

20321  
19



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

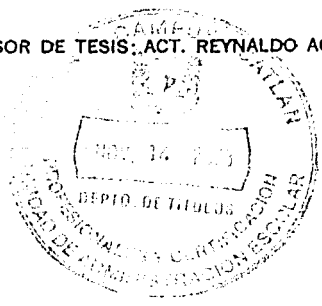
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"

ISR SOBRE PRIMA CEDIDA AL  
EXTRANJERO

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
A C T U A R I O  
P R E S E N T A :  
MAGDALENA GONZALEZ MARES

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

ASESOR DE TESIS: ACT. REYNALDO AGUILERA RAMIREZ



2003

A



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.



**TESIS DE TÍTULO:**            **ISR SOBRE PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO.**

**OBJETIVO GENERAL:**        Demostrar la existencia e impacto del trastorno técnico, administrativo y comercial que aún existe en las Compañías de Seguros mexicanas especializadas en la operación de Daños originado por la modificación a la Ley del ISR para cobrar impuesto sobre prima cedida al extranjero a partir de 1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Magdalena González Mares**

## AGRADECIMIENTOS

A María Guadalupe Mares Velázquez, por ser la persona, mujer y profesionista que más admiro. Te amo profundamente mamá. Por ti soy, tengo y busco. Gracias por permitirme empezar escalones arriba del que tú partiste.

A mi esposo e hija por el tiempo robado, por su cariño. Gracias por permitirme alcanzar esta meta. Los amo y seguiré luchando por nosotros. Quiero brindarles más de lo que he recibido.

A mi querido asesor Reynaldo, por su amor y entrega a la docencia pero en especial por los sabios consejos y apoyo que siempre me brindó con optimismo. Te voy a estar agradecida toda mi vida.

A mi maestra y amiga Aurea Basurto, por la excelencia que transmite a quienes tenemos la fortuna de conocerla. Gracias por todo. Escucharte siempre me inspira a querer más y trabajar por lograrlo. Habrás notado que parte de tus clases, guía y brillantes consejos se encuentran en esta tesis.

A mi adorada familia.

A Dios por mi segunda oportunidad.

A mi noble Universidad.

A mi querida escuela.

A mis nobles maestros.



# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
<b>CAPÍTULO 1: FUNCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN MÉXICO Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL ÁMBITO NACIONAL.....</b>	<b>1</b>
1.1 Breve antecedente histórico del Seguro y Reaseguro.....	1
1.2 Contribución del Seguro al ámbito nacional.....	5
1.2.1 Definición y funciones del Seguro.....	5
1.2.2 Seguro y economía.....	9
1.2.2.1 Economía mexicana.....	9
1.2.2.2 La industria aseguradora.....	12
1.2.2.3 El sector seguros en el Sistema Financiero Mexicano.....	14
1.2.3 El sector asegurador mexicano (1998 – 2002).....	17
1.2.3.1 Estructura.....	17
1.2.3.2 Comportamiento.....	18
1.2.3.3 Perspectivas.....	21
1.2.4 Las Compañías de Seguros privadas más grandes en la operación de Daños –sin considerar el ramo de autos- en México.....	23
<b>CAPÍTULO 2: EL REASEGURO Y LOS DIFERENTES MECANISMOS PARA CEDER PRIMA AL EXTRANJERO.....</b>	<b>30</b>
2.1 Reaseguro, naturaleza y función.....	31
2.1.1 Conceptos generales del contrato de Reaseguro.....	31
2.1.2 Clasificación jurídica del contrato de Reaseguro.....	35
2.2 Clasificación técnica de las operaciones de Reaseguro.....	36
2.2.1 Reaseguro proporcional.....	36

2.2.1.1	Reaseguro automático proporcional.....	38
2.2.2	Reaseguro no proporcional.....	51
2.2.2.1	Reaseguro automático no proporcional.....	52
2.2.3	Reaseguro Facultativo.....	61
CAPÍTULO 3: EFECTOS DE LA RETENCIÓN DE ISR SOBRE PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO EN LA OPERACIÓN DEL REASEGURO.....		
3.1	Modificación a la Ley del ISR que afecta al Reaseguro.....	66
3.2	Interpretación de la Ley del ISR en la Compañía de Seguros (1999-2002).....	71
3.2.1	Justificación.....	71
3.2.1.1	Tasas aplicables.....	72
3.2.1.2	Relación entre prima cedida y prima pagada.....	75
3.2.1.3	Base de cálculo.....	87
3.2.2	Definición del criterio de aplicación del ISR sobre primas cedidas o pagadas.....	94
3.3	Análisis del criterio de retención de ISR sobre primas cedidas o pagadas.....	100
3.3.1	Redistribución.....	100
3.3.2	El reaseguro no facultativo.....	102
3.3.3	El caso específico del Reaseguro facultativo.....	102
CONCLUSIONES.....		108
APÉNDICE A: CLÁUSULAS MÁS IMPORTANTES EN EL CONTRATO DE REASEGURO.....		112
APÉNDICE B: BREVIARIO DE LA LEY DEL ISR.....		114

APÉNDICE C: PAÍSES SUSCRIPTORES DE TRATADO INTERNACIONAL PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN.....132

APÉNDICE D: PAÍSES QUE SE CONSIDERAN DE BAJA IMPOSICIÓN FISCAL.....133

APÉNDICE E: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES QUE NO HAN SUSCRITO TRATADO INTERNACIONAL CON MÉXICO PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN.....135

APÉNDICE F: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES QUE SE CONSIDERAN DE BAJA IMPOSICIÓN FISCAL...136

APÉNDICE G: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES SUSCRIPTORES DE TRATADO INTERNACIONAL PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN.....137

APÉNDICE H: EJEMPLO DE TRATADO INTERNACIONAL PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN.....140

GLOSARIO.....167

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA.....170

## INTRODUCCIÓN

Es indudable que se puede realizar una gran cantidad de investigaciones sobre el Reaseguro y temas relacionados; sin embargo, lo valioso que puede resultar el presente estudio es que es el primero que documenta y analiza la disposición tributaria mediante la cual se retiene ISR sobre la prima que las Compañías de Seguros en México ceden a Reaseguradores extranjeros a partir del año 1999.

Decidí desarrollar dicho tema para destacar la trascendencia que el Seguro (y por ende el Reaseguro) tiene en la sociedad, no solo por su esencia y funciones como parte integrante de la economía mexicana, sino también por la problemática que originó la modificación a la ley del ISR para cobrar impuesto por Reaseguro sin haberse contemplado previamente los alcances y efectos que esta modificación generaría. Esta afectación tuvo alcances respecto a las siguientes figuras:

- 1) Las Compañías de Seguros especializadas o que participan en la operación de Daños, no solo por el dinero que tuvieron que erogar de su propio patrimonio cuando solo debían ser un conducto para retener y entrar el impuesto al fisco, sino también por el trastorno administrativo, técnico y comercial que aún existe derivado de la observancia de dicha ley.
- 2) Los individuos en dos formas:
  - a) directamente al encarecerse el producto (Seguro) y;
  - b) aunque no relevante en comparación con otras situaciones, de forma indirecta por la fuga de dinero que la SHCP puede tener y no emplear en el desarrollo del país.
- 3) Los Reaseguradores: no solo por el hecho de haberles retenido impuesto –en su gran mayoría de forma improcedente en 1999- sino también por calcularlo sin consistencia lógica. Las implicaciones de retener ISR sobre prima cedida se traducen en un deterioro de la relación comercial entre la aseguradora y el Reasegurador.
- 4) Los Intermediarios de Reaseguro: por confusión y errores en la conciliación y colocación de los negocios.
- 5) La SHCP: por la serie de complicaciones que acarrea el trámite de los Reaseguradores ante ella para la devolución del impuesto improcedente más los recargos que genera para el fisco; así como de aquel impuesto que no haya sido posible redistribuir correctamente.

Deseo que el presente estudio sirva como referencia y consulta de todo aquel que esté involucrado en la operación del Reaseguro, ya que no existe material bibliográfico suficiente y adecuado que presente conjuntamente los puntos que este trabajo aborda al dar a conocer el comportamiento entre el Seguro directo



y el Reaseguro, así como también la terminología que se emplea en la práctica de una Cedente.

Soy un actuario que tiene la gran fortuna de estarse desarrollando en la especialidad que eligió: seguros. Es por esta razón que consideré, no sólo un gusto sino un deber, el compartir con mi profesión los conocimientos y experiencia que he adquirido en la Industria Aseguradora a través de esta investigación, que destaca la necesidad del mercado mexicano de seguros de operar adecuadamente en un entorno global.

Mi intención es demostrar en el capítulo 3, la ambigüedad e incongruencia del concepto de retención tal como existió y aún permanece, ya que pretendo que este trabajo sea el inicio o base de estudios posteriores cuya intención sea la derogación o adecuación del artículo que incluye la disposición tributaria a comento. Me interesa que les sea útil a las Cedentes para recuperar dinero por parte del Reasegurador o de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en caso de haberse visto afectado su patrimonio por:

- 1) Aquel impuesto que se cobró de forma improcedente y que representa el porcentaje de la comisión de Reaseguro,
- 2) Todo impuesto que sí procedía pero que representa el porcentaje de la comisión de Reaseguro y;
- 3) Aquel impuesto que las Cedentes enteraron totalmente pero que cierta fracción nunca ingresó cuando las pólizas se cancelaron.

Es importante destacar que, en caso de que se logre demostrar el trastorno económico que sufrieron las aseguradoras mexicanas por retener impuesto en Reaseguro, se tiene hasta el 01 de enero de 2004 para que -como tercero afectado- promuevan ante la autoridad sus amparos, pues en esta fecha prescribe.

Así mismo, es deseable que cualquier compañero universitario de Acatlán que estudie Actuaría, note que una de las herramientas más útiles que otorga esta bella carrera es, en el campo laboral, la formación crítica para lograr la visión global de un problema, realizar objetivamente su análisis y proponer diferentes alternativas para la solución o mejor decisión respecto de él.

Con el fin de lograr el mejor entendimiento de la estructura general y cronológica de este trabajo, a continuación se mencionan los capítulos que incluye el estudio y el objetivo que cada uno persigue.

El capítulo 1 de título: "FUNCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN MÉXICO Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL ÁMBITO NACIONAL" tiene como primer objetivo, además de documentar brevemente el antecedente histórico del Seguro y Reaseguro, ubicar al sector seguros dentro del ámbito nacional destacando su importancia y contribución.

Si bien esto no era indispensable para explicar el problema fundamental fue necesario e interesante hacerlo para lograr uno de los cometidos: destacar la trascendencia del Seguro.

Se hizo de forma exploratoria pues aunque el tema "Importancia del sector asegurador en la Economía Mexicana" ya se había abordado en otras investigaciones, no se había hecho con la perspectiva que el presente requería para determinar visiblemente la relación potencial entre el Seguro, la economía social mexicana y el Reaseguro.

La forma en que se desarrolló este capítulo fue uniendo extractos de información recabados de diferente material bibliográfico (citado en el apartado correspondiente) pero en especial utilizando de cierta forma la estructura de la investigación efectuada por Irene Albarrán Lozano: "La actividad aseguradora: importancia, revisión e integración de conceptos fundamentales" pero adaptando los aspectos relevantes al mercado mexicano, con ayuda de las publicaciones de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, las estadísticas de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros y con lo accesible de la obra "Economía para todos" del autor Miguel Angel Peralta (1977).

Como segundo propósito delimita el estudio a una sola operación, la de Daños (sin considerar el ramo de Autos) y a un solo sector, que es el privado, por el período comprendido entre el año 1998 y 2002. Es aquí donde se muestra como las cinco compañías privadas más grandes especializadas en Daños son representativas del sector, hecho que permitirá generalizar los resultados que el capítulo 3 arroja.

En el capítulo 2 cuyo título es: "EL REASEGURO Y LOS DIFERENTES MECANISMOS PARA CEDER PRIMA AL EXTRANJERO", se explica la esencia y funcionamiento del Reaseguro básicamente. Explicar los conceptos permite utilizar libremente y con familiaridad los términos sobre la operación del Reaseguro adecuadamente en el Capítulo 3.

Para lograrlo, no se realizó una investigación documental exhaustiva, se escogió utilizar casi la misma estructura que un manual otorgado en el ejercicio profesional y que desafortunadamente no está al alcance de todos (Manual de Reaseguradora Patria 1996). Se decidió hacerlo de esta forma debido a la claridad y sencillez con que el material logra explicar la esencia y funcionamiento de los diferentes mecanismos en Reaseguro. No obstante, se utilizó esta fuente como base primaria y fueron consultadas diversas fuentes adicionales para corroborar y en algunos casos ampliar los conceptos que se consideraron convenientes.

Por último, con estructura de creación propia, se encuentra el capítulo 3 titulado: "EFECTOS DE LA RETENCIÓN DE ISR SOBRE PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO EN LA OPERACIÓN DEL REASEGURO".

Aquí se muestran y consideran como los aspectos de mayor relevancia en el estudio todos aquellos efectos que se producen por la interpretación y

aplicación del concepto de retención de ISR sobre las primas cedidas o pagadas a Reaseguradores extranjeros. Se aborda de forma profunda y explicativa por ser mi principal contribución al desarrollo del Seguro en México.

La intención del capitulado es guiar el estudio de tal forma que al momento de presentar las conclusiones, se haya sustentado de forma clara la trascendencia y afectación que la modificación, a unas cuantas líneas de la ley, puede tener en los particulares.

# CAPÍTULO 1: FUNCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN MÉXICO Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL ÁMBITO NACIONAL.

## 1.1 Breve antecedente histórico del Seguro y Reaseguro

Desde la aparición del hombre sobre la tierra, el ser humano ha buscado, además de su sustento, la protección de sus bienes y de su entorno familiar y social, por tanto, la noción de seguridad y previsión es inherente a la naturaleza humana. En realidad el desarrollo tanto del Seguro directo como del Reaseguro van estrechamente unidos.

El Seguro es una actividad que reduce el temor del hombre ante la incertidumbre e inseguridad que rodean su integridad personal y sus bienes. Su origen y evolución son paralelos a la evolución de la historia y al desarrollo del comercio.

### 1) Desde su inicio hasta mediados del siglo XIV.

En la antigüedad hubo "atisbos" de protección y aseguramiento de bienes en Rodas y Roma. En la alta Edad Media existieron instituciones semejantes al Seguro gestionadas por los gremios. Sin embargo, entendido éste como negocio -actividad lucrativa- surgió, a mediados del siglo XIV, vinculado al transporte marítimo de la floreciente industria italiana.

Alrededor de esta fecha, en 1370, es cuando se conoce el contrato más antiguo con características de Reaseguro, independientemente de la evidencia que existe sobre las coberturas del Seguro de transportes antes de la era cristiana.

### 2) Desde mediados del siglo XIV al XVII.

Paralelos al desarrollo del comercio nacen y se desarrollan: el contrato de aseguramiento y la organización de la actividad aseguradora validándose en la publicación de sucesivas ordenanzas. (1)

Al principio el asegurador era una persona individual, después aparecieron agrupaciones de personas y las Sociedades Anónimas.

Como se mencionó anteriormente, el ramo precursor se considera el Seguro marítimo, sin embargo, el aseguramiento del peligro de incendio fue el segundo gran paso en la historia del Seguro. Así por ejemplo, tras varios grandes incendios en Hamburgo entre 1672 y 1676 se creó la "Hamburger Feuerkasse", la compañía de seguros más antigua del mundo.

La forma en que en esta época se encontraba latente el Reaseguro era porque los aseguradores de entonces trabajaban sin informaciones estadísticas, sin

---

(1) Estas ordenanzas se iban añadiendo al Libro del Consulado del Mar y de esta forma se fueron mejorando los contratos de Seguro como por ejemplo "Préstamo a la Gruesa" y "Ordenanza de Barcelona" que fue el primer edicto de los Magistrados el 22/11/1435 para regular el Seguro marítimo expresando los diferentes conceptos (suma máxima asegurable, pago de siniestros, etc)

# PAGINACION DISCONTINUA

cálculos de probabilidades y sin tarifas, únicamente basados en la apreciación personal de riesgo, razón por la cual cedían parte o la totalidad del mismo a otro asegurador dispuesto a aceptarlo, cuando al primer asegurador le asaltaba el temor de haber asumido demasiado riesgo.

### 3) Desde el siglo XVIII hasta la primera mitad del XIX.

La abolición del proteccionismo, la inhibición de los poderes públicos en estos asuntos y la decadencia de los gremios motivaron el aislamiento y desamparo de los individuos, forzando la necesidad de asociarse para conseguir fines de protección comunes. (2)

Con la compañía de seguros de vida "Amicable or Perpetual Assurance", fundada en Londres en 1706, la ciencia actuarial consiguió su asentamiento definitivo como instrumento de apreciación y tarificación de riesgos.

Una ley inglesa del año 1746, que contenía una amplia prohibición del Reaseguro, contribuyó en gran medida a que un asegurador directo que aceptaba un riesgo que superaba sus medios financieros lo cubriera mediante la participación de otros aseguradores (sindicatos). Indirectamente, esta ley reforzó la mundialmente conocida bolsa de seguros Lloyd's of London.

### 4) Desde la primera mitad del siglo XIX hasta nuestros días.

Otras bases del Seguro moderno fueron asentadas en el siglo XIX. Las innovaciones principales de esta época las supusieron la creación de numerosas Compañías de Seguros, muchas de ellas existentes en la actualidad, la aparición de una moderna forma de Reaseguro para la distribución de los riesgos a nivel mundial, así como de la seguridad social y de muchos otros nuevos ramos de Seguro.

Esta rápida evolución sólo puede explicarse en el contexto del desarrollo económico: la transformación de la economía, la remodelación de la sociedad, los nuevos enfoques.

En tan sólo unas décadas se formó una imagen racional del mundo completamente nueva. Se salió de una relativa inmadurez y se adoptó una actitud de independencia y de responsabilidad personal frente a la vida y al entorno. La necesidad de seguridad que trajo consigo esta nueva época dio origen al sector del Seguro en su forma actual.

Estos acontecimientos trajeron consigo el nacimiento del Reaseguro moderno.

Las concentraciones de valores que conllevaba la industrialización produjeron el crecimiento constante de demanda de cobertura de Seguro. Junto con los

---

(2) Destacan las Ordenanzas de Bilbao de 1737, que definían el contrato de Seguro como se entiende hoy y los seguros para reparar daños causados por fenómenos naturales o por el hombre. Sin embargo, prohibía expresamente el Seguro de vida, no desarrollado hasta finales del siglo XVIII en Inglaterra y principios del XIX en Alemania

hasta entonces típicos reaseguros individuales facultativos hizo su aparición el Reaseguro llamado contractual u obligatorio, que otorgaba cobertura para carteras enteras de seguros.

Otro incendio catastrófico en Hamburgo en 1842 dio el impulso inmediato para la creación de la "*Kölnische Rück*", la primera compañía profesional de reaseguros. Los medios de que disponía la "*Hamburger Feuerkasse*" local, que ascendían a 500.000 marcos, fueron absolutamente insuficientes para cubrir los daños causados por el gran siniestro de aproximadamente 185 millones de marcos. Este siniestro contribuyó, como respuesta a esta necesidad de protección, a la creación definitiva de un sistema de distribución de los riesgos de carteras enteras de pólizas entre varios aseguradores.

Al principio eran los aseguradores directos con una sólida base financiera quienes también practicaban el Reaseguro, tras la fundación de la *Kölnische Rück* no tardaron en surgir otros Reaseguradores profesionales, como por ejemplo la "*Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft*" en 1880, misma que aún permanece en la actualidad.

La creación de tales "profesionales" especializados en el Reaseguro fue un acontecimiento de gran importancia para las operaciones de Seguro y el ulterior desarrollo de este sector.

En un principio, bajo el coaseguro, varios aseguradores participaban en una relación contractual directa con el asegurado en la misma póliza, por lo que tenían información de la actividad comercial del otro.

Esta situación podía ser aprovechada indebidamente para fines de competencia. Los Reaseguradores eliminaron este aspecto indeseado. Además, esta especialización permitía el desarrollo de nuevas formas de Reaseguro, y la actividad internacional posibilitó un mejor equilibrio de los riesgos, así como la obtención de experiencia a nivel mundial.

Este hecho mejoró la protección de Reaseguro y, por ende, indirectamente, también las condiciones que podían ofrecer los aseguradores directos a sus clientes.

El siglo XX se caracterizó nuevamente por una ola de creaciones de empresas de Reaseguro en numerosos países. A ello vino a añadirse una intensificación de actividades por parte de los aseguradores directos en el negocio del Reaseguro.

Actualmente, *Standard & Poor's* enlista a nivel mundial alrededor de 135 Reaseguradores profesionales y aproximadamente 2.000 aseguradores directos activos también en el campo del Reaseguro.

Esta elevada cifra de aseguradores directos y de Reaseguradores es una prueba de que el apogeo del sector del Seguro que se inició con la revolución industrial continúa hasta hoy.

##### 5) Orígenes en América Latina.

Los cuatro incisos arriba explicados corresponden a la evolución general, sin embargo el presente inciso traslapará períodos para documentar los antecedentes en América Latina.

Desde los orígenes del hombre en América Latina hasta las postrimerías de la época más esplendorosa y floreciente de las grandes civilizaciones aborígenes, no se han podido encontrar vestigios de la industria del Seguro, es hasta que concluye la conquista cuando la colonia queda implantada como sistema económico, político y social.

Cuando los Europeos llegaron por primera vez a América, no significó sólo el hallazgo de un amplísimo territorio continental del cual hasta entonces no se tenía noticia, sino también el encuentro, contacto y ulterior fusión de aquellos con los pueblos que habitaban algunas de esas tierras, dándole un carácter peculiar, ya que la convivencia de unos y otros durante varios siglos ha producido nuevos tipos humanos y nuevas formas sociales, distintas a las netamente europeas o a las puramente indígenas.

En realidad, la colonización tuvo como consecuencia el pillaje, el saqueo y la destrucción de la población aborígen de América y se puede afirmar sin exagerar que el indígena contribuyó con su esfuerzo tremendo y a veces con su vida al fortalecimiento del capitalismo naciente o renaciente en el viejo mundo; volvió a surgir el comercio de seres humanos, sobre todo de negros, apareció la esclavitud y se difundieron ampliamente las absurdas ideas de la superioridad de los conquistadores sobre todos los demás pueblos.

No obstante, las conquistas de España no iban acompañadas del desarrollo interno de su comercio e industria. Continuaba siendo un país feudal, con fronteras y aduanas entre sus diferentes regiones.

La industria aseguradora en América Latina no tiene desarrollo alguno durante su período de colonización, ya que los seguros eran contratados por los colonizadores en su país de origen y estaban regidos por sus respectivas legislaciones.

Durante esta época y debido al tráfico de mercaderías a América con características muy especiales, se requirió una legislación específica, ésta se encuentra en la primera recopilación de "Leyes de Indias" de Felipe II en 1556, donde se incluye un capítulo que trataba particularmente "De los aseguradores, riesgos y seguros de la carrera de las indias", en el cual se reglamentaban minuciosamente las operaciones aseguradoras y se implantaban las primeras "pólizas uniformes" aplicadas al comercio hispanoamericano.

