

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Derecho



---

"EL SEGURO DE CREDITO  
DE EXPORTACION"

TESIS

que para obtener el Título de

LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA

ANTONIO ANGEL BECERRA SCHULZ

MEXICO, D. F. 1973.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**"EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION"**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE DERECHO

"EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION"

Esta tesis se realizó en  
el Seminario de Derecho  
Mercantil a cargo del Dr.  
Raúl Cervantes Ahumada. -  
Bajo la dirección del Lic.  
Miguel Acosta Romero

Tesis que para obte-  
ner el Título de Li-  
cenciado en Derecho  
presenta Antonio An-  
gel Becerra Schulz.

México, D.F. 1973.

A LA MEMORIA DE MI PADRE  
LIC. IGNACIO BECERRA PERAL.

CON CARINO  
A MI MADRE Y HERMANOS.

**CON SINCERO AGRADECIMIENTO  
POR SU VALIOSA ORIENTACION  
AL LIC. MIGUEL ACOSTA ROMERO.**

**POR SU AMISTAD AL  
LIC. HECTOR VIRGILIO FLORES DAVILA.**

**A TODOS MIS  
MAESTROS Y AMIGOS.**

# "EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION"

## PROLOGO

### CAPITULO PRIMERO

#### LINEAMIENTOS GENERALES DEL CONTRATO DE SEGURO:

- I).- Antecedentes Históricos.
- II).- Legislación Mexicana.
- III).- Concepto y Naturaleza del Seguro.

### CAPITULO SEGUNDO

#### EL CREDITO A LA EXPORTACION:

- I).- Antecedentes.
- II).- Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.
- III).- Financiamiento Bancario a la Exportación Mexicana.
- IV).- Otros organismos tendientes a incrementar las exportaciones.
- V).- Cartas de Crédito.

### CAPITULO TERCERO

#### EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION:

- I).- El Seguro de Crédito.
- II).- Antecedentes históricos acerca de la exportación.
- III).- Antecedentes históricos acerca del Seguro de Crédito de Exportación.
- IV).- Concepto Económico.
- V).- Fundamento Legal.
- VI).- Características fundamentales.

### CONCLUSIONES

### BIBLIOGRAFIA



## PROLOGO

"..... todo ésto sucedió cuando México decidió modificar su logotipo, y el pequeño, encorvado - indígena, se irguió sobre su cuerpo, envolvió en cuatro dobleces su sarape, se manifestó en toda su insospechada estatura y dejó atrás, muy atrás, sus viejos límites para caminar en busca de sí mismo, por los caminos de un mundo abierto al -- progreso ....." (1)

LAS COMUNICACIONES ENTRE LOS PUEBLOS - HAN EVOLUCIONADO DE UNA MANERA VERTIGINOSA; ACTUALMENTE HEMOS LOGRADO UN INTERCAMBIO CULTURAL Y COMERCIAL INMEDIATO CON LOS DEMAS ESTADOS DEL MUNDO, LO QUE HA INCREMENTADO EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION EN LA VIDA MODERNA.

ESTE SEGURO ES UN TEMA DE APASIONANTE ACTUALIDAD, YA QUE EL GOBIERNO MEXICANO SE HA PREOCUPADO SIEMPRE POR EXTENDER SUS RELACIONES - COMERCIALES A LA MAYORIA DE LOS PAISES; LO MISMO HA ESTRECHADO FIRMEMENTE ESTOS CONTACTOS CON CENTRO Y SUD-AMERICA, A PESAR DE QUE ESTOS PUEBLOS LATINOAMERICANOS SE ENCUENTRAN EN UNA ETAPA DE

. . . .

(1) Mendivil L. y R. Rodríguez Baños. Japón Nosotros y el Milagro. Publicidad y Offset. S.A. 1972.

SUBDESARROLLO, COMO TAMBIEN SE HA ACERCADO A LOS PAISES PODEROSOS COMO LO SON ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA Y JAPON, EN BUSCA DE UNA TECNOLOGIA MODERNA Y ADECUADA PARA ACELERAR NUESTRO DESARROLLO; MI INQUIETUD ES LOCALIZAR EL MECANISMO IDEAL PARA LOGRAR QUE TODAS ESTAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR SE MULTIPLIQUEN BAJO EL AMPARO PROTECTOR DEL DERECHO, QUE ES EL UNICO MEDIO DE PROPORCIONAR UNA SEGURIDAD RECIPROCA A TODOS LOS PARTICIPANTES.

LA COMPETENCIA INTERNACIONAL EXIGE MAYORES CUIDADOS PARA REALIZAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES, LO QUE HACE MAS INTERESANTE EL TEMA QUE SE TRATA EN ESTE ENSAYO, ACERCA DEL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION, YA QUE MEXICO HA INCREMENTADO Y DIVERSIFICADO EL INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL EXTERIOR PARA FINANCIAR LA COMPRA DE BIENES QUE NUESTRA INDUSTRIA AUN NO PRODUCE Y DAR A CONOCER DIVERSOS PRODUCTOS MEXICANOS QUE PUEDEN SER CONSUMIDOS POR LOS OTROS PAISES PUES ESTAMOS CONSCIENTES DE LA NECESIDAD QUE EXISTE DE PERMITIR LA ENTRADA DE CAPITAL EXTRANJERO DE MANERA QUE ARMONICE CON EL NACIONAL, PARA PRODUCIR ARTICULOS QUE SE PUEDAN VENDER A PRECIO Y CALIDAD COMPETITIVOS DE TAL MODO QUE LAS DIVISAS QUE SALEN AL EXTERIOR POR EL PAGO DE INTERESES EN LAS REGALIAS, SE COMPENSEN CON LAS QUE OBTENGAMOS EN NUESTRO FAVOR POR CONCEPTO DE EXPORTACIONES.

DURANTE ESTE MODESTO TRABAJO ME REFIERO TANTO A LA COVERTURA DE LOS RIESGOS POLITICOS COMO DE LOS RIESGOS COMERCIALES PUES ACTUALMENTE AL ABORDAR UN TEMA DE TIPO INTERNACIONAL, NO ES POSIBLE SUSTRARSE DEL MEDIO AMBIENTE SOCIAL ECONOMICO QUE IMPERA, SEGUN EL PENSAMIENTO DE EMERSON QUE SE ACTUALIZA AL AFIRMAR QUE "EL COMERCIO ES UNA PLANTA QUE CRECE DONDE QUIERA QUE HAY PAZ, TAN PRONTO QUE HAY PAZ Y MIENTRAS LA PAZ DURA" .

PARA FINALIZAR SOLO ME RESTA APUNTAR - QUE EL MEXICO CONTEMPORANEO ES EL FRUTO MADURO - DE UNA REVOLUCION POPULAR QUE NOS HA PERMITIDO - CANCELAR DEFINITIVAMENTE VIEJAS ESTRUCTURAS PARA INICIAR SOBRE ELLAS CON PASO FIRME Y ACELERADO - LA MARCHA HACIA EL PROGRESO Y LA PAZ, MEDIANTE - LA JUSTICIA DISTRIBUTIVA, EL TRABAJO TENAZ Y EL MEJORAMIENTO DE NUESTROS NIVELES CULTURALES .

## CAPITULO PRIMERO

### LINEAMIENTOS GENERALES DEL CONTRATO DE SEGURO:

- I).- Antecedentes Históricos.
- II).- Legislación Mexicana.
- III).- Concepto y Naturaleza del Seguro.

CAPITULO PRIMERO

LINEAMIENTOS GENERALES DEL CONTRATO DE SEGURO

I) ANTECEDENTES HISTORICOS:

La historia general del seguro se encuentra aún sin precisarse, pero se conocen gran número de detalles y las partes más importantes en la evolución histórica de esta institución.

Considero conveniente, dividir en la historia del seguro dos épocas: En la primera se comprende la antigüedad y la edad media, hasta llegar al siglo XIV; para entrar a la verdadera historia del seguro que a su vez se reduce a tres períodos: El primero comprendido desde mediados del siglo XVII al XVIII, en el cuál se crea la Póliza del Seguro, el segundo que abarca el siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX, época en la cual son fundadas las Compañías Aseguradoras, y el tercero que es el período en que vivimos y que se puede denominar la época de explotación moderna.

Antiguamente cuando el seguro no podía satisfacer las necesidades para que más tarde fuese creado, se le suplía por medio de otros --

recursos más o menos imperfectos, consérvase así testimonios de una especie de comunidades creadas para prevenirse mutuamente contra peligros - comunes y para la satisfacción de las necesidades por ellos planteadas; en la época Babilónica de Hamurabi (alrededor del año 2250 A.C.), existía por ejemplo la costumbre de que los que tomaban parte de una caravana se comprometían a saldar en común, los daños originados a uno de --- ellos durante el trayecto, por tempestades o robo. (1)

Los fenicios famosos navegantes de su tiempo, tomaron después esta institución y la - convirtieron en la "EHAZON" la cuál consistía, en que si en el viaje marítimo, el Capitán de la nave para salvar ésta, tenía que aligerarla arrojando al mar mercancía, la pérdida de ésta no solo era resentida por su dueño o dueños sino que proporcionalmente se repartiría entre todos los dueños de las mercancías transportadas en el mencionado buque.

En la antigua Grecia encontramos algunos usos que bien podríamos tomarlos por seguros; entre otros, tenemos los contratos celebrados entre propietarios de esclavos y otras personas de . . . .

(1) Alfredo Manes. Teoría General del Seguro.

4a. Edición. Ed. Lugos Madrid. Págs. 33 a 40.

grandes fortunas y por medio del cual éstos últimos se comprometían a pagar una determinada cantidad de dinero en caso de fuga de algún esclavo, obteniendo estos aseguradores en cambio cuotas - periódicas o alguna suma de dinero única convenida.

Se encuentran también en Palestina una especie de seguro que se dice una de las más antiguas de que se tiene conocimiento y que se refería a los propietarios de ganado que se unían para resistir entre todos los riesgos del azar - que podían amenazar la vida de sus animales.

En la antigua Roma sostienen algunos - autores se legisló sobre la materia del seguro - tratando de sentarse al respecto los principios según los cuales debía de soportarse la pérdida de alguna cosa, encontrándose en las codificaciones de Justiniano, reglas sobre el seguro, precisamente en el libro 22 del DIGESTO, Ley Primera, Título Primero; en el libro Cuarto del Código, - Ley Primera, Título 33; y en la JULIANI EPITOME-NOVELLARUM, número 110. También bajo los Emperadores Romanos, funcionaban con el nombre de -- "COLLEGIA TENUIORUM" unas asociaciones de personas humildes que tenían por misión abonar a los deudos del muerto perteneciente a la asociación - una determinada cantidad para su entierro, a cambio de una cuota de entrada o prima mensual con-

tratadas por los socios. (2)

En la época feudal existió una especie de seguro denominado EL TRIBUTO DE PEAJE, a cambio del cual el señor territorial se obligaba a indemnizar a los que atravesaban sus dominios en caso de asalto, suplía en parte al actual seguro de transportes por tierra. En este "Tributo de Peaje", la mutualidad de asegurados estaba constituida por los comerciantes y transeúntes tributarios del señor territorial, pues éstos eran en realidad quienes pagaban la vigilancia y las indemnizaciones en caso de asalto, dicho señor territorial no venía a ser sino un simple representante de los que pagaban el tributo, que naturalmente ganaba grandes sumas de dinero. (3)

De estas instituciones de la Antigüedad, son pocas las que llegan a la Edad Media, desaparecieron principalmente las cajas romanas de enterramiento, sin que puedan encontrarse conexión entre ellas y las organizaciones fundadas con el mismo fin en los gremios medioevales.

El gremio tiene gran importancia en la historia del seguro como agrupación que no des--

. . . .

(2) Alfonso Ballesteros S. Concepto del Seguro (Tesis). Págs. 5 y 6. México 1937.

(3) Alfredo Manes. Op. Cit. Pág. 37.



cansa en los vínculos del parentesco sino en la necesidad, sentida por los agremiados de prestar se mutua ayuda. Consérvase testimonio de un gremio anglo-sajón que en el siglo X concede una indemnización por un robo de ganado; en el siglo - XI un gremio inglés organiza indemnizaciones para el caso de incendios. También en Islandia en el siglo XII se forman grupos de personas acomodadas para afrontar en común las pérdidas ocasionadas por los incendios y muertes de ganado. Se puede citar como un caso muy interesante el seguro de robo organizado al principio de la Edad - Media por un decreto del Papa Alejandro XII --- (1159 - 1181) practicado únicamente en Rodez - (al sur de Francia) el cuál estuvo vigente hasta 1789. (4)

Pero donde nace verdaderamente el contrato de seguro es en Génova en el siglo XIII; y su raíz debemos buscarla en el seguro marítimo , citando a manera de ejemplo el "Préstamo a la - Gruesa" el cual consistía en determinada cantidad que se entregaba al marino que se disponía a hacerse a la mar, con la condición de que si felizmente concluía su viaje se devolvería al prestamista dicha cantidad y un crecido interés, pero . . . .

(4) Citado por Alfredo Manes. Pág. 39. Op. Cit.

si naufragaba o llegaba a puerto con averias no -  
reintegraba ninguna cantidad.

Para que del préstamo marítimo pudiese -  
surgir el seguro fué necesario que se modificasen -  
dos elementos: Los intereses adeudados por el pres -  
tatario hubieron de emanciparse del premio de ries -  
go confundido con ellos y éste abonarse sin suje -  
ción a condición alguna, además la indemnización -  
no debía pagarse por anticipado, sino bajo condi -  
ción y siempre que el evento dañoso se produjese ;  
en cuanto al primer punto sirvió inconcientemente -  
de elemento propulsor la legislación canónica y en  
forma principal la decretal del Papa Gregorio IX -  
del año 1230 en que se prohíbe como usuario todo -  
interés, lo cual equivale a abolir el préstamo ma -  
rítimo y la segunda exigencia se cumplió en parte,  
mediante el pacto por el que se aplazaba la entre -  
ga del capital en tanto no se produjese el daño. (5)  
Lo cual hizo que los especialistas se esforzásen -  
por formular el seguro del modo más opuesto posi -  
ble a ese contrato y para conseguirlo la obliga -  
ción del asegurador se disimulaba bajo la forma de  
un contrato de compra, es decir la indemnización -  
pactada revestía en el contrato la forma de precio.

