

# LA DOCTRINA DE LA APARIENCIA Y EL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

POR EL DR. ALBERTO A. ALVARELLOS, TITULAR DEL ESTUDIO ALVARELLOS & ASOC.

En un fallo de la Cámara de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal se ha dicho: “La doctrina de la apariencia de derecho se refiere a la situación tal como de hecho se manifiesta a los terceros en un determinado momento: la situación creada por la apariencia resulta de circunstancias objetivas y tiene por efecto asimilar lo que aparece a lo que es. Naturalmente, la tutela de la confianza desaparece, no solamente en los casos en los que el tercero se encuentre en situación de mala fe, o sea que conociese la irrealidad del negocio (o del acto), sino también cuando él, empleando la diligencia común, habría podido reconocer la irrealidad del negocio (o del acto). En tales casos, la apariencia no puede predominar sobre la realidad... La ley, cuando existe conflicto de intereses, debe inclinarse hacia la seguridad de aquel interés que sea más digno de ser protegido” (Sala F, 11.12.12, “Uvicom S.A. c/ Volkswagen Argentina”).

La doctrina de la apariencia, en materia de seguros y la intervención en el mismo del productor asesor de seguros, se relaciona con la figura de la representación aparente, que ha sido incorporada en el Código Civil y Comercial de la Nación a través del art. 367 que dispone que “cuando alguien ha obrado de manera de inducir a un tercero a celebrar un acto jurídico, dejándolo creer razonablemente que negocia con su representante, sin que haya representación expresa, se entiende que le ha otorgado tácitamente poder suficiente”

Si despojamos a la norma de cierto tono conspirativo que parece desprenderse de su texto, no cabe duda de que el productor asesor de seguros actúa frente al asegurado, en variadas situaciones –y casi siempre con la conformidad del asegurador– como un representante aparente de éste.

En la representación aparente, el representante, a pesar de no contar con mandato suficiente actúa, ante los ojos de terceros como un verdadero representante y, por tal motivo, el tercero que está tratando con él cree que lo está haciendo con quien cuenta con facultades suficientes cuando, en verdad, no las tiene. Sin embargo, en el ámbito de nuestro análisis ocurre que, como lo señalamos en el párrafo precedente, en la mayoría de los casos el representado (el asegurador) juega un rol decisivo en la creación de esa apariencia. El representado, con acciones u omisiones, contribuye, de algún modo a la conformación de un

cuadro que determina que el tercero pueda considerar, razonablemente, que está obrando con su representante.

Estas situaciones, que, con frecuencia, es dable observar en el ámbito del seguro, no se llevan adelante con mala fe ni con el afán de perjudicar a terceros (asegurable o asegurados) sino como una consecuencia de la actividad comercial de aseguradores y productores asesores de seguros. Así, no es poco frecuente que las oficinas y locales de productores asesores se vean ornamentados con el logo y los emblemas distintivos de determinado asegurador. Y aún más, algunas compañías habilitan parte de sus sistemas informáticos para mantener una relación on line con sus productores, convirtiéndose, de ese modo, las oficinas de éstos, en la práctica, en dependencias de aquéllas.

En autos “Nissero Carlos Alberto c/ Compañía de Seguros Bernardino Rivadavia Limitada” (CNCiv., Sala G, 04.09.07), se recordó la distinción entre el agente institorio, que, como sabemos, es un representante del asegurador y el productor asesor de seguros que, por su rol de intermediación en el contrato, carece de la misma. Y se señaló que, por tal motivo, “la denuncia de siniestro no puede efectuarse en la persona del productor con los efectos del art. 46, pues el mismo no es destinatario habilitado para su recepción sino que, si es quien la recibe, sólo está facultado para realizar la tarea material consistente en su envío al asegurador”

Sin embargo, en seguida recordó el Tribunal, que “se ha sostenido que, bajo ciertas condiciones, cuando su conducta constituya un mandato tácito o revelare una autorización implícita del asegurador en tal sentido, la denuncia del siniestro producirá los efectos propios de tal acto”

Y señaló que “se recurre entonces a la teoría de la apariencia basada en la existencia de un estado de apariencia ante los asegurados convalidado implícitamente por el asegurador, que implica considerar al productor como un verdadero representante

del principal, con capacidad para obligarlo jurídicamente, a fin de preservar la buena fe de los terceros y la seguridad jurídica en las contrataciones”