Paulatinamente van surgiendo los movimientos independistas en América Latina, creando con esto los albores de las nuevas naciones, no obstante se mantenía la independencia de éstas en el campo de los seguros como herencia del sistema anterior en las formas de aseguramiento con agencias extranjeras.



Sin embargo, con la consolidación de los nuevos sistemas progresistas, el sentido nacionalista brotó, lo cual trajo como consecuencia que se impusieran cierta clase de restricciones para limitar más las actividades de las firmas extranjeras.

Esta última situación ha cambiado visiblemente en años recientes y se observará al momento de abordar el tema 1.2.3. "El sector asegurador Mexicano (1998 – 2002)."

## **1.2 Contribución del Seguro al ámbito nacional.**

Para destacar la trascendencia del Seguro en la sociedad, a continuación se documenta qué es, cuáles son sus funciones generales y cual es su relación con la economía. Estos aspectos permiten observar la contribución del Seguro al ámbito nacional.

De igual forma, se explica el proceso económico de nuestra sociedad para ubicar al sector seguros como parte de él a través del Sistema Financiero Mexicano y además para documentar adecuadamente la evolución que ha tenido de 1998 a 2002.

Por último se analiza el porcentaje de primas directas de Daños (sin considerar el ramo de Autos) que representan las cinco Compañías de Seguros privadas más grandes en México.

### **1.2.1 Definición y funciones del Seguro**

El Seguro constituye la forma más perfecta y técnicamente eficaz para cubrir riesgos ya que transforma los individuales en colectivos y los transfiere a una organización: el asegurador, que tiene la estructura técnica y operativa adecuadas para garantizar su compensación, en caso de ocurrir el evento.

Se pueden distinguir varios enfoques, entre los que destacan dos:

**Jurídicamente** la relación aseguradora se materializa en un contrato, el cual se define como: "Aquel en virtud del cual una persona, llamada asegurador, se compromete, mediante la percepción de una cantidad llamada premio o prima, a indemnizar a otra persona, llamada asegurado, por las pérdidas o daños que ésta pueda sufrir como resultado de la producción de ciertos daños personales o económicos, que son objeto del Seguro." (3)

Desde una **perspectiva económica y social** el Seguro es una institución de carácter económico-social cuyo objeto es diluir, entre los individuos que constituyen un grupo, el valor económico de las pérdidas sufridas por alguno de ellos a consecuencia de un riesgo fortuito.

---

(3) PALOMAR DE MIGUEL, Juan. Diccionario para juristas. Editorial Mayo Ediciones S. de R.L., Guanajuato, México, 1981. p. 320.

El aspecto social del Seguro es la capacidad que tiene de asociar múltiples intereses individuales frente al riesgo para atender un siniestro en caso de producirse. Esto implica que asocia masas para el apoyo de los intereses individuales y esta capacidad se puede interpretar como una fórmula colectiva de protección frente al riesgo.

Esta función de reparto le confiere carácter social y es uno de los principios básicos de la institución aseguradora: *Principio mutuo o de compensación de riesgos* que, algunos autores señalan, "es el elemento económico constante en el Seguro aunque varíe su forma jurídica, por eso, desde un punto de vista económico, sólo estamos ante un Seguro cuando la finalidad indemnizatoria se alcanza distribuyendo el daño entre gran número de personas amenazadas por idénticos riesgos". (4)

La relación entre economía y Seguro llega a tal punto que actividad económica y riesgo son inseparables. De hecho, el propio desarrollo de la economía conlleva a la aparición de nuevos riesgos de carácter económico, cuyas consecuencias desfavorables pueden tener un doble coste para la economía: directo para el individuo o empresa que lo soporta e indirecto para la sociedad al dificultar la producción de bienes, la realización de inversiones, la creación de empleo, etc.

Desde un punto de vista económico la institución aseguradora es la que permite solucionar la amenaza que suponen estos riesgos.

Toda operación del Seguro comparte el principio de solidaridad humana y el de contraprestación económica real. El primero, que reparte el coste del daño ocurrido a uno o pocos sujetos, entre un número elevado de personas afectadas por el mismo riesgo y el segundo que representa la prestación —a cambio del pago de la prima— que el asegurador tiene con el titular o beneficiario del derecho cuando se produce el hecho indemnizable, previsto en el contrato que ambas partes suscriben.

Es importante indicar que el sentido económico del Seguro es más amplio, porque para conseguir su objetivo ha de servirse de medios también económicos. Este segundo principio acentúa los aspectos financiero y económico de la actividad, no sólo porque percibe una prima por el servicio que ha de prestar, sino también, y sobre todo, por la importante tarea financiera que el Seguro realiza al redistribuir capitales.

Debido a esta actividad redistributiva que transforma riesgos de diversa naturaleza en uno o varios pagos periódicos que se pueden presupuestar y que fácilmente se soportan por cualquier unidad patrimonial, el asegurador se rodea de medios suficientes de solvencia (provisiones técnicas, márgenes de solvencia y Reaseguro) para cubrir los riesgos que asume.

---

(4) Garrigues, en ALBARRAN LOZANO, Irene. La actividad aseguradora: importancia, revisión e integración de conceptos fundamentales. Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM., España, 2000, p. 12.

El Seguro es una actividad de servicios y no industrial, por lo que constituye una prestación eminentemente personal (5) que elimina, en quien la recibe, la necesidad de prestar una atención especial o desarrollar una actividad particular para conseguir determinados fines.

El servicio se brinda con la seguridad que emana de una organización económica, técnica y operativamente controlada.

La institución aseguradora se apoya en *el principio mutua* (compensación entre sujetos expuestos al mismo riesgo) al que se llega a través de la idea de contribución y solidaridad, y en *la organización empresarial*, bajo la cual se realiza la acumulación de aportaciones, desarrollando la actividad con suficientes garantías de solvencia, homogeneidad y fraccionamiento de riesgos.

El Seguro conlleva adicionalmente otros servicios tan importantes como ayuda al ahorro –en especial algunas modalidades del Seguro de vida-, estimulando las inversiones familiares, asistencia técnica –principalmente en riesgos industriales-, asistencia médica, quirúrgica, etc.

El Seguro presenta además un conjunto de servicios integrados en él que van desde el asesoramiento inicial en materia de riesgos, hasta la peritación, pasando por actividades muy importantes como las de prevención y administración de riesgos.

Finalmente, se puede decir que la justificación del Seguro y base fundamental de la actividad aseguradora se encuentra en la transferencia, reparto y agrupación de los riesgos y que su esencia como negocio está en transformar riesgos en primas.

En la actualidad, no se concibe una sociedad desarrollada sin instituciones aseguradoras debido a los efectos estabilizadores que ejercen sobre los aspectos más importantes de la economía a través de la función de cobertura de riesgos permitiendo afrontar actuaciones y proyectos de interés general que de otro modo serían irrealizables.

Un servicio de seguridad como éste es demandado por la sociedad, tanto desde las unidades familiares o individuales que consumen, como desde los entes empresariales que producen y consumen.

Todo individuo o familia lleva un nivel de vida en función de su ingreso. Una parte de él se destina a satisfacer las necesidades de previsión futura y, hasta que esta necesidad no está cubierta, no se cambia la estructura del presupuesto familiar que lleva a un nivel de vida mayor, como a través del Seguro se puede conseguir la cobertura de esas necesidades, es fácil

---

(5) En las actividades de servicios el elemento que predomina es el trabajo.

determinar los beneficios económicos y sociales que la institución aseguradora proporciona.

El Seguro tiene un marcado carácter de servicio público incluso cuando se gestiona por entidades privadas. Para visualizar esto, definamos las funciones del Seguro considerando sus efectos sobre la economía y la sociedad, teniendo en cuenta aspectos sociológicos, económicos y laborales.

1) Funciones sociológicas del Seguro:

- Fomenta la protección de todos los miembros de una familia o individuos.
- Estimula el sentido de responsabilidad frente a terceros, esencial para abrir nuevas empresas, realizar nuevas inversiones, crear empleo, etc.
- Contribuye a la estabilidad social protegiendo contingencias derivadas de la vejez y enfermedades o accidentes.
- Implementa la prevención de riesgos, sugiriendo o exigiendo –según sea el caso- incrementar las medidas para mejorar la seguridad en ciertos negocios. Así, aparte de la colaboración del Seguro con otros sectores, en el aspecto individual se destaca el espíritu de previsión representado en el interés que muestra en la prevención de las consecuencias desfavorables de un evento.

2) Funciones económicas del Seguro:

- Contribuye positivamente al desarrollo económico al eliminar o disminuir riesgos y estabilizar los presupuestos económicos. Por esta razón, debe desarrollarse paralelamente al resto de las actividades económicas.
- El Seguro es la única actividad económica que posee capacidad para generar ahorro y financiación de inversiones a largo plazo.

3) Funciones laborales del Seguro:

El Seguro participa en la consecución de empleo directo e indirecto en sus distintas actividades o profesiones: ajustadores, empleados, agentes, corredores.

En resumen, podríamos decir que el Seguro se fundamenta en las ideas de previsión, estabilidad y protección futura, que se materializa en el fomento al ahorro e inversión a largo plazo, que proporciona creación de empleo y aumento de la productividad colectiva. Lo anterior se cumple con la acumulación de suficientes reservas económicas por medio de la aplicación del sistema actuarial y la cobertura real de pasivos, con lo que se garantiza la superación de cualquier acontecimiento adverso en el futuro.

### 1.2.2. Seguro y economía.

Cualquier actividad está condicionada por el entorno en que se ejerce. Este condicionamiento es significativo cuando se trata de la actividad aseguradora, puesto que la interrelación del sector asegurador con los demás sectores de la economía nacional es enorme, sin olvidar la interrelación entre las distintas economías.

La Institución aseguradora ha conseguido un peso específico en las decisiones económicas de los países, interviniendo en los procesos macro y microeconómicos. (6)

Influye decisivamente en la economía de un país, produciendo sumas importantes de recursos financieros puestas al alcance de los respectivos gobiernos para financiar sus operaciones de presupuestos y generar riqueza, como se ha comentado anteriormente.

Para explicar de una mejor forma el proceso económico de la sociedad mexicana y así ubicar al sector seguros como parte de él a través del Sistema Financiero, a continuación se documenta como funciona la economía en México.

#### 1.2.2.1 Economía mexicana.

Lo primero es indicar cuales son los factores de la producción pues estos elementos son los que se utilizan para producir bienes y servicios.

1. La tierra (recursos naturales).
2. El trabajo.
3. El capital.
4. La capacidad de organización.

Lo que sucede en un país es que todas las empresas deben cubrir el costo de los factores. Así, se establece una corriente de pagos que va de las empresas a los propietarios de los factores, o sea las familias.

Ese flujo de pagos hace factible que las familias cuenten con medios para consumir los bienes y servicios que producen las empresas.

Por tanto, es muy importante la corriente de pagos a los factores.

El pago a cada uno de los cuatro factores de la producción es el siguiente:

1. La renta, a cambio de la cesión de los derechos sobre la tierra.

---

(6) En el *ámbito macroeconómico* está presente en los flujos agregados de la economía, en macromagnitudes, en el conjunto general de servicios y en el empleo. En el *microeconómico* se refleja a través de los factores derivados de la oferta, la demanda, estabilización de precios en el Seguro, etc.

2. El salario y sueldo (dependiendo de la actividad, es decir funciones manuales o intelectuales respectivamente)
3. Los intereses (a través de préstamos y de depósitos en el sistema bancario) y los dividendos (aquellos pagos que recibe el propietario del capital cuando compra la propiedad parcial o total de una empresa) cuando algunas familias disponen de recursos que pueden emplearse como capital en el proceso productivo, y por último;
4. La ganancia o utilidades, cuando la capacidad de organización ha permitido combinar los factores productivos de una empresa de forma tal que opera con la eficiencia óptima y se obtiene una ganancia considerable.

Hay otro tipo de pagos (no a los factores de la producción) que se denominan transferencias y que son aquellos donde las personas o familias reciben un ingreso a pesar de que no aportan factor productivo alguno al sistema. Como ejemplo de esto se tiene a los pensionados, desempleados, sirvientes domésticos, incapacidades, etc.

La suma de los ingresos que reciben las familias, propietarias de los factores de la producción, compone el ingreso personal.

El ingreso personal es muy importante, porque de él depende la suma de dinero que las familias reciben y pueden destinar a su consumo o ahorro, ambos conceptos de enorme influencia en el sistema económico.

El ingreso personal consiste en la suma de los pagos que reciben las familias, como propietarias de los factores productivos, así como las transferencias de ingresos hechas durante el mismo período.

Si a éste ingreso personal se le suma la corriente de pagos que reciben el gobierno y las empresas, se integra el ingreso nacional.

El ingreso nacional fluye de las empresas a las familias, pues como se mencionó anteriormente, constituye el ciclo donde las empresas cubren el costo de los factores y así las familias cuentan con medios para consumir los bienes y servicios que producen las empresas.

En sentido inverso va una corriente de gastos de los consumidores, que integra el producto nacional, valor de todos los bienes y servicios producidos por un país.

La corriente monetaria que se expresa en la figura No. 1, representa el proceso económico.

Este sistema se compone de dos grupos: las familias que son propietarias de los factores de la producción así como también consumidores de los bienes y servicios, y las empresas, que compran los factores de la producción y producen con ellos los bienes y servicios.

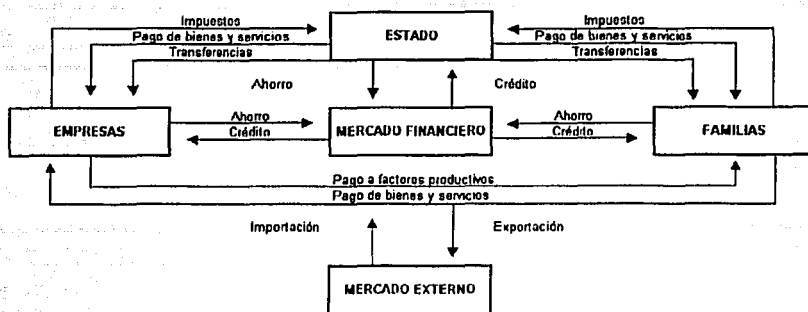


FIGURA No. 1 (7)

Las familias venden sus factores productivos a las empresas y por eso fluye una corriente de tierra, trabajo, capital y organización en ese sentido.

A cambio de esta venta, las empresas pagan salarios, rentas, intereses y utilidades que integran una corriente de pagos. Esta corriente de pagos es el ingreso que obtienen las familias de la nación (el ingreso nacional), que da a las familias capacidad de compra.

Las empresas venden los bienes y servicios que obtienen con los factores productivos. Hay un flujo de bienes y servicios de las empresas a las familias. A cambio de ello se establece una corriente de gastos de consumo de las familias a las empresas.

La corriente de gastos en consumo equivale al valor de todos los bienes y servicios producidos en la nación (el producto nacional)

Hacia el gobierno se dirige una corriente de pagos de impuestos, y de él va un flujo de pagos a las familias, por el uso de factores productivos, y a las empresas, por la compra de bienes y servicios. Además, se presentan las transferencias a familias y empresas.

También aparece la actuación intermediaria del Sistema Financiero, con sus funciones de captar el ahorro de las familias, las empresas y el gobierno, a la vez que los canaliza a todos ellos en forma de crédito (a este punto se le brinda un apartado especial en el inciso 1.2.2.3). Por último, se consideran las transacciones con el exterior (importaciones y exportaciones), que también influyen en la economía de un país.

(7) PERALTA, Miguel Angel. Economía para todos. Editorial Tecnos S.A., México, 1977. p. 54.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En resumen, la figura representa la corriente monetaria completa del producto nacional bruto, es decir, la colaboración entre los integrantes de la sociedad con un propósito: el de producir los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas.

Es importante señalar qué es el producto interno bruto, de utilidad incuestionable, pues con su ayuda se puede conocer la marcha de una economía. El producto nacional incluye pagos a factores productivos del exterior por lo que, para no distorsionar la contabilidad de la economía mundial se computa el producto interno del cual se descuentan esos pagos.

En otras palabras, el producto nacional bruto es el valor de los bienes y servicios producidos por una nación en un año, pero como una nación incluye a todos sus ciudadanos (hasta los que no se encuentran dentro del país) se vuelve necesario computar el producto interno bruto que incluye exclusivamente el valor agregado dentro del territorio nacional, con el fin de evitar valores duplicados a escala mundial.

Ya explicado el proceso productivo se debe analizar lo que representa la actividad aseguradora y además su ubicación y función dentro del Sistema Financiero Mexicano.

#### **1.2.2.2 La industria aseguradora**

La actividad aseguradora forma parte de la actividad económica y mercantil de los países. Tiene unas características específicas, peculiares y complejas relacionadas con la prestación de servicios que surgen de la existencia de riesgos económicos que afectan o afectarán a los individuos, a las empresas y a la sociedad en general.

El servicio que brinda corresponde a una necesidad de protección frente al riesgo (posible evento futuro, aleatorio e incierto susceptible de crear necesidades patrimoniales que, como se ha mencionado, no es sólo una actividad de tipo económico sino que debe cumplir una serie de condiciones técnicas, legales, económicas y morales). Existe la posibilidad de que ocurran siniestros (sucesos con repercusiones económicas negativas) lo que motiva a individuos y a la sociedad en general, a contratar un seguro (entre otras posibles acciones) para compensar o aminorar sus posibles repercusiones desfavorables.

Actualmente la transferencia, reparto y agrupación de riesgos justifican la existencia del Seguro, que está alcanzando mundialmente un volumen extraordinario. Para cubrir todos los riesgos, las empresas deben administrar grandes capitales. Esta razón justifica las concentraciones y fusiones de compañías con el fin de operar en el mayor número de países y, dependiendo de los casos, en el mayor número de ramos y modalidades.

Existen dos tendencias: especialización en un tipo de seguro (o en muy pocos) o bien, ampliación del negocio al mayor número de ramos posibles.



Una empresa de seguros es, ante todo, empresa. Es decir, puede ser considerada -genéricamente- como una unidad económica organizada para combinar un conjunto de factores de producción con el fin de elaborar bienes o servicios destinados a su venta o distribución en el mercado.

Una empresa está inmersa en una sociedad en la cual influye y es influida por varios aspectos que la condicionan y delimitan en la mayoría de sus gestiones. Si esto puede decirse de cualquier empresa, con más fundamento debe afirmarse de las empresas de seguros -entidades aseguradoras o Compañías de Seguros o Aseguradoras o Cedentes (Reaseguro)-, cuyos egresos se integran en todos los sectores de la economía y cuyos ingresos -esencialmente las primas- son aportados desde la totalidad de los sectores económicos que la rodean.

La Compañía de Seguros, que tiene una actuación exclusiva en la actividad aseguradora, reaseguradora y de inversiones está obligada a cumplir ciertos requisitos:

- 1) Sometimiento a un organismo de control oficial (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) que fiscaliza la actividad aseguradora en los ámbitos: técnico, económico y financiero, por la trascendencia social y pública del Seguro y su peso en la formación del PIB y otras magnitudes macroeconómicas.
- 2) Exigencias de tipo económico (capital mínimo, margen de solvencia, fondo de garantía, inversión de reservas técnicas en productos no demasiado arriesgados para garantizar la solvencia y cumplimiento de los compromisos económicos contraídos con los asegurados) y;
- 3) Las operaciones en masa, que por propia exigencia técnica, deben tener para conseguir el mayor número de asegurados. (8)

Existen elementos que diferencian la característica de singularidad de la gestión aseguradora:

- a) El Seguro es una actividad de servicios y no productiva.
- b) Es un servicio con un marcado componente financiero y económico. (9)
- c) Es un sector regulado tendente a internacionalizar y liberalizar las normativas nacionales.
- d) El Seguro es internacional por definición, siendo la internacionalización la vía de crecimiento de las grandes aseguradoras mundiales.

---

(8) Unas veces para poder diversificar riesgos y otras para conseguir situarse en las mejores posiciones del mercado por volumen de primas captadas. Si cualquier empresa debe tender a la obtención de un creciente número de clientes, la entidad aseguradora necesita esta amplia base de operaciones para minimizar el impacto de los siniestros imprevisibles y beneficiarse de la Ley de los Grandes Números

(9) Los elementos principales son: el precio, la Ley de los Grandes Números, los resultados técnicos y, por último, ser instrumento de construcción de ahorro, desarrollo tecnológico industrial, bienestar social y seguridad jurídica

- e) Y finalmente: su razón de ser, está en la transformación del riesgo. (en primas que se pueden presupuestar y que fácilmente se soportan por cualquier unidad patrimonial)

El Seguro desempeña un papel fundamental en la economía de cada país, favoreciendo el desarrollo económico y social e incrementando la renta nacional porque, entre otros servicios, fomenta la propensión a la inversión productiva ajena, el propio coste del Seguro se capitaliza e invierte en la economía nacional y, a largo plazo, constituye un importante instrumento de fomento y captación de ahorro. (10)

El negocio del Seguro obtiene una singular posición en la actividad económica y empresarial debido a que, en el propio desarrollo de su actividad, se convierte en mediador financiero especializado de primera magnitud, que no crea dinero, sino que lo recibe e invierte (consecuencia de la inversión de su proceso productivo). Y que además de tener un efecto estabilizador (resarcido de quebrantos con motivo de la ocurrencia de eventos contingentes) induce al aumento del nivel de vida de un país.

El sector asegurador y los subsectores del Seguro aparecen como una unidad institucional relacionada con la actividad económica, realizando operaciones de producción de servicios, consumo intermedio, formación bruta de capital, importaciones, exportaciones, sueldos, impuestos y subvenciones, dividendos y otras rentas, además de otras operaciones financieras. Está considerado un importante componente de la actividad económica debido al volumen de ingresos que genera y a que sus inversiones tienen una función social y económica, cubriendo riesgos personales y de negocios.

La capacidad de inversión del sector asegurador se sitúa junto a los principales inversores institucionales, porque confluyen en él varios de los factores que han supuesto una revolución en el Sistema Financiero del que forma parte: el proceso dinámico de sus flujos de rentas, los gastos y los movimientos financieros.

### **1.2.2.3. El sector seguros en el Sistema Financiero Mexicano**

Si bien la principal función de las aseguradoras es la cobertura de riesgos, existe una segunda función básica, la intermediación financiera, que las convierte en un buen componente del Sistema Financiero de un país.

Antes de analizar específicamente la evolución del sector asegurador mexicano, se resume brevemente lo que es el Sistema Financiero, cuales son sus características y funciones y también los tipos de Intermediarios existentes.

---

(10) Frecuentemente la recaudación total de primas se utiliza como indicador económico de valor general; además, tiene importancia en materia crediticia reforzando la posición del acreedor hipotecario, que se beneficia en caso de siniestro con el importe de la indemnización (por ello suele exigir al deudor que asegure el bien que garantiza el crédito) y colabora con otros sectores de producción (públicos y privados)

Normalmente se entiende por Sistema Financiero de un país el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin primordial es la canalización del ahorro. La misión fundamental del Sistema Financiero en una economía de mercado, es la captación de ahorro y su canalización hacia prestatarios públicos o privados. Como en general, los deseos de ambos grupos no suelen coincidir en cuestiones como grado de liquidez, seguridad y rentabilidad de los activos, es ahí donde los Intermediarios financieros actúan, transformando activos financieros emitidos por unos en productos atractivos para otros.

Se llama "Sistema Financiero Mexicano" a un conjunto de diversas instituciones u organismos interrelacionados que se caracterizan por realizar una o varias de las actividades tendientes a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional.

