

EL SEGURO DE CRÉDITO EN MÉXICO

Miguel Ángel BORJA TOVAR*

RESUMEN: El autor hace un análisis histórico de los seguros y proporciona elementos para conocer mejor la figura legal del seguro de crédito, sus antecedentes, su operación y su funcionamiento, con bases legales y experiencia sobre el tema.

ABSTRACT: The Author of this article makes a historic analysis about the Insurances and gives the elements to know the legal figure of the Credit Insurance, his antecedents and operation, with legal bases and experience about the Topic.

* Doctor en derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, profesor de la cátedra de contratos civiles a nivel licenciatura, y de la materia de responsabilidades empresariales en la División de Estudios de Postgrado de la Facultad de Derecho de la UNAM.

I. ANTECEDENTES

Durante la historia de la humanidad el hombre ha buscado la protección y seguridad tanto de él como de su familia. La palabra “seguro” proviene del latín *secûrus*, cierto, libre o verdadero, cubierto o libre de todo daño, peligro o riesgo.¹ Para efectos legales, el seguro es un contrato por el cual una persona jurídica, denominada aseguradora, se obliga a resarcir pérdidas o daños a otra persona —ya sea física o moral— que los pudiera haber sufrido.

Entre los antecedentes más remotos del tema, encontramos a los seguros marítimos, ampliamente utilizados en la Edad Media, debido a que el comercio era una actividad preponderante. Los grandes comerciantes tenían que transportar sus mercancías por mar, en específico por el Mediterráneo, por lo cual se desarrolló esta protección, alrededor de 1,400 d. C. en lo que es hoy Inglaterra:

El seguro nació con el comercio ya que al llevar a cabo esta actividad mediante la transportación de las mercaderías, las mismas eran motivo de exposición de peligros como hundimiento, piraterías, robo; ocasionando grandes pérdidas tanto materiales como humanas, creando la necesidad entre los propios comerciantes de unirse a través de mutualidades.²

De aquí que nuestra legislación considere a las aseguradoras también como sociedades mutualistas.

Mutualidad proviene de la palabra latina *mutuos*, es decir, que se es igual en calidad o condición entre dos o más personas recíprocamente. El objeto de la mutualidad es hacer frente a los riesgos amenazantes que —según los supuestos especificados— pudieran darse entre los miembros adheridos a esta actividad. Este movimiento antiguo de cooperación mutua ha continuado hasta nuestros días como un claro ejemplo de solidaridad.

Las sociedades mutualistas son: “conjuntos de personas que actúan libre y voluntariamente para construir fondos de ayuda económica con

¹ Cfr. *Enciclopedia jurídica mexicana*, México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. VI, 2002, p. 388.

² Sánchez Flores, Octavio Guillermo, *La institución del seguro en México*, México, Porrúa, 2000, p. 1.

aportaciones periódicas que se asignan a través de una colaboración espontánea, cuya finalidad es el auxilio de sus miembros en caso de necesidades presentes o futuras que provengan de enfermedades, accidentes u otros riesgos naturales”.³

El hombre ha desarrollado los seguros conforme a sus necesidades, y sujetándose a las circunstancias que se han presentado en la historia, de aquí que recordemos que desde el derecho romano la propiedad era un valor y derecho real, y este valor en la compra-venta tenía que protegerse de riesgos ocasionados por imprevistos; actualmente esta actividad la efectúan los seguros.

Por lo tanto, los seguros son los acuerdos contractuales con los que el asegurador compensa al asegurado por una pérdida, debida a un acontecimiento fortuito. El asegurador obtiene recursos acumulando pequeñas contribuciones de quienes quieren protegerse del riesgo de sufrir un daño aleatorio, creando así un fondo que permite recompensar a aquellos que sufren el perjuicio. Las contribuciones se denominan primas.

El contrato de seguros consiste en una póliza en la que se especifican los términos estipulados entre las partes, por los cuales el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado con una determinada cantidad en función de la prima desembolsada, si se materializara el supuesto protegido.

II. DEFINICIONES

En este apartado se definirán aquellos temas, palabras y frases que son de importancia para el estudio del contrato de seguros, así como algunas observaciones generales al respecto.

El artículo 1o. de la Ley Sobre el Contrato de Seguro establece: “Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato”.

Es necesario señalar a continuación algunas definiciones del contrato de seguro para proporcionar una idea más completa de lo que la ley y la teoría nos orienta a encontrar.

³ *Op. cit.*, nota 1, p. 531.

Para Martínez Gil, el seguro es:

El sistema que permite prever las consecuencias económicas de los hechos futuros e inciertos cuya realización preocupa al asegurado, anulando totalmente sus efectos o remediándolos en gran medida. Su principio básico es el distribuir entre grandes masas de personas expuestas a un mismo riesgo las consecuencias económicas de los que individualmente, afecten en su realización a alguno de los asegurados.⁴

Esta distribución, mencionada por el autor, se efectúa anticipadamente. Parte de la base de los supuestos de la siniestralidad global, que permite calcular la aportación de cada uno de éstos en la prima. Los cálculos, para determinar la prima económicamente, se basan primordialmente en la Ley de Probabilidades y Estadísticas.

En la República de Argentina, encontramos una definición distinta en la Ley núm. 17.418, título I, que habla del contrato de seguro, ésta indica que: “Hay contrato de seguro cuando el asegurador se obliga mediante una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto”.

Por su parte, en la República de Honduras, el Código de Comercio en su artículo 1105, especifica al contrato de seguro de la siguiente manera: “Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se compromete a pagar a cambio de una prima, una indemnización para atender la necesidad económica provocada por la realización del riesgo. El contrato de seguro será siempre mercantil”. En esta última parte, es interesante señalar que el carácter mercantil de este contrato, sin duda alguna, adquiere ésta naturaleza derivada del artículo 75, fracción XVI, de nuestro Código de Comercio, al señalar que son actos de comercio los contratos de seguro de cualquier especie, siempre que sean hechos por empresas; y como las únicas que pueden realizar los seguros son las instituciones denominadas aseguradoras, y éstas necesariamente son sociedades mercantiles anónimas, es clara su naturaleza comercial.

Para evitar hacerse cargo de todos los riesgos, las compañías aseguradoras recurren al “reaseguro”, es decir, pagan una prima a otra empresa

⁴ Martínez Gil, José de Jesús, *Manual teórico y práctico de seguros*, México, Porrúa, 1995, p. 230.

de seguros para que ésta cubra parte del riesgo. Es un mecanismo que les permite compartir los riesgos para que las compañías de seguros cumplan con las obligaciones contraídas con sus clientes. Al reasegurar parte del riesgo, la empresa aseguradora garantiza la disponibilidad de fondos para hacer frente a grandes indemnizaciones.

Para la teoría, el reaseguro es el contrato por medio del cual la compañía aseguradora toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo cubierto por otro, o bien el remanente de daños que excede de la cantidad asegurada por la compañía. Existen varias modalidades de reaseguros: el obligatorio, el facultativo, el mixto, la cuota-parte, entre otros.⁵

También existe el “coaseguro”, se otorga este nombre a la conjunción de dos aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo.⁶

De la palabra seguro se derivan otras, tales como riesgo, protección, contingencia o siniestro, póliza y contrato, que es necesario analizar.