En estos casos, la jurisprudencia ha entendido que los actos llevados a cabo por el asegurado ante el productor asesor de seguros, aun cuando los mismos excedieran el marco fijado por el art. 53 de la Ley de Seguros Nro. 17.418 (recepción de propuestas de celebración y modificación de contratos de seguro; entrega de instrumentos emitidos por el asegurador, referentes a contratos o sus prórrogas y recepción de pagos de la prima, si se hallare en posesión de un recibo del asegurador) deben reputarse como llevados a cabo ante el propio asegurador.

Esa representación compromete al asegurador, sin perjuicio de las acciones que pudiera promover contra el productor



DR. ALBERTO ALVARELLOS

asesor de seguros en los casos en los que éste hubiera actuado fuera de los límites acordados, ya fuera mediante instrumentos firmados o, inclusive, a través de las prácticas habituales, debiéndose recordar que la costumbre y los usos y prácticas habituales son fuentes del Derecho y, con mucho más énfasis, en el Derecho Comercial.

Por ello, se ha dicho que esta representación aparente, esta suerte de mandato tácito

to “se configura a partir del silencio o inacción del asegurador, cuando no impida, pudiendo hacerlo, lo que sabe que alguien está haciendo en su nombre. La teoría de la apariencia tiende a proteger al contratante que actuó de buena fe. Según el principio de la apariencia, la existencia y alcance de un acto debe juzgarse sobre la base de su manifestación exterior o forma externa con la cual sus autores lo han hecho conocido, de modo que produzcan convicción respecto de su regularidad y realidad” (CNCom, Sala F, 16.07.20, “Helmbold Daniel Alberto c/Orbis Cia. Argentina de Seguros S.A.”).

Ahora bien, así como se ha dicho que “quien crea una apariencia se hace prisionero de ella”, debe temerse presente que para que resulte aplicable esta teoría de la apariencia que venimos tratando, la confianza creada por ella debe ser objetiva, generalizable, valorable según el standard de una persona común que obra de buena fe.

Por ello, se ha dicho que, para que opere esta teoría es preciso “que el tercero no haya podido conocer la verdadera situación empleando una diligencia media, carga ésta que Lorenzetti denomina de “autoinformación” que incumbe a todo sujeto frente a la contratación y que ese autor sólo considera innecesaria conforme a la costumbre o, en su caso ineficiente, cuando se actúa basado en una confianza legítima” (CNCom., Sala C, 19.06.14, “Rey, Alfredo c/ Smurra, Sergio O.”).

Justamente, en dichos autos “Rey” se dejó constancia que la apariencia no se conforma con una mera apreciación del reclamante sino que es preciso que, como lo señalamos más arriba, existan circunstancias objetivas que conduzcan a la convicción que se invoca. Se dijo en ese caso: “Corresponde rechazar el resarcimiento de daños y perjuicios contra la aseguradora en la causa en que el actor no contó con cobertura de un seguro particular que cubra el incendio ocurrido en su inmueble, en tanto se tuvo por demostrado que los débitos automáticos realizados en la cuenta caja de ahorros fueron destinados a una póliza contratada para un automóvil y no para el de su hogar, por lo que el obrar de la aseguradora fue insuficiente para generar en el ánimo del demandante la apariencia de contrato sobre cuya base demandó”.

La teoría de la apariencia acaba de cobrar renovada actualidad a raíz del fallo dictado el reciente 3 de setiembre por la Corte Suprema de Justicia de la Nación en autos “Tuero Caso, José Luis c/ Latoyar S.A. s/ daños y perjuicios”.

En ese caso, ocurrido un accidente del que resultó la muerte del joven hijo de los actores, se discutía la existencia de seguro de

responsabilidad civil respecto de un autolevador que operaba en la vía pública. El propietario del mismo, a través de su asesor productor de seguros, habría presentado dos propuestas de seguro a su respecto el mismo día del siniestro: una por seguro técnico (que incluía una cobertura de \$ 20.000 por responsabilidad civil) y otra

### “QUIEN CREA UNA APARIENCIA SE HACE PRISIONERO DE ELLA”

por seguro automotor, ya que el automotor circularía por la vía pública en esa jornada. El asegurador emitió la póliza por el seguro técnico y, según las constancias de autos, habría guardado silencio dijo respecto del seguro de automotor, cuya asegurabilidad, dadas las características del rodado no resultaba viable.