Estas tareas pueden realizarse por la vía del ahorro o la inversión de las personas físicas y morales, así como de los préstamos solicitados por empresas a través de la llamada "emisión de títulos" o "emisión de papeles" que pretenden obtener un beneficio económico a partir de su incursión en alguna de las modalidades del sistema.

En contraparte, los integrantes de este sistema reciben, ya sea directa o indirectamente, un beneficio económico por el desempeño de su actividad: en el caso de una institución privada con fines lucrativos (bancos, casas de bolsa, etc), mediante una comisión o interés; en el de una institución privada no lucrativa (asociaciones, academias, etc.), a través de las cuotas de sus agremiados que sí obtienen ganancias económicas; en la figura de los organismos gubernamentales (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, etc.) vía impuestos sobre las actividades económicas que se generan dentro del sistema o a raíz del mismo, y que recauda el gobierno en su conjunto. Al mismo tiempo, éste también se fondea de manera directa mediante la colocación de instrumentos gubernamentales de inversión.

En la Figura No. 2 se muestra el esquema actual de nuestro Sistema Financiero, donde la máxima autoridad monetaria y financiera corresponde al Gobierno, siendo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el responsable del funcionamiento de las instituciones financieras.

Es importante señalar que la Comisión Nacional de seguros y Fianzas (CNSF) no participa directamente en el Mercado de Valores (11) puesto que el organismo gubernamental que actúa en él es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Sin embargo, su participación es importante al momento de regular a quienes intervienen en dicho mercado (Grupos Financieros).

---

(11) La CNSF es un órgano desconcentrado de la SHCP cuyas funciones son : la inspección y vigilancia de las instituciones y de las sociedades mutualistas de seguros, así como de las demás personas y empresas que determina la Ley sobre la materia.



### **1.2.3. El sector asegurador mexicano (1998 – 2002).**

#### **1.2.3.1 Estructura**

Desde finales de la década de 1980 la globalización ha provocado importantes cambios estructurales en los mercados financieros y México ha dirigido sus políticas hacia modelos orientados al mercado, lo que ha implicado un amplio proceso de liberalización y desregulación en esta área.

En los últimos años el sector asegurador mexicano ha experimentado diversos cambios en su estructura.

Por lo que respecta al período 1998-2002, se han integrado 13 compañías al mercado mexicano, ubicándose al término de 2002, en 81 el número de empresas operantes. (13)

La entrada de nuevas entidades financieras al sector se ha debido a las mejores condiciones para la inversión extranjera que se derivan de diversas modificaciones a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) en 1993 y firmas de Tratados de Libre Comercio (con América del Norte en 1994 y con la Unión Europea) que extienden beneficios para los integrantes.

La apertura del sector asegurador no solamente privilegió una mejora sustancial en las condiciones de entrada a la inversión extranjera, también favoreció una estructura más abierta del sector asegurador, permitiendo la participación en el mercado de nuevas compañías.

Por otra parte, a partir de 1990, año en que se otorgó la autorización del Gobierno Federal para la constitución de Grupos Financieros, se ha constatado una clara tendencia hacia la integración de los distintos servicios prestados por los diversos Intermediarios que participan en la industria de los servicios financieros. El sector asegurador se ha insertado plenamente en este proceso con el objeto de fortalecer la posición de las instituciones de seguros en el mercado, así como elevar su capacidad competitiva al aprovechar la sinergia de pertenecer a un grupo financiero.

En realidad, los cambios en la estructura del sector asegurador se deben más a la integración de compañías con capital extranjero que por aquéllas pertenecientes a grupos financieros.

La liberalización y desregulación de los mercados de seguros en general, ha implicado la necesidad de que las autoridades supervisoras estén al tanto de

---

(13) De estas 81 compañías, una es institución nacional de seguros, dos sociedades mutualistas de seguros y el resto instituciones de seguros privadas. De las 78 instituciones privadas, 11 empresas estaban incorporadas a algún grupo financiero, mientras que 36 presentaban capital mayoritariamente extranjero con autorización para operar como filiales de instituciones financieras del exterior. Adicionalmente, 4 compañías presentaban capital mayoritariamente extranjero al mismo tiempo que pertenecían a algún grupo financiero.

las tendencias de vanguardia en materia de regulación y supervisión en el mundo, además de estar en contacto entre ellos a efecto de establecer estándares de supervisión modernos y uniformes, para minimizar los efectos de eventos contingentes que pudieran alterar la estabilidad de los mercados.

### **1.2.3.2 Comportamiento**

En los últimos años, el sector asegurador ha mostrado elevadas tasas de crecimiento. Al concluir el mes de diciembre de 2002, el monto de la emisión de primas directas del sector asegurador ascendió a 128,883.5 millones de pesos, lo que implica un crecimiento, en términos reales, del 12.1%, superior al del PIB (0.9%) con respecto al año anterior.

La etapa constante de expansión que ha experimentado el sector asegurador se ha visto favorecida tanto por el crecimiento económico sostenido como por la estabilidad en las variables económicas que ha venido registrando nuestro país.

Aunque el presente estudio es acerca de la operación de Daños, sin considerar el ramo de autos, es importante no perder de vista que uno de los factores que ha influido de manera sustancial en los cambios estructurales son el inicio del nuevo sistema de Pensiones y los seguros de salud.

El índice de penetración del sector asegurador se mide como la prima emitida en relación con el Producto Interno Bruto (PIB). Al concluir el mes de diciembre de 2002 alcanzó un valor máximo de 2.0%, que con relación al año anterior fue 0.2 puntos porcentuales mayor.

Avocándonos a la operación de Daños, sin considerar el ramos de autos, el crecimiento real que registra al finalizar 2002 es del 19.3% ubicándose en segundo lugar después de Vida con el 30.1%.

El crecimiento económico y la evolución de las primas del Seguro están íntimamente relacionados. En efecto, las inversiones en el sector de la construcción, la producción y el consumo favorecen al Seguro de no vida mientras que el ingreso real y el patrimonio constituyen las bases del Seguro de vida.

En cuanto a la tendencia, como es usual en el mundo, el crecimiento del sector asegurador supera claramente al de la economía en su conjunto.

No cabe duda que el entorno económico y político influye en el desarrollo del sector asegurador de diversas maneras. Un entorno medianamente estable y la confianza de los clientes en la conservación del valor real en el caso de siniestro, son condiciones necesarias para la compra de productos de Seguro. En este sentido, la disminución de las tasas de inflación en la última década ha favorecido el crecimiento del sector asegurador.

De este modo, se puede observar que el comportamiento del sector asegurador mexicano ha sido muy satisfactorio, ya que ha venido creciendo de manera consistente en términos reales. Dicho crecimiento no sólo ha superado al de la inflación sino que también ha sido superior al ritmo de crecimiento económico, lo cual implica que el sector de seguros haya aumentado su participación dentro de la economía nacional.

En cuanto al papel que juega el sector asegurador como inversionista institucional, es importante mencionar que más del noventa por ciento de la cartera en valores del sector asegurador, se encuentra invertida en instrumentos gubernamentales y privados de tasa fija. Esto indica que el sector asegurador juega un papel preponderante como inversionista de largo plazo. Asimismo, cabe resaltar que el sector asegurador mantiene una política prudencial acorde a la regulación de inversiones.

Si se analiza el crecimiento de cada operación, se puede observar que los seguros de vida, son los que mayor contribución han tenido al crecimiento del mercado total. De hecho, desde 1997, esta operación ha contribuido con más del 3.5%, exceptuando el año de 1998, que por causa del inicio de sus operaciones, los seguros de pensiones derivados de las leyes de seguridad social aportaron más de 13 puntos porcentuales.

Lo anterior es consistente con las tendencias internacionales que muestran una clara correlación entre madurez y una mayor orientación de la cartera hacia los productos de vida.

Aún cuando la operación de vida es la que mayor contribución tiene al crecimiento del mercado total, el hecho de que el porcentaje de cesión sea mayor en la operación de Daños es la razón por la cual se eligió en el presente estudio como materia.

En lo que se refiere a los ramos que integran la operación de daños, se encuentran importantes diferencias en el crecimiento de estos.

Es importante destacar que todas las cifras empleadas en el presente inciso fueron recabadas de los Boletines de Análisis Sectorial que publica la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), así como también del documento descriptivo No. 15: "Evolución del Sector Asegurador Mexicano de 1995 a 2001."

Destaca el hecho de que las primas directas de seguros de responsabilidad civil y riesgos profesionales reportaron un incremento promedio de 11.3% anual. (14)

---

(14) Estos crecimientos se ven influidos por el monto reportado al cierre de 2001, ya que aseguradora Hidalgo comenzó a operar este ramo y registró una prima directa de casi 668 millones de pesos lo que representa más del 22% de los seguros de responsabilidad civil emitidos.

Cabe señalar que en México, la figura de responsabilidad civil y riesgos profesionales no ha sido una práctica regular. Sin embargo, el crecimiento señalado anteriormente pone en evidencia un cambio colectivo importante, al contar con una sociedad más informada y dispuesta a defender sus derechos, lo que ha propiciado en diferentes ámbitos profesionales que los individuos estén optando por protegerse ante eventualidades de esa naturaleza.

Otro ramo que ha presentado importantes crecimientos ha sido el de terremoto, principalmente en los últimos dos años. Por el contrario, los ramos de marítimo y transportes, incendio, agrícola y animales así como diversos, presentaron una disminución.

La composición de cartera del mercado asegurador ha tenido un cambio radical en estos últimos años, anterior a 1998 la participación de los seguros de vida (vida, accidentes y enfermedades así como pensiones) era menor a los seguros de no-vida (daños). Ahora, por el contrario, son las operaciones de los seguros de vida quienes ocupan la mayor parte de la cartera.

Es pertinente resaltar que el principal factor de cambio en la composición de cartera fue la puesta en marcha de los seguros de pensiones a partir del primero de julio de 1997, con lo cual estos seguros en tan sólo seis meses representaron el 3.2% de la emisión total del sector. Por otro lado, estos cambios en la composición se pueden considerar como síntomas satisfactorios ya que, como se mencionó anteriormente, si se analizan las actuales tendencias internacionales, se puede observar que mientras más sano y maduro es un mercado de seguros, más orientada está su cartera hacia los productos de vida, y por el contrario, mientras más incipiente es el mercado, mayor es la participación de los seguros patrimoniales o de daños.

Dentro de la operación de daños, todos los ramos han disminuido su participación respecto a la emisión de prima directa del mercado total, exceptuando responsabilidad civil, sin embargo la tendencia de la participación de éste ha sido decreciente. Por su parte, los ramos de agrícola y terremoto, presentan porcentajes variables, pero se puede percibir una participación constante.

### **Penetración del Seguro en la economía**

La razón resultante de dividir las primas directas entre el Producto Interno Bruto (PIB), mide la penetración del sector asegurador en la economía. En México, este indicador en los últimos años ha registrado un crecimiento sostenido.

En nuestro país existe una falta de desarrollo de la cultura de aseguramiento. Los productos de seguros se perciben como un bien suntuario y es uno de los servicios que primero se dejan de consumir ante una crisis. De manera contraria, al reactivarse la economía la contratación de seguros tiende a incrementarse.



Debido a lo anterior, el nivel de penetración del Seguro en la economía mexicana es aún bajo, sobre todo si lo comparamos con otros países de América Latina y otras economías.

No obstante, la baja penetración promete un elevado potencial de crecimiento, ya que estudios recientes demuestran, que existe una relación positiva entre la prosperidad de un país, medido en PIB *per cápita* (por individuo) y su penetración del Seguro.

Esto se debe en parte, porque el ingreso *per cápita* de los países en vías de desarrollo como México, se sitúa en una área en la que el crecimiento presenta un aumento sobre proporcional de la penetración. De este modo, la penetración del Seguro en la población, medida a través de la evolución de la prima *per cápita*, ha experimentado una tendencia de crecimiento anual sostenido.

### **1.2.3.3 Perspectivas**

El comportamiento del sector asegurador mexicano ha sido más que satisfactorio. Ha venido creciendo de manera estable en términos reales y por encima del crecimiento de la economía nacional, por lo que ha ganado terreno en su participación dentro de ésta. Las políticas de liberalización y desregulación en el mercado de seguros han influido en que la industria en su conjunto sea cada vez más eficiente. Sin embargo, a pesar de que el nivel de penetración del Seguro en la economía ha registrado un crecimiento sostenido, aún es bajo en comparación con otros países de América Latina y del mundo. Esta situación se debe a que la cultura del aseguramiento en México está todavía por desarrollar.

Una de las bases para ayudar a la creación de solidez y dinamismo en el mercado fue el proceso de liberalización, principalmente desde el año 2000, en donde se terminaron por eliminar las restricciones al acceso de operadores extranjeros. La entrada de nuevos participantes extranjeros ha traído como consecuencia un mercado menos concentrado y más competitivo, situación que se refleja en la mínima cantidad de compañías que pueden influir de manera decisiva en el comportamiento general de precios y tarifas en el mercado. Además, el incremento en la competencia ha incentivado la introducción de nuevas tecnologías del Seguro y productos más complejos que buscan adaptarse a las características y condiciones financieras de los clientes.

A partir de las modificaciones realizadas a la legislación en 2002, ya no estará permitido que las nuevas autorizaciones para las compañías operen de manera mixta los seguros de vida y no-vida, y pese a que este tipo de operaciones subsiste, los competidores extranjeros que han entrado como resultado de la liberalización tienden a reproducir en el mercado mexicano lo que hacen en sus mercados de origen y que es la especialización.

En los últimos tres años, la banca-seguros ha empezado a desempeñar un papel muy importante en el mercado mexicano. De hecho, algunas Compañías de Seguros utilizan exclusivamente este canal de distribución como a aquellas

aseguradoras ligadas a grupos financieros que utilizan la infraestructura de las sucursales bancarias para tener mayor acceso a posibles clientes potenciales.

Además, las bajas comisiones de la banca-seguros han permitido que las instituciones puedan acceder a personas con menores niveles de ingresos, vendiendo productos tipo "paquete" que incluyen seguros de vida y coberturas de protección patrimonial. Este tipo de productos son importantes, ya que se cree que el futuro del Seguro en México está relacionado con seguros que combinen la protección de la vida de las personas con componentes de ahorro de mediano y largo plazo.

En lo que respecta a las operaciones de Reaseguro, después de los hechos ocurridos en el año 2001 (actos terroristas, huracanes, etc), no hay que perder de vista que la industria aseguradora mundial tendrá que hacer frente a la difícil situación de una demanda que crece, al mismo tiempo que se reduce la oferta, dando lugar a una mayor presión al alza de los precios. La consecuencia consistirá en el endurecimiento en condiciones y precios, que estará presente en las negociaciones que lleven a cabo Reaseguradores y Compañías de Seguros.

Sin embargo, el efecto del evento para los clientes de la industria aseguradora en México será tangible hasta que se renueven los contratos de la mayoría de los suscriptores de grandes riesgos. El resultado de las negociaciones de la renovación de los contratos automáticos de Reaseguro de daños, será determinante para establecer incrementos en las tarifas en todos los seguros, especialmente en los de daños.

Los problemas estructurales y cíclicos de las aseguradoras afectan la rentabilidad total del sector.

En los últimos 20 años los resultados se vieron influidos por el desarrollo económico. Con la disminución de la inflación y los intereses, el negocio asegurador requiere tener mejores resultados en la parte operativa más que a través de la inversión financiera.

De acuerdo a los comentarios de los autores Jessica Loyola Lescale y Adrián Pérez Barnés en su documento No. 15 "Evolución del sector asegurador Mexicano de 1995 a 2001." (2002) las conclusiones que se pueden obtener sobre la divergencia en la rentabilidad de las compañías aseguradoras que operan en México son que, factores tales como participación en el mercado, tamaño y masa crítica representan elementos cruciales para alcanzar la rentabilidad.

Finalmente como análisis global del sector asegurador mexicano indican que éste se caracteriza por ser un mercado consolidado rápidamente y con una penetración de sus productos en crecimiento, condiciones que posicionan a la industria en un lugar privilegiado en cuanto a posibilidades de crecimiento así como de rentabilidad.

Asimismo, el sector asegurador mexicano, enmarcado por un crecimiento de las primas superior por un amplio margen al de la economía en general, se ha convertido en uno de los segmentos de mayor crecimiento del país y uno de los más dinámicos de toda Latinoamérica.

**1.2.4. Las Compañías de Seguros privadas más grandes en la operación de Daños -sin considerar el ramo de autos- en México.**

Como se mencionó anteriormente se escogió la operación de Daños como materia de estudio.

Es en esta operación donde se analizarán en el capítulo 3 los efectos de la aplicación de los criterios de retención de ISR sobre prima cedida al extranjero.

Como es necesario mostrar el trastorno que las Compañías de Seguros privadas en México sufrieron por esta situación enseguida se presentan las figuras que incluyen las cifras de primas directas de Daños (sin considerar el ramo de Autos) para analizar el porcentaje que las cinco más grandes representan del sector.

Se escogió presentar el período de 1998 a 2002 debido a que aún cuando la modificación a la Ley del ISR para cobrar impuesto en Reaseguro es efectiva a partir del 01 de enero de 1999, se vieron afectadas transacciones de años anteriores.

**Cifras acumuladas por trimestre (miles de pesos) (15)**

**AÑO 1998**

Compañía	Primas directas daños sin autos. (3er. Trim. 1998)
Comercial América	3,119,620
GNP	1,193,446
Inbursa	538,776
Monterrey Aetna	369,182
AIG México	292,889
Resto (34)	2,270,260
Total Privado (39)	7,784,173

Compañía	Primas directas daños sin autos. (4o. Trim. 1998)
Comercial América	4,529,285
GNP	1,850,566
Inbursa	747,835
Monterrey Aetna	508,876
Tepeyac	364,299
Resto (34)	3,244,114
Total Privado (39)	11,244,975

FIGURA No. 3 (16)

(15) Tanto estas cifras como las gráficas con el total por año, fueron extraídas de la información que proporciona la Asociación Mexicana de Instituciones de seguros (AMIS) en sus estadísticas desde 1998 hasta 2002.

(16) Creación propia con base en las estadísticas que publica la AMIS.

## AÑO 1999

Compañía	Primas directas daños sin autos. (1er. Trím. 1999)
Comercial América	838,471
GNP	371,071
Cigna	215,126
Inbursa	181,372
Monterrey Aetna	176,676
Resto (32)	1,102,851
<b>Total Privado (37)</b>	<b>2,885,567</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (2o. Trím. 1999)
Comercial América	2,936,343
GNP	989,762
Inbursa	415,988
Monterrey Aetna	383,596
AIG México	289,191
Resto (35)	2,005,498
<b>Total Privado (40)</b>	<b>7,020,378</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (3er. Trím. 1999)
Comercial América	3,801,799
GNP	1,510,532
Inbursa	610,594
Monterrey Aetna	541,578
AIG México	373,150
Resto (35)	2,886,869
<b>Total Privado (40)</b>	<b>9,724,522</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (4o. Trím. 1999)
Comercial América	5,540,357
GNP	2,318,817
Inbursa	882,115
Monterrey Aetna	760,739
Allianz México	467,070
Resto (34)	3,771,224
<b>Total Privado (39)</b>	<b>13,740,322</b>

## AÑO 2000

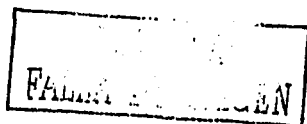
Compañía	Primas directas daños sin autos. (1er. Trím. 2000)
Comercial América	938,818
Allianz México	248,664
Inbursa	215,164
AIG México	201,651
GNP	159,257
Resto (32)	1,025,127
<b>Total Privado (37)</b>	<b>2,788,681</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (2o. Trím. 2000)
Comercial América	3,219,564
GNP	890,107
Inbursa	483,067
Allianz México	374,501
AIG México	371,423
Resto (32)	1,915,314
<b>Total Privado (37)</b>	<b>7,253,976</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (3er. Trím. 2000)
Comercial América	4,255,705
GNP	1,377,781
Inbursa	705,285
Allianz México	516,271
AIG México	443,763
Resto (33)	2,867,337
<b>Total Privado (38)</b>	<b>10,166,142</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (4o. Trím. 2000)
Comercial América	6,043,381
GNP	2,143,620
Inbursa	1,169,082
Allianz México	786,746
AIG México	616,026
Resto (33)	3,905,944
<b>Total Privado (38)</b>	<b>14,664,799</b>

FIGURA No. 3 (cont.)



## AÑO 2001

Compañía	Primas directas daños sin autos. (1er. Trím. 2001)
Comercial América	1,343,985
ACE Seguros	472,093
GNP	334,580
Inbursa	283,440
Allianz México	196,167
Resto (32)	1,220,325
<b>Total Privado (37)</b>	<b>3,850,590</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (2o. Trím. 2001)
Comercial América	4,118,558
GNP	1,090,725
Inbursa	627,403
ACE Seguros	554,264
AIG México	451,216
Resto (33)	2,237,308
<b>Total Privado (38)</b>	<b>9,079,474</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (3er. Trím. 2001)
Comercial América	5,185,954
GNP	1,786,989
Inbursa	1,066,523
ACE Seguros	674,437
AIG México	570,567
Resto (33)	3,380,249
<b>Total Privado (38)</b>	<b>12,664,719</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (4o. Trím. 2001)
Comercial América	6,724,872
GNP	2,655,169
Inbursa	1,751,226
AIG México	1,067,182
ACE Seguros	736,104
Resto (33)	4,551,865
<b>Total Privado (38)</b>	<b>17,486,418</b>

## AÑO 2002

Compañía	Primas directas daños sin autos. (1er. Trím. 2002)
Comercial América	1,441,294
GNP	517,270
ACE Seguros	333,932
Allianz México	265,934
Zurich (Consolidado)	263,860
Resto (33)	1,440,175
<b>Total Privado (38)</b>	<b>4,262,465</b>

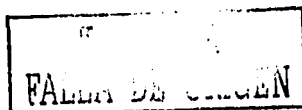
Compañía	Primas directas daños sin autos. (2o. Trím. 2002)
Comercial América	7,435,852
GNP	1,829,466
Inbursa	715,226
ACE Seguros	428,285
Zurich (Consolidado)	423,315
Resto (33)	2,862,833
<b>Total Privado (38)</b>	<b>13,694,977</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (3er. Trím. 2002)
Comercial América	8,530,341
GNP	2,467,885
Inbursa	1,157,000
AIG México	614,325
Zurich (Consolidado)	593,331
Resto (32)	4,269,851
<b>Total Privado (37)</b>	<b>17,632,733</b>

Compañía	Primas directas daños sin autos. (4o. Trím. 2002)
Comercial América	10,243,936
GNP	3,203,089
Inbursa	2,182,584
Zurich (Consolidado)	782,183
AIG México	774,557
Resto (33)	5,858,134
<b>Total Privado (38)</b>	<b>23,044,483</b>

FIGURA No. 3 (cont.)

Las gráficas que a continuación se presentan corresponden a la distribución de la prima total por cada año entre las cinco compañías más grandes y el resto del mercado.