1. *Riesgo*

El riesgo es la contingencia o la posibilidad de sufrir un daño o una pérdida. El maestro especialista en seguros, Arturo Díaz Bravo, al hablar del riesgo, dice que es la:

Possibilidad de que ocurra un acontecimiento dañoso: tal es la común definición del riesgo, aplicable también a uno de los elementos característicos del seguro. En efecto, todo seguro debe significar un riesgo para el asegurador, por cuanto asume la obligación de resarcir al asegurado los daños que éste a su vez, resienta por la eventual realización del acontecimiento previsto.⁷

Por esto debemos de insistir en que el proponente debe describir el riesgo:

El legislador de los países, reconociendo esta situación inevitable, ha establecido a cargo del proponente, el deber de la descripción precontractual del riesgo, y ha limitado su extensión y precisado su mecanismo. La Ley sobre el Contrato de Seguro en sus artículos 8o., 9o. y 10o., inspirados en los artículos 4o. y 5o. de la ley suiza que consigna esa obligación sujeta a las siguientes reglas:

⁵ *Ibidem*, p. 245.

⁶ Coaseguro: “Se da este nombre a la concurrencia de dos o más compañías aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo de tal manera que exista una dispersión del riesgo o distribución del riesgo”. *Ibidem*, p. 81.

⁷ Díaz Bravo, Arturo, *Contratos mercantiles*, 6a. ed., México, Harla, 1997, p. 152.

- a) El proponente está obligado a declarar los hechos importantes para la apreciación del riesgo, que puedan influir en las condiciones convenidas;
- b) Esta obligación se limita a aquellos hechos que conozca o deba conocer en el momento de la celebración del contrato; y,
- c) La información debe hacerse por escrito de acuerdo con el cuestionario que el asegurador formule.⁸

2. *Protección*

Los seguros desempeñan un papel primordial en las economías modernas, proporcionan los medios adecuados para reemplazar la pérdida o destrucción de bienes materiales y garantizan un poder adquisitivo mínimo, en caso de enfermedad, accidente o defunción. Además, las enormes reservas de capital que necesitan las empresas de seguros para hacer frente a los pagos por indemnización, se invierten, por lo que constituyen una fuente de financiación para que la industria aumente sus inversiones o sus bienes de capital.

Las compañías aseguradoras amplían de forma constante su ámbito de competencia, asegurando a las personas ante nuevos riesgos. En años anteriores, era común que los seguros de vivienda no protegieran contra catástrofes como los terremotos, las guerras, el riesgo de explosión nuclear o de radiación y otros acontecimientos similares. Sin embargo, durante 1980 las compañías aseguradoras ampliaron su cobertura, por lo que ahora se pueden cubrir casi todos los riesgos posibles.

3. *Siniestro*

El siniestro es la lesión o la consecuencia producida, no el hecho que produce el daño como tal. El siniestro debe señalar el desarrollo normal del riesgo existente al comienzo formal del seguro, cuando se representa la realización del riesgo asumido por el asegurador, es decir, que debe ser manifestado dentro del estado de riesgo en el contrato; esto no ocurre cuando existe un cambio arbitrario o una agravación de estado del

⁸ Ruiz Rueda, Luis, *El contrato de seguro*, México, Porrúa, 1978, p. 120.

riesgo.⁹ Por esto, el siniestro es también la realización del riesgo asegurado o contratado, previsto en la póliza o contrato de seguro.

4. *Póliza*

Es el documento en que constan los derechos y obligaciones de las partes contratantes. Forman parte del mismo todos aquellos documentos necesarios para la expedición de la póliza, los anexos y endosos posteriores a su emisión, como pueden ser cláusulas adicionales de la misma: “La póliza es el medio de prueba fundamental para constatar los términos de las condiciones en que se contrató”.¹⁰

El contrato de seguros implica cierta aleatoriedad, es decir, el hecho asegurado debe ser posible pero incierto durante un periodo de tiempo y no dependerá de la acción del asegurado o del asegurador. Por lo general, los riesgos asegurados deben ser susceptibles de cuantificación, y su realización debe estar sujeta a las leyes estadísticas, de forma que se pueda calcular la prima a pagar. Además de que el hecho asegurado sea aleatorio, el asegurado debe tener interés en que no se produzca, ya que sufriría una pérdida material si el hecho ocurre. Si el asegurado no tuviera un interés personal en no sufrir el riesgo, la póliza se quedaría sin contenido y el contrato sería especulativo. Este tipo de situación ocurriría, por ejemplo, si una persona asegurara contra incendios la casa de un tercero.

Por esto, la póliza es como un contrato de adhesión, pues en tal forma se opera de ordinario, si bien es posible que sea el resultado de una libre discusión entre las partes; pero se trata de textos preelaborados por la institución aseguradora.¹¹

5. *Contrato*

El contrato es el acuerdo entre voluntades para crear y transmitir derechos y obligaciones. Sin embargo, la figura del contrato de seguro no sólo se ha catalogado dentro del marco legal, sino se ha hecho todo un estudio sobre la doctrina contractual de éste; mientras el seguro limitó su

⁹ Halperrin, Isaac, *Contrato de seguro*, 2a. ed., Buenos Aires, Depalma, 1955, p. 491.

¹⁰ Martínez Gil, *op. cit.*, nota 4, p. 230.

¹¹ Díaz Bravo, *op. cit.*, nota 7, p. 146.

campo de aplicación a las cosas materiales, la legislación y los libros sobre la materia no tuvieron dificultad en clasificar al seguro como un contrato de indemnización.

Sin embargo, hay que recordar al lector que todo contrato está sujeto a finalizar, o como diría el Código de Justiniano en su libro IV, título XV, ley 1a.: “*Quod consensu contractur est, contrariae voluntatis adminículo dissolvitur*” es decir, “Lo contratado mediante consentimiento se disuelve con la ayuda de una voluntad contraria”.¹²

El contrato de seguro es bilateral, oneroso y aleatorio, tal y como lo afirma el maestro De Pina Vara:

El contrato de seguro es un contrato bilateral, ya que las partes se obligan recíprocamente. Es un contrato oneroso en virtud de que las partes estipulan gravámenes y provechos recíprocos. Es un contrato aleatorio. Para la doctrina los sujetos del contrato de seguro son simples: 1. El asegurador y 2. El asegurado. Para México el contrato de seguro es consensual; sin embargo, en la práctica algunos tipos de seguro sólo surten efectos mediante la expedición de la póliza, en cuanto portadora de la primera noticia de que la oferta fue aceptada por parte del asegurado.¹³

Ya que en la teoría de los contratos el tema es muy amplio, es conveniente resumirlo con las palabras de Hémarid: “es el seguro una operación por la cual una parte, el asegurado, se hace prometer mediante una remuneración, la prima, para él o para un tercero, en caso de realización de un riesgo, una prestación por otra parte, el asegurador, quien tomando a su cargo un conjunto de riesgos los compensa conforme a las leyes de la estadística”.¹⁴

Prima

La prima es la contraprestación que ha de cubrir el contratante o asegurado, a la compañía aseguradora con motivo de la cobertura del riesgo

¹² Cfr. Magallón Ibarra, Jorge Mario, *Instituciones de derecho civil. Derecho de familia*, México, Porrúa, t. III, 1988, p. 137.

¹³ Cfr. Díaz Bravo, *op. cit.*, nota 7, p. 144.

¹⁴ Cfr. Sánchez Flores, *op. cit.*, nota 2, p. 76.

que otorga ésta.¹⁵ Para Donati “la prima es el objeto de la prestación del contratante que constituye el equivalente de la prestación, subordinada al siniestro del asegurador. Consiste en una suma de dinero”.¹⁶

III. GENERALIDADES DE LOS SEGUROS

1. *Función económica y social de los seguros*

Recordemos que el seguro tiene por objetivo dos fundamentos esenciales: el factor económico y el factor social.