Las propuestas se tuvieron como acreditadas mediante declaración testimonial del productor asesor de seguros y, asimismo, se presentó en el expediente, además de la póliza emitida, una “constancia de cobertura” extendida por el citado productor asesor en papel con membrete del asegurador. Dicha cobertura señalaba que la póliza se encontraba en curso de emisión sin ninguna aclaración relativa a que se hallaba sujeta a evaluación o alguna otra instancia de análisis.

En la sentencia de primera instancia, ante la falta de emisión de la póliza, el juez interviniente estableció el límite de la responsabilidad civil en el marco del seguro técnico. La Sala L de la Cámara Civil, que intervino en el caso con motivo de la apelación interpuesta contra dicho pronunciamiento, extendió los efectos de la condena al asegurador con un fundamento absolutamente equivocado: el silencio del asegurador ante la propuesta presentado por el productor asesor y en cierta contradicción en la que había incurrido a lo largo del proceso con respecto al destino dado a la propuesta.

Fundamento equivocado, decimos, porque, como es sabido, el art. 4 de la Ley de Seguros Nro. 17418, dispone que “la propuesta del contrato de seguro, cualquiera sea su forma, no obliga al asegurado ni al asegurador”. Y agregamos que tampoco pone en cabeza de éste la obligación de pronunciarse sobre la propuesta y, mucho menos, prevé que, en caso de silencio, se tenga por aceptado el contrato.

Por lo que surge de las sentencias emitidas en el proceso, fue recién al llegar a la Corte Suprema que salió a la luz la “constancia de cobertura” a la que aludimos

más arriba. En esa instancia, al responder la vista conferida al Ministerio Público, el Procurador Fiscal de la Nación emitió un dictamen cuyos fundamentos hizo propios el Alto Tribunal.

En ese dictamen el Dr. Víctor Abramovich tuvo en cuenta lo declarado en el juicio por el productor asesor interviniente quien dijo que era la modalidad habitual con la compañía aseguradora que se efectuara la propuesta y se emitiera la póliza. Además, consideró que la “constancia de cobertura” emitida por el productor asesor, en papel con membrete del asegurador, como dijimos, daba cuenta de que se había configurado la situación prevista en el último párrafo del citado art. 4 de la Ley de Seguros que dispone que “el contrato de seguro es consensual; los derechos y obligaciones recíprocos del asegurador y asegurado, empiezan desde que se ha celebrado la convención, aun antes de emitirse la póliza”.

Con respecto al tema bajo análisis, dijo el Procurador Fiscal: “La constancia expedida por el productor de seguros, en las condiciones descriptas en las que invocó el nombre comercial de la aseguradora, debe ser interpretada a la luz del principio de buena fe que debe regir las conductas de las partes, pudiendo haber generado la apariencia de que la emisión de la póliza era una formalidad que se concretaría”. Y, por tales motivos, propició –lo que, en definitiva dispuso la Corte Suprema- que se mantuviera la extensión de la condena hacia el asegurador aunque con fundamentos distintos a los expresados por la Cámara Civil.

### LA TEORÍA DE LA APARIENCIA ACABA DE COBRAR RENOVADA ACTUALIDAD A RAÍZ DEL FALLO DICTADO EL RECIENTE 3 DE SETIEMBRE POR LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA NACIÓN EN AUTOS “TUERO CASO, JOSÉ LUIS C/ LATOYAR S.A. S/ DAÑOS Y PERJUICIOS”.

En mérito al principio de apariencia, como vemos, se consideró que se había celebrado el contrato de seguro invocado por el asegurado, entendiéndose que así surgía tanto de la “constancia de cobertura” emitida por el productor asesor como de la habitualidad de usos y costumbres a los que éste aludió en su declaración testimonial.

La teoría de la apariencia se convirtió, pues, en la fuente de la obligación del asegurador. Dicho esto, sin perjuicio, claro está, de las acciones que pudiera tener contra el productor asesor en el caso de que éste hubiera obrado fuera de los límites de la representación aparente que, evidentemente, ejercía en el caso.