**Gráficas de las cifras anuales (miles de pesos)**

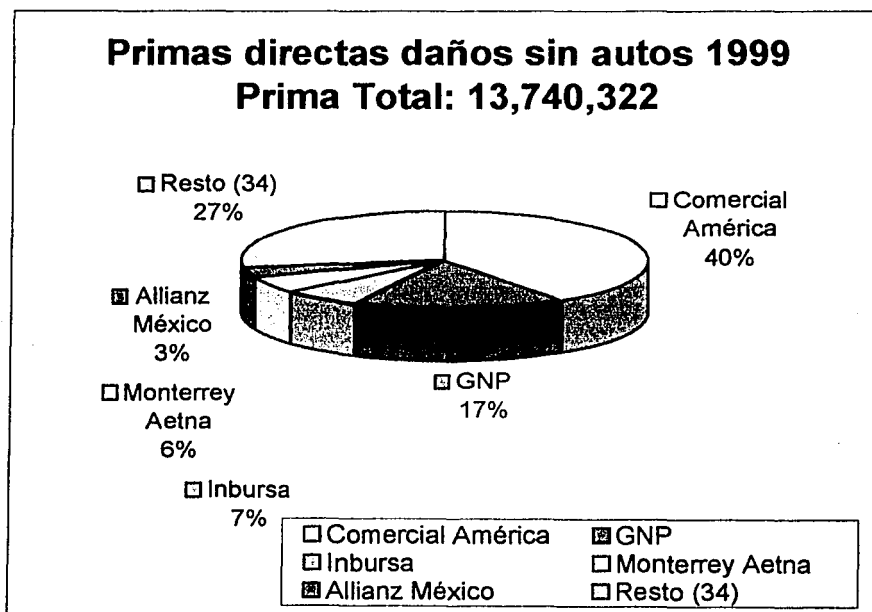
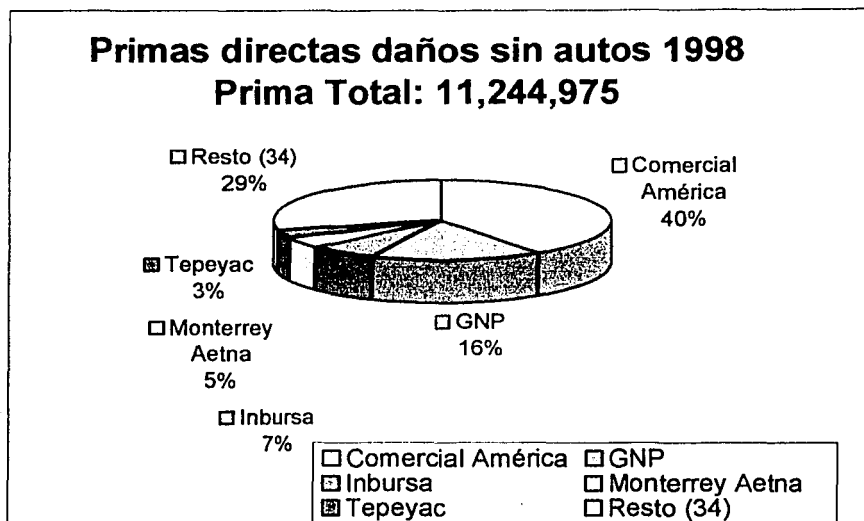
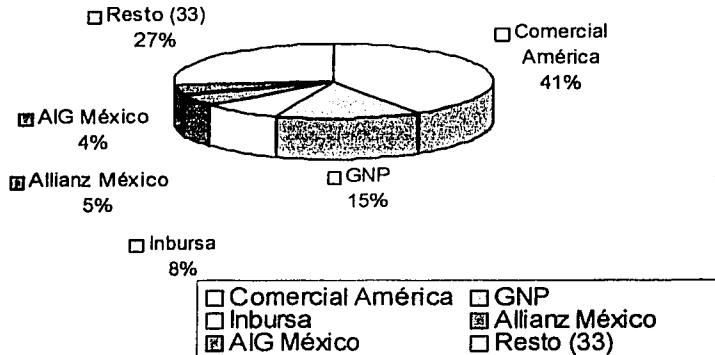


FIGURA No. 4 (17)

(17) Creación propia utilizando la información que proporciona la AMIS en sus estadísticas.

TESIS CON  
 FECHA DE ORIGEN

**Primas directas daños sin autos 2000**  
**Prima Total: 14,664,799**



**Primas directas daños sin autos 2001**  
**Prima Total: 17,486,418**

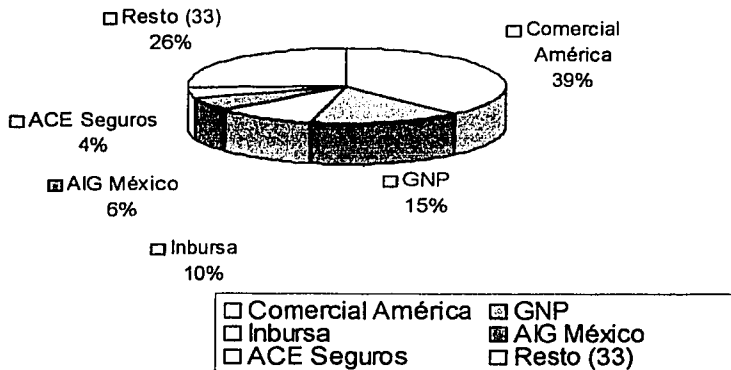


FIGURA No. 4 (cont.)

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## Primas directas daños sin autos 2002 Prima Total: 23,044,483

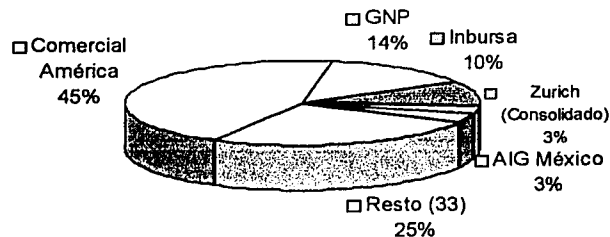


FIGURA No. 4 (cont.)

Analizando las gráficas se desprende lo siguiente:

- Tan solo la compañía más grande: Comercial América, representa un porcentaje en la emisión de primas directas mayor al de todas las compañías que no forman parte de las cinco más grandes.
- Las cinco compañías más grandes del sector privado son representativas del sector pues constituyen el 71, 72, 73, 74 y 75 por ciento del total de primas directas daños sin autos en los años 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002 respectivamente.
- El resultado que arroja analizar los efectos que se producen en una compañía grande por la retención de ISR en Reaseguro se puede generalizar al sector. Esto no sucede porque lo acaecido en una grande se presente de igual forma en una de menor dimensión, se debe a que las cinco compañías más grandes representan el sector.
- Si se considera –como se expondrá a detalle en el capítulo 3- que el número de registros que integra la prima de cada póliza puede ser mayor a uno, y que el número de ramos que manejan las Compañías de Seguros es amplio, se deduce que la cantidad de movimientos contables que representan las primas arriba indicadas es sumamente difícil de controlar.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



De acuerdo a las estadísticas "financiamis" que publica la Asociación Mexicana de Instituciones de seguros se tiene que el porcentaje de cesión de primas durante los años 1999-2002 ha sido 68%, 71%, 75% y 81% respectivamente.

Aplicando estos porcentajes a las primas directas daños sin autos que se expusieron previamente se obtiene la siguiente prima cedida:

<b>Año</b>	<b>Porcentaje de cesión</b>	<b>Prima cedida (en miles de pesos)</b>
1999	68%	\$ 9,343,419
2000	71%	\$10,412,007
2001	75%	\$13,114,814
2002	81%	\$18,666,031

Considerando estas cifras se tiene la siguiente distribución de prima cedida del sector en 2002, desglosada entre las cinco compañías más grandes y el resto.

<b>Primas cedidas 2002 (cifras en miles de pesos)</b>		
<b>Porcentaje</b>	<b>COMPañÍA</b>	<b>TOTAL</b>
45%	Comercial América	8,297,588
14%	GNP	2,594,502
10%	Inbursa	1,767,893
3%	Zurich (Consolidado)	633,568
3%	AIG México	627,391
25%	Resto (33)	4,745,088
100%	Total Privado (38)	18,666,031

Son estas relaciones las que servirán para estimar la cantidad de impuesto que se retiene en Reaseguro de acuerdo a los conceptos que se explicarán en el capítulo 3.

## CAPÍTULO 2: EL REASEGURO Y LOS DIFERENTES MECANISMOS PARA CEDER PRIMA AL EXTRANJERO.

Para abordar adecuadamente el capítulo 3 a continuación se explica qué es el Reaseguro y cómo funciona.

Cuando algunos riesgos tienen un volumen excesivo para ser asumidos por un sólo asegurador o una entidad acumula demasiados que son de escaso volumen, surge la necesidad de mantener un equilibrio. Es por ello que las entidades aseguradoras deben seleccionar muy bien los riesgos que aseguran, a sus asegurados y también mantener una distribución de la cartera razonable, segura y rentable.

Para obtener compensación estadística de los riesgos y homogeneidad cuantitativa de los mismos, la entidad debe asumir sólo una parte de los mismos transfiriendo el resto a otras entidades o compartiéndolos conjuntamente, esto es, utilizando el Reaseguro o el Coaseguro.

Antes de explicar lo que es Coaseguro o Reaseguro, es importante mencionar las definiciones que se encuentran en el artículo 10 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros sobre estos mecanismos:

"...Para los efectos de esta ley se entiende:

- I. Por coaseguro la participación de dos o más empresas de seguros en un mismo riesgo, en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurado;
- II. Por reaseguro, el contrato en virtud del cual una empresa de seguros toma a su cargo total o parcialmente un riesgo ya cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo, ..."

La siguiente definición es la que mejor describe –a mi parecer- el concepto de Reaseguro:

*"El Reaseguro es un mecanismo de transferencia de los riesgos de una empresa a otra, como consecuencia del cual se reduce el compromiso efectivo a cargo de la primera empresa"*(18)

Ahora bien, cuando intervienen dos o más entidades aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo para distribuir los riesgos asumidos por el asegurador directo llamado: abridor, líder, mandatario, etc, existe Coaseguro y en esta forma convencional de participación conjunta de varias empresas cada asegurador responde solamente de la participación asumida, mientras que ante

---

(18) MOLINARO, Luigi. Lecciones de Técnica Actuarial de los seguros contra los Daños. UNAM. Dirección General de Publicaciones., México, 1976. p.138.

el asegurado, el Reaseguro responde por todo el riesgo, aunque (ocurrido el siniestro) se puede recobrar la participación. (19)

Existen varias razones por las cuales el asegurador directo necesita del Reaseguro, sin embargo, sólo se citarán siete por considerarse las principales:

1. El Reaseguro limita en la mayor medida posible las fluctuaciones anuales de la siniestralidad que ha de soportar por cuenta propia la Cedente.
2. Reduce la probabilidad de ruina del asegurador directo mediante la suscripción a Reaseguro de riesgos catastróficos.
3. Estabiliza el balance del asegurador directo, asumiendo en parte riesgos fortuitos, riesgos de cambios y riesgos de error.
4. El asegurador directo puede homogeneizar la cartera, reasegurando los riesgos de grandes sumas o de un elevado grado de exposición.
5. Aumenta la capacidad de suscripción del asegurador directo, asumiendo proporciones del riesgo y poniendo a disposición parte de las reservas necesarias.
6. Incrementa el capital propio disponible del asegurador directo, liberando capital propio ligado al riesgo.
7. Eleva la eficiencia de la actividad empresarial del asegurador directo, asistiéndole con servicios como:
  - a. Informaciones técnicas procedentes de todo el mundo.
  - b. Análisis y evaluaciones de riesgos especiales.
  - c. Asesoramiento en la prevención de siniestros.
  - d. Asistencia en la liquidación de siniestros.
  - e. Realización de tareas actuariales.
  - f. Capacitación profesional de colaboradores.
  - g. Ayudas en las inversiones de capital y en la búsqueda de directivos, así como de socios cooperadores o de posibilidades de fusiones.

## **2.1 Reaseguro, naturaleza y función**

### **2.1.1 Conceptos generales del contrato de Reaseguro.**

Todos los actos de la vida tienen un contenido jurídico. Algunos se delinear perfectamente y el derecho los recoge para estructurarlos en su forma y consecuencias y los va encasillando, creando instituciones jurídicas concretas.

El Reaseguro es en principio un contrato y de esta naturaleza se desprenden todas las consecuencias, legales y técnicas, que le son inherentes.

---

(19) Además existe la retrocesión que es recurrir a sucesivos reaseguros donde se puede retroceder ya sea la totalidad del porcentaje asumido en el riesgo o bien parte del mismo. El Reasegurador (retrocesor) cede la totalidad o parte del riesgo que asumió en Reaseguro a otro Reasegurador (retrocesionario).

Un contrato es una institución jurídica que se forma del acuerdo de dos o más voluntades que se establece sobre un objeto y del cual resultan derechos y obligaciones para las partes.

De acuerdo al Código Civil para el Distrito Federal en sus artículos 1792, 1793 y 1794 los contratos son:

"Art. 1792. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.

Art. 1793. Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.

Art. 1794. Para la existencia del contrato se requiere:

- I. Consentimiento;
- II. Objeto que pueda ser materia del contrato."

Así el Reaseguro se puede definir jurídicamente como el *"contrato por el que un asegurador toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo ya cubierto por otro asegurador, sin que se altere lo convenido entre éste y el asegurado"* (20)

A partir de este concepto las partes que pueden celebrar un contrato de Reaseguro son: por un lado el Reasegurador que ofrece su experiencia y su solvencia para el respaldo necesario y por la otra, una Cedente que tiene necesidad de descargarse de parte de los riesgos asumidos o de la posibilidad de una desviación en la siniestralidad esperada.

El objeto del contrato es la cobertura de los riesgos cedidos o de la eventual desviación de la siniestralidad esperada y consecuentemente, la tranquilidad para la Cedente de saberse protegida y evitarse un problema patrimonial que ponga en peligro su existencia. Existen varios tipos de Reaseguro que pueden ser objeto del contrato, y que pueden clasificarse de dos maneras principales:

- **Proporcional:** Cuya característica primordial es que el Reaseguro participa en los riesgos, en las primas y en los siniestros, en la misma proporción que participa sobre la suma asegurada.
- **No proporcional:** Cuya característica es que la compañía de Reaseguro se compromete con la Cedente a pagar los siniestros por encima de una cantidad acordada que corre a cargo de ella y que se llama prioridad; Entonces el Reasegurador cubre por encima de esa cantidad hasta un límite máximo llamado cobertura. En este tipo de Reaseguro, como su nombre lo indica, se llama no proporcional, porque el asegurador no participa de una manera proporcional, ni de la prima, ni

---

(20) PALOMAR DE MIGUEL, Juan. Op.cit. p.1139.

del siniestro, ni de la suma asegurada, sino que por esta cobertura el Reasegurador cobra una prima que se conviene en el momento de la celebración del contrato.

Ambas coberturas, ya sea proporcional o no proporcional, pueden otorgarse por parte del Reasegurador de dos maneras:

- **Facultativa:** Esta es la forma más primitiva y sencilla de practicar el Reaseguro. En esta modalidad el Reaseguro es ofrecido en forma individual, o sea riesgo por riesgo, y el Reaseguro tiene la facultad de aceptar o declinar la oferta. El Reaseguro Facultativo generalmente se practica de una manera proporcional. Sin embargo, con las nuevas corrientes del Reaseguro en el ámbito internacional y las necesidades de los mercados, cada vez se hacen más extensiva la utilización de coberturas no proporcionales en Facultativo.
- **Automática:** Ante la enorme carga administrativa que representa el manejar las cesiones con el sistema de Reaseguro Facultativo, se puede otorgar a las empresas de seguros la facultad de suscribir riesgos y cederlos en forma automática al Reasegurador, en los términos y bajo las condiciones que se convenga por las partes en el clausulado correspondiente.

En las coberturas automáticas la Cedente conviene en ceder y el Reasegurador se obliga a aceptar, un porcentaje sobre todos los riesgos suscritos por aquella.

Este tipo de coberturas automáticas determina la aplicación máxima del principio de buena fe, pues el Reasegurador deposita su confianza absoluta en la Cedente quien suscribirá riesgos y los cederá al contraído Reaseguro automático a su libre albedrío.

Por esta razón se señalan como requisitos para el otorgamiento de una cobertura automática lo siguiente:

- Debe existir un volumen considerable de riesgos similares de un mismo ramo.
- La empresa aseguradora debe contar con experiencia previa en la suscripción de este tipo de riesgos.
- La cartera del ramo debe presentar ciertas características de homogeneidad.
- Las cesiones se llevarán a cabo bajo los términos y las condiciones originales; es decir, las que la compañía Cedente contrate con su asegurado, y el Reasegurador seguirá la suerte de la Cedente en la cartera suscrita por ella.

Se puede considerar que son cinco los principios que se desprenden de las características particulares de los contratos de Reaseguro y a continuación se enuncian cuáles son:

- **La comunidad de suerte** es el principio por el cual la reaseguradora se obliga a correr la suerte de la Cedente en la medida de su participación en el riesgo. Se atenderá a lo que ella decida en cuanto a las coberturas y al tratamiento de los posibles siniestros que ocurran. El Reasegurador sólo tendrá como recurso alguna revisión posterior de la documentación de la Cedente pero, mientras tanto, deja en manos de aquella la gestión completa de los riesgos y, en su caso, la liquidación de los siniestros. El Reasegurador sólo tendrá que liquidar lo que le corresponde.

- **La ubérrima buena fe** es un principio íntimamente ligado con el anterior. Es cierto que en todos los contratos está contenido un espíritu de buena fe donde las partes celebran los contratos para apegarse a ellos, no incumplirlos, es decir, poniendo lo mejor de sí mismos para satisfacer los derechos y obligaciones que les corresponden.

Sin embargo, en el caso específico de un contrato de Reaseguro, es la Cedente quien tiene en sus manos el manejo del mismo y es ella quien sólo notificará al Reasegurador en qué medida se obligó y cuanto ganó o perdió, es decir, el Reasegurador descansa en la buena fe suprema inspirada en la confianza que deposita en las Cedentes.

- **Ausencia de relación jurídica entre el Reasegurador y el asegurado:** El Reaseguro es un contrato automático e independiente, esto implica que se crea una nueva relación jurídica entre la Cedente y el Reasegurador y, aún cuando el contrato de Seguro directo representa la medida de la obligación del Reasegurador, los derechos y obligaciones de las partes tienen un nuevo origen y una causa diferente. La consecuencia es que no existe ninguna relación jurídica entre el asegurado y el Reasegurador y será la empresa de seguros la única responsable por las obligaciones frente al asegurado.

Esto se encuentra especificado en el artículo 18 de la Ley sobre el Contrato de Seguro:

"... Aun cuando la empresa se reasegure contra los riesgos que hubiere asegurado, seguirá siendo la única responsable respecto al asegurado."

- **El contrato de Seguro directo determina la medida de la obligación del Reasegurador:** Este principio es el único contacto entre los dos contratos y es el límite al principio de la comunidad de suerte, pues la Cedente no puede obligar al Reasegurador más allá de las estipulaciones del contrato de Seguro original, y dentro del contrato de Reaseguro, cualquier violación a este principio hace que el Reasegurador pierda la confianza y eventualmente, ejerce su derecho de cancelar anticipadamente el contrato.

- **El Reaseguro es un contrato internacional por esencia:** La razón de su existencia es servir como medio idóneo para lograr la dispersión de los riesgos en el espacio, función que se logra gracias a la posibilidad de dividirlos en numerosas participaciones que pueden cederse a empresas en cualquier parte del mundo.

**Esta característica de internacionalidad presenta la dificultad de establecer leyes concretas en un país para regular el Reaseguro y actualmente las reglas que se aplican emergen de los usos y costumbres internacionales.**

### 2.1.2 Clasificación jurídica del contrato de Reaseguro

Por ser el Reaseguro un contrato y como tal, una institución jurídica que se forma del acuerdo de dos o más voluntades, es importante enunciar su clasificación:

**Es un contrato mercantil :** Por la materia que regula y que es de la misma naturaleza que el contrato de seguros. Además es mercantil en México porque las empresas de seguros y reaseguros deben constituirse como sociedades anónimas, lo que le confiere lo "mercantil" al acto.

**Contrato innominado o atípico:** Conforme al derecho mexicano, tiene una especial denominación pero carece de un reglamento particular y específico.

**Contrato bilateral:** Hace nacer obligaciones y derechos recíprocos a las partes.

**Contrato oneroso:** Se estipulan provechos y gravámenes recíprocos para las partes.

**Contrato conmutativo:** Ambas partes conocen desde el principio la medida de sus derechos y obligaciones; El Reasegurador brinda la protección al hacerse cargo de los riesgos cedidos y la Cedente corresponde con el pago de las primas en contraprestación por la tranquilidad de no verse afectado patrimonialmente.

**Contrato consensual:** Se perfecciona con el simple acuerdo de voluntades si no se requiere de ninguna formalidad expresa.

**Contrato principal:** Tiene vigencia en sí mismo y no necesita de ningún otro acto que lo refuerce. Aunque se podría suponer que depende del contrato de Seguro directo, es un contrato independiente y autónomo pues la póliza de Seguro solo determina en cierta forma la medida de las obligaciones.

**Contrato de tracto sucesivo:** El contrato no concluye al perfeccionarse sino que las partes se siguen haciendo procedente continuas durante toda la vigencia del contrato.

De igual forma se puede observar en el apéndice A, las cláusulas más importantes de un contrato de Reaseguro y que en la práctica internacional son más o menos las mismas.

De los incisos previos destaca lo importante que el Reaseguro es para el Seguro y por ende también para la sociedad.

## 2.2 Clasificación técnica de las operaciones de Reaseguro

La operación del Reaseguro es un contrato donde el Reasegurador toma a su cargo los riesgos de la Cedente, en una proporción de las obligaciones de ésta frente a su cliente, de una manera autónoma e independiente, y por lo cual recibe la parte alícuota, es decir proporcional, de las primas correspondientes a los riesgos asumidos, o bien cubre a la Cedente resarciéndole, en su caso, por las desviaciones de la siniestralidad esperada, cobrándose una prima convenida a la celebración del contrato.

En la industria aseguradora, al hablar del contrato de Reaseguro, se entiende que se refiere al contrato automático u obligatorio (es el Seguro contractual para carteras enteras) para diferenciarlo del Reaseguro Facultativo (que es el Reaseguro de riesgos individuales).

A continuación se presenta la figura No. 5 con la clasificación técnica de las operaciones de Reaseguro.

### CLASIFICACIÓN TÉCNICA DEL REASEGURO

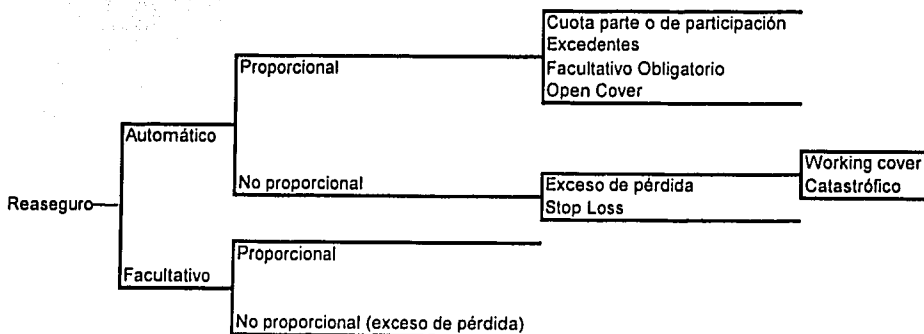


FIGURA No. 5 (21)

### 2.2.1 Reaseguro proporcional

En el Reaseguro proporcional, primas y siniestros se reparten entre el asegurador directo y el Reasegurador en una relación fijada contractualmente.