A. *El factor económico*

El seguro debe considerarse una institución del ahorro como protección contra un riesgo económico, distribuido éste sobre una multitud de otros riesgos tomados también por otras personas.

B. *El factor social*

Libera los recursos económicos en caso de una contingencia imprevista. Promueve el ahorro y garantiza el crédito público. Facilita el equilibrio social, ya que libera tensión e incertidumbre por lo que proporciona un sentimiento recomendable de seguridad.

Además de este factor social, la función social del seguro es de suma importancia, por el hecho de tener tranquilidad para el titular y la familia, al saber que aquél está protegido —o garantizado— al contar con protección, en caso de que ocurra un imprevisto que esté debidamente asegurado, sin importar qué clase de seguro sea. Por esto, es “el Estado (quien) tiene que intervenir para regular la actividad aseguradora, dictando normas para orientar dicha actividad”.¹⁷

¹⁵ Martínez Gil, *op. cit.*, nota 4, p. 236.

¹⁶ Donati, Antígono, *Los seguros privados. Manual de derecho*, Barcelona, Librería Bosh, 1960, p. 273.

¹⁷ Vázquez del Mercado, Óscar, *Contratos mercantiles*, 9a. ed., México, Porrúa, 1999, p. 268.

2. *Los usos del seguro*

Actualmente los usos del seguro pueden ser privados o públicos. Las grandes empresas privadas, así como los particulares, buscan de forma rutinaria encontrarse protegidos de alguna manera, desde un seguro de automóvil hasta un seguro de vida; las empresas también ocupan con regularidad los seguros de daños como una necesidad de protección para sus negocios. Un ejemplo de esto es el seguro de crédito.

3. *El seguro como factor de negocios*

Los servicios de protección que otorga cualquier tipo de seguro, además de dar ventajas al asegurado en caso de siniestro, cumplen con funciones a favor del individuo y de la comunidad, ya que las diversas formas que adopta no desvirtúan su propósito fundamental: ser garante y protector del patrimonio de la sociedad.

Éste introduce seguridad en las empresas de negocios, al salvaguardar los imprevistos que suelen suceder por la operación o actividad que desarrollan. El hombre de negocios prefiere hacer pagos pequeños —primas— a una compañía aseguradora, para que le responda en caso de un imprevisto o fortuito —de los supuestos asegurados— para su compañía.

El seguro aumenta la eficacia y el progreso de la empresa, los grandes ejecutivos de empresas o negocios no arriesgan el patrimonio de la persona moral, de lo contrario: “los hombres de negocios tendrían que tomar sus propias precauciones financieras encargando a sus ejecutivos y empleados la protección contra muchas contingencias posibles, sin tener la certeza de que su previsión fuera adecuada, y soportando, sin embargo el suplemento de trabajo de la supervisión”.¹⁸

Por esto, la necesidad de los seguros se hace cada vez más indispensable en este nuevo siglo.

¹⁸ Riegel, Robert y Miller, Jerome, *Seguros generales, principios y práctica*, México, Compañía Editorial Continental, 1965, p. 21.

4. *Las clases de seguros*

Independientemente de avocarnos más adelante a lo que nuestra legislación mexicana, en materia de seguros, reconoce como clases de seguros, encontramos que las pólizas de seguro suelen cubrir el riesgo de robo, accidente de automóviles, espionaje industrial, entre otros.

Algunos seguros especializados, como el seguro de vida o el seguro marítimo, son tan específicos que constituyen un área independiente, con sus propias reglas. También existen aquellos que pueden cubrir el pago de un crédito o garantizar la posesión de una propiedad; otros más específicos cubren los daños a cristales, maquinaria y calderas, ascensores, animales y otras propiedades, así como los daños a la propiedad causados por rayos, vendavales, tornados, granizadas, tormentas, plagas, peses, bombardeos, explosiones e inundaciones. Muchas pólizas de seguros son mixtas, es decir, que cubren al mismo tiempo varios tipos de riesgos.

5. *Tipos de aseguradoras*

Hay muchas clases de compañías aseguradoras en México, de acuerdo con la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, estas compañías sólo pueden operar cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público les ha otorgado la autorización correspondiente para funcionar como aseguradoras; éstas siempre deberán constituirse como sociedades mercantiles según establece la Ley General de Sociedades Mercantiles Anónimas.

Las compañías aseguradoras son aquellas que pertenecen a los accionistas que adquieren el capital de la empresa, comprando acciones y percibiendo beneficios en forma de dividendos. Las “mutualidades” no emiten acciones, se financian con las aportaciones derivadas de las primas; éstas empresas son propiedad de los socios corporativos quienes comparten tanto las pérdidas como las ganancias de la sociedad. Una “asociación” es un acuerdo sin ánimo de lucro, mediante el cual un grupo de personas afectadas por un mismo riesgo se compromete a indemnizarse mutuamente en caso de sufrir pérdidas.

Las organizaciones aseguradoras de riesgo compartido —un tipo de organización patentado por la conocida empresa británica Lloyd’s— se componen de una serie de individuos que se comprometen a aceptar par-

te del riesgo aportando una parte de la prima, por lo que reparten tanto las pérdidas como las ganancias, dependiendo de la aportación que han realizado.

Las corporaciones, sin ánimo de lucro, son cooperativas de seguros que aseguran a sus miembros y suscriptores; este tipo de corporaciones tienen prohibida la distribución de dividendos o beneficios y están exentas del pago de impuestos; suelen dedicarse a todo tipo de seguros médicos.

Además de estas compañías aseguradoras privadas, se encuentra el Estado que proporciona el seguro de protección esencialmente médica. El sector público por medio del gobierno federal, en casi todos los países, proporciona los seguros y servicios de seguridad social¹⁹ y sanidad pública.

IV. SOBRE EL CRÉDITO

1. *Crédito*

Para entender esta figura es indispensable referirse, en primer lugar, a la función económica que representa e implica la circulación del capital, y segundo, como la herramienta que se utiliza para facilitar las operaciones de compra-venta en los negocios.

Para Marx, el crédito es un momento de la circulación del capital, y la circulación “es el movimiento en el que la enajenación general se presenta como apropiación general y la apropiación general como enajenación general”. Por lo tanto, el crédito es un momento de la enajenación en la circulación del capital. La enajenación puede entenderse como la primera etapa del proceso de la entrega de mercancía, del dinero y del capital.²⁰

¹⁹ El artículo 2o. de la Ley del Seguro Social (México), dice: “La seguridad social tiene por finalidad garantizar el derecho humano a la salud, a la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia”.

²⁰ Berumen C., Arturo, “Análisis jurídico-económico de los títulos de crédito”, *Revista de la Facultad de Derecho*, México, UNAM, Facultad de Derecho, 1999, p. 45.

El crédito puede considerarse como la confianza que uno le otorga a la persona a la que se da el mismo.

La palabra crédito “proviene del latín *creditum*, que significa: transferencia de bienes que se hace en un momento dado de una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado, y generalmente por el pago de una cantidad por el uso de los mismos”.²¹

Es necesario aclarar que el crédito no es dinero. “El dinero es un medio de intercambio de aceptación virtualmente universal, por lo menos en el país de origen, pero el crédito es un medio de intercambio de aceptación limitada”.²²

Principales tipos de crédito

a) Créditos comerciales: los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes.

b) Créditos a la inversión: los demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, ellas también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que constituyen un crédito.

c) Créditos bancarios: los que concede un banco y entre los que se podrían incluir los préstamos.

d) Créditos al consumo o créditos personales: los que permiten a los individuos comprar bienes y pagarlos a plazos.

e) Créditos hipotecarios: están destinados a la compra de bienes inmuebles, garantizando la devolución del crédito con el bien inmueble adquirido.

f) Créditos que reciben los gobiernos (centrales, regionales o locales) al emitir deuda pública.

g) Créditos internacionales: los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo o el Banco Mundial.