El primer caso verdadero de contrato de -  
seguro marítimo del que se posee testimonio ---

. . . .

(5) Alfredo Manes. Op. Cit.

auténtico procede del año 1347 y de él se conserva acta en el Archivo Notarial Genovés, en Pisa y en Florencia guardándose contratos de seguros celebrados en 1384 y 1397 respectivamente.

Pero al igual que el seguro evolucionaba, la POLIZA que era un documento puramente privado entre asegurador y asegurado y en el que se contenían las reglas del contrato también evolucionó, hasta desechar los documentos notariales y sobre ellas se modeló luego la legislación; así encontramos que en el año de 1309, en un decreto dictado por el DUCE DE GENOVA, aparece por primera vez la palabra "ASSEGURAMENTUM", empleada en el sentido moderno del seguro, en dicho decreto se admitían ciertas excepciones contra el contrato de seguro.

En 1435 se promulga en Barcelona la Ordenanza de Seguro marítimo más antigua de que se tenga noticia, en 1549 dicta Carlos V en Holanda la primera ley en que se reglamenta con carácter obligatorio el contrato de seguro marítimo; los dos países que van a la cabeza del seguro en los siglos XV y XVI son España e Italia , pero en el siglo XVII surgen Holanda y Francia al frente de la legislación del seguro, cuya hegemonía pasa en el siglo XVIII a Inglaterra y en el XIX a Alemania.

La Reforma hizo caer en el desuso, cada vez más abiertamente la prohibición canónica de la usura y los autores jurídicos acabaron por desdeñarla en absoluto, pero no tardaron en surgir nuevos obstáculos provocados sobre todo por el empleo abusivo del seguro para fines aleatorios, y se estableció el requisito importantísimo de que el seguro había de tener por objeto un interés real y nunca una finalidad de puro juego.

La primera Compañía de Seguros por acciones se creó en París en el año de 1668, en Inglaterra no aparecen sino hasta 1720, en Hamburgo, Alemania surge hasta 1765, las primeras sociedades constituidas para la explotación del seguro de vida empiezan a funcionar en Inglaterra a mediados del siglo XVIII y en Alemania en 1827, también afines del siglo XVIII surgen los seguros de pedrisco y ganados dado el auge que cobra la agricultura.

En 1845 empieza a desarrollarse el seguro de accidentes el cual solo incluía los ferroviarios, posteriormente en 1867 surge el seguro de responsabilidad civil, y otras ramas de importancia menor.

A partir de mediados del siglo XVIII - nos encontramos también con los consorcios de empresarios de seguros, así el desarrollo ulterior de ésta industria y con ella de la institución -

corre a cargo del régimen de los Agentes y Corredores, también ejerce influencia decisiva la forma del reaseguro.

Si pasamos revista a los cuatro últimos siglos dentro del campo de seguro, encontraremos un curioso aparecer y desaparecer de las más variadas ideas y organizaciones y casi puede afirmarse que las instituciones de seguros existentes en los pueblos antiguos pasaron desapercibidos en la Edad Media y en los primeros tiempos de la Edad Moderna sin ejercer gran influencia en la creación del Seguro actual (6); pero lo que más resalta, si se observa la época de fundación de las grandes sociedades de seguros, es la estrecha relación entre las fundaciones y los períodos de Economía floreciente, citaremos como ejemplo la década de 1850 que fué uno de los períodos especulativos más importantes que hasta hoy ha conocido Alemania, ya que en cinco años fueron creadas más de la mitad de las 50 sociedades Alemanas de Seguros.

A la transformación tan frecuente de la Banca Privada en Sociedades Anónimas corresponde en nuestro campo a la desaparición casi total de los Aseguradores particulares y el tránsito de las Sociedades de Seguros mutuos a la forma mercantil del anonimato.

. . . .

(6) Alfredo Manes. Op. Cit. Pág. 45.

Así mismo es digna de mención la ten-  
dencia de las Empresas de Seguros a fundar sucur  
sales creando uno o más establecimientos destina  
dos a la explotación directa del seguro, origi  
nándose otras entre las cuales no exista más que  
una diferencia externa consagrándose unas, a una  
determinada rama del seguro y a otra ú otras las  
demás.

Ateniéndose exclusivamente al siglo --  
XIX podemos observar una gradual evolución en la  
idea del seguro y de sus instituciones, siendo --  
los fisiócratas los que abren los horizontes al  
seguro moderno. Al auge asombroso de los Bancos  
corresponde asimismo con un paralelismo sorpren  
dente el desarrollo de las Compañías de Seguros.

Como consecuencia de lo apuntado ante  
riormente surgen los grandes TRUSTS, es decir --  
las Compañías Aseguradoras se asocian y adoptan  
medidas comunes respecto a las normas de contra  
tación y los precios de las pólizas asimismo sur  
gen también otras agrupaciones, la de los agen  
tes pujando por un mejoramiento material y moral  
de su clase.

Además podemos hacer alusión a los pro  
gresos científicos, técnicos, el avance de las  
ciencias matemáticas y de las estadísticas provo  
caron una racionalización del seguro; el cálculo  
de probabilidades se hace más exacto hasta el

Así mismo es digna de mención la tendencia de las Empresas de Seguros a fundar sucursales creando uno o más establecimientos destinados a la explotación directa del seguro, originándose otras entre las cuales no exista más que una diferencia externa consagrándose unas, a una determinada rama del seguro y a otra u otras las demás.

Ateniéndose exclusivamente al siglo -- XIX podemos observar una gradual evolución en la idea del seguro y de sus instituciones, siendo -- los fisiócratas los que abren los horizontes al seguro moderno. Al auge asombroso de los Bancos corresponde asimismo con un paralelismo sorprendente el desarrollo de las Compañías de Seguros.

Como consecuencia de lo apuntado anteriormente surgen los grandes TRUSTS, es decir -- las Compañías Aseguradoras se asocian y adoptan medidas comunes respecto a las normas de contratación y los precios de las pólizas asimismo surgen también otras agrupaciones, la de los agentes pujando por un mejoramiento material y moral de su clase.

Además podemos hacer alusión a los progresos científicos, técnicos, el avance de las ciencias matemáticas y de las estadísticas provocaron una racionalización del seguro; el cálculo de probabilidades se hace más exacto hasta el

punto de poderse efectuar un cálculo riguroso, - es decir éste empieza a regirse por leyes racionales y alguna de ellas de exactitudes matemáticas.

Por otro lado los constantes progresos técnicos cifrados en el incremento del maquinismo influyen de modo decisivo en el incremento -- del seguro, de esta manera el seguro llega a ser como dijo RISCK "El anillo que une el futuro con el presente económico", o el "Sacrificio del presente en aras del porvenir". (7)

Cabe mencionar también la ley de los - grandes números, ya que como es natural y lo corrobora el más simple razonamiento que cuanto mayor sea el número de asegurados con mayor exactitud resultarán los cálculos y mayor será la eficacia del seguro, también la obligación que pesa sobre los aseguradores se disminuirá lógicamente porque a mayor número de mutualistas habrá menores sacrificios por menos cargas; (8) para que - el seguro sea viable es necesario que participen en él gran cantidad de existencias económicas, - ya que de lo contrario no podría haber campo en

. . . .

(7) Citado por Jiménez de Parga, Seguro de Crédito a la Exportación, 1969 Madrid. Pág. 33.

(8) Daniel Dajón. Madrid 1936, Tomo I.



que aplicar los criterios de tasación ni las leyes estadísticas de los grandes números.

Por todo lo anterior se desprende una conclusión: ya no hay quien discuta la importancia del seguro en la vida económica mundial, nacional o privada, se pondrá en duda la mayor o menor conveniencia de una determinada forma pero la institución jurídica del seguro queda a salvo, así ha podido afirmar KOHLER que el seguro es -- "Un triunfo de la idea humana sobre las fuerzas ciegas de la naturaleza, una victoria de la lógica sobre todos esos poderes ilógicos con que el hombre tiene que luchar". (9)

Habiendo narrado de una forma somera -- según mi punto de vista los antecedentes más sobresalientes en la historia del seguro, me permito realizar una breve referencia histórica acerca de nuestra Legislación:

## II) LEGISLACION MEXICANA:

### 1.- Antecedentes Legislativos:

Haciendo una breve consideración histó

.....

(9) Citado por Dernburg. Das Bürgerliche Recht, Tomo VI. Pág. 367. Halle 1910.

ica encontramos que se pueden distinguir varias tapas en nuestra legislación:

- a) En un principio al no existir una determinada legislación las operaciones de seguro gozan de una libertad ilimitada, producto de las ideas liberalistas en el campo económico surgidas dentro de la Revolución Francesa y las cuales prevalecían en nuestro medio.
- b) Siendo a partir de la Ley sobre Compañías de Seguros de 1892, el Estado interviene - utilizando típicamente el sistema de Control Financiero de Publicidad.
- c) La Ley sobre Compañías de Seguros de Vida de 1910, marca el inicio de una intervención estatal de concesión e inspección en las compañías que operaban el ramo de la vida, siendo hasta 1926 que surge en definitiva la Ley General de Sociedades de Seguros, la cual comprende en absoluto todo el ámbito de Seguros.
- d) Por último surge la Ley General de Instituciones de Seguros de 1935, por medio de la cual el Gobierno interviene para dar auge a las Compañías Nacionales frente a las Extranjeras, con el objeto de crear un Mercado Mexicano de Seguros y de esta manera-

darle un impulso a la Economía Nacional.

A continuación haré un somero análisis de los mencionados ordenamientos: Respecto a la Ley sobre Compañías de Seguros de 1892 se desprende, que esta Ley interviene para sujetar a las Compañías de Seguros, creando una intervención del estado para comprobar su buen funcionamiento, creando la obligación de garantizar el cumplimiento de sus obligaciones, mediante la adquisición de Bienes Inmuebles en el País, o depositando en efectivo o valores de la deuda pública, siendo doble esta obligación para las Compañías Extranjeras, otorga facultades a la Secretaría de Hacienda, para suspender a las Compañías cuando no cumplan con dichas formalidades.

Ley Sobre Compañías de Seguros de Vida de 1910; esta Ley limita esta actividad exclusivamente a las Compañías que adopten la forma de Sociedades Anónimas o Cooperativas, cuando tengan como base la mutualidad, sustentándolas a determinadas exigencias.

Ley General de Sociedades de Seguros de 1926, por conducto de este ordenamiento se controlarán todas las Compañías que operen en Seguros, Cualesquiera que fuese su ramo; establece un capital mínimo exhibido de \$ 200, 000. 00 para cada ramo de vida, incendio, accidente y enfermedades, y de \$ 100,000.00 para los ramos -

marítimos y de transporte y demás no anunciados, obliga a la constitución de un depósito, mismo -- que sería devuelto cuando las reservas de las -- Compañías garantizasen los intereses de los asegurados, también determina los procedimientos para disolución y liquidación de las Compañías Aseguradoras.

Ley General de Instituciones de Seguros de 1935, en cumplimiento de lo dispuesto en la Fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, fué -- promulgada la mencionada Ley el día 26 de agosto de 1935, en virtud de la cual el Ministro de Hacienda se encuentra autorizado para reducir o aumentar las tasas de primas, así como el de las -- reservas técnicas y legales destinadas a garantizar la ejecución de los compromisos de las Compañías de Seguros. Mediante la aplicación de esta Ley se tiende al desarrollo económico del País, poniendo un freno a las Compañías Extranjeras, -- lo cual hasta la fecha no ha sido posible de una manera definitiva.

Por decreto del 18 de febrero de 1946, publicado en el Diario Oficial de la Federación del día 16 de abril de 1946 se reforma la Ley -- General de Instituciones de Seguros del 26 de agosto de 1935.

A continuación cito tan solo los artí-

culos que sufrieron reformas o fueron adicionados 1º, 3º, 4º, 5º, 8º, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 30, 31, 32, 34, 38, 42, 43, 50, 55, 58, 65, 75, 76, 77, 85, 86, 89, 93, 94, 98, 99, 101, 107, 111, 118, 127, 129, 130, 132, 136, 137, y 146; cuyas reformas aparecen ya hechas en cada uno de los artículos mencionados de la propia Ley.

El decreto de reformas de que se trata contiene los siguientes artículos transitorios:

ARTICULO I .- Las instituciones de seguros existentes gozarán de un plazo de 180 días hábiles a partir de la vigencia de estas reformas para ajustar la documentación que utilicen en la formación del contrato de seguro, a las disposiciones del artículo 24 reformado de la Ley General de Instituciones de Seguros.

Mientras no se haya efectuado ese ajuste de formas impresas y no se haya vencido el plazo antes mencionado las instituciones de seguros podrán seguir usando la documentación que hasta esta fecha haya sido aprobado por la Secretaría de Hacienda.

Todas las instituciones de seguros deberán presentar la documentación para ser revisada y aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por lo menos dos meses antes de

que se venza el plazo establecido en éste artículo.

ARTICULO II .- Para ajustar sus capitales mínimos a lo dispuesto en los artículos 20 y 21 reformados de la Ley General de Instituciones de Seguros, gozarán las Instituciones existentes al expedirse esta ley, de un plazo de un año prorrogable por un año más a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO III .- Las presentes reformas entrarán en vigor el día de su publicación en el Diario Oficial. (10)

(II) CONCEPTO Y NATURALEZA DEL SEGURO:

El hombre por ser un juguete del azar a cada instante y en cada momento esta expuesto a peligros; imprevistos en sus causas, e irregulares en sus resultados, de esta manera, este riesgo proviene de una incertidumbre respecto a sucesos futuros, en virtud de lo anterior, es que surgió el seguro como una institución de previsión por excelencia; por su conducto no se evita la acción de la fuerza mayor, ni se suprimen las crisis económicas, por él se reparan solamente

. . . .