(21) Creación propia con base en el Manual Reaseguro, México, Reaseguradora Patria, 1996.



Según el tipo de contrato, esta relación es idéntica para todos los riesgos bajo un mismo contrato (Reaseguro de cuota parte), o la relación puede variar de un riesgo a otro (otras modalidades de Reaseguro proporcional).

Con una participación del Reasegurador de, por ejemplo un 90% en un riesgo y una retención del asegurador directo del 10%, primas y siniestros se reparten en esa relación, es decir, proporcionalmente a los correspondientes compromisos.

El precio del Reaseguro proporcional se expresa en la denominada comisión de Reaseguro. Originalmente, el objeto de esta comisión era compensar al asegurador directo por los gastos de administración que al Reasegurador no se le producen en la misma medida.

Lo anterior se debe a que una Compañía Reaseguradora no tiene la misma estructura y necesidades que una Cedente.

Entre los gastos previamente mencionados, cabe citar las comisiones de agentes, gastos administrativos internos y de liquidación de siniestros, aunque se excluyen los gastos de peritaje y de litigios.

Sin embargo y debido a la actual pugna competitiva de los aseguradores directos, el nivel de las tasas de prima es frecuentemente insuficiente: la prima original que queda tras deducción de los gastos de administración del asegurador directo ya no alcanza para pagar los siniestros.

Por esta razón, los Reaseguradores están adoptando cada vez más la decisión de devolver al asegurador directo como comisión de Reaseguro únicamente aquella parte de la prima original que no ha sido consumida por los siniestros.

Así las comisiones de Reaseguro se orientan cada vez más a criterios comerciales y no consideran los gastos efectivos del asegurador directo. Por regla general, esta comisión se define contractualmente como un porcentaje de la prima original.

En realidad, el hecho de que las comisiones obedezcan actualmente a criterios comerciales sustenta aún más los argumentos que se expondrán en el capítulo 3 relativos a la retención de impuesto en Reaseguro.

La característica fundamental de proporcionalidad es que el Reasegurador participa en las primas y eventuales siniestros en la misma proporción que participa en la suma asegurada.

En el siguiente ejemplo con la distribución de dos riesgos, se puede observar la característica de proporcionalidad.

### Ejemplo

Concepto	Expresión
Suma asegurada por la cedente	\$ 10,000,000
Primas pagadas por el asegurado	\$ 15,000
Siniestro ocurrido	\$ 40,000
Participación del reasegurador	20%
Suma reasegurada	\$ 2,000,000
Prima del Reasegurador	\$ 3,000
Siniestro a cargo del reasegurador	\$ 8,000

Concepto	Expresión
Suma asegurada por la cedente	\$ 6,000,000
Primas pagadas por el asegurado	\$ 5,000
Siniestro ocurrido	\$ 20,000
Participación del reasegurador	5%
Suma reasegurada	\$ 300,000
Prima del Reasegurador	\$ 250
Siniestro a cargo del reasegurador	\$ 1,000

FIGURA No. 6 (22)

El caso de Reaseguro Facultativo proporcional se manejará por separado.

#### 2.2.1.1 Reaseguro automático proporcional

Bajo el Reaseguro automático, la compañía Cedente tiene la facultad de ceder y el Reasegurador se obliga a aceptar un porcentaje determinado sobre todos los riesgos que se cedan al contrato automático en cuestión.

Por tanto, el Reasegurador no puede denegar la cobertura para riesgos individuales que cumplan con las características establecidas, así como tampoco el asegurador directo puede decidir no ceder tales riesgos al Reasegurador. Por regla general, el contrato de Reaseguro obligatorio se podría cancelar anualmente.

El Reaseguro automático surge de la necesidad de ahorrar el costo administrativo que representa el enorme papeleo y trabajo de ofrecer un sinnúmero de riesgos en forma individual durante un ejercicio.

Este Reaseguro automático (también llamado obligatorio) es el Seguro contractual para carteras enteras.

#### Formulación de un contrato de Reaseguro automático

Para formular un contrato de Reaseguro automático, es indispensable reunir una serie de requisitos técnicos, entre los que destacan:

---

(22) Creación propia con base en el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.

- Debe existir un volumen de riesgos similares, con el objeto de que la cifra en primas represente un monto similar al límite máximo de responsabilidad del contrato. Para que exista un equilibrio es fundamentalmente necesario una relación entre el alimento de primas esperado para un ejercicio y el límite máximo de responsabilidad por un riesgo. (ver la figura No. 8)
- La empresa aseguradora debe contar con una experiencia de su cartera.
- La cartera debe ser cualitativamente homogénea.
- Las cesiones se efectúan bajo términos y condiciones originales, siguiendo el Reasegurador en todo momento la suerte de la Cedente.

### Equilibrio

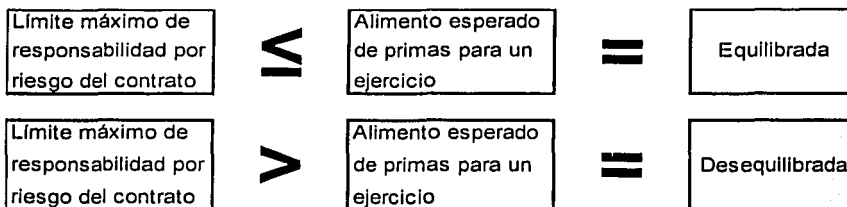


FIGURA No. 7 (23)

Los factores determinantes en la negociación de un contrato automático son:

- La situación del mercado local.
- La situación del mercado internacional de Reaseguro.
- Los resultados de un contrato.
- El tipo de contrato.

Uno de los aspectos más importantes en la negociación de los contratos automáticos es la comisión de Reaseguro. Esta comisión constituye en esencia un reembolso del Reasegurador para el reasegurado como compensación a los gastos de operación que éste último erogó para obtener y tramitar una póliza de seguros.

Esta comisión podría tomar la forma de una comisión fija o comisión escalonada, o bien combinada con una comisión sobre utilidades. Estas dos últimas formas tienen ventajas dependiendo de las condiciones que se están dando.

---

(23) Creación propia con base en el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.

### **Comisión fija:**

Esta comisión es pagadera cuando el índice de siniestralidad es inferior a un porcentaje determinado.

Ejemplo: Comisión adicional del 3% cuando la siniestralidad sea menor al 25%

### **Comisión escalonada:**

El propósito fundamental de la comisión escalonada es ajustar la comisión de Reaseguro de acuerdo con la siniestralidad del año en cuestión y bajo una fórmula preestablecida.

Ejemplo: Comisión adicional del 3% cuando la siniestralidad sea menor al 25%, 6% si es menor al 20% y 10% si es menor al 10%

Es muy importante dejar en claro desde el principio los siguientes dos puntos:

1. La comisión provisional durante la vigencia del contrato
2. La definición sobre "Siniestralidad"

### **Comisión sobre utilidades:**

La comisión sobre utilidades es un premio para la Cedente por los buenos resultados que producen sus contratos, derivados de una buena suscripción.

A diferencia de la comisión escalonada, contiene un factor adicional, que es el reconocimiento de cierto porcentaje como gastos del Reasegurador. Se otorga únicamente cuando el estado de resultados de un contrato haya tenido ganancias.

### **Ejemplo:**

El estado de resultados se obtiene de la forma que a continuación se indica, y cuando los ingresos (+) son mayores que los egresos (-), entonces la contribución del Reasegurador a la Cedente por concepto de comisión sobre utilidades se calcula multiplicando el porcentaje de la comisión por el saldo actual pero sólo si fuere positivo.

- (+) Primas cedidas
- (-) Reserva para riesgos en curso (reserva retenida)
- (+) Reserva liberada (reserva retenida del año anterior)
- (+) Reserva de siniestros pendientes de liquidación del ejercicio preCedente
- (-) Reserva de siniestros pendientes de liquidación del ejercicio actual
- (-) Comisión básica
- (-) Gastos de administración del Reasegurador a la tasa indicada en el contrato (sobre prima suscrita)
- (-) Saldo negativo del ejercicio anterior si lo hubiere

**SALDO ACTUAL**

Por lo que respecta a los contratos con exposición catastrófica, en la actualidad es común que no haya **comisión sobre utilidades** provenientes de riesgos catastróficos, ya que es ilógico obtener una utilidad en estos casos. Más bien, el propósito es el de acumular fondos de reservas durante años y tener suficiente para cuando ocurra el evento.

## **CONTRATOS DE REASEGURO AUTOMÁTICO PROPORCIONAL**

Los contratos de Reaseguro automático proporcional son los siguientes:

- Cuota parte o de participación
- Excedente (s)
- Facultativo Obligatorio
- Open Cover

## **CONTRATO CUOTA PARTE O DE PARTICIPACIÓN**

En el Reaseguro de cuota parte, el Reasegurador asume un porcentaje fijo (igual a cuota) de todas las pólizas de Seguro que un asegurador directo (Compañía de Seguros / Cedente) ha suscrito o canalizado en un ramo o en ramos particulares definidos en el contrato. Esta cuota determinará la distribución entre el asegurador directo y el Reasegurador, de las primas y siniestros.

El límite de responsabilidad del contrato equivale a la capacidad contractual, es decir, el monto máximo de suma asegurada que puede ser alimentado al mismo por riesgo.

Cuando se agota la capacidad contractual y no existe contrato adicional, es necesario colocar el resto (exceso) facultativamente, ya que no es recomendable manejarlo a retención pura.

Nomenclatura usual: **CP (x - y)**

X= retención de la Cedente

Y= proporción cedida a Reaseguro, donde  $x + y = 100\%$

A continuación se presenta un ejemplo con una retención del 20% por parte de la Cedente.

<b>Ejemplo:</b>				
<i>Tipo de contrato:</i>	<i>Cuota parte (20-80)</i>			
<i>Límite de responsabilidad:</i>	5,000,000.00			
<i>Participación cedente (retención):</i>	1,000,000.00			
<i>Participación del Reasegurador:</i>	4,000,000.00			
	Suma asegurada*	(Porcentaje de la suma asegurada)	Prima *	Siniestro*
Riesgo 1	3,500,000.00	100.00%	10,000.00	1,800.00
Riesgo 2	5,000,000.00	100.00%	13,500.00	1,000.00
Riesgo 3	7,000,000.00	100.00%	15,000.00	-
Retención Riesgo 1	700,000.00	20.00%	2,000.00	360.00
Cuota parte Riesgo 1	2,800,000.00	80.00%	8,000.00	1,440.00
Facultativo Riesgo 1	-	-	-	-
Retención Riesgo 2	1,000,000.00	20.00%	2,700.00	200.00
Cuota parte Riesgo 2	4,000,000.00	80.00%	10,800.00	800.00
Facultativo Riesgo 2	-	-	-	-
Retención Riesgo 3	1,000,000.00	14.29%	2,142.86	-
Cuota parte Riesgo 3	4,000,000.00	57.14%	8,571.43	-
Facultativo Riesgo 3	2,000,000.00	28.57%	4,285.71	-

FIGURA No. 8 (24)

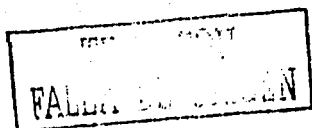
En la gráfica de este contrato que a continuación se presenta, puede observarse que la cantidad del riesgo que la Cedente retiene por su propia cuenta se incluye dentro del mismo (Contrato de participación).

La capacidad del contrato es de cinco millones por lo que en el caso del tercer riesgo, los dos millones que exceden la capacidad contractual se colocan facultativamente.

Lo anterior suponiendo que no existe ningún contrato adicional, ya que es arriesgado manejarlo a retención pura.

En este tipo de contratos, en todo momento la Cedente y el Reasegurador están corriendo la misma suerte.

(24) Creación propia con base en el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.



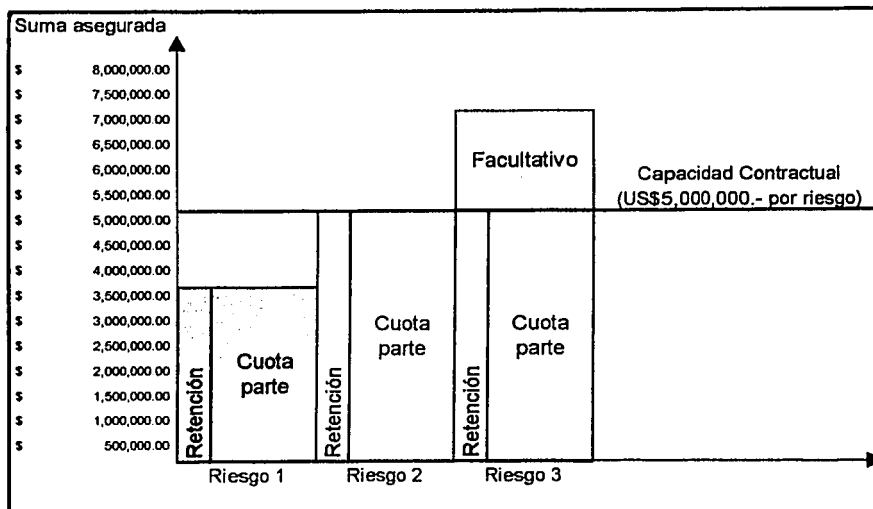


FIGURA No. 9 (25)

Los contratos cuota parte son recomendables cuando:

- La cartera de una Cedente está apenas desarrollándose y su capacidad de retención es pequeña.
- Cuando son compañías jóvenes o que se inician en un nuevo o nuevos ramos de Seguro. Puesto que todavía carecen de experiencia, tienen a menudo dificultades en la determinación de la prima correcta. Con el Reaseguro de cuota parte, el Reasegurador asume el riesgo de una posible estimación errónea.
- La Cedente entra a una nueva clase de negocios o a un territorio nuevo (desconocido en sus prácticas y experiencia).
- El ramo permite establecer una homogeneidad, bien sea por la clase de riesgos y/o por las sumas aseguradas.
- Cuando las carteras son bastante pequeñas aunque las sumas aseguradas no sean homogéneas.

De otro lado, es eficaz también en los casos en que no forzosamente habría sido precisa una protección de Reaseguro, lo que reduce, tal vez innecesariamente, la ganancia del asegurador directo.

(25) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro" así como el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CONTRATOS CUOTA PARTE

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Reasegurador comparte totalmente los resultados con la Cedente y viceversa.</li> <li>• La administración es simple.</li> <li>• Resulta fácil estimar las consecuencias de un aumento o una disminución en la retención de la Cedente.</li> <li>• Esta modalidad de Reaseguro es sencilla de manejar y ahorra costos.</li> <li>• El Reaseguro de cuota parte encuentra buena aplicación cuando se quieren mantener dentro de ciertos límites los riesgos de fluctuaciones inesperadas y riesgos de cambios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es un método antiselectivo, la Cedente no tiene la posibilidad de variar su retención dependiendo de la calidad de los riesgos.</li> <li>• La Cedente transfiere una porción demasiado grande de su ingreso de primas.</li> <li>• El límite de responsabilidad que se puede manejar es considerablemente más pequeño que en un sistema de excedentes.</li> <li>• En los países con alto índice inflacionario, el financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos a los Reaseguradores.</li> <li>• No tiene en cuenta las diversas necesidades de Reaseguro, ya que la Cedente no puede seleccionar los riesgos en los cuales desee retener mayor porcentaje.</li> </ul>

### REASEGURO DE EXCEDENTE DE SUMAS (riesgo por riesgo)

A diferencia del contrato de cuota parte, en el Reaseguro de excedente de sumas, el Reasegurador no participa en todos los riesgos, sino que el asegurador directo retiene todos los riesgos hasta un determinado importe de responsabilidad. Ambos contratos operan riesgo por riesgo.

La retención máxima puede fijarse de manera diferente según el tipo de riesgo. Los importes de responsabilidad que superan el máximo los cubre el Reasegurador hasta un límite preestablecido.

El contrato de excedente de sumas es un medio excelente para conferir equilibrio (homogeneidad) a la cartera del asegurador directo y, de este modo, limitar las exposiciones excesivas. Puesto que el nivel de la retención depende de la clase de riesgo y de la siniestralidad esperada, este tipo de contrato



permite al asegurador directo compatibilizar en todo momento el riesgo asumido con sus posibilidades financieras.

La obligación de aceptación por parte del Reasegurador se limita en importe mediante los denominados excedentes, definidos por un determinado número de máximos.

De la repartición entre retención y cesión al Reaseguro resulta un coeficiente por riesgo reasegurado, el cual determina la repartición, entre el asegurador directo y el Reasegurador, de la responsabilidad de las primas y de todos los siniestros.

La desventaja es que el manejo de este tipo de contrato es complicado y por consiguiente, su administración es cara si no se dispone de soporte informático adecuado.

Nomenclatura usual: 1Exc (YL), 2Exc (YL), 3Exc (YL), 4Exc (YL), etc, donde YL es el número de líneas o plenos de retención.

Una línea puede representar como en los siguientes dos ejemplos: US\$200,000.- (como valor máximo) y la capacidad del contrato estará representada por 10 líneas: US\$2,000,000.-

### Ejemplo 1:

Tipo de contrato:		Excedente 10L			
Valor máximo por línea/pleno de retención/máximo		USD 200,000.00			
Capacidad máxima del contrato		USD 2,000,000.00			
	Suma asegurada	(Porcentaje de la suma asegurada)	Prima	Siniestro	Retención
Riesgo 1 \$	1,000,000.00		\$ 5,500.00	\$ 15,000.00	\$ 100,000.00
Riesgo 2 \$	1,500,000.00		\$ 6,200.00	\$ 12,500.00	\$ 100,000.00
Riesgo 3 \$	5,000,000.00		\$ 12,000.00	\$ 17,000.00	\$ 100,000.00
Retención Riesgo 1 \$	100,000.00	10.00%	\$ 550.00	\$ 1,500.00	
Excedente Riesgo 1 \$	900,000.00	90.00%	\$ 4,950.00	\$ 13,500.00	
Facultativo Riesgo 1 \$	-	0.00%	\$ -	\$ -	
Retención Riesgo 2 \$	100,000.00	6.67%	\$ 413.33	\$ 833.33	
Excedente Riesgo 2 \$	1,000,000.00	66.67%	\$ 4,133.33	\$ 8,333.33	
Facultativo Riesgo 2 \$	400,000.00	26.67%	\$ 1,653.33	\$ 3,333.33	
Retención Riesgo 3 \$	100,000.00	2.00%	\$ 240.00	\$ 340.00	
Excedente Riesgo 3 \$	1,000,000.00	20.00%	\$ 2,400.00	\$ 3,400.00	
Facultativo Riesgo 3 \$	3,900,000.00	78.00%	\$ 9,360.00	\$ 13,260.00	

FIGURA No. 10 -- a (26)

En el ejemplo anterior se observó la decisión de la Cedente de retener el mismo monto en diferentes riesgos. Esto es lo que comúnmente suele

(26) Creación propia con base en el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.

utilizarse ya que facilita tanto el uso como el correcto registro. Es lo más práctico.

No obstante lo anterior, la teoría indica que es posible retener diferentes montos de cada riesgo siempre y cuando no sobrepase el valor máximo de línea previamente establecido o no se pueda justificar ante el Reasegurador.

Para visualizar el comentario anterior enseguida otro ejemplo:

### **Ejemplo 2:**

Tipo de contrato		Excedente 10L					
Valor máximo por línea/pleno de retención/máximo		USD 200,000,000					
Capacidad máxima del contrato		USD 2,000,000,000					
	Suma asegurada	(Porcentaje de la suma asegurada)	Prima	Siniestro	Retención		
Riesgo1	\$ 1,000,000,000		\$ 550,000	\$ 150,000	\$	100,000	
Riesgo2	\$ 1,500,000,000		\$ 620,000	\$ 125,000	\$	175,000	
Riesgo3	\$ 500,000,000		\$ 120,000	\$ 170,000	\$	200,000	
Retención Riesgo 1	\$ 100,000,000	1000%	\$ 55,000	\$ 15,000			
Excedente Riesgo 1	\$ 900,000,000	9000%	\$ 495,000	\$ 135,000			
Facultativo Riesgo 1	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -			
Retención Riesgo 2	\$ 175,000,000	1167%	\$ 72,333	\$ 14,583			
Excedente Riesgo 2	\$ 1,325,000,000	8833%	\$ 547,667	\$ 110,417			
Facultativo Riesgo 2	\$ -	0.00%	\$ -	\$ -			
Retención Riesgo 3	\$ 200,000,000	400%	\$ 48,000	\$ 68,000			
Excedente Riesgo 3	\$ 2,000,000,000	4000%	\$ 480,000	\$ 680,000			
Facultativo Riesgo 3	\$ 2,800,000,000	5600%	\$ 672,000	\$ 952,000			

FIGURA No. 10 - b

El contrato de excedentes es el más utilizado en la actualidad y se considera como el más perfecto desde el punto de vista técnico.

En este contrato se establecen dos límites:

- El límite máximo de responsabilidad por riesgo del contrato.
- El límite máximo de plenos que la Cedente podrá canalizar bajo tratado.

Con la estructura que presentan los contratos de excedentes, se permite fijar un sistema de autoprotección, pues la Cedente sólo puede ceder al contrato como máximo – en un riesgo – la cantidad que resulte de multiplicar el valor de su retención (sin exceder de lo pactado en el contrato) por el número de líneas o plenos también pactados.

En las siguientes gráficas se podrá observar la representación de cada uno de los ejemplos para una mejor comprensión del concepto y además de lo que se necesita colocar facultativamente cuando la capacidad contractual se agota.