²¹ *Diccionario jurídico mexicano*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. A-Ch, p. 772.

²² Seder, John W., *Crédito y cobranzas*, México, Compañía Editorial Continental, 1983, p. 9.

La existencia de créditos es indispensable para el desarrollo económico. Permiten invertir en actividades productivas el ahorro de los individuos, que de no existir la posibilidad de transferirse a otras personas, no se aprovecharía.²³

El uso de créditos permite también realizar complejas operaciones que son llevadas a cabo por las empresas sin necesidad de utilizar dinero. Estas operaciones se hacen mediante documentos escritos, entre los que cabe destacar: las letras de cambio (actualmente no tan utilizadas), órdenes de pago, cheques, pagarés de empresa y bonos. Estos son, en general, títulos-valores que por ley pueden transferirse de la misma forma que el dinero. Cuando el emisor de un título-valor no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado en el documento, escribe sobre éste la anotación “no negociable”, de forma que el título no es transferible. Los principales títulos de crédito son los llamados cheques.

Los acreedores algunas veces no exigen otra garantía a los deudores más que su palabra (en los años cincuenta esto era muy común) y su capacidad demostrada para hacer frente a sus compromisos financieros. Para hacer frente a esta problemática, en algunos países, como en Estados Unidos de América, se crearon registros informáticos que reflejan la solvencia financiera de las personas (el buró de crédito), en México fueron creados también, y su regulación cada vez es mayor, actualmente existe una ley sobre el particular.

Para proporcionar el crédito, algunas veces se exige que una tercera persona —avalista u obligado solidario— garantice el pago del crédito. Otras veces, la persona que desea obtener un crédito tiene que garantizar el pago con un bien, aportando una garantía subsidiaria.

2. Causas que originan incumplimiento de pago a los créditos en general

Las causas más frecuentes e importantes de pérdidas anormales por créditos otorgados son las siguientes:

a) La concentración de ventas en pocas cuentas, en donde la insolvencia de algunas de ellas infringiría una pérdida excesiva a la compañía.

²³ *Op. cit.*, nota 21, p. 772.

- b) La concentración de clientes en una línea de negocios que pueda quedar afectada adversamente por un suceso inesperado.
- c) La concentración de clientes en una región en particular.
- d) Las recesiones y depresiones generales en los negocios.
- e) La manufactura o producción de ropa en cantidades significativas, cuando un cliente determinado se vuelve insolvente.
- f) Muchas cuentas pequeñas pueden hacer difícil que se obtenga información de crédito sobre cada cuenta.
- g) El mantenimiento del volumen de ventas que requiere la aceptación de riesgos mayores.
- h) El cambio a una operación de crédito con falta de experiencia.
- i) Conducir una operación de un sólo hombre con lo que las ventas a crédito pueden no recibir la atención adecuada.
- j) Otorgamiento de condiciones prolongadas de venta o líneas de crédito más extensas con el fin de dominar en el mercado. Entre otras.

En la mayor parte de las empresas, la amplitud de estas pérdidas desusadas o anormales dependen de muchos factores como: el crédito más alto aceptado de cualquier cliente, el tipo de negocio del que se ocupa el vendedor, el producto o productos que se venden (tipo, estabilidad, diversificación, estacionalidad, obsolescencia), la calidad y “frescura” de los inventarios, la localización geográfica y la competencia en los mercados de comprador.

3. Importancia de la cultura del crédito

Las tecnologías en diversos países y la aguda competencia internacional propiciada por el desarrollo, han provocado que concurren a un mismo mercado varios oferentes de un mismo producto, y que sea el comprador quien al tener varias alternativas para escoger, imponga la forma de pago, además de exigir calidad y precio en el producto.

Este mismo factor influye en las operaciones comerciales internas de los países, si bien no es determinante en algunos casos, puede existir en empresas que tienen cautivo un segmento importante del mercado de determinado producto.

De lo anterior, podemos deducir que el crédito tiende a generalizarse y es un factor importante en las actividades comerciales, tanto nacionales como internacionales, con el fin de ganar o mantener una mejor posición

en el mercado, sin embargo, no hay que perder de vista que todo crédito lleva consigo el riesgo de no cobrarlo.

V. EL SEGURO DE CRÉDITO. SU HISTORIA

1. *¿Qué es el seguro de crédito?*

El seguro de crédito se puede definir como el acuerdo de voluntades entre una compañía de seguros o aseguradora y una empresa (cliente o asegurado), por virtud del cual la empresa asegurada queda garantizada contra las pérdidas anormales de crédito que provengan de la falta de pago de las obligaciones de los clientes o deudores de ésta a cambio de una prima determinada.

En otras palabras, el seguro de crédito es una forma de proteger una venta a plazos o en abonos compartiendo el riesgo con una compañía de seguros que está autorizada para operar en el ramo del crédito. A cambio del cobro de una prima, el riesgo que acompaña a la transacción de crédito se comparte con un especialista (la aseguradora de crédito).

Para el maestro Sánchez Flores: “El seguro de crédito es un sistema que permite a unos acreedores previo pago de una prima, cubrirse contra el impago de los créditos debidos por personas previamente identificadas y en estado de falta de pago, no constituyendo una garantía contra la falta de pago al vencimiento de una deuda, sino la cobertura de la pérdida patrimonial causada por la incobrabilidad definitiva del crédito”.²⁴

Lo que se asegura es la posible pérdida, puesto que el seguro de crédito no protege al asegurado contra la pérdida normal (primaria) que experimenta una empresa de negocios en particular. Por el contrario, el seguro responde ante la eventualidad de los supuestos de riesgo contratados.

El crédito se define como un medio de cambio de aceptación limitada a causa de dos elementos: el tiempo y el riesgo; en cada transacción de crédito hay un elemento de riesgo, y en una empresa, el gerente de crédito debe decidir si carga con el riesgo solo o si lo comparte con alguien más.

Si una empresa que factura sus cuentas por cobrar ha decidido que otra institución asuma la tarea de la aceptación del crédito y la cobranza

²⁴ Sánchez, Flores, *op. cit.*, nota 2, p. 779.

de éste sin recurso, por este servicio, la casa paga una cuota al factor. Estas son las famosas empresas de administración de cartera.

En resumen, el seguro de crédito es una herramienta óptima para la protección de las cuentas por cobrar y no pagadas.

2. *Historia del seguro de crédito en el mundo*

Entre los antecedentes del seguro de crédito, se menciona como tal desde 1710, en la Gran Bretaña, pero no es sino hasta 1820, en Inglaterra, donde se crea la British Commercial Insurance Co., que dentro de los objetos que aseguraba tenía como especialidad el ramo de crédito. Sin embargo, esta compañía duró hasta 1872, cuando fue liquidada por sus socios.