(10) Compilación de Leyes sobre Seguros y Fianzas. Impresora Hermida 1947. México.

las consecuencias y se procura la seguridad económica contra todo hecho constitutivo de fuerza mayor. (11)

El seguro es el procedimiento más eficaz para cubrir las necesidades que surgen de la realización de los numerosos riesgos susceptibles de amenazar al hombre, es en fin un modo de compensación pecuniaria de los siniestros a los cuales disciplina; el Seguro es en fin como dice WRIGHT "El único medio que tiene la vida humana para librarse de la tiranía del azar".

Siempre es difícil abordar el estudio de una Institución, aún bajo del punto de vista histórico sin conocer exactamente su naturaleza, sin saber lo que entraña y lo que significa, es-timo indispensable fijar en primer lugar la noción del Seguro tanto más que su definición, nos permitirá desechar todo lo que no sea propio del Seguro, tal como debe concebirse y entenderse.

Gran problemática nos presenta el dar una definición a causa de la gran variedad de riesgos que por el se cubren (muerte, vida, ve-jéz, invalidéz, robo, accidentes, incendios, --- etc.) y de la diversidad de aspectos bajo los --- cuales se presenta (Seguros a prima fija, Segu-

. . . .

(11) Benitez de Lugo, Tratado de Seguros. Tomo I.

Madrid 1942. Pág. 10.

ros mutuos, etc.); innumerables definiciones han sido propuestas, muchas son incompletas al no comprender todas las ramas ni todas las formas del Seguro, o bien sólo permiten conocer el papel del Seguro, es decir el lugar que ocupa en el Derecho y en la Economía; según LITTRE "Asegurar es el compromiso de pagar una cierta suma en caso de un siniestro", esta definición no puede aceptarse pues se limita al Seguro de las cosas, ésta crítica también es aplicable a la definición que nos da PLANIOL "El seguro es un contrato por el cual una persona llamada Asegurador, promete a otra llamada Asegurado, indemnizarle de una pérdida eventual a la que éste está expuesto, mediante una suma llamada Prima pagada por el Asegurado al Asegurador". (12)

Las legislaciones en general han sido bastante reservadas en esta materia, evitando definir el seguro, o en todo caso limitándose a definir las ramas fundamentales de éste, como se puede desprender ya que nos encontramos que ni la Ley Federal Suiza del 2 de abril de 1908; ni la Ley Alemana del 30 de mayo del mismo año, ni la Austriaca del 23 de diciembre de 1917, contienen tampoco definición alguna del Seguro.

. . . .

(12) Planiol. Tratado Elemental de Derecho Civil.



A continuación me permito transcribir el concepto creado por el ilustre Jurisconsulto-español, Félix Benítez de Lugo y Rodríguez, que según mi particular punto de vista, logra comprender todos los aspectos del Seguro: "EL SEGURO ES AQUELLA INSTITUCION DE PREVISION POR LA QUE, MEDIANTE EL PAGO DE UNA PRIMA O CUOTA, UNICA O PERIODICA, SE ADQUIERE EL DERECHO DE SER INDEMNIZADO POR LOS DAÑOS Y MENOSCABOS SUFRIDOS EN NUESTRA PERSONA O BIENES, O A LA ENTREGA DE UN CAPITAL O DISFRUTE DE UNA RENTA EN EPOCA Y TIEMPO DE TERMINADO. (13)

En síntesis el Seguro es un acto de -- previsión social que debe acompañar a la Familia, a la Industria, al Comercio y en todos cuantos aspectos puedan presentarsenos los azares de la existencia para ponernos a cubierto de sus efectos económicos, no buscando a DIOS en la naturaleza, sino en nuestro propio esfuerzo y previsión, como decía aquel gran espíritu observador que se llamara Fenelón.

En la actualidad podemos asegurar que es Ley fundamental que rige nuestra vida aquella sentencia del ilustre pensador griego Séneca ---

. . . .

(13) Benítez de Lugo, Tratado de Seguros. Ed. Radio Madrid 1942. Pág. 12.

"AD COETUM GENITISUMUS" (hemos nacido para la so ciedad), lo cual podemos ampliamente corroborar, ya que la característica principal del Seguro, - su base y fundamento en las Entidades Aseguradoras, es la Solidaridad entre los componentes del grupo asegurado, el auxilio mutuo y la cooperación Fraternal; por tanto considero que el principio básico del seguro, es el de que la pérdida - que un individuo no puede soportar por sí solo, - puede serlo por los distintos componentes de un grupo, siempre que esté debidamente repartido; - esta es una aplicación especial del instinto de Asociación.

## CAPITULO SEGUNDO

### EL CREDITO A LA EXPORTACION:

- I).- Antecedentes.
- II).- Fondo para el Fomento de las Exportaciones de --  
Productos Manufacturados.
- III).- Financiamiento bancario a la Exportación Mexica-  
na.
- IV).- Otros organismos tendientes a incrementar las --  
exportaciones.
- V).- Cartas de Crédito.

" EL CREDITO A LA EXPORTACION "

I).- ANTECEDENTES:

Es nuestra intención que en este capítulo quede definido cual es el camino que debe seguirse para lograr que las personas interesadas en exportar productos de Elaboración Mexicana obtengan un financiamiento con un tipo de interés sumamente reducido, en relación con los finciamientos normales, así como también obtener plazos más amplios para su liquidación.

¿ Cuales son los recursos con que cuenta la banca para financiar a aquellas personas o industrias que desean exportar ?

I.- Los que maneja el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, al cual nos referimos en hojas subsiguientes, que provienen de un impuesto adicional del 10% "AD. VALOREM" con el que se encuentran gravadas las importaciones de todos aquellos artículos que son considerados lujosos o suntuarios, y de las contenidas en las fracciones genéricas de la Nueva tarifa de Impuesto General de Importación; ahora bien ¿cómo pueden los exportadores hacer uso de esos recursos? Estos se encuentran a su disposición en diversos Bancos e Instituciones Financieras.

II.- El Banco de México cuenta además con autorización para permitir a otras Instituciones Financieras Mexicanas el que utilicen parte del pasivo a la vista y a plazo en moneda extranjera, para que financien la producción, existencia y ventas de productos manufacturados de exportación.

III.- Asimismo el Banco de México, concede a los Bancos de Depósito una línea de crédito por un monto equivalente al 1% de su pasivo exigible, y que se encuentra destinada en forma exclusiva a redescantar cartera que provenga de financiamientos de ventas a plazo, de cualquier tipo de mercancía o productos de exportación; -- excepto aquellas que son consideradas tradicionales como vienen a ser: algodón, azúcar, café, algunos minerales, etc, etc...

IV.- Utilización de líneas de crédito a favor de Bancos de depósito que sus corresponsales en el extranjero, les tienen fijadas para redescantar cartera de exportación de cualquier tipo de mercancía, incluyendo aquellas clasificadas como tradicionales, lo cual requiere, sin embargo, permiso previo del Banco de México, S.A.

Ahora bien, es indudable que existen ciertos factores de gran importancia, independientemente de los requisitos indispensables que deben llenar los exportadores, como son: Cali---

dad, precio y presentación de los productos; entre los que destacan los siguientes:

- 1.- La dificultad que estriba la investiga---  
ción de los posibles mercados para sus --  
productos de exportación.
- 2.- Elaborar con anticipación sus planes res-  
pecto a qué productos y a quienes deberá-  
exportar.
- 3.- Deberá también intervenir en las diversas  
ferias y exposiciones internacionales con  
la finalidad principal de que sus produc-  
tos sean conocidos.
- 4.- Así mismo tendrá que ofrecer a sus clien-  
tes, las mejores condiciones en cuanto a-  
crédito, y plazo para que pueda competir-  
con el mercado internacional.
- 5.- Otro factor sería el de visitar con regu-  
laridad a los clientes para familiarizar-  
se con las condiciones locales del impor-  
tador; para ésto, puede solicitar a su --  
Banco una Carta de Presentación, mediante  
la cual se le facilitaría la recolección-  
de datos como: Solvencia económica y mo-  
ral de sus clientes y prospectos, la si--  
tuación y proyección financiera de los --  
países que visite, a través de los corres

personales extranjeros del Banco que lo presenta.

Estos son entre otros algunos de los factores en que los sistemas Bancarios en general han logrado participar en beneficio inmediato de los exportadores.

.- FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS:

Considero prudente antes de abordar este inciso, aclarar qué es lo que se entiende por el término "Productos Manufacturados", éste término abarca además de éstos, todos aquellos productos o mercancías semi-elaboradas y cuyo proceso de fabricación en México represente cuando menos un 50% de su costo directo, según se define en el artículo 10 del Reglamento de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias. (1)

Así mismo serán considerados como "Productos Manufacturados" aquellos artículos que da a conocer por medio de un listado el Banco de México, S.A., y cualquier otro que ésta institución apruebe de manera específica para que sean finan-

. . . .

(1) Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.

ciados con recursos del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados -- (al que nos referiremos como al Fondo) o del propio Banco de México, S.A. (2)

1.- Como se Constituye:

Por medio de la Ley de Ingresos de la Federación publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 30 de Diciembre de 1961, que correspondió al ejercicio fiscal de 1962 específico que la Federación percibirá un 10% de Impuesto "AD. VALOREM" que grava la importación de --- ciertos productos considerados como de lujo - -- (productos suntuarios) y a las fracciones genéricas de la Nueva Tarifa, del Impuesto General de Importación que se destinará precisamente para - el fomento de la exportación de productos nacionales.

De acuerdo con la citada Ley, el Fondo, deberá ser manejado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por el Banco de México, - S.A., y para tales efectos fue firmado un contrato de Fideicomiso entre dicha Institución y la - mencionada dependencia del Gobierno, en virtud - del cual el Banco de México, S.A., tiene a su --

. . . .

(2) Conferencia sustentada por el Lic Castilleja.  
Banco de Comercio 1970.



cargo el programa financiero del Fondo.

2.- Objeto:

a) Proporcionar al exportador a través de la Banca un financiamiento con un tipo de interés que le permita competir con los intereses de la Banca Internacional, incluyendo no solamente los plazos concedidos para la venta de productos manufacturados, sino también para la producción y almacenamiento de los mismos mientras son exportados.

b) Proteger a los exportadores nacionales contra ciertos riesgos a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.

c) Apoyar ciertas ventas en el mercado doméstico de la industria mexicana, fabricantes de equipos e instalaciones, las cuales son acordadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Dirección de Estudios Hacendarios.

d) También otorga facilidades a los -- servicios técnicos prestados por Empresas Mexicanas en el Extranjero..

Refiriendonos al inciso b) apuntando -- anteriormente cabe mencionar que el Fondo tiene facultades para contratar con el exportador, la cobertura de riesgos políticos inherentes a la -- salida del País comprador y hacia México, de las

divisas correspondientes así mismo podrá abarcar inclusive el riesgo comercial, es decir la insol vencia del comprador, viniendo a ser ésto la materia principal de éste trabajo, por lo cual será analizado con toda amplitud en el capítulo -- subsiguiente.

e) Así mismo el Fondo brindará apoyo - financiero a las operaciones de Compra - Venta - en el mercado doméstico de la industria mexicana, fabricante de equipo e instalaciones que hubie-- sen sido efectuadas en competencia con proveedo-- res extranjeros.

f) Apoyo financiero para la producción de equipos e instalaciones, cuando su venta dentro del mercado nacional substituya importacio-- nes de bienes semejantes de procedencia extranje-- ra.

### 3.- Requisitos:

Para que sean sujetos de dichas ventaj-- as los exportadores deberán cumplir con ciertos requisitos siendo los principales:

1o. Tratándose de la producción o exis tencia de bienes destinados a la exportación, o de ventas a crédito de los mencionados bienes de berán ser éstos fabricados y manufacturados por una Empresa Mexicana, lo mismo ocurrirá si se -- trata de un servicio que preste una Empresa Mexi

cana en el Extranjero y que como consecuencia ten  
ga para México el ingreso de divisas.

2o. Que el precio de la venta del pro-  
ducto manufacturado o de la prestación del servi-  
cio sea pactado en moneda nacional o en su defec-  
to en dólares de Estados Unidos de Norteamérica.

3o. Cuando la mencionada operación no-  
se realice al contado sino sea concertada a cré-  
dito, el plazo de éste así como su reamortiza-  
ción del valor de la mercancía o servicio presta-  
do se encuentren en relación con las prácticas -  
del mercado Internacional respecto del producto-  
manufacturado o del servicio prestado de que se-  
trate.

Por conducto del Banco de México, S.A.  
fué elaborada una relación que contiene la lista  
de las fracciones de la Tarifa del Impuesto Gene-  
ral de Exportación, que corresponde a productos-  
que para los efectos del programa financiero del  
Fondo se consideran de manufactura mexicana.

#### 4.- Conclusiones:

Sin lugar a dudas y dentro del marco -  
de nuestra economía política podemos darnos cu  
enta de que el Fondo para el Fomento de las Expor-  
taciones de Productos Manufacturados es un gran-  
esfuerzo para apoyar la Industrialización de ---  
nuestro País, con un mayor desarrollo y con agra

do podemos darnos cuenta como fué logrado un incremento en la exportación de productos manufacturados en los años 1969 y 1970, ya que según la Dirección General de Estadística (SIC) en el año de 1969 hubo un aumento en las exportaciones de productos manufacturados de un 37.1% lo cual nos demuestra la atinada actuación del multicitado Fondo.

).- FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MEXICANOS.

El financiamiento que otorga la Banca a nuestros exportadores se refiere no solo a los productos que está precisamente exportando, sino que es mucho más amplio ya que puede financiar los costos de producción de dichos productos, -- así como también puede financiar la existencia de los artículos manufacturados que van a ser o que ya fueron exportados, también es posible para el exportador en las ventas a plazo de sus artículos manufacturados y así mismo de los servicios técnicos prestados en el extranjero.

Los exportadores nacionales, por conducto del Fondo pueden lograr que se les otorgue una cobertura contra riesgos que sus clientes no pueden controlar, a los cuales nos referiremos posteriormente.

Ahora nos toca analizar cada uno de --

esos financiamientos que mencionamos con anterioridad, explicando su forma de desarrollo así como los requisitos que deben cumplir los exportadores para poder disfrutar de ellos.