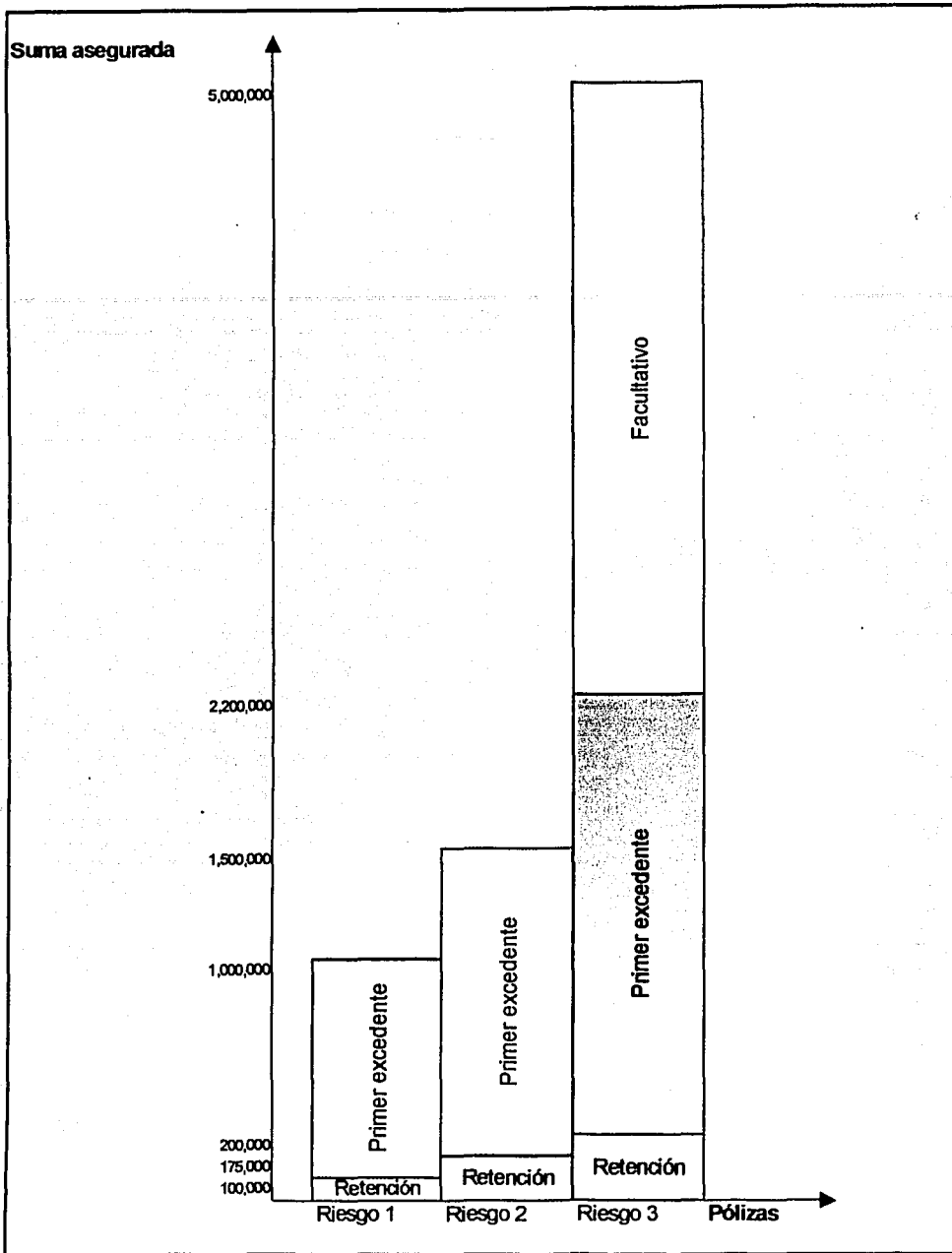


FIGURA No. 11 - a (27)

(27) Creación propia.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

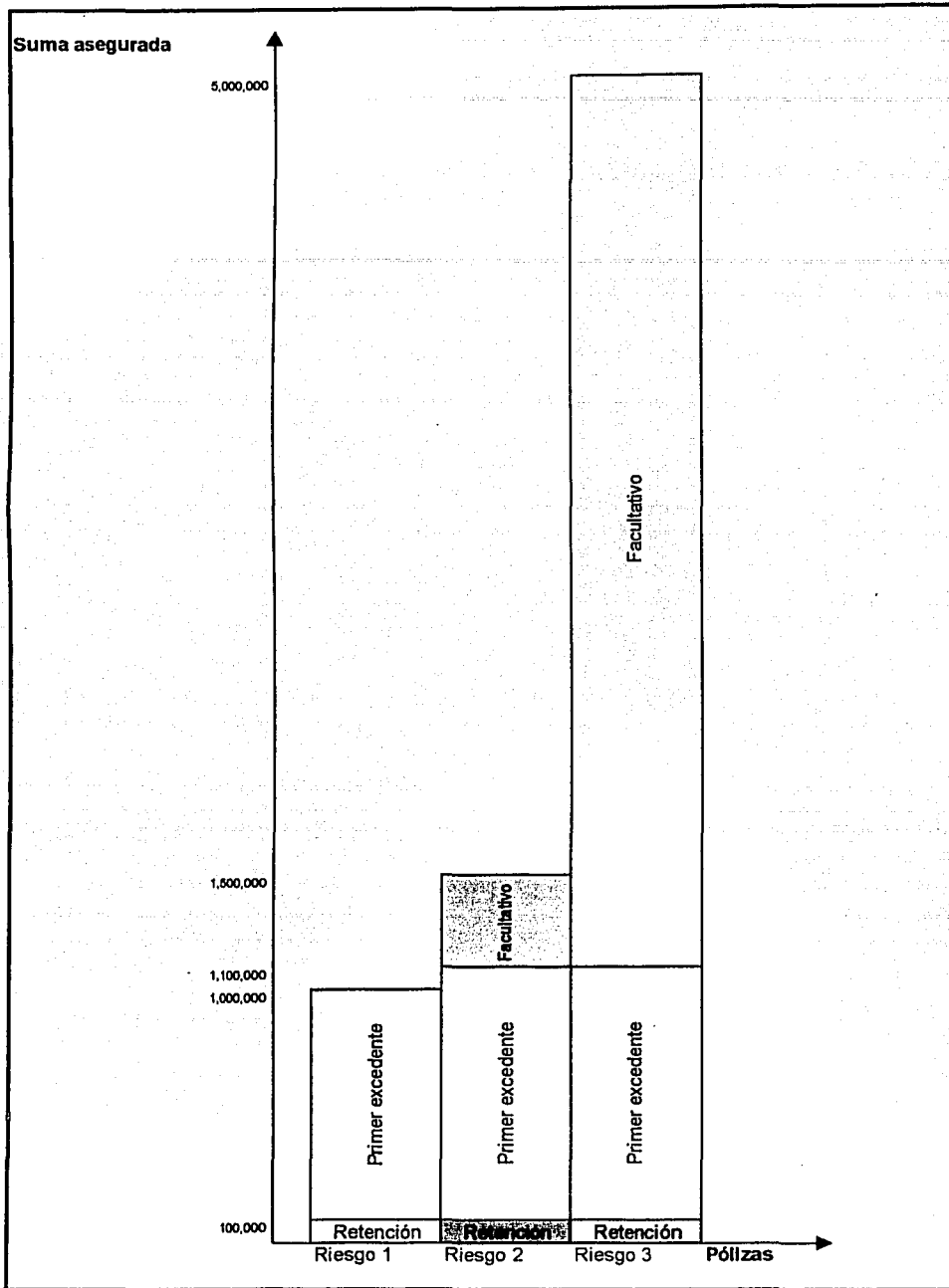


FIGURA No. 11 - b

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONTRATO DE EXCEDENTES

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite a la Cedente variar su retención, dependiendo de las características de cada riesgo.</li> <li>• En comparación con el cuota parte, la compañía absorbe una mayor proporción de primas a retención.</li> <li>• La Cedente conoce y controla mejor su cartera.</li> <li>• Puede optimizar el límite de su retención homogeneizando los riesgos que absorbe por su propia cuenta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El determinar la retención en cada riesgo es una labor que requiere habilidad y consume bastante tiempo, por lo que su administración puede resultar costosa si no se dispone de herramientas adecuadas de informática.</li> <li>• Cuando el límite opera bajo la base de "pérdida máxima probable" se requiere de la inspección de riesgos por profesionales especializados.</li> <li>• En los países con alto índice inflacionario, el financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos al Reasegurador.</li> </ul>

### CONTRATO FACULTATIVO OBLIGATORIO (F.O.)

En el marco del sistema de Reaseguro por excedentes, las coberturas facultativo-obligatorias se distinguen por el hecho de que la Cedente no tiene obligación de ceder al contrato, sino que conserva la libertad de decidir qué negocios y en qué amplitud desea reasegurar. El Reasegurador, en cambio, se obliga a aceptar todas las cesiones de riesgos cuyas características se apeguen al contrato, dentro de los límites fijados por el número de plenos y por el importe máximo.

Nomenclatura usual: F.O. (YL), donde YL = Número de líneas o plenos de retención.

Debido a que tiene aspectos de Reaseguro facultativo y automático, es considerado como un contrato mixto.

Este tipo de contrato generalmente es utilizado para ser alimentado por los excedentes que se le producen a la Cedente, después de haber alimentado todos los contratos de Reaseguro con que cuenta (cuota parte, primero y segundo excedente, etc)

Ejemplo:

Concepto	Riesgo 1	Riesgo 2
Suma asegurada de un riesgo	\$ 40,000,000	\$ 50,000,000
Retención de la Cedente	\$ 500,000	\$ 500,000
Primer excedente (25 líneas)	\$ 12,500,000	\$ 12,500,000
Segundo excedente (20 líneas)	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
Facultativo Obligatorio (40 líneas)	\$ 17,000,000	\$ 20,000,000
Facultativo Puro	\$ -	\$ 7,000,000

FIGURA No. 12

De la figura anterior se desprenden las siguientes consideraciones:

- La compañía Cedente cuenta con 46 líneas (incluyendo su retención) antes del Facultativo Obligatorio para colocar sus excedentes.
- Ante la búsqueda de aliviar el trabajo administrativo (colocación Facultativo puro), buscará una capacidad automática, en este caso un Facultativo obligatorio.
- Al no contar con muchos riesgos con suma asegurada que excedan US\$23 millones, propiciará la creación de un contrato desequilibrado.
- Adicionalmente, el Facultativo obligatorio no se alimentará únicamente de los excedentes llamados "puntas", sino de riesgos expuestos a una alta siniestralidad que la Cedente no desea colocar bajo sus contratos de excedentes, con el objeto de evitar desviaciones en los resultados.
- Como en el caso de los excedentes, el Facultativo Obligatorio se alimenta en base a múltiplos de la retención de la Cedente.

### CONTRATO OPEN COVER (O.C.)

Este tipo de contrato se trata de una variante de la cobertura Facultativo-obligatoria. Como su nombre lo indica, es una cobertura abierta, sin limitaciones precisas.

La aseguradora tiene la facultad de ceder y el Reasegurador tiene que aceptar todos los negocios aportados al contrato hasta un importe determinado, sin que el límite de cobertura sea expresado en un número de plenos, es decir, la capacidad contractual no está regulada en función de la retención.

Nomenclatura: O.C.

Este contrato también es denominado Cubierta Abierta y el tipo de negocios que lo alimentan son generalmente de alta peligrosidad y no necesariamente fueron canalizados por medio de otro contrato.

En el siguiente ejemplo se puede observar la distribución de dos riesgos considerando que no existe otro tipo de contrato más que el aquí descrito.

### Ejemplo:

Concepto	Riesgo 1	Riesgo 2
Suma asegurada de un riesgo	\$ 40,000,000	\$ 50,000,000
Retención de la Cedente	\$ 500,000	\$ 500,000
Capacidad del contrato Open cover	\$ 35,000,000	\$ 35,000,000
Open cover	\$ 34,500,000	\$ 34,500,000
Facultativo Puro	\$ 5,000,000	\$ 15,000,000

FIGURA No. 13

Dadas las características tan abiertas de este contrato, es difícil su obtención, no obstante, ésta dependerá de la magnitud de la cartera, del volumen de casos que justifiquen la creación del contrato y del buen manejo en la suscripción y administración de la empresa asegurada.

### 2.2.2 Reaseguro no proporcional

El Reaseguro no proporcional tiene una estructura muy distinta a las modalidades proporcionales comentadas anteriormente. Mientras que en dichas modalidades son las sumas aseguradas las que determinan la cesión, en el Reaseguro no proporcional, o también llamado exceso de pérdida, lo son los importes de los siniestros.

**Debido a esta característica y aunque en el sentido más amplio se considere que la prima cedida es toda aquella que la aseguradora no se queda y que paga a Reaseguradores, contablemente los contratos automáticos no proporcionales se registran como costos de cobertura de Reaseguro no proporcional y no como primas cedidas.**

En el Reaseguro no proporcional no existe ninguna relación fija predeterminada según la cual primas y siniestros han de ser repartidos entre el asegurador directo y el Reasegurador. La repartición de los siniestros se efectúa según la pérdida efectivamente acaecida. Se define contractualmente hasta qué límite (prioridad o deducible) asume el asegurador por cuenta propia todos los importes por siniestros. Por su parte, el Reasegurador tiene que pagar, hasta el límite de cobertura convenido, todos los siniestros por encima de esta prioridad.

Como precio por esta cobertura, el Reasegurador pide una parte adecuada de las primas originales. Para determinarlo el Reasegurador considera la siniestralidad de años anteriores (tarificación empírica) (28) y la siniestralidad esperada de acuerdo con el tipo y la composición de los riesgos cubiertos (tarificación en base a la exposición). (29) Ambos métodos han encontrado una amplia aceptación.

---

(28) Este método se basa en los siniestros acaecidos en el pasado. Mediante las correcciones pertinentes, las estadísticas de los siniestros del pasado transmiten una buena imagen de la carga siniestral con la que ha de contarse en el futuro.

(29) Cuando el material estadístico de siniestros es insuficiente, se procura recurrir a una cartera comparable con la que se haya reunido suficiente experiencia siniestral. La futura siniestralidad que es de esperar puede entonces calcularse cuantificando las diferencias entre la cartera por tarificar y la cartera

La obligación de indemnización por parte del Reasegurador se produce, claro está, si la cartera reasegurada o el riesgo reasegurado han sido realmente afectados por un siniestro, y si este siniestro rebasa la prioridad donde el Reaseguro paga, hasta el límite de cobertura convenido. La retención en este caso son todos los siniestros menores a la prioridad, y el contrato actúa en exceso de éste y hasta el importe de cada siniestro, siempre y cuando no rebase el límite establecido en el contrato.

\*El caso de Reaseguro Facultativo no proporcional se manejará por separado. Es importante señalar que debido a su funcionamiento, su registro contable sí corresponde al de prima cedida.

### **2.2.2.1 Reaseguro automático no proporcional**

El Reasegurador no participa proporcionalmente de la prima, eventuales siniestros ni de la suma asegurada.

El objeto de este tipo de contratos es reducir la pérdida a cargo de la cuenta neta de una Cedente o a cargo de la cuenta de los Reaseguradores de un contrato proporcional, si la pérdida que origina el riesgo o cartera en cuestión excede un monto determinado.

El concepto más general de no proporcionalidad, se deriva del hecho de que la cartera protegida puede estar siendo afectada por un siniestro o serie de siniestros ó por una siniestralidad anual que no rebase el monto de la prioridad, en cuyo caso el Reasegurador no participa de ninguna pérdida y sin embargo, si recibe una proporción de la prima que produce el negocio objeto de la protección o bien, en caso contrario, el Reasegurador puede ser objeto de una alta siniestralidad sin recibir una compensación adicional a la prima –salvo cuando se establece el sistema de cuota variable.

La compañía aseguradora se compromete a pagar todos los siniestros hasta una cantidad acordada previamente (prioridad o deducible); el monto de cualquier siniestro que exceda la prioridad es asumido por los Reaseguradores hasta un límite máximo (cobertura o límite de responsabilidad).

En términos generales se debe puntualizar claramente que todas las pérdidas por debajo del límite inferior (prioridad) y por encima del superior (cobertura) corren a cargo de la compañía Cedente.

Los contratos no proporcionales de acuerdo a su clasificación técnica se les conoce como:

- Exceso de pérdida y;
- Stop Loss

---

de referencia. Así, ya no son determinantes los siniestros ocurridos efectivamente, sino los siniestros probables en base a la información sobre los riesgos contenidos en la cartera.



## EXCESO DE PÉRDIDA

Si la Cedente desea obtener una protección que le limite la pérdida en un monto determinado por la ocurrencia de un siniestro o serie de siniestros provenientes de un mismo evento o causa, el tipo de contrato no proporcional que requiere es un exceso de pérdida (XL). El funcionamiento de este tipo de contratos es sobre la retención pura con el fin de evitar la afectación tanto por siniestros individuales como por una serie de ellos.

En el siguiente ejemplo se comparan tres casos donde se puede observar en qué momento afectan los siniestros los dos tipos de contrato: el de "exceso de pérdida por riesgo - WXL-R" y el de "exceso de cúmulos por evento - Cat-XL" y cómo se recupera de cada uno. La forma en que operan es por evento y en seguida se explicarán con mayor detalle.

Ejemplo	
Tras tomar en consideración todas las coberturas de reaseguro proporcional, el asegurador directo le queda una retención máxima de 10 millones. Contrata una cobertura de exceso de pérdida por riesgo (WXL-R) de 8 millones en exceso de 2 millones. Como protección adicional contra siniestros catastróficos (por ejemplo terremoto) contrata una cobertura de exceso de cúmulos por evento con el límite de 10 millones en exceso de 5 millones.	
1.- Un incendio le produce al asegurador directo un siniestro de 1 millón en su retención, el cual se distribuye como sigue:	
Siniestro neto 1	
del Asegurador directo	1 millón
del Reasegurador de "WXL-R"	(la prioridad de 2 millones no fue superada)
del Reasegurador de "Cat-XL"	(la prioridad de 5 millones no fue superada)
2.- Un incendio grande deja al asegurador directo un siniestro de 7 millones en su retención, el cual se distribuye como sigue:	
Siniestro neto 2	
del Asegurador directo	2 millones (prioridad del "WXL-R")
del Reasegurador de "WXL-R"	5 millones
del Reasegurador de "Cat-XL"	(la pérdida neta para la cobertura de "Cat-XL" es de solamente 2 millones por lo que es inferior a la prioridad de la cobertura.)
3.- Un terremoto causa al asegurador directo los siguientes siniestros en la retención los cuales se distribuyen como sigue:	
	Riesgo A: 2 millones
	Riesgo B: 1 millón
	Riesgo C: 4 millones
	Riesgo D: 2 millones
	Riesgo E: 1 millón
	Total: 10 millones
Siniestro neto 3	
del Asegurador directo	5 millones (prioridad del "Cat-XL")
del Reasegurador de "WXL-R"	2 millones (El riesgo C sufrió un daño de 4 millones, de ellos, el reasegurador de "WXL-R" paga la porción del siniestro que supera la prioridad de 2 millones)
del Reasegurador de "Cat-XL"	3 millones (La pérdida neta para el "Cat-XL" es de 10 millones, menos 2 millones que son asumidos por el reasegurador de "WXL-R", o sea, 8 millones. Tras deducción de la prioridad de 5 millones, al reasegurador del "Cat-XL" le queda todavía un siniestro de 3 millones.)

FIGURA No. 14 (30)

A continuación se verá con detalle cada uno de los contratos de exceso de pérdida por separado.

(30) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

Como se comentó, este tipo de contrato responde al deseo de todos los aseguradores directos, que quieren retener la mayor parte de la prima bruta sin tener que renunciar por ello a la protección de Reaseguro en el caso de grandes siniestros.

Sin embargo cabe señalar que estos aseguradores están también "comprando" un mayor riesgo que con el Reaseguro proporcional, puesto que en el caso de siniestros inferiores a la prioridad, el Reaseguro no aporta ningún descargo, lo que aumenta considerablemente el peligro de que el asegurador directo tenga efectivamente que pagar de sus propios fondos un siniestro por el importe de la retención elegida en cada riesgo.

Los contratos de exceso de pérdida (XL) se subdividen en dos tipos:

Catastróficos.

Working Cover (Riesgo por Riesgo)

### **EXCESO DE PÉRDIDA CATASTRÓFICO (XL CAT)**

Esta cobertura sólo puede ser afectada cuando la suma de todas las pérdidas individuales a consecuencia de un mismo evento o causa, producen una pérdida neta final superior al monto establecido como prioridad.

La prioridad nunca deberá ser menor a la retención que la protegida fije en el mejor de los riesgos de la cartera, objeto de la protección.

Dado que la afectación a una cobertura catastrófica es eventual –no existe incidencia a corto plazo- el costo para el protegido es a través de una cuota fija.

Cuando un contrato catastrófico se ve afectado por un evento, se observa que la pérdida a cargo del Reasegurador resulta tan grande que se requerirían muchos años para que pueda recuperarse, por lo que el Reasegurador, al cotizar este tipo de contratos, pretende recuperar sus gastos de administración, dejar una cantidad razonable para utilidad de la sociedad y crear una reserva acumulativa a través de los años que sirva para hacer frente a las indemnizaciones que deba hacer cuando el evento se presente.

Es común en esta clase de contratos dejar pactada una cláusula de REINSTALACIÓN DE COBERTURA generalmente mediante el pago de una prima adicional, por si se llegara a presentar un evento que absorba parcial o totalmente la cobertura, y de esta forma la compañía protegida cuente con la protección necesaria por si se le presentara otro evento en el curso del mismo año de vigencia.

<b>Ejemplo:</b>	
A consecuencia de un huracán, la compañía "X" tiene pérdidas a retención por US\$ 5,000,000.- Esta compañía contaba con una protección de: US\$3,500,000.- en exceso de US\$500,000.-	
<b>Distribución:</b>	
Siniestro total a retención:	US\$5,000,000.-
Cantidad asumida por la cedente (prioridad)	US\$ 500,000.-
Cobertura catastrófica a cargo de reaseguro	US\$3,500,000.-
Descubierto a cargo de la cedente	US\$1,000,000.-

FIGURA No. 15 (31)

Del anterior ejemplo se observa que la aseguradora responde finalmente por 1,500,000.- dólares, que son la suma de 500,000.- de retención más 1,500,000.- que excedió la capacidad contractual.

### **EXCESO DE PÉRDIDA WORKING COVER (XL WC) O (XL OPERATIVO)**

Este tipo de contratos protege al asegurador contra siniestros que sobrepasen determinada parte del importe que decidió conservar por cuenta propia en un riesgo dado. La cobertura puede ser afectada por la simple ocurrencia de un siniestro individual y no necesariamente por un cúmulo.

La prioridad siempre debe establecerse por debajo del límite que la protegida establezca para su retención en el mejor de los riesgos dentro de la cartera objeto de la protección

Es común que la suma de prioridad más cobertura sea igual al monto que la protegida fijó como retención bruta (protegida), en el mejor de los riesgos, no obstante, puede darse el caso de que este tipo de coberturas opere en evento catastrófico, en cuyo caso sería un contrato mixto (WC y Cat)

Por la forma en que este contrato protege (riesgo por riesgo), es comprensible que el mismo quede sujeto a una siniestralidad mayor por la incidencia

Este tipo de coberturas le permiten a la Cedente efectuar una retención más elevada de lo que su experiencia y técnica le dicen, sin modificar su disposición a pérdida en caso de siniestro. Consecuentemente, la prima que cedería a su Reaseguro proporcional se reduce afectando de entrada a su contrato de Reaseguro automático proporcional primario.

La técnica de cuota variable es la más recomendable en estas coberturas, pues es un elemento de protección tanto para el Reasegurador como para el protegido.

Para obtener la cuota definitiva en un programa con cuota variable el Reasegurador sigue los siguientes pasos:

---

(31) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

- a) Siniestros a cargo del Reasegurador entre la prima total protegida x 100 = % de siniestralidad o *burning cost*.

Burning Cost. Consiste en encontrar un equivalente de la prima a lo pagado en Reaseguro como porcentaje de la prima del negocio protegido.

- b) *Burning cost* X factor de recargo = cuota real  
Factor de recargo; Es el porcentaje que se le adiciona al Burning Cost para obtener la cuota real.
- Si la cuota real está dentro de los parámetros de la cuota mínima y máxima, se aplica la cuota real.
  - Si la cuota real es menor que la cuota mínima, se aplica la cuota mínima
  - Si la cuota real es mayor que la cuota máxima, se aplica la cuota máxima
  - La aplicación del factor de recargo, le permite al Reasegurador cobrar una diferencia a su favor (cuando los márgenes de siniestralidad están dentro de lo esperado); la intención es recuperar, además de sus gastos por siniestros, sus gastos de administración, una cantidad razonable para utilidad de la sociedad y un fondo de reserva para desviaciones futuras.