También es nombrado por la historia, un personaje italiano relacionado con el seguro de crédito, me refiero al ilustre don Bonajuto Paris Sanguinetti, quien nació en Modéne en 1800 y falleció en 1875. Se recuerda por ser el pionero en la búsqueda de proteger los créditos por pérdidas relacionadas por quiebras. Se dice que el primer artículo de un proyecto para asegurar los créditos a las empresas, se da auspiciado por los presidentes de las cámaras de comercio de Francia en 1839.²⁵

Sánchez Flores considera que Sanguinetti “es el primer teórico del seguro de crédito, ya que pensó que era posible adoptar, para garantizar los créditos el doble principio fundamental del seguro, a saber, la mutualidad de los riesgos y la investigación estadística destinada a establecer las tasas de primas”.²⁶

Los europeos son los líderes de los antecedentes de las figuras legales más representativas de los seguros, y el ramo de crédito no es la excepción, principalmente en Francia y el Reino Unido.

En Francia se constituyó en 1845 la primera compañía para practicar únicamente el seguro de crédito, fue llamada L’Union du Commerce; le siguieron muchas más entre 1845 y 1855 como L’Assurance du Crédit du Comerse, Du croire y la compañía L’Albeille Prévoyante. Posteriormente se constituyen en 1882 L’Assurance Commerciale Du croire y en

²⁵ Chalmin, Philippe, *Reporte informativo de la SFAC (Société Française d’Assurances pour Favoriser le Crédit)*, Francia, Public Historie, 1997, p. 11.

²⁶ Sánchez Flores, *op. cit.*, nota 2, p. 777.

1910 la Comptoir d'exportation de Roubaix. Para 1923 inicia el Nationale Crédit Assurance Francaise du Crédit en Lyon, en 1924 Urbaine Crédit Zénith, en 1927 la SFAFC (Société Francaise d'Assurances pour Favoriser le Crédit) y en 1946 la Coface (Compañía Francesa de Asegurancia de Crédito a la Exportación).

Para finales del siglo XIX, aparecen dos empresas que fueron las más perdurables del mundo anglosajón, en 1885 Ocean Accident, y en 1871 Guarrantee Corporation, fundadas en Londres, cuyas pólizas protegían los riesgos individuales sobre los negocios crediticios. En el mismo año estas dos compañías se fusionaron en una sola uniendo sus nombres en The Ocean Accident and Guarrantee Corporation. Para 1903 se convirtieron en Excess Insurance Company.

En Inglaterra se crea la compañía —que actualmente existe— Trade Indemnity en 1918, y la Export Crédit en 1919, que dependen del departamento de garantías del Ministerio de Comercio. Este departamento gubernamental se dedica al control de la especialidad del seguro de crédito a la exportación, una de las principales modalidades de este seguro

En Alemania, este seguro fue muy importante. En 1898 se constituye la empresa Hanseatische (Hamburgo), en 1905 la Globus Versicherung, en 1917 la famosa Hermes, en 1923 la Rheinische Garantie Bank (AKV), en 1926 se replantea de nuevo Hermes, y finalmente en 1954 la mundialmente reconocida Gerling.

En Italia se crea en 1837 Generali (Trieste), en 1839 surge el proyecto de asegurar el crédito de Sanguinetti, en 1912 la Compañía di Milano, en 1927 la SACE, en el mismo año la SIAC, y en 1948 la SIC (Sociedad Italiana di Crédito).

En otros países, como Dinamarca, el seguro de crédito surge en 1895, en Suiza en 1906, en Bélgica en 1909, en Suecia en 1928, y en España en 1929 con la compañía de Crédito y Caucción. España actualmente cuenta con la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S. A. (CESCE).²⁷

Esta última compañía fue fundada en Madrid el 17 de mayo de 1971, en cumplimiento de la ley 10/1970 de 4 de julio. Está inscrita en el Re-

²⁷ Informe del Ejercicio 1993 de la CESCE, Madrid, Talleres Gráficos de Madrid, Consejo de Administración a la Junta General de Accionistas, 23 de junio de 1994, p. 89.

gistro Mercantil de Madrid, tomo 2718-2048.3a., folio 1, hoja 18406, inscripción 1a., de 23 de julio de 1971.

En el continente americano encontramos los primeros antecedentes del seguro de crédito en los Estados Unidos de América con el Proyecto de Haskins (seguro contra quiebras) en 1834.

William H. Haskins, hombre de negocios de Nueva York, propone la creación de una compañía de seguros que cubriera el riesgo de quiebras, proyecto que fue importante para la recesión que se dio en 1837 y que afectó a uno de los bancos americanos, el US Bank.

En Estados Unidos de América aparece en Louisiane en 1887 la primera compañía de seguros de crédito denominada The American Credit Indemnity (ACI). Para 1889 se crea también la US Credit System Co. En 1892, como filial de 1887 en St. Luis, The American Credit Indemnity of New York, hasta 1997 era la más antigua compañía de seguros de crédito en el mundo.

En Estados Unidos de América existe actualmente el Exim Bank que dentro de sus operaciones está la protección de las ventas a crédito para la exportación y fue creado desde 1960.

3. Historia del seguro de crédito en México

Independiente a la ley que le da sustento a este seguro de crédito en México —ya que sólo lo menciona, mas no lo regula—, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y en la Ley Sobre el Contrato de Seguro, me permito señalar que el primer antecedente es el que data de 1946, donde se crea en nuestro país la Aseguradora de Crédito, S. A. Sin embargo, se limitó, al parecer en forma muy moderada, a operar exclusivamente el seguro de crédito interno hasta febrero de 1972 en que fue vendida, cambió su razón social y quedó autorizada para trabajar en otros ramos. Debido a que la compañía no tuvo el éxito que se esperaba por el bajo nivel de operaciones que realizó, sus accionistas decidieron cambiar de giro y de ramo dentro de los seguros.

En un afán de encontrar un mecanismo que protegiera los créditos de los empresarios mexicanos, a finales de los años sesenta, se reunieron organismos como la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la propia Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (hoy Comisión

Nacional de Seguros y Fianzas), quienes concluyeron que “debido a la especialización del ramo de crédito, los entes idóneos para formar esta compañía, serían las aseguradoras, dado su conocimiento del mercado de seguros”.²⁸

Posteriormente, en 1970 encontramos que en la trigésima sexta Convención Nacional Bancaria y de Seguros, Antonio Ortiz Mena, secretario de Hacienda y Crédito Público, anunció la formación de una compañía para operar el seguro de crédito en la exportación contra riesgos comerciales. Esta quedó constituida el 14 de mayo de 1970 bajo el nombre de Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., conocida como Comesec. Esta empresa es creada con el apoyo del sector asegurador en México. Quedaron como accionistas veintiséis aseguradoras y el Banco Nacional de Comercio Exterior (SNC), conocido como Bancomext.

Comesec nace “con el objeto de atender de manera especializada los seguros de crédito de exportación siguiendo las normas generales aplicables en materia de seguros”.²⁹ También se crea para complementar y perfeccionar los programas de financiamiento de exportaciones de productos manufacturados, los cuales, para el ingreso interno del país, representarían un porcentaje muy alto para el desarrollo. Otro de los propósitos fue ampliar las ventas de la empresa sin afectar los recursos financieros, al limitar su exposición y pérdidas por créditos incobrables en su caso.

Además de haber logrado el objetivo de proteger el crédito para las exportaciones, se pensó en la posibilidad de operar también el seguro de crédito interno. Comesec logró en el primer semestre de 1976 la modalidad para operar el seguro de crédito interno, es decir, proteger las ventas a crédito dentro del territorio nacional mexicano únicamente. Después se especializó también en el seguro de crédito a la exportación.

Hoy en día esta compañía ha cambiado su nombre y su razón social, debido a su venta a un grupo de seguros alemán importante en el mundo, el grupo Gerling. Su nombre se modificó para llamarse Gerling Come-

²⁸ Sánchez Flores, *op. cit.*, nota 2, p. 778.