#### 1.- Financiamiento de la Producción:

Por este conducto los fabricantes de artículos para exportación podrán lograr financiamiento con un tipo de interés más atractivo que el de los créditos otorgados normalmente, teniendo como consecuencia distinto plazo para su liquidación, siendo éste aproximadamente de 120 días a no ser que debido al proceso industrial que requiera dicha mercancía sea indispensable un tiempo más amplio, otorgándose en este caso el crédito en forma parcial hasta su total agotamiento.

Con fundamento en los elementos que trata el artículo 10 del Reglamento de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, podrá el exportador solicitar que su financiamiento sea mayor al 70% del precio de venta, que el que normalmente se otorga.

A continuación apunto los requisitos que debe cumplir el exportador que solicita financiamiento:

- 10.) Una copia del pedido solicitado por el comprador.

- 20.) Copia de la carta mediante la cual el exportador se compromete a surtir dicho pedido.
- 30.) O en su lugar una carta de crédito a favor del exportador, o copia del pedido firmado por ambos.
- 40.) Además una carta donde se describa el precio de fabricación.
- 50.) Así mismo una carta donde se analice el costo directo de la producción, siempre y cuando el financiamiento que se requiera exceda al 70% del precio de venta de los artículos.

Por último al momento de hacerse el envío de las mercancías ya deberá estar cubierto el importe total del crédito, y deberá entregarse a la institución que lo haya financiado, una copia del pedimento aduanal de exportación, de embarque y otra de la factura comercial, con el fin de corroborar que la exportación fué realizada.

Este tipo de financiamiento puede otorgarse en Moneda Nacional o en su defecto en Dólares Americanos.

También podrá otorgarse financiamiento en el siguiente caso; cuando el exportador con base a sus ventas totales en el semestre anterior, especificando que porcentaje fué el expor-

tado haciendo un promedio mensual del valor de sus inventarios, para determinar que cantidad le puede ser concedida como financiamiento, a un plazo no mayor de 180 días, debiendo el industrial proporcionar al Banco la cifra de sus exportaciones y de sus pedimentos aduanales.

## 2.- Financiamiento de Existencias:

Su principal función consiste en mantener por medio de éstos financiamientos, existencia de productos manufacturados que se encuentren en nuestro País, o ya en el extranjero pendientes de ser vendidos, en este tipo de financiamiento no puede establecerse un plazo fijo para su liquidación, las monedas para financiar podrán ser nacional o americana, siendo el importe del financiamiento similar al apuntado para el "Financiamiento a la Producción".

¿Cuales son los requisitos que deberá llenar el exportador que solicite este tipo de financiamiento?.

Primeramente deberá otorgar pagarés -- prendarios garantizados por los artículos respectivos, cuando dichas mercancías ya se encuentren en el extranjero, la prenda se constituirá mediante "Certificados de Depósito" expedidos por alguna Institución del País, de que se trate y copia del pedimento aduanal de exportación.

### 3.- Financiamiento de Ventas a Plazo - de Mercancías o servicios Técnicos:

El objeto principal de este financiamiento es el de permitir a nuestros industriales que deseen exportar, puedan hacerlo otorgando a sus compradores crédito, es decir, dándoles plazo para que liquiden con un tipo de interés que pueda competir con el que otorgan los países denominados desarrollados, esto lo logra la Banca Nacional a través de los recursos que provienen de diversas fuentes a las cuales nos referimos con anterioridad.

A continuación veremos que plazos puede otorgar la Banca en este tipo de financiamiento, que se otorga preferentemente a las exportaciones de productos manufacturados y también aunque no con las mismas ventajas a exportaciones en general e inclusive de materias primas previa autorización del Banco de México, S.A., así los plazos como apuntábamos anteriormente, son muy variados y van desde 180 días para mercancías tales como: Algodón, cemento, minerales, etc., hasta varios años tratándose de servicios técnicos que pueden ser aumentados al importe de alguna maquinaria o instalación de la misma, pasando por períodos intermedios cuando se trate de artículos de consumo duradero, como vienen a ser: Estufas de gas, lavadoras, televisores, etc. y cuyo plazo fluctúa entre un año o año y medio.



Respecto del importe que puede conce--  
derse en relación con el costo de la mercancía,-  
podrá incluirse la ganancia o utilidad que obtenga  
el exportador, pudiendo llegar al 100% del --  
precio de venta.

El tipo de interés podrá variar del 6%  
al 8% anual según se trate de financiamientos a  
corto o a largo plazo, así mismo el tipo de moneda  
no presenta mayor problema, pudiendo operarse  
con casi cualquier tipo de la misma, ya sea dólares,  
francos, libras, marcos, etc..

Uno de los casos más frecuentes con --  
que operan los exportadores es aquél por medio -  
del cual éstos otorgan un plazo determinado para  
que su comprador les liquide, documentándose di-  
cho importe, mediante una Letra de Cambio, a cargo  
del comprador, a determinados días vista, y -  
acompañando a esta los documentos de embarque --  
con instrucciones al Banco respectivo de que --  
sean entregados contra aceptación, por este con-  
ducto puede lograrse que dicha letra sea descon-  
tada de inmediato concediéndose así un financia-  
miento para este tipo de "Exportaciones a Plazo",  
sin poder determinar la cuantía de los intereses  
en virtud de desconocer la fecha en que dicho doc  
cumento será liquidado.

También podrá concederse, previo cier-  
tos requisitos, financiamiento a industriales --

que exporten operando a través de una "Cuenta -- Abierta" en lugar de los convencionales títulos de crédito, suscribiendo un pagaré a plazo por el tiempo promedio de recuperación, anexando copia de las facturas comerciales que correspondan a la exportación de sus productos del mes inmediato anterior y por el importe que sumen dichas facturas.

Cabe hacer mención de otra modalidad -- por medio de la cual los exportadores se ven beneficiados, siendo éstas las Cartas de Crédito -- Documentario, que funcionan mediante Letras a -- cierto plazo a cargo de un Banco Extranjero o en su caso y para mayor fluidéz y seguridad, de un Banco Local tratándose de exportadores nacionales, este tipo de financiamiento implica ciertos gastos que son a cargo normalmente del importador, o por lo menos el importe de la comisión -- por aceptación que el Banco cobra, y los intereses por el descuento de la aceptación pueden ser a cargo del beneficiario, es decir el exportador; este aspecto se encuentra analizado con mayor amplitud en el inciso V de este capítulo.

No es mi intención en este capítulo -- hacer un exhaustivo análisis acerca del financiamiento bancario a nuestros exportadores, sino -- tan solo hacer una mención de ellos.

**OTROS ORGANISMOS DESTINADOS A PROMOVER LAS EXPOR  
TACIONES EN NUESTRO PAIS:**

En un inciso anterior tratamos uno de los más importantes organismos que es el "Fondo", pero también tenemos otros de gran trascendencia como son:

- a) Asociación Latino-Americana de Libre Comercio.
- b) Mercado común Centro- Americano.
- c) Instituto Mexicano de Comercio Exterior:
  - 1) Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México.
  - 2) Centro de Información sobre Comercio-Exterior.
- d) Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

A continuación, de manera breve indicaremos sus funciones y estructuración.

- a) ASOCIACION LATINO-AMERICANA DE LIBRE COMERCIO.

Surge esta Asociación a la cuál denominamos ALALC en 1960 año en que fué suscrito el tratado de Montevideo mediante el cuál once países unirían sus esfuerzos para lograr un mejor desarrollo de sus economías nacionales, siendo -

éstos: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; mediante este tratado las naciones - que lo suscriben se obligan entre otras cosas, a liberar paulatinamente ciertas restricciones de carácter fiscal, en materia de depósitos previos, permisos para las importaciones de productos originarios de los otros Países miembros de la ALALC.

México a través de ésta agrupación ha otorgado concesiones de exención de impuestos a más de 1,000 productos provenientes de países miembros de la ALALC, y algunas especiales a Bolivia, Ecuador y Paraguay, lo cuál nos sirvió para lograr la exportación de nuestros artículos - en condiciones también privilegiadas, de tal forma que nuestra balanza comercial en cuanto a sus saldos en México siempre han sido positivos, ascendiendo en 1967 a 233 millones y hasta el mes de noviembre de 1968 presentaba un saldo favorable de 200 millones aproximadamente.

A través de la ALALC fué elaborado un Convenio de Transporte Marítimo que tiene como fin el promover el intercambio comercial entre todos sus países miembros, logrando un gran incremento comercial en puertos que antes no eran considerados importantes en virtud de su pequeña capacidad económica.

**b) MERCADO COMUN CENTRO-AMERICANO:**

Tiene como principal objetivo alcanzar la integración económica de los países que la componen exclusivamente centroamericanos: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, a través del tratado general de la Integración Económica Centroamericana que fué ratificado en 1960 en la ciudad de Managua, viéndose después favorecidos con la adhesión de Costa Rica en 1962, en dicho tratado se establecen las bases para el libre intercambio de mercancías, para la aplicación común de una tarifa, para la importación de artículos de otros países, habiendo logrado la eliminación casi total de los gravámenes a la importación de productos del área.

México no obstante de no pertenecer a dicha asociación, forma parte de la Cámara de Compensación Centroamericana que permite la convertibilidad y transferibilidad de las monedas de los cinco países además del peso mexicano, y considero que en un corto plazo los exportadores mexicanos gozarán de ciertos privilegios también.

**c) INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR:**

Con el objeto de fomentar, proteger y coordinar el comercio exterior mexicano, surgió-

la necesidad de crear un organismo de naturaleza tal, que acorde con sus funciones, a la vez que prestara una valiosa cooperación en el desarrollo y planeación del Comercio Exterior de México, brinde una esfera de protección y seguridad a las operaciones mercantiles internacionales y a quienes en ellas intervienen.

Nace así el INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR, (al que denominaremos a continuación IMCE); al que su propia ley publicada en el Diario Oficial del 31 de Diciembre de 1970, - le confiere las funciones que venía realizando:- La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, El Consejo Nacional de Comercio Exterior, El Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior, El Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior, El Comité de Importaciones del Sector Público, La Comisión Nacional de Fletes Marítimos y Departamentos de Intercambio Compensado del Banco Nacional de Comercio Exterior S.A..

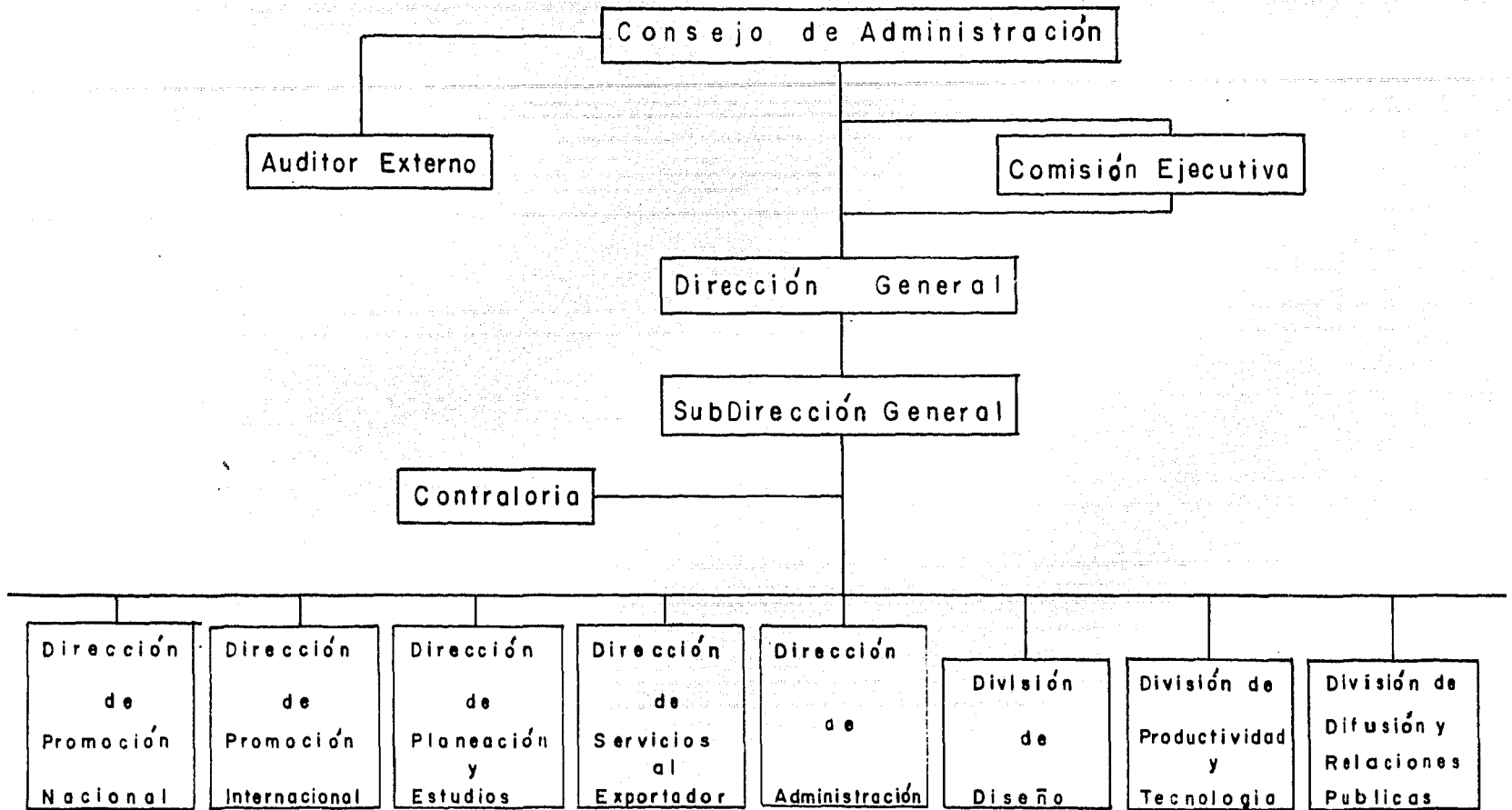
Este organismo descentralizado viene a coordinar las actividades de los sectores público y privado que participan en el Comercio Exterior para cuyo efecto coordina sus propias actividades con diversas Secretarías y Departamentos de Estado, Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal; estudia y proyecta las políticas, planes y programas en materia de

comercio exterior y los somete a la consideración del Presidente de la República a través del Secretario de Industria y Comercio.