Esta clase de cobertura reemplaza generalmente a una parte del programa de Reaseguro automático proporcional, la cual sin embargo, no puede igualar la capacidad por razones de costo.

El Working Cover se presenta a la Compañía Cedente como una alternativa con respecto a la cesión proporcional.

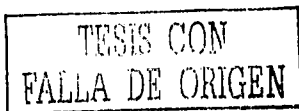
Ejemplo:	
La Compañía ha decidido retener US\$400,000.- de su cartera de incendio. Para lograr lo anterior, adquiere una cobertura WORKING COVER de US\$200,000.- en exceso de US\$200,000.-	
Se produce un siniestro a retención de US\$300,000.- y su recuperación sería:	
Siniestro total	US\$300,000.-
Cantidad asumida por la cedente (prioridad)	US\$200,000.-
Cobertura a cargo del contrato	US\$100,000.-

FIGURA No. 16 (32)

### MODALIDADES DEL EXCESO DE PÉRDIDA WORKING COVER

En el contrato de exceso de pérdida working cover, existen dos modalidades que a continuación se indican y que sirven para diferente propósito; ambas se complementan entre ellas y se pueden combinar.

(32) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".



1. Working Cover por riesgo / Siniestro Individual
2. Working Cover por riesgo o evento

En caso de catástrofe estas modalidades operan como sigue:

1. Working Cover por riesgo / Siniestro individual  
En un evento catastrófico, la recuperación del contrato se hará aplicando la prioridad a cada uno de los riesgos afectados.
2. Working Cover por riesgo o evento  
En un evento catastrófico la prioridad se aplica una sola vez a la pérdida neta final del evento sin importar el número de riesgos que se afecten en el evento, pero observando que existe un límite de responsabilidad fijo para el Reasegurador.

Si opera por evento, se pueden negociar reinstalaciones.

Existen otras modalidades como:

- Límites por evento y en el agregado anual
- Cuando hay límite por evento se pueden negociar reinstalaciones y cuando hay agregado anual, éste reemplaza a las reinstalaciones, y el producto de operar la cuota máxima a la prima protegida esperada, normalmente representa un porcentaje del límite agregado anual.

Ejemplo:	
Cobertura por riesgo: US\$400,000.- en exceso de US\$100,000.-	
Límite por evento	US\$400,000.-
Límite agregado anual:	US\$500,000.-
MONTOS DE SINIESTROS:	
Desde el primer dólar:	Afectación del contrato WXL
US\$ 90,000.-	-
US\$ 100,000.-	-
US\$ 150,000.-	US\$50,000.-
US\$ 50,000.-	-
US\$ 400,000.-	US\$300,000.-
US\$790,000.-	US\$350,000.-

FIGURA No. 17 (33)

Utilizando las cifras del ejemplo se tienen las siguientes consideraciones:

- A) Como siniestros individuales durante el año los Reaseguradores sólo pagarían US\$500,000 o sea el límite agregado anual si los siniestros hubiesen rebasado esta cifra. (34)

(33) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

(34) Un agregado es limitar cifras en cierto período, puede ser suma asegurada o siniestros (como el ejemplo en análisis).

- B) Como una serie de siniestros a consecuencia del mismo evento, los Reaseguradores sólo pagarían hasta US\$400,000.- o sea el límite por evento.

Veamos otro ejemplo:

Ejemplo:	
Cobertura por riesgo: US\$800,000.- en exceso de US\$200,000.-	
Límite por evento:	US\$ 200,000.-
Límite agregado anual:	US\$1,000,000.-
MONTOS DE SINIESTROS:	
Desde el primer dólar:	Afectación del contrato WXL
US\$220,000.-	US\$ 20,000.-
US\$ 100,000.-	-
US\$ 300,000.-	US\$ 100,000.-
US\$ 25,000.-	-
US\$ 820,000.-	US\$ 620,000.-
US\$ 80,000.-	-
<b>US\$ 1,545,000.-</b>	<b>US\$ 740,000.-</b>

FIGURA No. 18 (35)

De este ejemplo se tienen las siguientes consideraciones:

- A) Como siniestros individuales durante el año los Reaseguradores sólo pagarían como máximo US\$ 1,000,000.- o sea el límite agregado anual. En este caso la cifra de US\$ 740,000.- no excede el límite, pero si existiera otro siniestro de US\$ 400,000.- el catastrófico sólo pagaría US\$ 260,000.- y el resto tendría que absorberlo la aseguradora.
- B) Como una serie de siniestros a consecuencia del mismo evento, los Reaseguradores sólo pagarían hasta US\$800,000.- o sea el límite por evento.

## STOP LOSS

Quando se desea una protección que limite o detenga la pérdida a la cuenta neta de la Cedente ó a la cuenta de los Reaseguradores de un contrato proporcional por la gestión de un período determinado, lo que requiere es un contrato Stop Loss (SL), que también es conocido bajo el nombre de porcentaje de siniestralidad.

Se utiliza para proteger los resultados finales en un ejercicio, ya sea en la retención de la Cedente o bien de un contrato proporcional. En este contrato, el Reasegurador se compromete a indemnizar a la Cedente por hasta el total del porcentaje de siniestralidad establecido inicialmente en exceso de la prioridad que también se estableció como otro porcentaje de siniestralidad.

El cálculo de la proporción de la siniestralidad se basa en los resultados anuales de la Cedente bajo el negocio que desee proteger, comparando los "siniestros ocurridos" con las "primas netas devengadas"

(35) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

En este tipo de contratos, se establecen tres límites:

- La prioridad (porcentaje de siniestralidad que soporta la Cedente)
- Cobertura relativa (porcentaje de siniestralidad que protege el Reasegurador) y:
- La cobertura absoluta (límite de responsabilidad equivalente a una cantidad monetaria que el Reasegurador pagará como máximo)

A continuación se presentan las figuras 19, 20 y 21 para ejemplificar el funcionamiento:

<b>Ejemplo:</b>	
El Reasegurador conviene en resarcir a la cedente, hasta un 40% de siniestralidad con un límite de US\$1,000,000.- en exceso de un 70% de siniestralidad.	
Concepto: Año "X"	
Prima neta devengada:	US\$3,000,000.-
Siniestros ocurridos:	US\$2,550,000.-
% de siniestralidad = 2,550,000 / 3,000,000	85%
Distribución:	
Cantidad asumida por la cedente (prioridad)	(70%) US\$ 2,100,000.-
Cobertura catastrófica a cargo de reaseguro	(15%) US\$ 450,000.-

FIGURA No. 19 (36)

En este ejemplo, la Cedente consideró que sus gastos de adquisición y de administración fluctúan alrededor de 30%, de tal forma que su resultado final sería "cero".

Cualquier punto de siniestralidad arriba del 70% previsto, dejará una pérdida a la protegida y el objeto del contrato es recuperar la siniestralidad excedente.

<b>Ejemplo:</b>	
El Reasegurador conviene en resarcir a la cedente, hasta un 60% en exceso de 90% de siniestralidad con un límite de US\$2,200,000.-	
Concepto: Año "Z"	
Prima neta devengada:	US\$4,000,000.-
Siniestros ocurridos:	US\$6,000,000.-
% de siniestralidad = 6,000,000 / 4,000,000	150%
Distribución:	
Cantidad asumida por la cedente (prioridad)	(90%) US\$ 3,600,000.-
A cargo del reasegurador	(55%) US\$ 2,200,000.- = Límite monetario.
Diferencia a cargo de la cedente:	(5%) US\$ 200,000.-

FIGURA No. 20 (37)

(36) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

(37) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".

<b>Ejemplo:</b>		
El volumen de primas anual del asegurador directo es de:	50 millones	
Los gastos del asegurador directo son:	15 millones (30%)	
Contrato de "SL"	50% en exceso del 100%	
Aquí se expresa que hay una cobertura de reaseguro del 50% del volumen de primas anual del asegurador directo, siempre que la carga siniestral supere el 100% del volumen de primas anual que es la prioridad del contrato SL. Esto quiere decir que el asegurador directo tiene que hallarse con una pérdida del 30% (15/50 millones) para que entre en juego el contrato de "Stop Loss".		
<b>Año</b>	<b>Carga siniestral anual total</b>	<b>Distribución de la carga siniestral anual total</b>
	<b>Asegurador directo</b>	<b>Reasegurador</b>
Año x	55 millones	50 millones 5 millones
Año y	45 millones	45 millones -
Año z	90 millones	(50 + 15) millones 25 millones (monto máximo que indemniza el contrato)

FIGURA No. 21 (38)

Los contratos "Stop Loss" se utilizan generalmente para "proteger carteras muy especiales como las del ramo agrícola, en donde la determinación del siniestro en un solo evento sería muy complicado y su cuantificación de la pérdida se establecería hasta que se realizara la cosecha.

**El empleo de estas coberturas se encuentra muy restringido en el mercado internacional de Reaseguro, debido a la mala experiencia que arrojan o a lo limitado de su utilización.**

Una vez explicados los conceptos de Reaseguro proporcional y no proporcional, con sus diferentes tipos de contratos automáticos, es importante señalar las principales diferencias entre ellos con la siguiente tabla:

**DIFERENCIAS ENTRE REASEGURO PROPORCIONAL Y REASEGURO NO PROPORCIONAL.**

PROPORCIONAL	NO PROPORCIONAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>El reparto de las responsabilidades se hace en base a la suma asegurada.</li> <li><i>El Reasegurador recibe las primas en la proporción correspondiente a la suma asegurada.</i></li> <li>El monto de las cesiones se determina caso por caso, por lo que es necesario llevar un registro de Reaseguro.</li> <li>Es mayor el número de operaciones contables por lo que los gastos de operación son altos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El reparto de las responsabilidades se hace con base al siniestro.</li> <li><i>El Reasegurador recibe un porcentaje de las primas originales.</i></li> <li>No hay cesión. El monto de la recuperación es determinado por el monto del siniestro</li> <li>Las operaciones contables se reducen a un mínimo, al igual que los gastos de administración.</li> </ul>

(38) Creación propia con base en la publicación de Swiss Re "Introducción al Reaseguro".



PROPORCIONAL	NO PROPORCIONAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>La prima de Reaseguro es calculada sobre cada cesión.</i></li> <li>• <i>El costo de Reaseguro es aleatorio, de acuerdo al resultado final, por lo que es difícil establecer un presupuesto.</i></li> <li>• El Reasegurador contribuye con su proporción en los costos de adquisición y de administración.</li> <li>• Normalmente se establece una participación en las utilidades del Reasegurador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>La prima de Reaseguro se calcula sobre el conjunto de la cartera o sobre una parte, dentro de un ramo.</i></li> <li>• <i>Por lo general, el costo de Reaseguro se establece de antemano.</i></li> <li>• No existe retención de reservas para riesgos en curso.</li> <li>• La compañía debe financiar los costos.</li> <li>• Por lo general no hay comisión sobre utilidades.</li> </ul>

### 2.2.3 Reaseguro Facultativo

A diferencia del Reaseguro automático / obligatorio, el Reaseguro Facultativo se maneja por separado. Este Reaseguro es el de riesgos individuales.

El Reaseguro Facultativo es la forma más antigua del Reaseguro. Mediante la misma se reaseguran riesgos individuales, y el asegurador directo decide libremente si cede en Reaseguro un riesgo, y, de hacerlo, qué riesgo.

También el Reasegurador es libre de aceptarlo o de rechazarlo (carácter Facultativo).

Primero, el asegurador directo tiene que presentar al Reasegurador una oferta exactamente definida, en la que figuran todas las informaciones sobre el riesgo ofrecido. En seguida, tras el examen correspondiente de la oferta, el Reasegurador decide si acepta el riesgo o lo rechaza.

Del Reaseguro Facultativo se hace uso cuando tras el agotamiento de la retención así como de otras posibilidades existentes de Reaseguro obligatorio, al asegurador directo le queda una suma de Seguro restante, o si una póliza contiene riesgos excluidos del Reaseguro obligatorio.

En el ejemplo que en seguida se muestra, podemos observar el porcentaje que debe ser colocado facultativamente por el mismo riesgo suponiendo que se hubiera previamente canalizado bajo diferentes contratos proporcionales.

## Ejemplo:

Concepto	Riesgo 1
Suma asegurada de un riesgo	\$ 40,000,000
Retención de la cedente	\$ 500,000
Primer excedente (25 líneas)	\$ 12,500,000
Facultativo Puro	\$ 27,000,000

Concepto	Riesgo 1
Suma asegurada de un riesgo	\$ 40,000,000
Participación cedente del contrato cuota parte (retención)	\$ 1,000,000
Participación del Reasegurador en el contrato cuota parte	\$ 4,000,000
Facultativo Puro	\$ 35,000,000

FIGURA No. 22 (39)

De este ejemplo se desprenden las siguientes consideraciones:

- A) El Reaseguro Facultativo es el mecanismo que permite colocar en Reaseguro todo aquel riesgo o proporción de riesgo que no pudo ser alimentado a contratos.
- B) Las capacidades del contrato tanto cuota parte como de excedentes fueron insuficientes por lo que fue necesario acudir al mercado de Reaseguro Facultativo para poder absorber el riesgo sin poner en peligro la estabilidad de la aseguradora.

### Utilización

En la actualidad el Reaseguro Facultativo se sigue utilizando en todos los ramos y principalmente en los siguientes casos:

- Cuando las capacidades automáticas están agotadas.
- Cuando el riesgo esta excluido de los Contratos automáticos.
- Cuando la Cedente no quiere "sobre cargar" sus contratos de Reaseguro con riesgos particularmente muy peligrosos.
- Cuando la Cedente no dispone de capacidad automática en el ramo, en el cual emite pólizas muy esporádicamente

Por lo general los reaseguros facultativos son colocados en base proporcional, es decir, el Reasegurador participa en la misma proporción de la suma asegurada como de la prima y en los siniestros que eventualmente ocurran; aunque también se usa el sistema facultativo en base no proporcional que está teniendo mucha aceptación últimamente.

---

(39) Creación propia con base en el Manual "Reaseguro" de Reaseguradora Patria, 1996.

La Cedente, al ofrecer un riesgo, debe proporcionar al Reasegurador la información mínima necesaria del mismo, como son:

- Nombre del asegurado
- Ubicación
- Giro del negocio
- Objeto asegurado
- Riesgos cubiertos
- Información del riesgo
- Vigencia
- Suma asegurada
- Cuota o prima
- Retención neta Cedente
- Alimento a contratos
- Coaseguro y deducible si los hay
- Experiencia siniestral

La responsabilidad del Reasegurador principia desde el momento que este acepte su participación en el riesgo, ya sea en forma verbal, telefónicamente, por carta, télex o fax. De acuerdo a lo que convengan con la Cedente se elabora y envían entre sí la relación de mutuos riesgos con su respectiva información: prima, porcentaje de cesión, garantía de pago de prima, etc.

#### VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL REASEGURO FACULTATIVO.

Ventajas:	Desventajas:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La posibilidad de ejercer cierta influencia sobre la Cedente, al solicitar que se acepten mejoras en los riesgos ofrecidos o advirtiéndole sobre coberturas que en otras partes han producido desequilibrios.</li> <li>• Cuando la Cedente no conoce particularmente el riesgo, puede obtener información a través del Reasegurador, quien puede conocer el riesgo vía otros conductos o antecedentes.</li> <li>• El poder suscribir pólizas en aquellos ramos donde no dispone de cobertura automática, o bien, la suscripción de negocios que sobrepasan su capacidad contractual.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El mayor inconveniente que representa el Reaseguro por el método facultativo es la cantidad de trabajo que requiere al tratar cada caso separadamente.</li> <li>• El costo para todas las partes, llámese compañía, Reasegurador o corredor, es muy alto.</li> <li>• Cada uno de los riesgos debe ser suscrito con la información mínima por lo que los gastos de cualquier tipo de correspondencia y sobre todo el tiempo, pueden ser exagerados.</li> </ul>

Ventajas:	Desventajas:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El permitir al Reasegurador una apreciación de cada uno de los riesgos que le son ofrecidos, con la posibilidad de aceptar o rechazar, por lo tanto, de seleccionar una cartera que corresponda más exactamente a su política de suscripción.</li> <li>• La posibilidad de obtener tasas de primas adecuadas, bien sea pidiendo un aumento de la tasa, o reduciendo la comisión de Reaseguro o fijando sencillamente una prima de riesgo (prima neta de Reaseguro).</li> <li>• La posición más favorable para determinar exactamente los compromisos asumidos en los cúmulos eventuales.</li> <li>• Conocer los métodos de suscripción y selección de sus clientes.</li> <li>• La facilidad de poder descargar sus contratos de riesgo particularmente muy peligrosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si un negocio ha de ser colocado facultativamente, la compañía Cedente no puede dar cobertura inmediatamente a su cliente, porque debe tener el compromiso de los Reaseguradores.</li> <li>• Una omisión dentro de la comunicación interna de la Cedente puede provocar que un Reaseguro Facultativo no se coloque a su debido tiempo, quedando en tal caso la compañía Cedente sin la cobertura precisa u oportuna.</li> <li>• En los casos de difícil colocación, la Cedente puede no recuperar sus gastos.</li> </ul>

### Reaseguro Facultativo proporcional.

En el Reaseguro Facultativo proporcional el asegurador directo tiene que ofrecer el riesgo por asegurar a las mismas condiciones y primas convenidos entre él y el asegurado (condiciones originales). No obstante, mediante acuerdo especial pueden convenirse excepciones a esta regla. Ello muestra que el contrato de Reaseguro es absolutamente independiente del contrato entre el asegurador directo y el asegurado, pero que las condiciones, a no ser que se estipule otra cosa, son prácticamente idénticas. Así, entre el asegurado y el Reasegurador no existe ninguna relación jurídica y por consiguiente tampoco ninguna pretensión legal.

Es común en esta modalidad que las condiciones originales sean casi idénticas al Reaseguro, esto es sano en todo mecanismo de Reaseguro para evitar posteriores problemas de recuperación.

### **Reaseguro Facultativo no proporcional.**

Es una cobertura no proporcional que protege una parte o todo el excedente que se le produce a la compañía en un riesgo individual después de haber agotado su capacidad automática. En este tipo, la compañía se compromete a pagar todos los siniestros hasta una cantidad acordada previamente (prioridad o deducible). El monto de cualquier siniestro que exceda dicha cantidad es asumido por los Reaseguradores, hasta un límite máximo (Cobertura o límite de responsabilidad).

Las características de riesgos para esta modalidad son:

- Suscripción de riesgos con grandes valores asegurados.
- Suscripción de riesgos superiores a su capacidad automática para una rápida colocación y absorción de la prima de cada riesgo
- Grandes negocios de clientes cautivos.
- Colocación de coberturas específicas que están sublimitadas en los contratos.

### **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL REASEGURO FACULTATIVO NO PROPORCIONAL**

Ventajas:	Desventajas:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las capas más altas son de más fácil colocación porque el Reasegurador tiene menos exposición.</li> <li>• Costo fijo no proporcional</li> <li>• Costos generalmente más bajos en Reaseguro que el de la póliza original</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En caso de varios o muchos siniestros menores a la prioridad, la Cedente no recupera del Reasegurador</li> <li>• Se puede presentar cúmulos no previstos</li> <li>• Gastos de administración altos para Cedente al retener las capas primarias.</li> </ul>

### **CAPÍTULO 3: EFECTOS DE LA RETENCIÓN DE ISR SOBRE PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO EN LA OPERACIÓN DEL REASEGURO.**

#### **3.1 Modificación a la Ley del Impuesto Sobre la Renta que afecta al Reaseguro.**

Anterior al año de 1999 no había artículo en la ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) que regulara la retención de impuesto a Reaseguradores por prima cedida al extranjero. No obstante lo anterior, las transacciones efectuadas en años anteriores a 1999 con algún pago en 1999 sí se vieron afectadas pues se retuvo impuesto al momento del pago como más adelante se expone.

Fue en la publicación del Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1998 cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en conexión con la Comisión Nacional de seguros y Fianzas confirmó a todas las instituciones mexicanas de seguros la inminente aplicación del nuevo impuesto sobre primas cedidas o pagadas, el cual sería efectivo a partir del 01 de enero de 1999. (40)

Acorde a la información liberada por estas dos entidades, se hizo una adición al artículo 154, insertando un nuevo y completo párrafo, identificado como "C", a la Ley Federal del Impuesto Sobre la Renta. (Ley del ISR)

Estos cambios afectaron las transacciones en Reaseguro con Reaseguradores extranjeros que estaban suscribiendo riesgos en México.

Las primas cedidas y pagadas a Reaseguradores extranjeros quedaron sujetas a una retención del 3.5% de impuesto en forma general –estipulado en el artículo 154-C arriba citado- y además el 40% de impuesto a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales –ahora llamados "territorios con regímenes fiscales preferentes"- con base en el artículo 159 de la misma ley. (41)

En acatamiento a las mencionadas disposiciones tributarias, las Compañías de Seguros comenzaron a retener el impuesto, antes de cualquier deducción en comisiones de Reaseguro y reservas retenidas.

La anterior situación las afectó considerablemente, toda vez que fue motivo de constantes cambios en los sistemas de operación que ya se encontraban establecidos, es decir, en procesos contables, administrativos, comerciales, etc, amén de que también surgieron dudas e incertidumbre en el cálculo correcto del impuesto.

---

(40) Ver apéndice B.

(41) En estas jurisdicciones, las tasas de impuesto que se cobran son sumamente bajas o nulas, razón por la cual se les aplica en México un porcentaje mayor. Se puede observar la lista de países considerados como paraísos fiscales en el apéndice D.

El mercado reasegurador se comportó de la siguiente forma ante la modificación a la ley mexicana del ISR en 1999:

Una vez que las Compañías de Seguros informaron a sus Reaseguradores tanto en forma directa como a través de los Intermediarios de Reaseguro, que la retención de ese impuesto sobre prima cedida (42) era inminente, varias Compañías Reaseguradoras promovieron demandas de amparo fundando las mismas en la existencia de Tratados Internacionales, con el objeto de evitar una Doble Tributación. (43)

Con independencia de lo anterior, el impuesto les fue retenido ya que las compañías Cedentes eran las obligadas a hacerlo y enterarlo al fisco.

Por otro lado, los Reaseguradores comenzaron a ejercer presión sobre sus clientes, las Compañías de Seguros, con objeto de obtener las constancias respectivas de retención del impuesto, toda vez que las mismas serían el medio de comprobar, en su caso, la retención improcedente del impuesto y solicitar su devolución a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), de resultar favorable a sus intereses la resolución que se dictara en el juicio de amparo, pues en estricta teoría, son dichas Compañías aseguradoras el conducto para reportar el impuesto al fisco. (44)

Ahora bien, en el año 2000 surgen nuevas reformas fiscales a la Ley del ISR a comento, que nuevamente afectan las transacciones en Reaseguro.

En efecto, probablemente derivado del resultado de los juicios de amparo promovidos por algunos Reaseguradores, antes mencionados, se deroga el párrafo cuarto del artículo 154-C, eliminando la obligación que implicaba una Doble Tributación que se había establecido para éstos, residentes en países suscriptores con México de algún Tratado Internacional; sin embargo, se adicionó un nuevo artículo, el 159-D para imponer a las aseguradoras nacionales la obligación de retener por concepto de ISR el 2% (en lugar del 3.5% vigente en 1999) sobre las primas pagadas o cedidas.