²⁹ Quintana Adriano, Elvia Arcelia, “Cincuenta años de Raúl Cervantes Ahumada. El seguro de crédito de exportación en México. Naturaleza jurídica del contrato”, *Revista de la Facultad de Derecho*, México, UNAM, Facultad de Derecho, t. XLIX, enero-abril de 1991, núms. 223-224, p. 338.

sec, S. A., posteriormente Gerling NCM Mexico, S. A. y actualmente se llama Atradius, S. A. y sigue operando con los mismos servicios.

La venta de Comesec permite la apertura a otras aseguradoras para operar en este seguro especializado. Antes Comesec al ser propiedad de las demás aseguradoras, no fomentaban su venta, actualmente Bancomext ha creado su propia aseguradora para este ramo, llamada Seguros Bancomext, S. A.

El auge que este siglo XXI trae consigo, permitirá el desarrollo del seguro de crédito, garantía para el comerciante interno o exportador que venda a crédito. Esto propiciará que las nuevas compañías aseguradoras hagan suyo este ramo para explotarlo.

VI. FORMA DE OPERAR EL SEGURO DE CRÉDITO

1. *Su operación*

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en el artículo 8o., fracción XI, establece: “Para el ramo de seguro de crédito, el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado como consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales”.³⁰

Del anterior fundamento legal se desprenden dos elementos importantes para su definición en relación con el cliente del asegurado: la insolvencia total o parcial y el incumplimiento de las obligaciones de pago.

El seguro de créditos es el servicio destinado a garantizar o proteger a los sujetos (personas legales), comerciantes o industriales, contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores en México o en el extranjero, mediante una indemnización en caso de pérdidas por este concepto.

2. *Objeto del seguro de crédito*

El objeto directo de este seguro es proteger los créditos concedidos a compradores nacionales o extranjeros por la venta de determinadas mercancías,

³⁰ Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, México, Ediciones Fiscales ISEF, 2000.

lo que constituye para el vendedor, quien toma el seguro, una verdadera garantía en virtud de que tiene la posibilidad de recuperar una parte del crédito perdido, que en otras condiciones podría no hacerlo.

3. *Objetos indirectos*

Además, como objetivos adicionales, pueden considerarse:

a) La comercialización de sus productos, dado que al contar con la protección del seguro puede competir confiadamente en el mercado nacional o internacional aumentando el plazo de pago de sus ventas, o bien quitando garantías de pago rígidas como cartas de crédito y avales bancarios.

b) La prevención de una pérdida ya que antes de que se lleve a cabo una operación de compra-venta se puede identificar claramente la solvencia del comprador, ayudando con esto a supervisar las condiciones de venta desde el punto de vista comercial, financiero y legal; además se pueden proporcionar mayores comentarios sobre la limitación del endeudamiento y las garantías adicionales que deberían exigir para no sufrir una pérdida.

c) Contar con financiamientos apropiados a tasas preferenciales y de montos superiores a los tradicionales.

d) La comercialización de productos, la prevención de pérdidas, el acceso a financiamientos y la garantía de pago son los objetivos más importantes que se pueden alcanzar con un adecuado manejo del seguro de crédito.

Estos objetos indirectos permiten conocer más cómo opera el seguro de crédito.

4. *El incumplimiento de las obligaciones de pago*

Para que proceda este seguro, debe de haber el incumplimiento de las obligaciones de pago. Como se analizó anteriormente, este seguro garantiza o protege a los sujetos (personas legales), comerciantes o industriales, contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores en México o en el extranjero, mediante una indemnización en caso de pérdidas por este concepto.

El seguro de crédito proporciona un contrato de indemnización que promete reembolsar a un mayorista, fabricante o negociante, las pérdidas excepcionales en que haya incurrido por falta de cumplimiento de las obligaciones de sus clientes. El seguro de crédito no se considera posible para los minoristas, porque carece de la cotización del crédito y la información respectiva de sus clientes.³¹

5. *Propósitos del seguro de crédito*

Estos son:

a) El seguro de crédito proporciona indemnización por pérdidas de crédito.

b) Mejora la posición financiera del asegurado.

c) Atenúa las consecuencias desastrosas que suelen tener los cambios de precios, depresiones en los negocios o paridad cambiaria.

d) Protege las cuentas por cobrar.

e) Sustituye por una pérdida pequeña, la prima, la pérdida grande incierta del crédito que un negocio tendría que soportar en otras condiciones.

f) Incita a los asegurados a que sean más cuidadosos en el otorgamiento de créditos.

g) Ayuda a la cobranza de los clientes morosos por medio de asesoría permanente, con independencia al servicio del seguro.

h) Es una alternativa y garantía más para las exportaciones.

También se dice que “el seguro de crédito es otro método de compartir este riesgo con otros, es este caso con una institución de seguros más bien que con una compañía financiera”.³²

Por esto y mucho más, considero de vital importancia esta modalidad de los seguros de daños, el seguro de crédito.

³¹ Riegel, *op. cit.*, nota 18, p. 1104.

³² Huesca Hernández, Bernardo, *Auditoría administrativa aplicada en el área de crédito de una compañía de seguros de crédito*, México, UNITEC, 1982, p. 12 (tesis).

6. Comentarios sobre el seguro de crédito

Dentro de la ubicación de los seguros, el seguro de crédito se cataloga en la división de daños, y ésta a su vez, en los seguros patrimoniales. Sin embargo, a este seguro le corresponde un lugar distinto, ya que el “seguro de crédito que no cubre el interés de naturaleza real, sino de naturaleza obligatoria, es un derecho de crédito, no contra su destrucción sino contra la falta de pago, insolvencia”.³³ Por esto, el seguro de crédito puede definirse como un arreglo entre una compañía de seguro y una empresa, con lo cual, la firma asegurada queda garantizada contra pérdidas anormales de crédito que provengan de la falta de pago de las obligaciones de los deudores o clientes de la empresa. Además, la firma asegurada recibe otros servicios y beneficios auxiliares por parte de la compañía de seguros que participa en la relación, como apoyo en la cobranza y los informes de crédito que son indispensables para un buen otorgamiento.

Para entender el concepto, digamos por ejemplo: el seguro de vida no elimina la necesidad de doctores y la atención por medio de buenas prácticas de salud, ni tampoco elimina la necesidad de un departamento de crédito y del gerente de crédito ni tampoco puede reemplazarlo. Gracias a este tipo de seguros, que todavía no es familiar, un gran segmento del mundo de los negocios hará de éste una herramienta valiosa para la empresa gerencial.

El seguro de crédito se limita a los fabricantes mayoristas principalmente, no está en disposición de las empresas que venden mercancías y servicios o que prestan dinero al consumidor último; las transacciones que implican al consumidor a veces quedan cubiertas por las que comúnmente se conocen como seguro de crédito sobre la vida o seguro de crédito al consumidor. A diferencia de éstos, el seguro de crédito es un campo de actividad completamente diferente.

Se plantea si el seguro de crédito debiera considerarse como parte de la política de cobranza de una empresa o como parte de la política de otorgamiento de su crédito.