A continuación me permito incluir el Organigrama del IMCE; así como las actividades que desempeñan sus tres principales organos, las cuales se encuentran encuadradas en los artículos 50. al 130. de su propia ley.

# ORGANIGRAMA

I M C E





## CAPITULO II

### Consejo de Administración

Artículo 5o. El Consejo de Administración estará integrado por un representante de cada una de las siguientes Secretarías de Estado: Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transportes, Marina y Patrimonio Nacional; y por un representante de cada una de las siguientes instituciones: Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco de México, Confederación de Cámaras Industriales, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Cámara Nacional de la Industria de Transformación, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Artículo 6o. El Consejo de Administración tendrá un Presidente y un Vicepresidente. El primero será el titular de la Secretaría de Industria y Comercio, y el segundo el de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Artículo 7o. Las Secretarías de Estado e instituciones a que se refiere el artículo 5o. de esta ley, estarán representadas por su titular y designarán un suplente por cada uno de los integrantes del Consejo de Administración -- del Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Tratandose de Secretarías, los suplen-

tes serán los Subsecretarios; y en el caso de - instituciones, quienes ocupen el cargo inmediato inferior al del titular.

Artículo 8o. El Consejo de Adminis-- tración tendrá las siguientes atribuciones:

I.- Disponer y promover todo lo neces-- sario para el cumplimiento de las atribuciones - a que se refiere el artículo 2o.;

II.- Revisar los proyectos de política, planes y programas en materia de comercio exte-- rior que deban someterse al Presidente de la Re-- pública;

III.- Estudiar, y en su caso aprobar, - el programa de administración del Instituto;

IV.- Estudiar, y en su caso aprobar, - los presupuestos de ingresos y egresos;

V.- Vigilar el ejercicio de los presu-- puestos a que se refiere la fracción anterior;

VI.- Examinar, y en su caso aprobar, - el balance anual y los informes financieros del organismo debidamente auditados;

VII.- Revisar, y en su caso aprobar, - los proyectos de tarifas para el cobro de los - servicios que preste el instituto;

VIII.- Designar o remover al Director - General, Subdirectores, y gerentes, y a los re-- presentantes del organismo en el exterior;

IX.- Expedir el Reglamento interior - que rija el funcionamiento del instituto;

**X.-** Las demás que le señalen las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas.

Artículo 9o. El Consejo de Administración celebrará sesiones por lo menos una vez cada mes; para que se considere legalmente instalada una sesión se requiere la presencia de la mayoría de los miembros y del Presidente o del Vicepresidente.

Artículo 10o. El Presidente del Consejo de Administración designará un Secretario - que se encargará del trámite de los acuerdos, y de levantar las actas de las sesiones del Consejo y de sus comisiones.

### CAPITULO III

#### Comisión Ejecutiva

Artículo 11o. La Comisión Ejecutiva será el órgano encargado de vigilar el cumplimiento y ejecución de los acuerdos del Consejo de Administración. La mencionada comisión está integrada por los Secretarios de Relaciones Exteriores, Industria y Comercio, Hacienda y Crédito Público y Agricultura y Ganadería o por los representantes que los mismos designen.

### CAPITULO IV

#### Dirección General

Artículo 12. Estará a cargo de un Director General, quien será nombrado y removido - por el Consejo de Administración.

Artículo 13. El Director General tendrá las siguientes atribuciones:

I.- Estudiar y proyectar planes y programas en materia de comercio exterior, y someterlo al Consejo de Administración;

II.- Aplicar los planes y programas a que se refiere la fracción anterior y que hubieran sido aprobados por el Consejo de Administración y, en su caso, por el Presidente de la República en la esfera de competencia del Instituto;

III.- Ejecutar el programa de administración que apruebe el Consejo y dirigir las actividades administrativas y técnicas del Instituto;

IV.- Formular los proyectos de presupuestos de ingresos y egresos correspondientes, y someterlos al Consejo de Administración;

V.- Ejercer los presupuestos anuales de ingresos y egresos;

VI.- Nombrar al personal técnico y administrativo que sean necesarios, salvo las designaciones que corresponda hacer el Consejo de Administración;

VII.- Rendir mensualmente al Consejo de Administración un informe de las actividades del Instituto correspondiente al mes anterior y anualmente uno de carácter general que se acompañará-

de un Balance y de los demás estados financieros que procedan debidamente auditados;

VIII.- Concurrir a las sesiones del Consejo y cumplir sus disposiciones y acuerdos;

IX.- Celebrar todos los actos de dominio y administración necesarios para el funcionamiento del organismo ajustandose a los lineamientos que al respecto le fije el Consejo de Administración y cumpliendo los requisitos que establecen las leyes en vigor;

X.- Representar al Instituto como mandatario general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las que requieran cláusula especial conforme a la ley, pudiendo --parcialmente sustituir o delegar este mandato en uno o más apoderados;

XI.- Las que expresamente le encomiende el Consejo de Administración; y

XII.- Las demás que le señalen las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas.

Ahora me propongo de una manera somera poner en su conocimiento algunas de las actividades que fueron desarrolladas por éste organismo durante el año 1971. Fue éste año de gran trascendencia para el Comercio Exterior en todos los órdenes ya que hubo acontecimientos mundiales --que repercutieron y afectaron el marco en el --cuál se desarrollaron las relaciones económicas y comerciales con todo el mundo.

En el año de 1970 nuestro comercio exterior se vió afectado y su índice de exportaciones bajo con relación a 1969, pero afortunadamente en 1971 creció en un 5.1% hasta superar los \$ 18,000 millones, aunando esto a la baja de importaciones que sumó más de \$ 30,000 millones -- hizo posible la disminución del deficit de nuestra balanza comercial en, 11.50% respecto a lo acumulado en el año anterior. (3)

Dentro de las exportaciones de 1971, se destacó el dinamismo de los productos industriales que lograron un aumento del 20% llegando al 43% del total exportado, contándose entre éstos: Máquinas y aparatos eléctricos, refacciones para máquinas, estructuras y piezas de vehículos, láminas y tubos de hierro o acero; por su parte la exportación de Hortalizas se incrementó en un 13.30%; la de fruta fresca en 9.5%, etc.

Al mismo tiempo que la Comunidad Económica Europea se incrementaba en 1971 llegando a ser el bloque comercial mas importante del planeta, abarcando el 41% de los intercambios comerciales internacionales, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) consolidaba su importancia en nuestra área como cliente de México, brindandonos de ésta manera más apoyo a nuestra industria, cuyos productos representan mas -

. . . .

(3) En el capítulo siguiente hago referencia sobre el funcionamiento de la Balanza Comercial.

del 70% de las ventas en el área, siendo así, -- comprendemos el aumento de compras logrado en 10 años de 135 millones a mas de 1.450 millones de pesos en 1971, esta cifra se encuentra respaldada por las concesiones arancelarias y administrativas negociadas cada año en la Asociación y en el marco de los Acuerdos de Complementación Industrial, de los que nuestro país a firmado doce, destacando entre ellos el de: La Industria Química, La Petroquímica y el de Partes y Piezas Electrónicas.

También tenemos como un apoyo y respaldo a nuestros exportadores una nueva política de fomento fiscal a través del otorgamiento de los denominados Certificados de Devolución de Impuestos, además se incrementaron las actividades de financiamiento del Banco Nacional de Comercio Exterior, las de FOMEX, Nacional Financiera y otros más.

Considerando lo anterior nuestras exportaciones fueron en aumento, de ésta manera en todo el país se incrementó la producción nacional de artículos competitivos para los mercados internacionales, así en éste primer año el IMCE intervino en diversas ocasiones para lograr mayores exportaciones.

Desde su inicio el IMCE ha ido desarrollando un programa integral para, de esta forma colaborar con todos aquellos que desean exportar,

orientado incluso a organismos públicos y privados en todos los pasos que van, desde la producción hasta su exportación, ésta actividad viene a ligar a éste organismo en forma directa con el productor dándole asesoría respecto a sus decisiones sobre aquello que debamos vender a otros países, lo que lo lleva mas allá de trabar simple contacto para informar las demandas de productos detectadas en el extranjero, llegando incluso a promover nuevas producciones.

Como ejemplo de lo anterior tenemos: - La conformación de la oferta de MIEL por conducto del Comité Apícola Peninsular de Ventas, asimismo la oferta única de la FRESA; a través de la Comisión Nacional de la Fresa; también el --- IMCE ha intervenido para la integración de la -- Unión de Productores de Tabaco de Coscomatepec, - Ver., también en la formación de tres cooperativas atuneras en Ensenada, B.C., etc.

El IMCE también a intervenido a través de las misiones y Brigadas Comerciales en la participación de Ferias Internacionales donde las ventas en conjunto rebasaron en el año pasado -- los 300 millones de pesos.

Organizó asimismo la participación de expositores en las Ferias Internacionales llevadas a cabo en: Padua, Ponzan, Sydney, Guatemala, y Lima, lográndose mediante la inversión de - --



\$ 363,725.12 y \$ 988,695.12 respectivamente en las Ferias de Sydney y Lima, exportaciones en igual orden por: \$ 1,500,000.00 y \$ 22,021,483.00.

Además, de acuerdo a los planes que -- se refieren a la exposición local del IMCE, que tienden a otorgarle un carácter ciclico, organizó exhibiciones de productos elaborados, para exportación tanto de aspecto general como espe- -- cializados: como ejemplo podemos citar las co--- rrespondientes a: Artículos para la Construcción y Decoración; Frutas Frescas y Enlatadas, etc.

Como una ayuda de grán importancia para el exportador les ofrece el IMCE cubrir directamente todos los gastos que se ocasionan en los eventos enunciados anteriormente, tales como: -- Renta, Instalación, Aduanas, Envío y Retorno de los Productos, etc. Estos gastos son cubiertos -- en la siguiente proporción:

- 1er. Año de participación el 100%
- 2o. Año de participación el 50%
- 3er. Año de participación el 25%

Los exportadores tienen como única condición la de enviar representantes a dichas fe-- rias, para que éstos sean los encargados de promover y finiquitar los términos de la venta de -- de sus productos.

A continuación y para dar término a es

te inciso me permito enunciar tan solo algunas - de las Misiones Comerciales que ha organizado el IMCE en el curso del año 1971:

Misión Comercial a Brasil; Exportando- productos tales como: Máquinas de escribir, lámina de acero, productos químicos y diversas fru--tas; Misión Comercial a la República Dominicana; logrando la venta de: Vehículos automotrices, em- barcaciones, tableros eléctricos, productos quí- micos, etc.

Misión Comercial a Europa, comprendien- do a Gran Bretaña, República Federal de Alemania, Alemania Oriental y Suecia, los principales pro- ductos que se vendieron a estos países fueron: - Camarón, Artesanías, Hortalizas, Algodón, Aceite esencial de Limón, Fresas, Cacahuates, etc.

Misión Comercial a Japón, incluyendo - Indonesia y Filipinas vendiendo a éstos dos últi- mos; vehículos automotrices exportando al prime- ro: Algodón, Especies, Artesanías y Refacciones- automotrices, etc..

Para concluir anoto la Misión Comercial de la Construcción y Artes Decoratorias en los - Angeles , Cal., E.U.A., revistiendo gran impor-- tancia ya que se vendieron principalmente produc- tos de artesanía así como también : marmol, made- ra, tubería y láminas estructuradas de asbesto, - tabique vidriado, artículos decorativos, etc.

La suma aproximada de gastos que fueron originados en éstas misiones fue de \$ 3,793,000- pesos contra \$ 315,000,000 pesos que se lograron en ventas. (4)

Considero que el desempeño que ha venido realizando el IMCE a tenido como resultado un considerable aumento en las exportaciones de productos nacionales como se desprende de los datos enunciados en páginas anteriores.

Al constituirse como principal órgano de consulta el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, propició el establecimiento de centros de capacitación, organiza además seminarios y conferencias, promoviendo ante las autoridades competentes, iniciativas de leyes y expedición de reglamentos, orientando además su actividad a hacer coadyuvante eficaz del desarrollo de nuestro Comercio Exterior a través de su auxilio a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores atendiendo sus consultas por conducto de su Centro de Información, actuando como conciliador y arbitro cuando así se lo solicitan y promoviendo los productos nacionales dentro del ámbito internacional.

- 1) Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México:

. . . .

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México se creó por Ley publicada en el Diario Oficial de la federación del 31 de diciembre de 1956, reformada posteriormente por Decreto publicado el 31 de diciembre de 1959. Su constitución obedeció, entre otras razones, a la conveniencia de vigilar el exacto cumplimiento, por parte de importadoras y exportadoras, de las obligaciones contraídas, así como para procurar evitar cualquier práctica ajena a la ética comercial que pudiera perjudicar el comercio exterior y afectar el buen nombre de México en el extranjero y cooperar en la planeación del Comercio Exterior de México, dependiendo en la actualidad todo su funcionamiento del IMCE.

#### LAS FUNCIONES DE LA COMPROMEX.

La COMPROMEX, como usualmente se la conoce, es una entidad que funciona en forma colegiada y en la cuál se encuentran representadas las dependencias del sector público y del sector privado que tienen una relación directa con la materia, en esa circunstancia, tiene las siguientes facultades:

1.1.- Actuar como conciliador y árbitro, cuando así se le solicite, en controversias relacionadas con operaciones de carácter mercantil en las que intervengan importadores o exportadores de mercancías o de servicios domiciliados en la República Mexicana y que se presenten-

por ellos o en su contra.

1.2.- Formular observaciones y proponer medidas para simplificar, uniformizar o coordinar las disposiciones que rigen en materia de comercio exterior, así como para mejorar su aplicación u observancia.

