hígado y el bazo. La incapacidad puede ir de 21 a 120 días y el costo de 50,000 a 500,000 pesos.

El trauma maxilofacial, más común entre hombres menores de 35 años, tiene complicaciones estéticas y funcionales, causa una incapacidad de 21 a 90 días y un gasto de 80,000 a 400,000 pesos.

Joana concluyó que, dado que los accidentes viales pueden generar altos costos y riesgo de discapacidad, es ideal contar con sumas aseguradas tan holgadas como sea posible en las pólizas de autos y de gastos médicos, para que, en caso de enfrentarse a una situación así, se cuente con los recursos suficientes para salir adelante.





# De odontología a la carrera de su vida: Agente de Seguros

Por: **Adriana OROPEZA FLORES**

Con una experiencia de 22 años como agente de seguros, Ulises Flores, actual presidente de la Sección Ciudad de México, de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC), no se arrepiente de haber decidido dedicarse a esta profesión después de estudiar la licenciatura en Odontología y realizar un posgrado.

Al inicio de su vida laboral montó su propio consultorio, sin embargo, los resultados que obtenía no eran los que esperaba. Además, él notaba como su mamá, que también es agente de seguros, crecía profesionalmente, obtenía varios premios y solía viajar, al menos una vez al mes, fuera del país.

Él estaba interesado en lo que su mamá hacía y en los resultados que ella obtenía, por lo que, después de pensarlo un poco, decidió dejar su carrera como odontólogo para convertirse en agente de seguros. Así que reunió a su familia para darles la nueva noticia; el apoyo que recibió fue fundamental para enfrentar los nuevos retos que experimentaría.

Si algo caracteriza el tiempo que tiene dentro de este sector, es el empeño y las ganas de sobresalir y servir al cliente. A propósito de ello, nos comenta que, cuando comenzó, recibió una capacitación realmente breve, pues en tan sólo dos días aprendió lo necesario para salir a la calle y ofrecer seguros. Dado que los gastos médicos mayores siempre fueron los que más le gustaron y llamaron la atención, empezó a vender pólizas de ese tipo.

Su nueva carrera inició en Seguros Monterrey Aetna. A pesar de que contaba con el mejor de los ánimos y el apoyo de su familia, Ulises tenía un pequeño problema: tenía miedo a hablar en público. Por ello, decidió realizar terapias de lectura en voz alta, solo y frente al espejo, y posteriormente hacer llamadas para generar citas. De esta manera, Ulises pudo superar el obstáculo que le impedía despegar, al punto que agendaba al menos 9 clientes al día.

“Los dos primeros años en el sector”, nos comenta, “fueron algo realmente difícil”. Cuando iba a ver a algún prospecto o empresario, lo veían feo o no lo tomaban en serio porque siempre aparentó menos edad de la que tenía. Para enfrentar esta situación, se apalancó de sus amigos que ya tenían más experiencia, quienes lo acompañaban a las citas, ya que sólo así, acompañado de un agente consolidado, a pesar de que él llevaba toda la plática y explicación, podía cerrar los negocios.

Ulises tiene muy grabadas las palabras que, en una ocasión, un agente le dijo: “Quien esté en esta carrera y aguante los dos primeros años estará preparado para aguantar todo”.

Cuando le preguntamos acerca de los reconocimientos que ha recibido durante su trayectoria, nos mencionó algunos, sin embargo, él piensa que no es necesario tener mil campeonatos o reconocimientos, ya que lo importante es la atención que se le puede brindar al cliente en el momento necesario.

Debido a que su mamá es una agente reconocida dentro del sector por sus grandes logros, a menudo era identificado con ella. Así que el proceso para quitarse el estigma de “el hijo de” fue muy difícil, por lo que decidió alejarse de la compañía donde inició su profesión

de agente, para empezar de nuevo en otro lugar donde sus resultados, no su parentesco, hablarían por él. De esta forma, llegó a Arco Agente de Seguros y de Fianzas, lugar donde consolidaría su carrera.