Desde el primer punto de vista, cuando se recibe el pedido se investiga la cuenta de la acumulación de información sobre crédito en las agencias de información de éste; la decisión se toma para aceptar o rechazar el pe-

³³ Donati, *op. cit.*, nota 16, p. 386.

dido; si se acepta, se determina una línea de crédito para guiar los pedidos futuros. Ahora bien, si todas las cuentas se pagan de acuerdo con lo convenido, no habrá necesidad de preocuparse por el cobro de las ellas;³⁴ por desgracia, no todas las cuentas se pagan de acuerdo a lo convenido; y como resultado, algunas empresas deciden participar en el riesgo por la falta de cobro con una compañía de seguros y utilizan al seguro de crédito como parte de su política de cobranza.

El otro punto de vista es que el seguro de crédito debiera usarse directamente en la formulación de las decisiones de éste como un arma agresiva en vez de defensiva.

7. Consideraciones básicas del seguro de crédito

Como se ha puntualizado anteriormente, el seguro de crédito fundamentalmente sirve para la protección de las ventas a crédito tanto de fabricantes mayoristas y de cierto tipo de compañías.

En una póliza de seguro de crédito puede haber dos deducibles: el coaseguro y la pérdida primaria.

El monto del coaseguro se deduce del precio de la factura de la mercancía embarcada. Generalmente esto representa entre el 10 y 20 por ciento; en algunos casos especiales, el monto puede variar. Generalmente esta cantidad es más alta en clientes que no son clasificados en la primera o segunda categoría por agencias mercantiles reconocidas, o bien no tienen ninguna valuación de crédito. Además el coaseguro se conviene como una pérdida primaria entre la compañía de seguros, y en el asegurado como un porcentaje de las ventas cubiertas por el seguro, con un mínimo definido que se indica en la póliza. Este porcentaje de pérdida primaria varía con el riesgo cubierto, el volumen de ventas, y la experiencia de pérdida real asegurada. Si la experiencia de pérdida del solicitante es menor que el promedio nacional para esta línea de negocios, generalmente se reconoce que es un riesgo menor y el monto de la pérdida primaria se reduce.

³⁴ Lo cual resulta dudoso, ya que siempre existe el riesgo de que no se pague.

8. *Ventajas del seguro de crédito*

El seguro de crédito ofrece al asegurado las siguientes ventajas:

a) Puede estimarse mejor la base del costo de los productos que se embarcan.

b) Se suministra una gran reserva para deudas malas que incrementa la reserva de éstas propias de la administración.

c) Con la póliza de seguro, un departamento de crédito puede ser más definitivo.³⁵ Es sorprendente como algunos departamentos de crédito frecuentemente limitan las cuentas de los clientes cuando éstas no lo requieren.

d) Se dispone de la opinión de la compañía aseguradora sobre la valía de crédito en cuentas particulares.

e) El departamento de ventas puede tratar de aumentar las ventas hasta el límite de protección.

En un concepto más simple, el seguro de crédito se orienta a proteger a las empresas contra la eventual falta de pago de los créditos que conceden a sus clientes mediante indemnización.

En líneas generales, la diferencia consiste en que la causa del seguro es la eliminación del daño derivado de la definitiva disminución patrimonial, como consecuencia de la insolvencia definitiva, de manera que, hasta que ésta no exista, no hay daño.³⁶

9. *Elementos del seguro de crédito*

De los conceptos anteriores, se pueden desprender los siguientes componentes: el contrato de seguro, elementos de contrato y derechos y obligaciones.

El contrato de seguro es el documento jurídico por medio del cual se pueden determinar los derechos y las obligaciones de cada una de las partes contratantes, relacionadas con el objeto del seguro.

³⁵ Actualmente las áreas de crédito no gastan en seguros, sino que venden sin protección, y ocasionalmente se toma un seguro de crédito, ya que no mucha gente lo conoce.

³⁶ Donati, *op. cit.*, nota 16, p. 389.

Los elementos del contrato de seguro son:

- a) La aseguradora.
- b) El asegurado.
- c) Un tercero que compra a crédito.

Los derechos y obligaciones de los contratantes son los siguientes:

a) La aseguradora se obliga a restituir el bien asegurado o su equivalente en dinero cuando se presente el suceso estipulado en el contrato, por lo que recibe del asegurado una cantidad de dinero llamada prima.

b) El asegurado se obliga a pagar la prima y a cumplir con lo estipulado en el contrato para que en el caso de que ocurra algún siniestro pueda recuperar el bien perdido o su importe en dinero.

c) La tercera persona deberá cumplir el pago puntual de la deuda con las obligaciones que marque el contrato de compraventa principal.³⁷

10. *La compañía Atradius, S. A.*

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (antes), posteriormente Gerling NCM México S. A., hoy Atradius, S. A., ha tenido la oportunidad de presenciar el fracaso de no pocos negocios florecientes por todas estas causas de falta de pago que hemos visto con anterioridad y aún por otras que se antojan insólitas como: desviaciones de ríos, problemas conyugales, inviernos cálidos, demandas por contaminación ambiental y querellas entre socios.

Para efecto de su seguro de crédito, existen dos ramas para operar éste: el seguro de crédito interno y el de exportación.³⁸

11. *Causas de incumplimiento de pago en materia de exportación*

Respecto de la exportación, existen muchas razones por las cuales el exportador puede dejar de recibir su dinero, las principales son las siguientes:

³⁷ Borja Tovar, Miguel Ángel, *Reforma y adición a la Ley sobre el Contrato de Seguro, para incluir un capítulo especial sobre el seguro de crédito*, México, UNAM, 2001, p. 86 (tesis doctoral).

³⁸ Actualmente siguen operando de esta forma.

a) Insolvencia del comprador, la cual puede derivar de diversas causas tales como fraudes, problemas de mercado, mala administración, etcétera.

b) Falta de pago y/o de transferencias de los pagos hechos por los importadores.

c) Falta de pago del crédito derivado de la exportación originada directamente por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.

d) Falta de pago del crédito derivado de la exportación como consecuencia de la disposición expresa de carácter general de una actividad gubernamental.

e) Violencia política contra gobiernos, revoluciones, guerra, motín, disturbios populares, terrorismo, guerrilla, etcétera.

f) Cambios en la legislación de exportación e importación y cancelación de licencias de importación.

g) Pérdidas de inversiones nacionales en el exterior.

h) Pérdidas en las transacciones por devaluaciones de las monedas o regularizaciones de cambio.

i) Catástrofes tales como: terremotos, ciclones, inundaciones, erupciones volcánicas, etcétera.

j) Falta de pago de crédito derivado de la exportación por causa de incumplimiento del importador y de su garante, si lo hubiere, cuando el uno y el otro sea banco o bien una entidad pública o de servicio.

k) Incumplimiento de las condiciones del contrato por parte del exportador u otra causa que éste pueda o no controlar.

l) Imposibilidad del importador para tomar posesión de las mercancías.

m) Detención de mercancías en tránsito.

n) La mora prolongada en que incurra el importador para hacer frente al pago de su adeudo.

12. *Diferentes riesgos existentes para el seguro de crédito*

Para un mejor entendimiento, Atradius, S. A. divide los riesgos anteriores citados en tres grupos principales:

A. *Riesgos comerciales*

Consiste en la incapacidad financiera del deudor para hacer frente a sus obligaciones, cuando la causa provenga de la operación propia del negocio.

B. *Riesgos políticos*

Son aquellos provenientes de una disposición de carácter gubernamental que afectan el pago o bien una falta de pago de un crédito concedido a una entidad de carácter público o el aval de ella.

C. *Riesgos extraordinarios*

Son los motivados por una situación externa y totalmente ajena al funcionamiento de las empresas, pueden ser de dos tipos, de carácter social y cultural, como guerras, disturbios estudiantiles, etcétera.