1.3.- Formular observaciones, proponer medidas y, en su caso, sugerir sanciones respecto a prácticas, usos o hechos que influyan -- desfavorablemente en las condiciones o en las posibilidades de venta de uno o más productos mexicanos de exportación; que signifiquen irregularidades, prácticas contrarias a la ética comercial o actos que afecten desfavorablemente el prestigio del comercio exterior del país; que obstruyan el desarrollo, la diversificación y la coordinación del comercio de México en el exterior;-- o en general, impliquen violaciones o actos contrarios a las Leyes o a las prácticas usuales en materia de comercio exterior, den lugar a situaciones contrarias al propósito de estimular su -- desarrollo o incidan desfavorablemente en el fortalecimiento de la cooperación internacional.

1.4.- Comunicar a las autoridades, -- instituciones, organismos o personas correspondientes, cualquier hecho que a juicio de la Comisión puede perjudicar al comercio exterior del -- país y hacer del conocimiento del Ministerio Pú-

blico competente cualquier acto u omisión que -- pueda entrañar un delito que se persiga de ofi-- cio.

Conforme a estas atribuciones, proporciona a los importadores o exportadores mexicanos un Tribunal idóneo y eficiente ante el que pueden presentar sus controversias con ánimo de avenirse, pretendiendo asimismo asegurar su derecho y preservar sus relaciones mercantiles con su actual contraparte; si a consecuencia de una transacción comercial resulta una divergencia derivada de cualquier incumplimiento, la COMPROMEX efectúa una gestión de avenimiento entre las partes, con el propósito de que, independientemente de resolver el problema actual, se mantengan los vínculos comerciales existentes. Si durante este primer período no hay un logro positivo, se concede a las partes una segunda oportunidad de salvaguardar sus derechos y obtener un acuerdo a base de mutuas concesiones, o a través de un fallo justo, sometiéndose al arbitraje de esta Entidad.

## 2) Centro de Información sobre comercio exterior:

El origen de este centro se debe a la Banca oficial que lo creó en 1965 con el fundamental propósito de proporcionar a los exportadores nacionales informes de carácter económico y comercial que lo auxilie en sus operaciones, ta-

les como: Datos relativos a la demanda potencial de productos mexicanos (menos de transporte), -- sus reglamentaciones en cuanto a la calidad y empaque, proporcionará además las fechas en que se presentarán ferias y exposiciones internacionales, así como facilidades en materia de crédito y sobre todo pondrá en conocimiento del exportador todos aquellos tratados o acuerdos internacionales que puedan serle de utilidad.

Actualmente este Centro depende del -- IMCE, se encuentra constituido por miembros del sector público y del sector privado, funcionando esta Comisión consultiva a través de la Dirección de Servicios al Exportador.

d) ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES  
Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXI  
CANA:

Su función data de 1944, integrada por miembros de la Banca, del Comercio y de la Industria que se encuentran ligadas sus funciones con el comercio exterior, y se encarga de asesorar a todos sus miembros sobre los requisitos que deben llenarse para exportar e importar en forma más conveniente.

Dentro de sus actividades se encuentran: La promoción del comercio exterior el mejoramiento de la calidad de los productos que van a exportarse, la publicación de folletos y direc

torios relativos a las importaciones y exportaciones

V).- CARTAS DE CREDITO; Como otro auxiliar para el Comercio Exterior.

Para abordar este inciso es necesario-resumir, que es una Carta de Crédito, hay diversos conceptos pero todos ellos giran sobre los mismos elementos considerando el más completo el siguiente:

"ES EL COMPROMISO QUE ADQUIERE UNA INSTITUCION BANCARIA (Banco Emisor) POR CUENTA DE UNA FIRMA (Solicitante, importador o comprador), ANTE OTRA FIRMA (Beneficiario, exportador o vendedor) POR CONDUCTO DE OTRA INSTITUCION BANCARIA (Banco Notificador) DE PAGAR DETERMINADA SUMA O ACEPTAR DEL EXPORTADOR, CONTRA LA PRESENTACION DE DETERMINADOS DOCUMENTOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES ESTIPULADAS EN LA CARTA DE CREDITO".

Tan solo pretendo mediante las siguientes anotaciones, dar una ligera orientación a todas aquellas personas que deseen exportar haciendo uso de las CARTAS DE CREDITO para que eviten-pérdidas de tiempo y logren reducir los gastos,-son diversos los tipos de C. de C. que se usan en el mercado siendo los siguientes los que con mayor frecuencia son utilizados:



I.- CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CON--  
FIRMADA:

Este tipo de documento es el que ofrece mayor seguridad y garantía para el Beneficiario en virtud de que no solo el Banco emisor se encuentra obligado al pago de la misma sino también y en forma solidaria lo está el Banco local que la confirma aunque ésta confirmación puede ser realizada por otro banco extranjero, de esta manera el beneficiario tendrá la seguridad de recibir el valor de la mercancía exportada siempre y cuando, se hayan satisfecho todos los requisitos que se impusieron por el importador extranjero por medio de la mencionada C. de C.

Cierto es que la Institución de Crédito que confirma está asumiendo un riesgo por --- cuenta de su corresponsal, en virtud del cuál cobra una comisión, la que es pagada por lo regular por el comprador sin ser ésto definitivo, en todo caso deberá estar anotado en el texto de la C. de C.

II.- CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE NO -  
CONFIRMADA:

Como su texto lo dice esta carta no se encuentra confirmada por un banco local, basta el compromiso que contrae el banco emisor el --- cuál liquidará el importe de las mercancías una vez que haya recibido y comprobado los documen--

tos correspondientes, se acostumbra que un banco local notifique al beneficiario lo cuál crea mayor seguridad a éste, de la veracidad o autenticidad del documento y éste banco no asume ninguna responsabilidad; ya que en ésta operación el banco notificador no va a pagar sino tan solo negociará ó descontará la letra y documentos al amparo de la C. de C. entregando al beneficiario - su importe salvo el buén fin de la misma.

También puede solicitarse en el texto de la C. de C. que ésta se domicilie en las oficinas del banco notificador el cuál entregará al beneficiario el importe de las mercancías exportadas, y salvo pacto en contrario la comisión -- que cobra el banco notificador es por cuenta del exportador, es obvio que este tipo de C. de C. - otorguen menos garantías y seguridad que las primeramente anotadas.

### III.- CARTAS DE CREDITO REVOCABLES:

Este tipo de C. de C. ofrece una protección o garantía de pago muy relativa ya que - en cualquier momento el comprador puede revocar o modificar la misma, sin previo aviso ni consentimiento del exportador, lo anterior no surtirá efectos si el banco notificador tiene ya en su poder los documentos relativos con las especificaciones anteriormente pactadas.

Son las C. de C. anteriormente anota--

das las que más frecuentemente son utilizadas para liquidar embarques de mercancías al extranjero e inclusive pueden ser utilizadas en operaciones dentro del país.

Así mismo existen también como variantes de las Cartas de Crédito apuntadas las siguientes:

- a) Carta de Crédito IRREVOCABLE TRANSFERIBLE.
- b) Carta de Crédito IRREVOCABLE REVOLVENTES.
- c) Carta de Crédito "BACK TO BACK".

Como no es mi intención hacer un análisis más completo respecto a estos tipos de Carta de Crédito me concreto tan solo a mencionárlas.

Es mi propósito en las siguientes líneas dar una orientación respecto a que aspectos debe revisar un exportador con mayor detenimiento de una Carta de Crédito según mi particular punto de vista.

- La Carta de Crédito 1. ¿Es irrevocable? 2. ¿Se encuentra confirmada? 3. ¿No contiene errores literales en los nombres de las partes? - 4. ¿El importe cubre también el embarque? 5. ¿Existe posibilidad de facturar por mayor ó menor cantidad según el tipo de mercancía? 6. ¿Su descripción se encuentra correctamente anotada? - - 7. ¿El término de ventas (F.A.S., F.O.B., C. & F.

y C. I. F.) mencionado es el convenido con el -- comprador? 8. ¿La Carta de Crédito es transferible? etc. El revisar aspectos como los mencionados podrá evitar, demoras, gastos y gestiones innecesarios que producen encarecimientos y re-- trazos en los embarques (EXPORTACIONES) al ex--- tranjero.

Como el manejo de las cartas de crédito viene siendo cada día más aceptado, surgían -- diversos criterios e interpretaciones ocasionando conflictos y controversias, que se han tratado de evitar a través de la Cámara Internacional de Comercio lográndose la unificación de los --- principales aspectos de las Cartas de Crédito, -- éste criterio se conoce con el nombre de "Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Comerciales - Documentarios" este texto ha sufrido diversas re visiones siendo la última en la Cd. de México en Noviembre de 1962, por lo tanto México es uno de los países que se rigen por dichas disposicio--- nes de tal forma que todas las Instituciones de Crédito Mexicanas que establecen, notifican, negocian ó pagan Creditos Comerciales Documenta--- rios se rigen por ellas.

Nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, ha reglamentado solo el crédito irrevocable bajo la denominación de confirmado (Art. 313), pero ya el Artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organiza--

ciones Auxiliares hace claramente la distinción entre crédito confirmado y no confirmado, y declara aplicables los usos internacionales para determinar las obligaciones de los bancos. Por tanto y en virtud del reenvío establecido en la ley serán aplicables las Reglas de Viena. (5)

Para finalizar este inciso apuntaré -- cuales son las ventajas que ofrecen las Cartas de Crédito tanto a los exportadores, como a los importadores:

- 1.- Ventajas que obtienen los exportadores:
  - A) Eliminan la investigación, que de otra forma tendría que hacerse sobre su comprador extranjero.
  - B) Obtienen la garantía irrevocable de un banco, de pagarle contra documentos convenidos.
  - C) Queda además protegido contra la cancelación de pedidos por parte del importador, por conocer éste que el banco no puede cancelar su obligación irrevocable sin el consentimiento del exportador.
  - D) Puede ofrecer a sus compradores crédito hasta por 180 días co---

. . . .

(5) Raúl Cervantes Ahumada. Tít. y Op. de Crédito. Quinta Edición. Editorial Herrero, S.A. 1966 Pags. 267 en adelante.

brando a la vista sin su responsa**u** bilidad.

2.- Ventajas que obtienen los impor**ta**dores:

- A)' El importador no tiene forzosamen**te** que liquidar por anticipado y ni siquiera en efectivo, sino has**ta** que los documentos son entrega**do**s a su banco y éste lo requiere de pago.
- B)' Puede también fijar el plazo de -  
expiración de la Carta de Crédito y la fecha de embarque para asegu**ra**rse del oportuno envío de la --  
mercancía.
- C)' También puede obtener el importa**do**r facilidades crediticias por -  
parte de su banco es decir un re**fin**anciamiento a través de cartas de crédito hasta un plazo de 180-  
días y obteniendo tarifas de fi**nan**ciamiento un poco más reduci**da**s que las normales.
- D)' Le ofrece al exportador una garan**ta**ía real y efectiva, logrando con esto mejores condiciones para sus compras.

## CAPITULO TERCERO

### EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION:

- I).- El Seguro de Crédito.
- II).- Antecedentes Históricos acerca de la Exportación.
- III).- Antecedentes Históricos acerca del Seguro de Crédito de Exportación.
- IV).- Concepto Económico.
- V).- Fundamento Legal.
- VI).- Características Fundamentales.

## " EL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION "

### SEGURO DE CREDITO:

Muchos negocios pequeños que han adquirido un seguro de crédito reconocen que las primas son bastante elevadas, pero pocos de ellos, una vez que se ha determinado la necesidad de éste y se ha decidido a comprarlo, lo cancelarían por ésta o alguna otra razón. El seguro de crédito no está al alcance de todos los negocios, - principalmente los de menudeo o negocios donde - la experiencia con respecto a pérdidas es demasiado irregular para la determinación de la prima. Además, el seguro de crédito no es de manera alguna una protección esencial, o ni siquiera una cobertura deseable, para muchos negocios pequeños. Como resultado de estos dos factores, solo una pequeña minoría de los negocios de país encuentran que es posible o costeable contratar un seguro de crédito. Sin embargo, en algunos casos y en particular en los negocios más pequeños donde la pérdida de un crédito podría ser de graves consecuencias, puede ser un gran apoyo al programa de seguros. Es muy valioso en situaciones donde:

- 1.- Los clientes están concentrados - en una sola línea de negocios.



2.- Las ventas a los clientes son relativamente poco frecuentes y por cantidades muy importantes.

3.- Un número limitado de clientes grandes origina la mayoría de las ventas.

4.- Los clientes están concentrados en una sola región susceptible de inundaciones, malas cosechas u otros desastres similares.

5.- Cuando la necesidad del negocio de incrementar o mantener las ventas obliga a tomar mayores riesgos de crédito.

Existen, en general dos tipos de seguro de crédito: El primero está elaborado para proporcionar protección anticipada, es decir, -- que la póliza está emitida para proteger pérdidas resultantes de ventas que se harán en los -- próximos doce meses. La otra forma es para cubrir las cuentas por cobrar actuales en caso de que se pierdan en un período de los siguientes -- doce meses.

El coaseguro se incluye en la póliza de seguro de crédito en casi todos los casos, -- aunque ocasionalmente se pueden adquirir pólizas sin éste. La razón para ello, por supuesto, es la de convertir al asegurado en socio en el caso de pérdida, y cuando dicho asegurado tiene que -- absorber, digamos el 20% de tales pérdidas, es -- probable que éste sea más precavido respecto a --

la concesión de los créditos y en la administración de la función de cobranzas. La inclusión del coaseguro en la póliza naturalmente que también reduce el importe de la prima.

El seguro de crédito no está destinado a cubrir pérdidas normales por cuentas malas, -- sino más bien las pérdidas eventuales. Cuando se redacta una póliza, la primera pérdida "Deducible" queda a cargo del asegurado hasta un límite. El deducible generalmente se expresa en términos de un porcentaje de las ventas, usualmente menos del uno por ciento, dependiendo de las pérdidas "normales" y en el caso de una pérdida, este importe se deduce de las pérdidas sufridas -- después de aplicar las provisiones del coaseguro. En efecto esta provisión para pérdida primaria opera como una especie de "Deducible", al grado de que el negocio la hubiera establecido en forma normal o aumentada a su estimación para cuentas malas.