El primer siniestro de vida que ayudó a cobrar se presentó a los 7 años de comenzar su vida profesional en el mercado asegurador. En ese entonces, falleció el mejor amigo de su hermano a causa de un cáncer que, pese a que se detectó, se desarrolló para finalmente vencerlo en sólo 2 meses. Dado que se trataba de una persona querida por la familia, la pérdida fue muy cercana. Por fortuna, con la asesoría de Ulises, había dejado protegidos a su esposa y a su pequeño hijo antes de morir. Al entregar el cheque a la viuda, le hizo ver la importancia de estar protegidos y prevenir, así que la convenció y la aseguró en ese momento.

Desde hace ya 12 años, Ulises es socio de la Amasfac. Su primer acercamiento a la asociación ocurrió cuando Benny Cherem lo invitó a pertenecer a la mesa directiva, donde lo asignaron al Comité de Vida. Si algo resalta de pertenecer a la Amasfac, son las puertas que se abrieron para conocer a los mejores vendedores de todos los ramos, de quienes siempre tiene algo nuevo que aprender.

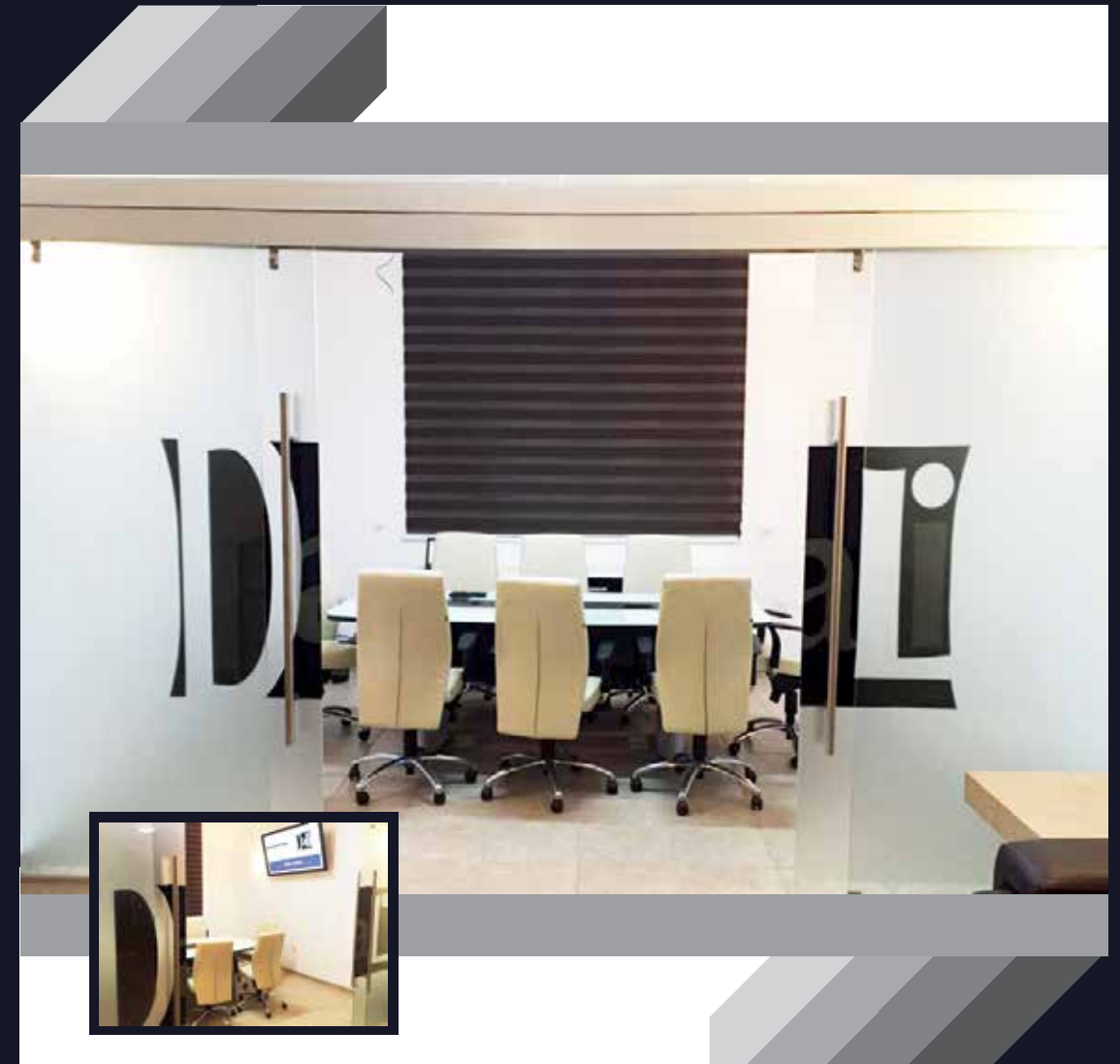
En estos años de carrera ha podido encontrar grandes amigos, entre los que se encuentra Bernd Valtingoer, quien fue apoderado legal de Allianz México y actualmente es el CEO de la compañía en Argentina. Cuando radicaba en México, Uli lo invitó a dar una plática en un evento de la Amasfac y después Bernd personalmente, lo invitó a iniciar el proyecto de Inversión en Planes de Retiro a Largo Plazo. De aquí que Allianz es una de las compañías a las que más cariño tiene, ya que en ella encontró el apoyo y el crecimiento que esperaba.