En México se cuenta con un aparato de aseguradoras que permiten al exportador cubrir los tres grandes rubros de riesgos señalados, las instituciones que participan en ello son: Fomex (Fondo Mexicano para las Exportaciones) que antes fue el Fideicomiso del Banco de México y ahora depende del Banco Nacional de Comercio Exterior (SNC),³⁹ dicho fideicomiso tiene a su cargo cubrir los riesgos extraordinarios y políticos; en cuanto a los riesgos comerciales, como los que acabamos de señalar, éstos son asegurados por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. con su socio el grupo Gerling, llamados Gerling Comesec, S. A., y una nueva aseguradora de crédito: Seguros Bancomext, S. A.

De acuerdo con los fines del presente artículo, analizaremos solamente los riesgos comerciales que en México son cubiertos por las aseguradoras mencionadas, en especial lo haremos con Atradius, S. A., a través de sus respectivas pólizas de exportación (global y específica), según el producto y el plazo.⁴⁰

Como se explicó con anterioridad, los riesgos comerciales a que nos referimos son aquellos que se originan de la incapacidad financiera del

³⁹ También llamado Bancomext.

⁴⁰ En total son cuatro diferentes pólizas.

deudor cuando proviene de la operación del negocio, esto es la insolvencia, que puede ser provocada por múltiples causas conformando diversas connotaciones. El seguro de crédito de exportación, ya sea en póliza global o específica, garantiza los siguientes riesgos:

D. *Insolvencia legal*

Cuando existe una situación jurídica clara, definida, como la quiebra, suspensión de pagos o alguna similar en el país del deudor. Cabe mencionar que este tipo de insolvencias se llegan a presentar aún antes del vencimiento del crédito.

E. *Insolvencia de hecho*

Se configura cuando se llega a la conclusión de que el ejercicio de cualquier acción legal para hacer efectivo el importe del crédito resultaría inútil, debido a que el valor de lo recuperado sería inferior al valor de lo invertido en la acción; o bien, puede ser cuando el deudor, debido a su precaria situación económica, celebra con sus acreedores un convenio mediante el cual le reducen su pasivo, o le amplían los plazos para liquidar sus deudas, o cualquier otra situación que se estime infructuosa por no tener el deudor bienes u otra forma de garantizar su adeudo.

F. *Mora prolongada o presunción de insolvencia*

Debido a que las acciones de cobro suelen ser demasiado prolongadas y en ocasiones no llegan a una definición, ya sea en el cobro del crédito o en evidenciar la insolvencia legal, la aseguradora se fija un plazo máximo para el pago de una indemnización de ciento ochenta días, seis meses después del vencimiento del crédito o de la prórroga autorizada por la misma aseguradora para diferir el pago, siempre y cuando el exportador compruebe que ejercitó las acciones de cobro necesarias para la recuperación de su crédito. La mora prolongada puede ser producto de una dificultad económica transitoria o bien preámbulo para que se concrete alguno de los casos de insolvencia mencionados anteriormente.⁴¹

⁴¹ Borja Tovar, *op. cit.*, nota 37, p. 94.

Como se puede apreciar, los riesgos se presentan cuando el importador toma posesión de los bienes vendidos, no obstante, la cobertura del seguro inicia desde el momento en que se embarcan los mismos como resultado de una venta en firme. Es por ello, que el seguro de crédito a la exportación cubre también riesgos que pueden concretarse antes de que el importador tome posesión de la mercancía, en estos dos últimos casos que explicaremos enseguida, no existe propiamente crédito, ya que el comprador nunca llega a disponer de la mercancía y el vendedor tiene una pérdida si consideramos los altos costos de transporte y demás gastos independientes al costo de la mercancía. Esta última, por no tener un mercado fácil, con frecuencia es revendida sacrificando parte de su valor, o bien se gestiona la repartición incurriendo en nuevos gastos.⁴²

G. Imposibilidad para tomar posesión de las mercancías

Esta acontece cuando por incapacidad económica el importador no puede tomar posesión de los bienes exportados por una venta firme, siempre que el asegurado compruebe a satisfacción de la compañía aseguradora que en virtud de la situación financiera del comprador, como el ejercicio de una acción judicial, para reclamar el pago de las pérdidas sufridas por incumplimiento del contrato comercial resultaría inútil.

H. No entrega o detención de mercancías en tránsito

Ocurre cuando el exportador, después de haber embarcado la mercancía, se entera de la inminente insolvencia de su cliente, y a solicitud de la aseguradora o previa autorización por escrito de la misma, detiene la exportación en tránsito, y no entrega las mercancías al importador.

VII. MARCO LEGAL DEL SEGURO DE CRÉDITO

Los ordenamientos legales que rigen al seguro de crédito en México son dos leyes, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y la Ley Sobre el Contrato de Seguro. Respecto a la manera

⁴² Mayor problemática genera el transcurso del tiempo, pues como periodo de contingencia, más de 180 días es un tiempo considerable, y si no ha pagado el deudor, seguramente no lo hará. Para la legislación española, en la operación de este seguro considera como mora hasta un año.

de operar y a las formas de contratación del seguro de crédito, se encuentran reguladas por la Ley Sobre el Contrato de Seguro (última reforma aplicada el 2 de enero de 2002). La organización y funcionamiento de la institución que lo ofrece tendrá que seguir los lineamientos que señalan estas leyes.

La última reforma a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros se dio el 22 de enero de 2004, publicada el 28 del mismo mes y año. La primera vez que fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, fue el 31 de agosto de 1935. A continuación sólo mencionaré algunos preceptos importantes de la ley relacionados con el seguro de crédito. Por ejemplo, el artículo 3o. explica que está prohibido contratar con empresas extranjeras seguros como el de crédito. En el artículo 7o. especifica los distintos ramos de los seguros, entre ellos se ubica el de daños, en el cual a su vez se encuentra el seguro de crédito. Por su parte, el artículo 8o., fracción IX, establece que para el ramo de seguro de crédito, el pago de la indemnización será una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado como consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales.

Por último y con relación al marco normativo, quisiera dejar claro que actualmente no existe una regulación particular para este seguro, por lo que es indispensable que el Poder Legislativo actualice el marco legal que sin duda alguna es obsoleto en muchos temas, como el que nos ocupa; y la Ley Sobre el Contrato de Seguro, que debería tener una adición para que el seguro de crédito ocupe su legítimo lugar, y así contar con una regulación acorde a la altura de las circunstancias actuales; dada su importancia en el sector comercial, ya que al tener por lo menos normas específicas, se conocería más a fondo su funcionamiento, como es el caso de algunos seguros de daños, como el de incendio, que tiene sus normas específicas.

VIII. CONCLUSIÓN

La idea general de conocer la figura jurídica del seguro de crédito (no sólo en nuestro país) desde el surgimiento de esta rama, nos lleva a concluir la importancia que en esta época representa tener un medio eficaz que garantice las cuentas por cobrar y fomente las ventas a crédito, tanto en materia de exportación como en materia de crédito interno, para incre-

mentar la productividad en el sector económico empresarial de nuestro país. Asimismo, el que exista este ramo de seguro —mencionado por el derecho mexicano—, nos da certeza de que es reflejo de que las normas jurídicas existen para aplicarse y utilizarse, por esto, es necesario que la información se difunda, se conozca y se utilice en la iniciativa privada como una verdadera herramienta de protección para aquellas empresas que vendan a crédito y utilicen este seguro, que es una real opción, incluso superior —según sea el caso— en comparación con las garantías comerciales y legales que día con día se realizan en la operación tan común de compra-venta.