Las pérdidas anuales de créditos exceden a las pérdidas por incendios; en determinadas situaciones, los contadores públicos pueden proporcionar un servicio valioso para algunos de sus clientes con negocios pequeños, si les mencionan las ventajas potenciales del seguro de crédito. (1)

. . . .

(1) En septiembre de 1961 se distribuyó entre --

## II) ANTECEDENTES HISTORICOS ACERCA DE LA EXPORTACION:

Si nos propusiésemos definir la exportación como una expresión del comercio entre dos naciones, cualquier enciclopedia jurídica acudiría en nuestro auxilio para darnos una idea conceptual; de ésta manera el viejo diccionario de ESCRICHE nos dice: "La extradición de géneros - de un país a otro, y especialmente a país extranjero" o también la que consigna la clásica Enciclopedia Jurídica Española: "Acción y efecto de exportar o sea extraer géneros o productos de un país y llevarlos a otro". "La exportación es correlativa de la importación representando aquella lo que cada pueblo dá y ésta lo que recibe , en el cambio internacional, en el cuál como todo cambio, ha de haber necesariamente una compensación o equivalencia que no excluya el beneficio

. . . .

los miembros del AICPA un folleto sobre seguro de crédito. El folleto, "Commercial Credit Insurance as a Management Tool" (El Seguro de Crédito Comercial como un instrumento de Administración) escrito por Clyde William Phelps y publicado por Commercial Credit Company, es una excelente obra de referencia para los contadores públicos deseosos de continuar con el estudio de la materia.

mutuo" (2); o solo nos otorga una noción de la -- capital y fundamental importancia, por lo tanto -- es necesario recurrir a la evolución histórica -- del comercio internacional: de esta forma podemos entender por Comercio Internacional el que -- se practica entre pueblos que dependen de una -- distinta soberanía política, siendo este comercio regulado principalmente por las Leyes Aduaneras, ya que los Códigos de Comercio apenas si -- contienen algunos preceptos aplicables a esta -- clase de Comercio.

El comercio internacional produce una -- doble corriente de comercio, el de importación -- y el de exportación y cuando estas corrientes resultan desiguales, la diferencia se salda por medio de documentos de crédito que el comercio pone en circulación, principalmente son letras y -- cuando ni estas son bastantes para establecer el equilibrio entre uno y otro país, entonces las -- remesas en metálico se encargan de ello. (3)

En la Antigüedad y en la Edad Media -- sostiene un economista francés el comercio general no tenía el carácter general que en la actua

. . . .

(2) Enciclopedia Jurídica Española. Barcelona Tomo 15. Págs. 381 y 382. Voz Exportación.

(3) Enciclopedia Jurídica Omeba Ed. Bibl. Argentina Srl. Buenos Aires. Arg. Págs 46 a 47.

lidad reviste, sino que se encontraba en poder - de algunos pueblos quienes por razón de su situación marítima (Tiro y Cartágo en la Antigüedad)- Las Repúblicas de Italia o las Ciudades de la -- Hansa en la Edad Media, Holanda, a principios de la Historia Moderna habían monopolizado el co-- mercio y los transportes, mientras los demás pue-- blos desempeñaban un papel pasivo recibiendo a -- los comerciantes con cierta afabilidad puesto -- que por ese medio se procuraban mercancías que -- ellos no podían producir.

En conclusión podemos afirmar que la - Edad Media fué fecunda en materia mercantil y te-- nemos así algunos testimonios elocuentes como -- son: A) Libro del Consulado del Mar, de origen Español; B) Rrocles de Olerón que contiene reco-- pilación de usos y costumbres mercantiles que ri-- gieron en el mundo occidental Europeo; C) Orde-- nanzas o Leyes de Wisby de origen Alemán; tam-- bién podemos mencionar una serie de Códigos que-- fundamentan el Derecho Germánico como el Código-- de Eurico, El Código de Alarico o Lex Romana -- Visigothorum; que dedicaban espacio a los con-- tratos mercantiles marítimos.

Nos referiremos ahora a la Edad Moder-- na; aparentemente las sugerencias del autor Del Espíritu de las Leyes comenzaron a encarnar en -- la naturaleza humana al asentar, "El comercio - cura de las preocupaciones destructoras, siendo-

una regla general que donde las costumbres son - amables, hay comercio y viceversa, no se extrañe, pués que nuestras costumbres sean menos feroces-hoy que en otros tiempos; si el comercio corrompe las costumbres puras, y de ésto se lamenta -- Platón, en cambio pule y suaviza las costumbres-bárbaras, como se vé diariamente". (4)

"El comercio se ve incrementado con el descubrimiento de nuevas tierras que incorporan riqueza a las metrópolis europeas; Francia elaboraba las famosas Ordenanzas de Colbert para el comercio marítimo y terrestre, siendo su creador uno de los puntuales del sistema mercantil pro-teccionista, este sistema del Colbertismo reinó hasta la aparición de los economistas, ya que - los fisiócratas demolieron estas ideas tomando - por lema: "Laissez Faire, Laissez Passer" es - decir no poner coto ni oponer veto a nada.

Mientras, en Inglaterra habían madurado las ideas expuestas por Adam Smith que era -- partidario acerrimo del libre-cambismo, así junto con Tomás Mun (1571-1641) asegurando, que el capital se emplea atinadamente en el Comercio Exterior cuando se logra una balanza comercial favorable.

. . . .

(4) Montesquieu, Del Espíritu de las Leyes. Tra. de N. Estévez. Tomo I. Págs. 444 y 493. Ed. Albatros B. Aires.

Así vemos que todos los esfuerzos de - la doctrina y de las legislaciones giran en torno al : Librecomercio y al Proteccionismo, y por ende en la Edad Contemporánea la Importación y - la Exportación se han convertido en factores fundamentales de la economía política y la finanzas de las naciones grandes y pequeñas.

Existen tres conceptos que se vinculan íntimamente con la exportación;

- a) Aduanas
- b) Balanza Mercantil
- c) Cambio Internacional

A continuación nos referiremos brevemente a estos conceptos:

a) **Aduanas:**

Conócense por tales las oficinas públicas donde se registran los géneros y mercancías que se importan y exportan y donde se perciben los derechos que adeudan, el impuesto indirecto de Aduanas consta de tres clases de derechos, a saber; de Importación, de Exportación y de Tránsito grabando estos últimos a las mercancías que atraviesan el territorio nacional al ser trasladadas al país donde han de consumirse.

A su vez por la forma de ser exigidos, estos derechos pueden ser:

1o.) Ad-valorem (cuando consisten en un tanto por ciento del valor de los géneros-

o mercaderías) y

2o.) Específicos (Si es un tipo fijo sobre cada unidad de cuanto, peso, volumen o medida).

No están generalmente en uso los primeros por su dificultad para valuar el precio real de los artículos y a que se presta a abusos y arbitrariedades, tienen en cambio, los segundos el inconveniente de que, a veces resultan excesivos y en otras insuficientes.

Claro está que la aduana no tiene como única finalidad la recaudación de un impuesto, - sino como expresaba Jovellanos "Son utilísimas, porque graban las industrias extranjeras hasta - el punto de encarecer sus productos sobre los de la propia y facilitar así el preferente consumo de éstos." (5)

Como se advierte la importancia del -- sistema aduanero es muy grande en materia de comercio de exportación y sirve además como elemento regulador por excelencia.

#### b) Balanza Mercantil

Llámase así, o "Balanza del Comercio"- la relación que existe entre el valor de las importaciones y de las exportaciones; existen a su

. . . .

(5) Enciclopedia jurídica Española. Barcelona. - Tomo I. Pág. 639. Voz aduanas.



vez créditos o deudas internacionales distintos de las importaciones y exportaciones, que atinadamente han sido denominadas importaciones o exportaciones invisibles, como son:

1) Gastos de transporte de las mercancías exportadas, es decir el seguro y el flete.

2) Los intereses de los capitales colocados en el extranjero.

3) Los gastos efectuados por los extranjeros residentes en el país.

4) Las comisiones de los banqueros en operaciones al extranjero.

5) La venta de los navíos... por tanto como dice Gide, debe abandonarse la idea de que un país camina hacia la ruina cuando importa más que exporta. (6)

### c) El Cambio Internacional

Que viene a ser una balanza de pagos - que es un exponente de los movimientos de bienes, servicios y capitales entre las naciones y que - constituyen la denominada "Teoría del Cambio Internacional" la cual plantea una serie de problemas que solo enunciaremos: ¿Por qué existe el cambio internacional? ¿Cuáles son los bienes y servicios que lo integran? ¿Cómo se saldan las transacciones entre los países?.

. . . .

(6) Gide, CH. y Rist, C. Historia de las Doctrinas Económicas. Trad. C. Martínez, 39 Ed. Pág 366.

Ed. Revs, Madrid.

Sin habernos propuesto un estudio minucioso sobre éstos conceptos solo hemos querido - señalar su trascendencia para quién desee abordar un estudio más completo de la Exportación.

) ANTECEDENTES HISTORICOS ACERCA DEL SEGURO DE CREDITO DE EXPORTACION:

Un dato que viene a ser decisivo en el nacimiento del Seguro de Crédito de Exportación es que el Estado no podía permanecer indiferente, después de haber sido rota la barrera de separación entre Sociedad-Estado y ante la necesidad - apremiante de disponer de un instrumento de ayuda a la expansión del Comercio Exterior; el Seguro de Crédito de Exportación es, a partir de ahora, una medida técnica y financiera desde el punto de vista económico, y un "nuevo problema" (7) desde la perspectiva del derecho de Seguro.

Ha afirmado Michel (8) que la intervención del Estado a título normal en el financiamiento y Seguro de Crédito a la Exportación es - un hecho posterior a la Primera Gran Guerra -

. . . .

(7) Donati. Trabajo Nuovi Problemi. Rev. Ass, -  
1960, Art. 1o. Pág. 3.

(8) Michel R. L'Assurance de Crédito en Droit -  
Comparé París. 1937. Pág. 1189.

1914-1918, por tanto esta figura tiene una fecha de nacimiento determinada en Europa y que va según los países de 1919 a 1930.

Siendo la Gran Bretaña uno de los primeros en crear este tipo de seguro en 1919 a través del E. C. G. D. ("Export Crédit Guarantee Department") Departamento Autónomo dependiente - tan solo del Ministerio de Comercio, empezando a realizar una labor aseguradora hasta 1926, ya -- que antes se limitaba a financiar y a avalar las operaciones exportadoras; cubriendo a partir de esta fecha:

- a) Riesgos Comerciales
- b) Políticos
- c) Por devolución

por parte del adquirente de los bienes exportados.

Posteriormente en 1926 surge en Alemania la Compañía "Hermes" constituida por una Asociación de Sociedades Aseguradoras, se encarga - de cubrir por su propia cuenta los riesgos comerciales relativos a ejecución de contrato, aduana, incumplimiento; los políticos y extraordinarios - son asumidos directamente por el Estado.

Surge en el año de 1927 en Italia el I. N. A. ("Istituto Nazionale delle Assicurazioni") que se encarga del Seguro de Crédito a - la Exportación; es un organismo que se encuentra controlado por el Estado através de un Comi-

té Interministerial, que delibera si debe o no concederse la cobertura, los riesgos que cubre son muy variados y los agruparemos de la siguiente forma:

- 1.- Riesgos provenientes de guerra, revolución, sublevación o tumulto popular.
- 2.- Riesgos por sucesos catastróficos.
- 3.- Riesgos de moratoria generales impuestas por el Estado o Estados que deban realizar el pago.
- 4.- Riesgo por dificultades en el cambio de la moneda.
- 5.- Riesgo por falta de pago, por cualquier causa, cuando el adquirente sea un particular siempre que el pago sea garantizado por un Estado o Entidad Pública autorizado para ello.
- 6.- Riesgos por aumentos en la producción como consecuencia de circunstancias generales sobrevenidas después de iniciada la operación.

En 1928 aparece en Francia la C.O.F.A. C.E. ("Compagnie Francais D'Assurance pour de Commerce Exterieur") que se encuentra integrada como una Sociedad Anónima con capital integramente suscrito por el Estado o entes para-estatales, funciona bajo el control del Ministerio de Asuntos Económicos el cual asume el Seguro de Crédito a la Exportación; los riesgos que directamente asumen son:

- a) Por falta de pago.
- b) Por el retraso en transferencia.
- c) Políticos y catastróficos.
- d) Por suspensión o revocación.

Podemos mencionar a Suiza, donde el gobierno cubre las coberturas sobre riesgos políticos y confía la administración y la gestión a la Federación Suiza de Zurich, todos los demás riesgos son asumidos por las compañías privadas.

En 1933 se introdujo en Suecia el Seguro de Crédito a la Exportación el cuál funciona a cargo del Estado, mismo que confía su gestión a la "Sport KEREDITNEUEDEM"; y solo abarca la insolvencia del adquirente y la falta de pago por moratoria general. (9)

Por último menciono aunque también brevemente el nacimiento de ésta figura en Norte - América; así en 1944 se fundó en Canadá el "Ex-port Credit Insurance Corporation" que cubría riesgos comerciales y políticos.

En los Estados Unidos de Norte América, podemos determinar dos diferentes épocas: La 1ª comprende de 1958 a 1962 en la cuál funciona el "Export-Import Bank" mediante el otorgamiento de

. . . .

(9) Jiménez de Parga Seg. de C. a la Exp. Bib. - Tec-nos. Madrid. Pág. 40 en adelante.

facilidades crediticias de seguro; siendo el 5 - de febrero de 1962 cuando se constituye la "Forcing Credit Insurance Association" ("F.C.I.A.")- integrada por 60 compañías de seguros que funcio<sup>n</sup> nando en concierto con el "Export-Import Bank" , emiten una póliza única distribuyendo los riesgos de la siguiente manera:

- 1.- Riesgos Comerciales: 50% la F.C.I.A. y 50% el Exim-Bank.
- 2.- Riesgos Políticos: 100% el Exim-Bank.

Este sistema nos ofrece otras características que son:

- a) El fondo de garantía indemnizatoria ag ciende a mil millones de dólares.
- b) El porcentaje de garantía de riesgos - políticos se cifra en un 95% .
- c) Opera solamente Seguros de Crédito a - corto plazo que es de 180 días y de - una manera excepcional 1 año, encon-- trándose en estudio un nuevo plazo me-- dio a 5 años.