Su regreso a la mesa directiva de la Amasfac se dio cuando Miguel Ángel García Sánchez y Héctor Medrano, a quienes admira demasiado, estuvieron al frente.

Ulises, además de ser el actual presidente de la sección CDMX de la Amasfac, tiene dos oficinas de venta multiramo, una en Pachuca y otra en la CDMX, donde trabaja con su equipo en la implementación de herramientas para el óptimo desarrollo de las ventas y la atención al cliente. En relación con esto, nos asegura que el sector está cambiando y que debemos estar preparados con los conocimientos necesarios y la mejor actitud para hacer frente a los cambios que se avecinan.

De acuerdo con él, pertenecer a la Amasfac es una forma en la que puede regresar algo a la carrera de su vida, de esa manera hace sinergia y está siempre en constante capacitación con los mejores y más experimentados. Para él, ser un agente de la Amasfac es servir a las personas y ayudarlas en los momentos más felices o más críticos por los que pueden pasar.

A todas las personas que están en esta carrera, les pide que no hagan las cosas porque llegaron por “rebote”, es decir, porque no pudieron dedicarse a algo más y terminaron en esto; les recuerda que se trata de una carrera con un alto potencial de crecimiento, por lo que, si están preparados y convencidos, pueden lograr obtener una vida exitosa en todos los sentidos, además de enamorarse por completo de los seguros.



## Dali, Dominio y Administración de Litigios, S.C.

Empresa Jurídica cuyo producto principal es la Representación Legal de la Responsabilidad Civil.

Con experiencia de los Socios Fundadores de más de 15 años en el Sector y especialistas en Legislación en Seguros.

Nuestra especialización está encaminada en encontrar el equilibrio, entre el litigio y los requerimientos técnico/administrativos de nuestros clientes, sabemos de los procesos jurídicos y de la normatividad aplicable en materia de Seguros, otorgando tranquilidad a nuestros clientes en la toma de decisiones generales y particulares.

Presencia a nivel nacional.

La experiencia de DALI, en el ramo de Responsabilidad Civil General y Profesional, le garantiza a nuestros clientes una correcta defensa de sus intereses, con profesionalismo, dinamismo, ética y resultados; lo que nos ha valido el reconocimiento en el medio.

Asesoramos a los principales protagonistas del Sector Asegurador (áreas de siniestros, áreas jurídicas, intermediarios, agentes de seguros y de reaseguro, así como Ajustadores) en cuanto a la toma de decisiones lógico-jurídicas, por ejemplo, precedencia de siniestros, pago a terceros celebración de convenios y/o hacer frente a procedimientos jurisdiccionales.

### Dali

Tenayuca No. 64, Col. Letrán Valle  
Del. Benito Juárez, C.P. 03650  
Ciudad de México

Teléfono: 5605 0027  
[www.dali.mx](http://www.dali.mx)