En la actualidad son más de 40 los paí<sup>es</sup> ses que practican este tipo de seguro, y esto se debe sin duda al hecho de que se ha convertido - en un excelente complemento de los sistemas de - fomento a las exportaciones, especialmente de -- los programas financieros y en un eficaz instru- mento de asistencia técnica y de cooperación en- el comercio exterior.

V) CONCEPTO ECONOMICO:

"El seguro es un producto del riesgo y todo riesgo engendra una preocupación y un deseo de seguridad.

Por ésto la finalidad del seguro consiste en dar seguridad contra el riesgo. He aquí los dos elementos fundamentales del concepto: el riesgo y la aportación de un sustitutivo económico".(10)

El Seguro de Crédito de Exportación -- no es una excepción del seguro sino que viene a ser una más de las múltiples ramas de que se compone y por tanto se encuentra regido por fundamentos técnicos-económicos muy similares, sino es que idénticos.

Ahora analizaré los elementos que lo constituyen: el riesgo; este viene a ser un estado que adquiere reelevancia jurídica como consecuencia de producirse un hecho (siniestro) son -- por lo tanto a su vez dos conceptos diferentes ; riesgo y siniestro, ya que el primero guarda la posibilidad de que se produzca un elemento desfavorable económicamente (11); el siniestro es el-

. . . . .

(10) Garrigez. "La Competencia Mercantil"; S.E.P. Madrid 1964.

(11) Donati. Los Seguros Privados. Barcelona 1960  
Pág. 9 en ad.

evento que tiene reelevancia jurídica a efectos del seguro, ahora bien el elemento riesgo abarca unas especialidades cuando es referido a operaciones que han de surtir efectos en el comercio exterior.

Por tanto vemos que el riesgo proyectado en el ámbito de las exportaciones adquiere un matiz especial, es por esta razón que este tipo de seguros de Crédito de Exportación cubre una área mucho muy amplia en materia de siniestros.

A continuación presentamos una definición del seguro de crédito de exportación:

"ES AQUEL POR MEDIO DEL CUAL SE GARANTIZA AL EXPORTADOR UNA INDEMNIZACION CORRESPONDIENTE A UN DETERMINADO PORCENTAJE DE LA PERDIDA NETA DEFINITIVA QUE SUFRA EN RELACION CON LOS CREDITOS OTORGADOS A COMPRADORES EXTRANJEROS, SIEMPRE QUE LA IMPOSIBILIDAD PARA COBRAR TODO O PARTE DEL CREDITO SE PRODUZCA COMO CONSECUENCIA DE ALGUNO DE LOS RIESGOS ACEPTADOS PREVIAMENTE POR EL ASEGURADOR."

1) FUNDAMENTO LEGAL:

En nuestro país ésta institución es de reciente nacimiento, ya que surge con el objeto de realizar los primeros estudios para su creación, el Centro de Estudios del Seguro de -



Crédito de Institución de Seguros hasta el mes de octubre de 1968, gracias al cual se constituyó con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional de Seguro el 14 de mayo de 1970, LA COMPANÍA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO S.A. (COMESSEC) la cual cuenta con un capital social autorizado de 20 millones de pesos encontrándose la mitad de este capital integramente suscrito y pagado por 41 compañías de seguros mexicanas.

LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS CONTEMPLA al Seguro de Crédito de Exportación, como un ramo de la operación de daños; su funcionamiento, formas de contratación, etc., están previstos en la LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGUROS.

## VI) CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES:

**OBJETO** Este seguro tiene como objeto el proporcionar al exportador protección contra las pérdidas que pueda sufrir por una eventual falta de pago de los créditos otorgados a sus clientes en el extranjero.

**RIESGOS** Este seguro de crédito cubre riesgos clasificados en: Riesgos Políticos y Riesgos Comer-

ciales; entendiéndose por riesgos políticos los producidos -- por decisiones del poder público que generan incapacidad del deudor para cubrir el crédito , aún cuando el importador se encuentre en buena situación financiera.

Aún cuando el seguro de crédito tendría capacidad suficiente para cubrir ambos riesgos, es el Fondo para el Fomento de las -- Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) quien cubre los riesgos políticos, por lo -- que el seguro de crédito, otorgado por la Compañía Mexicana -- de Seguros de Crédito S.A., solo se encarga de cubrir los --- riesgos comerciales.

Se entiende por riesgo comercial todos aquellos riesgos que se originan por incapacidad propia del deudor para liquidar su adeudo. A este concepto de incapacidad se le ha clasificado en la siguiente forma:

a) Insolvencia

Legal: Cuando existe una declaración -

Judicial de quiebra, suspensión de Pagos u otra similar.

b) **Insolvencia  
de Hecho:**

Este riesgo se tendrá por presentado cuando el asegurado -- compruebe que el deudor se encuentra en tal situación financiera que cualquier acción judicial en su contra sería inútil.

a) **Mora**

**Prolongada:**

Este riesgo existirá cuando el crédito no haya sido cubierto 12 meses después de su vencimiento, no obstante las acciones de cobro ejercitadas.

En las ventas a plazos el exportador está expuesto, no solamente a no recuperar el crédito, sino a que el mismo no surja propiamente, lo cual sucede cuando por incapacidad económica el importador está imposibilitado a tomar posesión de la mercancía, o bien cuando el exportador conoce de esa incapacidad después de embarcar sus mercancías y decide no entregar o retener el embarque.

Las pérdidas originadas por la reventa o repatriación de la mercancía son cubiertas por el seguro de crédito en los porcentajes establecidos en la póliza.

#### PRINCIPIOS BASICOS DEL SEGURO:

- a) **Globalidad:** Esto quiere decir que el exportador debe asegurar todas sus mercancías, o al menos una parte determinada de sus exportaciones que haga posible una adecuada distribución de riesgos, ya que de lo contrario se haría, de presentarse el siniestro, una selección negativa que la Compañía de Seguros no podría soportar por las primas tan bajas que se cobran. - Por otra parte, de esta manera no se pretende favorecer operaciones aisladas más o menos riesgosas, sino brindar al exportador una protección completa que le permita reparar pérdidas, imprevistas, que son imposibles de evitar aún para el exportador más experimentado.

b) Participación  
del Asegurado

en el Riesgo: Con el objeto de que el exportador seleccione de la mejor manera a sus clientes y se preocupe por cobrarles, se ha fijado un porcentaje del riesgo total que el exportador debe absorber, siendo éste del 20% en póliza global y del 30% en póliza específica.

TIPOS DE POLIZAS:

Atendiendo a las necesidades del exportador se han diseñado los dos tipos de pólizas siguientes:

a) Póliza

Global:

Este tipo de póliza se aplica cuando el exportador tiene un volumen de operaciones homogéneo y constante; facilitando de esta manera la adecuada distribución de riesgos, permitiendo el cobro de primas más bajas.

b) Póliza

Específica:

Esta póliza se utiliza en operaciones aisladas, por lo cual es necesario un exámen detalla

do de cada transacción.

### MECANICA OPERATIVA:

a) **Solicitud:** La Compañía de seguros facilita el formulario en el cual el exportador proporciona datos - sobre el volumen y características de sus exportaciones.

b) **Clasificación**

**Crediticia:** El exportador tiene que hacer mención de la información comercial de cada uno de sus - clientes, y en base a ésta y a la que la propia Compañía reca be, se procederá a presentar - al solicitante una oferta de - condiciones en la cual se clasifica a sus clientes, así como a los mercados de destino - de sus productos. Junto a esta clasificación se acompaña - una tarifa de primas, mediante la cual el exportador puede de terminar su costo por cada - cliente, producto y mercado de destino.

c) **Contrato:** Si el exportador está de acuer do con ésta oferta, firmará un contrato y pagará una prima de

depósito a 3 meses estimados de exportación.

d) Declaración

Mensual:

Posteriormente el exportador de be informar a la Compañía de se guros de las operaciones efec- tuadas el mes anterior, y en ba se a ésta información se elabo- rará la liquidación de las pri- mas correspondientes, las cua- les deben ser cubiertas 15 días después de la notificación.

e) Indemniza-

ciones:

El tiempo de pago de las indem- nizaciones varía según sea el - riesgo que vaya a cubrir.

En el caso de insolvencia legal, el pago se hará dentro de los - 15 días siguientes a la presen- tación del documento comprobato- rio de su existencia.

En el caso de insolvencia de he cho, 15 días después de que el asegurado compruebe la situa- - ción económica del deudor.

En mora prolongada, 12 meses -- después del vencimiento del cré dito.

La mora prolongada es el límite máximo, o sea si no se ha configurado otro riesgo el exportador estará seguro de que se le cubrirá su indemnización a ese momento. Sin embargo cuando se pueda preveer con cierta certeza la configuración del siniestro la Compañía de Seguros efectuará adelantos hasta de un 50% del valor de la pérdida.

f) Costo del

Seguro:

Procurando que el costo de este servicio sea similar al de los países más industrializados, la tasa promedio para operaciones a menos de un año será de 1.2%, y la tasa promedio para operaciones de uno a tres años será del 2.8% por una sola vez.

Para finalizar éste modesto ensayo solo me resta hacerles saber que el Seguro de Crédito de Exportación es parte medular de un proceso de aceleración que se está intensificando en nuestro país para lograr nuestra industrialización; de tal manera que no resulte oneroso para nuestros contribuyentes, por lo tanto es necesario explotar más a fondo y con más rapidéz los -



recursos naturales que abundan en nuestro país, - y claro está mejorar los recursos humanos. Esto requiere la búsqueda de mercados donde podamos - vender en mejores condiciones nuestras materias- primas tradicionales y demás artículos canaliza- dos a la exportación; es decir debemos encontrar y aprovechar las actitudes positivas que otras - naciones puedan ofrecer para auspiciar el mejora- miento en la economía de nuestro país.

De esta manera el Seguro de Crédito de Exportación representa en nuestro país una aporte- tación más como fórmula económica para incremen- tar nuestro comercio exterior logrando através - de un espíritu de cooperación reducir la desi- - gualdad que actualmente subsiste en la estructu- ra internacional, por esta razón se levanta hoy la esperanza de millones de personas que redo- - blan sus esfuerzos por superar su etapa de subde- sarrollo industrial y económico.

## CONCLUSIONES

- 1a. En la antigüedad ante la expectativa de un futuro incierto surge el Seguro en general como una institución de previsión, con una amplia variedad de riesgos por cubrir; su base fundamental era la solidaridad entre los componentes del grupo asegurado y el auxilio mutuo.
  
- 2a. El Seguro es un contrato de previsión por el que se paga una prima para adquirir un derecho, en nuestro favor o de terceros de ser indemnizados por los posibles daños que se sufran en nuestros bienes o en nuestra persona.
  
- 3a. El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, a que se refiere la Ley de Ingresos de la Federación publicada en el "Diario Oficial" del 30 de Sept. de 1961, es eminentemente un apoyo gubernamental al Comercio Exterior, el cual se constituye a través del 10% de impuesto "ADVALOREM" y se establece mediante un Contrato de Fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S.A.
  
- 4a. El Instituto Mexicano del Comercio Exterior, organismo descentralizado tiene por objeto coordinar los sectores público y privado a través de

diversas Secretarías de Estado y desempeña funciones consultivas, de orientación y promoción en beneficio directo del comercio exterior de nuestro país.

5a. El Seguro de Crédito de Exportación vincula los elementos Riesgo Comercial y Sustitutivo Económico, de modo que garantiza al exportador una indemnización por la pérdida definitiva que sufra en los créditos otorgados, siempre que la falta del cobro de los mismos dependa de uno de los riesgos previstos.

## BIBLIOGRAFIA

- Ballesteros S. Alfonso, "Concepto del Seguro". -  
(Tesis). México 1937.
- Benitez de Lugo, "Tratado de Seguros". Tomo I. -  
Ed. Radio Madrid 1942.
- Castilleja Nicolás, Conferencia sustentada por.-  
Banco de Comercio 1970.
- Cervantes Ahumada Raúl, "Tit. y Op. de Crédito".  
Quinta Edición. Ed. Herrero, S.A. 1966.
- Clyde William Phelps, "Comercial Credit Insuran-  
ce as a Management Tool". Publicado -  
por Comercial Credit Company.
- "Compilación de Leyes sobre Seguros y Finanzas".  
Impresora Hermida 1947. México.
- Dajón Daniel. Madrid 1936. Tomo I.
- Dernburg. "Das Bürgerliche Recht", Tomo VI. Ha--  
lle 1910.
- Donati. "Trabajo Nuovi Problemi". Rev. Ass, 1960.  
\_\_\_\_\_ "Los Seguros Privados". Barcelona 1960.
- Enciclopedia Jurídica Española. Barcelona. Tomo--  
15. Voz Exportación.  
\_\_\_\_\_ Tomo I. Voz Aduanas.
- Enciclopedia Jurídica Omeba. Ed. Bibl. Argentina  
Srl. Buenos Aires, Arg.
- Garrigez. "La Competencia Mercantil", S.E.P. Ma-  
drid 1964.
- Gide, CH. y Rist, C. "Historia de las Doctrinas-  
Económicas". Trad. C. Martínez, 39 Ed.  
Revs, Madrid.

Informe Anual IMCE. México, D.F. 1971.

Jimenez de Parga. "Seguro de Crédito a la Exportación". Madrid 1969.

Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.

Ley del Contrato de Seguro.

Ley General de Instituciones de Seguros.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Manes Alfredo. "Teoría General del Seguro". 4a. Edición. Ed. Lugos Madrid.

Mendivil L. y R. Rodriguez Baños. "Japón Nosotros y el Milagro". Publicidad y Offset.S.A. 1972.

Michel R. "L'Assurance de Credito en Droit Comparé". Paris 1937.

Montesquieu, "Del Espíritu de las Leyes". Trad.- de N. Estévez. Tomo I. Ed. Albatros-B. Aires.

Planiol, "Tratado Elemental de Derecho Civil".

Rodríguez R. Joaquín. "Derecho Mercantil". TomoII Ed. Porrúa S.A. 10 Edición.México 1972.