Se estima que este criterio no debía ser aplicable a la cesión de primas a Reaseguradores residentes en países con los que México tiene celebrados Tratados Internacionales para evitar la Doble Tributación, ya que en éstos, se establece que el Reaseguro califica como beneficio empresarial y aquellos sólo son sujetos de gravamen en el país de residencia.

Lo referente a paraísos fiscales no sufrió cambio alguno.

---

(42) "Prima cedida" como se verá más adelante involucra más que una simple definición, implica diferentes conceptos y afecta transacciones tanto de años anteriores a, y obviamente el de, 1999.

(43) Ver ejemplo de Convenio en apéndice H.

(44) "Reportar" implica tanto pago como financiamiento por los diferentes mecanismos dentro del Reaseguro y la disposición jurídica de retener impuesto en primas cedidas o pagadas.

Esos conceptos que rigieron en el año 2000, también lo fueron en el año 2001, en los mismos dos artículos.

En el año 2002 también siguieron vigentes esos conceptos, sólo que por la abrogación de la Ley, quedaron contemplados en los artículos 207 para la retención del 2% y en el numeral 205 para aplicar la tasa del 40%, ambos de la Ley del ISR, vigentes a la fecha de elaboración de este trabajo.

En el cuadro siguiente se puede observar un resumen del concepto que regula jurídicamente la retención del ISR en Reaseguro durante los años 1999, 2000, 2001 y 2002.

**Trayectoria del concepto en la Ley del ISR.**

Año	Artículo / resumen	Comentario / indicación en Reaseguro
1999	Artículo 154-C. Cuando se trata de primas pagadas o cedidas a Reaseguradores se deberá retener el 3.5% sobre el importe de los mismos por concepto de ISR.	Reaseguradores en forma general: Tasa de retención 3.5%
	Artículo 159-B. Cuando sean primas pagadas o cedidas a Reaseguradores ubicados en una jurisdicción de baja imposición fiscal (jubifi), estarán sujetos a una retención del 40%.	Reaseguradores ubicados en paraíso fiscal: Tasa de retención 40%
2000	Artículo 159-D En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras se deberá retener el 2% de impuesto por concepto de ISR.	Reaseguradores ubicados en países sin Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 2% Reaseguradores ubicados en países con Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 0%
	Artículo 159-B. Cuando sean primas pagadas o cedidas a Reaseguradores ubicados en una jurisdicción de baja imposición fiscal (jubifi), estarán sujetos a una retención del 40%.	Reaseguradores ubicados en paraíso fiscal: Tasa de retención 40%



2001	Artículo 159-D. En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras se deberá retener el 2% de impuesto por concepto de ISR.	Reaseguradores ubicados en países sin Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 2% Reaseguradores ubicados en países con Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 0%
Año	Artículo / resumen	Comentario / indicación en Reaseguro
2001	Artículo 159-B. Cuando sean primas pagadas o cedidas a Reaseguradores ubicados en una jurisdicción de baja imposición fiscal (jubifi), estarán sujetos a una retención del 40%.	Reaseguradores ubicados en paraíso fiscal: Tasa de retención 40%
2002	Artículo 207. En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras se deberá retener el 2% de impuesto por concepto de ISR.	Reaseguradores ubicados en países sin Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 2% Reaseguradores ubicados en países con Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación: Tasa de retención 0%
	Artículo 205. Cuando sean primas pagadas o cedidas a Reaseguradores ubicados en territorios con régimen fiscal preferente estarán sujetos a una retención del 40%.	Reaseguradores ubicados en paraíso fiscal: Tasa de retención 40%

Es importante señalar que los Reaseguradores Nacionales no son sujetos de gravamen debido a que la retención se efectúa sobre primas cedidas o pagadas al extranjero.

En el apéndice A se encuentra un breviarío de la Ley del Impuesto Sobre la Renta desde el año 1980, donde se puede observar específicamente cómo se han modificado los artículos a comento, e incluso se incluye el texto completo de cada uno de ellos.

En 1999, como el año origen de la retención, el impuesto se calculó en forma general por el 3.5%, sin embargo, a partir del año 2000, se tornó necesario distinguir el país de residencia de los Reaseguradores. Es por ello que en el apéndice C y D, se encuentra la lista de países suscriptores con México de Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación, y la lista de las jurisdicciones de baja imposición fiscal respectivamente; ambas vigentes hasta el año 2002.

Se entiende que el resto no tiene celebrado Tratado ni es un territorio con régimen fiscal preferente.

A simple vista se aprecia que los países que tienen celebrado Tratado Internacional con México son escasos, sin embargo, es importante destacar la cantidad de Reaseguradores que residen en estos países y observar la proporción que guardan en relación con los residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal e incluso los residentes en países que no corresponden a ninguna de estas clasificaciones.

Toda vez que es hasta el año 2000 cuando se torna necesario distinguir la residencia de los Reaseguradores, la relación que se presenta en los apéndices E, F así como el G, fue elaborada considerando los Reaseguradores que cuentan con autorización por parte de la CNSF para operar en México en el período 1o. de enero de 2000 – 31 de diciembre de 2000, aun cuando hayan sido dados de alta durante el mismo.

De estas relaciones se desprende lo siguiente:

El 84% de los Reaseguradores vigentes en 2000 no es sujeto de gravamen, al 12% se le debe retener el 40% de impuesto y sólo al 4% se le debe aplicar la retención del 2% que especificó y/o especifica la ley en sus artículos 159-D, (2000, 2001) y el 207 (2002) mismos que provienen en toda su esencia del artículo 154-C, de la Ley del ISR, vigente en 1999. (45)

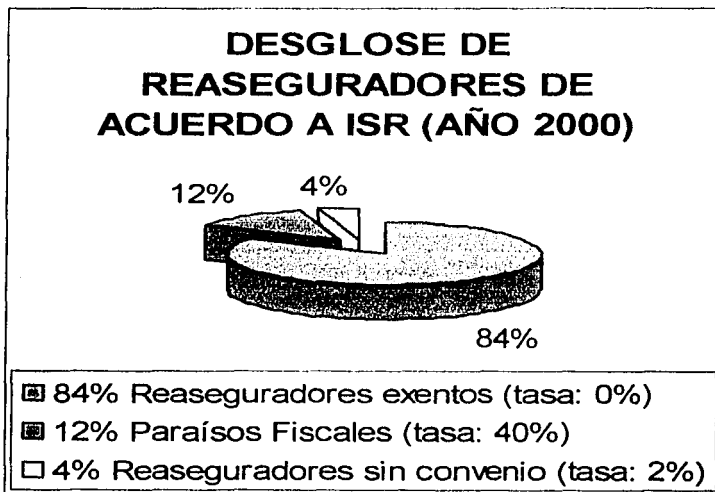


FIGURA No. 23 (46)

(45) Como caso especial se tiene el de Assicurazioni Generali Societa per Azioni, que es residente en Trieste (jurisdicción de baja imposición fiscal) localizada dentro de Italia (país que tiene celebrado Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación). En este caso en particular y de forma conservadora, la tasa de retención se considera del 2% bajo el supuesto de que no se cuenta físicamente con la constancia de residencia que acredite fehacientemente su domicilio fiscal.

(46) Creación propia.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 3.2 Interpretación de la Ley del ISR en las Compañías de Seguros (1999-2002).

#### 3.2.1 Justificación

Dentro de una compañía de seguros existen áreas específicas (puede ser el área fiscal, contraloría, el área contable, etc.) encargadas de dictar los lineamientos y/o procedimientos de observancia de las normas jurídicas al área de Reaseguro o incluso, puede ser esta misma área la que una vez que conoce de las nuevas normas dicte políticas y/o elabore su manual de operación; todo depende de la estructura o dimensión de cada compañía.

Ahora bien, en el complejo mundo de los negocios existe una gran diversidad de decisiones que deben ser tomadas. Dicha complejidad provoca que cualquier decisión que se tome debería basarse no solo en la información, sino que debería también hacerse uso del sentido común y de la experiencia.

Indiscutiblemente, mientras más adecuada sea la información que posee un individuo dispuesto a tomar una decisión, mayor será la posibilidad de acertar en la estrategia a seguir o en la solución del problema.

Con lo expuesto en el Capítulo 2 sobre los mecanismos en Reaseguro es notoria la complejidad que representa "ceder prima al extranjero" —en su más amplio sentido— y se pretende que en conjunto con la reflexión y significados de la palabra prima, "prima cedida" y "prima pagada" se logre demostrar el trastorno que ocasiona a las Compañías de Seguros la aplicación del criterio general para retener ISR sobre prima cedida contable.

Enseguida se cita el párrafo del artículo 154-C de la Ley del ISR, que estuvo vigente en el año de 1999 y que como se observará, su contenido también ha regido pero con diferente tasa y salvedad en los años 2000, 2001 y 2002.

*1999: "En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradores el impuesto a que se refiere este artículo se calculará aplicando al ingreso que se pague al residente en el extranjero, **sin deducción alguna**, la tasa de 3.5%. El impuesto se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos"*

*2000, 2001, 2002: "En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando dichas primas pagadas o cedidas se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país. El impuesto se calculará aplicando al monto bruto que se pague al residente en el extranjero, **sin deducción alguna**, la tasa de 2%. El impuesto se pagará mediante retención que efectuará la persona que realice los pagos."*

Analizando el lineamiento general de aplicación que señalan los párrafos anteriormente citados se torna indispensable determinar las tasas aplicables, el significado de las palabras "prima cedida" y "prima pagada" así como también la base del cálculo para determinar lo que el término "sin deducción alguna" representa. Todo ello con el fin de estar en posibilidades de definir el criterio de aplicación de la retención de impuesto en Reaseguro dentro de la Compañía de Seguros.

### **3.2.1.1 Tasas aplicables**

Debido al volumen de registros que existen por la operación del Reaseguro es importante distinguir a qué Reaseguradores se les deberá aplicar impuesto y de cuáles se deberá anular con una tasa del 0%.

De acuerdo a lo dispuesto en la Ley del Impuesto sobre la Renta las tasas aplicables serían las siguientes, considerando tanto el caso de las Reaseguradores Nacionales (1999-2002) como el de los Reaseguradores residentes en países suscriptores con México de Tratado Internacional.

#### **Tasas 1999:**

##### Reaseguradores directos:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales.
2. Deberá aplicarse la tasa del 3.5% a todos los Reaseguradores que no sean nacionales y que no residan en paraísos fiscales.
3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales.

##### Intermediarios de Reaseguro:

Sujeto a lo que se expondrá posteriormente en el tema "Redistribución" la línea es la siguiente:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.
2. Deberá aplicarse la tasa del 3.5% a todos los Reaseguradores que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción y siempre que no sean nacionales o residan en paraísos fiscales.
3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.

#### **Tasas 2000:**

##### Reaseguradores directos:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales.
2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que no sean nacionales y que no residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga

celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales.

#### Intermediarios de Reaseguro:

Sujeto a lo que se expondrá posteriormente en el tema "Redistribución" la línea es la siguiente:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.
2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción y siempre que no sean nacionales o residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.

#### **Tasas 2001:**

##### Reaseguradores directos:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales.
2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que no sean nacionales y que no residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales.

##### Intermediarios de Reaseguro:

Sujeto a lo que se expondrá posteriormente en el tema "Redistribución" la línea es la siguiente:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.

2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción, siempre y cuando no sean nacionales o residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.

#### **Tasas 2002:**

##### Reaseguradores directos:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales.
2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que no sean nacionales y que no residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales.

##### Intermediarios de Reaseguro:

Sujeto a lo que se expondrá posteriormente en el tema "Redistribución" la línea es la siguiente:

1. Deberá aplicarse la tasa del 0% a todos los Reaseguradores nacionales que participen a través de su conducto.
2. Deberá aplicarse la tasa del 2% a todos los Reaseguradores que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción, siempre y cuando no sean nacionales o residan en paraísos fiscales.

**Excepción:** El criterio anterior no será aplicable cuando se trate de Reaseguradores residentes en países con los que México tenga celebrado Tratado para evitar la Doble Tributación, ya que en estos, se establece que el Reaseguro califica como beneficios empresariales y solo son sujetos de gravamen en el país de residencia, sin embargo, será indispensable proporcionar la constancia de residencia.

3. Deberá aplicarse la tasa del 40% a aquellos Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, que participen a través de su conducto, en su respectiva proporción.

### 3.2.1.2 Relación entre prima cedida y prima pagada

Ahora bien, para estar en posibilidades de interpretar la disposición jurídica en la Compañía, a continuación se define qué es prima, cuales son los tipos de prima que existen tanto en Seguro Directo como en Reaseguro y también lo que el concepto de prima cedida comprende contablemente.

#### **Contrato de Seguro Directo:**

La **prima** es el precio del Seguro, el valor de la obligación del contratante o asegurado o tomador como contrapartida de las obligaciones y contraprestaciones que recibirá el asegurado, en caso de darse los supuestos establecidos en la póliza.

Desde un punto de vista jurídico, es el precio que el asegurado paga al asegurador, de cuantía unas veces fija y otras proporcional. (47)

Económicamente, es el precio o aportación que el asegurado paga como contrapartida por el servicio que le proporciona el asegurador (cobertura del riesgo).

Ahora bien, el asegurador no se limita a cobrar el precio medio al asegurado sino que lo grava con recargos como los gastos de administración y/o de producción y/o de redistribución de riesgos y/o recargos comerciales y/o recargos por pago fraccionado, mas derechos de póliza, más impuesto al valor agregado.

Las primas pueden diferenciarse según su cuantía, forma de pago, duración o composición. Cuando es por cuantía pueden ser: constantes, variables, crecientes o decrecientes; cuando la diferencia es por la forma de pago pueden presentarse como únicas o periódicas. Al momento de hablar de duración la clasificación sería: anuales, fraccionarias o plurianuales (de ésta última clasificación se prescindirá en el presente estudio para efectos prácticos) y; por último, cuando es conforme a composición varía entre prima neta de reaseguro, prima neta/bruta y prima total.

#### **Contrato de Reaseguro:**

La **prima** también representa el precio del Reaseguro, el valor de la obligación del asegurador como contrapartida de las obligaciones y contraprestaciones que recibirá del Reasegurador, en caso de darse los supuestos establecidos en el contrato de Reaseguro, el cual a su vez, está basado en las necesidades de la Compañía de Seguros con respecto a la póliza original.

Existen dos formas en que el Reasegurador interviene en la prima:

---

(47) PALOMAR DE MIGUEL, Juan. Op.cit. p.1075.

### 1.- Como prima neta o también llamada prima bruta:

El Reasegurador cotiza parte o la totalidad de un negocio –dependiendo del esquema de colocación- y otorga una comisión de Reaseguro donde contempla los gastos en los que incurre la Compañía de Seguros por la administración de este riesgo en el que ambos participan y;

### 2.- Como prima neta de Reaseguro:

Al Reasegurador no le importa la comisión pues solo deja claro cuánta prima debe recibir íntegramente por su participación en el riesgo independientemente de su modalidad.

Como se comprobará en el inciso 3.3.3 "El caso específico de Reaseguro Facultativo", la prima neta que la aseguradora utiliza y registra como prima cedida no en todos los casos es la que el Reasegurador considera y/o tiene conocimiento principalmente por las siguientes razones:

- número de Reaseguradores participantes
- decisión de la aseguradora con respecto a la comisión de Reaseguro que finalmente se utiliza.

### CONSIDERACIONES:

Antes de enunciar el concepto de prima que se pretende unificar es importante transcribir textualmente la definición que el Diccionario Mapfre de seguros hace de los conceptos: "prima", "prima de Reaseguro" y "prima cedida":

**"prima.** Aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que éste le ofrece. Desde un punto de vista jurídico, es el elemento real más importante del contrato de Seguro, porque su naturaleza, constitución y finalidad lo hacen ser esencial y típico de dicho contrato" ... "la prima no puede ser equivalente al riesgo, sino proporcional, porque el pago de la indemnización depende de un acontecimiento fortuito, que sucederá o no, y cuya cuantía se desconoce <<a priori>>.

Por otra parte, el asegurador no se limita a cobrar del asegurado el precio teórico medio de esa probabilidad (prima pura o de riesgo), sino que ha de gravarla con una serie de recargos, tales como:

- Gastos de administración (cobro de primas, tramitación de siniestros, haberes de personal de la empresa, etcétera).
- Gastos de producción (comisiones de primas, etc.).
- Gastos de redistribución de riesgos (coaseguro y Reaseguro).
- Recargo comercial (para obtener un beneficio lógico por el capital que arriesga la empresa aseguradora y el trabajo que desarrolla).

Todos estos recargos convierten la prima pura o prima de riesgo en prima comercial.



Todavía la entidad aseguradora ha de satisfacer otra serie de gravámenes que repercuten sobre la prima comercial y que se denominan impuestos y accesorios, los cuales dan origen a la prima total que el asegurado ha de satisfacer definitivamente a la aseguradora.

En resumen, los elementos componentes esenciales de la prima son los siguientes:

1. Precio teórico medio de la probabilidad de que ocurra un siniestro.
2. Recargo por gastos de administración, producción, compensación y redistribución de riesgos, más el beneficio comercial.
3. Otros gastos accesorios o fiscales repercutibles en el asegurado.

De estos elementos o de sus combinaciones surgen los siguientes tipos de prima:

- 1..... = prima pura o prima de riesgo
- 1 + 2 ..... = prima bruta o prima comercial. Prima neta o prima de tarifa.
- 1 + 2 + 3 = prima final o prima total." (48)

"**prima de Reaseguro.** Prima que el asegurador paga al Reasegurador en contraprestación del riesgo asumido por éste." (49)

"**Prima cedida.** Sinónimo de prima de Reaseguro." (50)

Estas dos definiciones en conjunto con la de "prima cedida contable", son de vital importancia para el presente estudio, pues sirven como pilar para concluir sobre la ambigüedad del concepto: "primas cedidas o primas pagadas" de la Ley del ISR en el contexto mundial que es el mercado de Reaseguro y en uno particular: la operación contable de una Cedente.

A continuación se presentan las definiciones que se utilizan en la práctica de una aseguradora y que es deseable se unifiquen para todas las partes involucradas en la operación del Reaseguro con sus respectivas consideraciones.

- **Prima total:** Es la prima neta mas gastos de gestión externa (gastos de expedición, de gestión, IVA)
- **Prima neta, también llamada prima bruta:** Es la prima pura mas la comisión de Reaseguro que contempla los gastos de gestión interna (gastos de administración, de producción, etc.) (51)

---

(48) CASTELO MATRÁN Julio, GUARDIOLA LOZANO, Antonio. Diccionario MAPFRE de seguros. Editorial MAPFRE S.A., Madrid, noviembre 1992.p.289,290.

(49) Ibid., p.292.

(50) Ibid., p.294.

(51) Es sumamente importante considerar que puede haber dos tipos de prima neta: La que el Reasegurador particular considera y la que la Compañía de Seguros registra y utiliza.

- **Prima neta de Reaseguro (PNR):** Es la prima pura que no tiene ningún recargo.
- **Prima cedida:** Es la prima neta registrada contablemente como la convenida con el Reasegurador por su participación en el riesgo y que incluye la comisión de Reaseguro. (52)
- **La prima cedida contable** la conforman: la prima pagada a Reaseguradores en los Contratos Proporcionales y en las colocaciones de Reaseguro Facultativo en sus dos modalidades (proporcional y no proporcional).

Este registro por parte de la Compañía de Seguros se hace conforme a lo publicado por la Comisión Nacional de seguros y Fianzas a través del Catálogo de Cuentas Unificado, así como a través de las cuentas auxiliares que le hubieren sido autorizadas para utilizar. (53)

El registro contable de los contratos en exceso también obedece a las disposiciones del catálogo arriba citado, solo que se hace completamente diferente pues no se hace como prima cedida sino como un costo de adquisición. (54)

La prima cedida contable incluye tanto endosos de aumento como de disminución.

Como se mencionó al citar la definición de "prima de Reaseguro" y "prima cedida" que proporciona Mapfre: ambas definiciones en conjunto con la anterior de "prima cedida contable", demuestra claramente la ambigüedad del concepto de prima cedida en el marco del Reaseguro pues la concepción que tiene el Reasegurador o *broker de Reaseguro* y la aseguradora en sus registros, es absolutamente diferente.

- **Prima pagada:** Es una consecuencia de la prima cedida. Por su forma de pago puede ser única o periódica.

Toda prima pagada es una prima cedida. (55)

No toda prima cedida es una prima pagada.

---

(52) Idem

(53) En la circular S-16.1 de la CNSF con los cambios aplicables a partir del 1º de enero de 1999, se encuentra la cuenta 5107 de prima cedida, con dos subcuentas: "A Instituciones del País" y la de "A Instituciones del Extranjero", siendo ésta última donde la retención de ISR debe ser efectuada.

(54) Dentro del catálogo de cuentas que publica la CNSF se puede encontrar el concepto en la cuenta 5301 de nombre "Costo de Coberturas de Reaseguro y Reafianzamiento no proporcional". Ibid

(55) Como el pago es una consecuencia de la cesión, sería una irregularidad que se pagara una prima sin existir una póliza o sin existir un registro contable por la parte de Seguro directo.

- La prima cedida es diferente a la prima pagada, pues la cesión es el reflejo –salvo los movimientos internos para corregir errores- de todo movimiento en la póliza del asegurado, mientras que el pago es una consecuencia de estos registros.
- Aunque lo ideal es que los pagos de la póliza coincidan con los pagos que la aseguradora debe efectuar al Reasegurador, esto no sucede en todos los casos por ser contratos independientes.
- La Compañía de Seguros incurre en financiamiento, no solo por pago fraccionado, sino por tener que pagar el Reaseguro antes de recibir el pago del asegurado, a quien incluso por ley, se está obligado a otorgar cobertura por 30 días, independientemente del NO pago de la prima. (56)
- Cuando el Reasegurador no está de acuerdo en cancelar los riesgos desde inicio de vigencia por falta de pago del asegurado a la Compañía de Seguros, ésta última pierde dinero.

### Ejemplo:

#### Seguro Directo

Se emite póliza "y" con vigencia del 01.01.2000 al 01.01.2001 de acuerdo a lo siguiente:

Prima neta anual:	US\$ 10,000.- (100%)
Comisión del 20%:	US\$ 2,000.-
Forma de pago:	Trimestral

Reaseguro: Esta póliza "y" con vigencia 01.01.2000 – 01.01.2001 fue cedida completamente en Reaseguro de acuerdo a lo siguiente:

Prima neta anual:	US\$ 10,000.- (100%)
Comisión del 20%:	US\$ 2,000.-
Prima neta de Reaseguro anual:	US\$ 8,000.-
Garantía de pago de prima:	Única exhibición a los 60 días a partir de inicio de vigencia.

Al día 10.05.2000 el asegurado no ha pagado la primera exhibición de la prima y decide que no va a pagar nada porque consiguió un mejor costo por parte de otra aseguradora.

La Cedente le notifica al Reasegurador esta situación el mismo día, solicitándole que el riesgo sea cancelado desde inicio de vigencia y que devuelva la prima pagada el día 03.03.2000 (60 días después de inicio

(56) Artículos 40 y 41 de la Ley del Contrato de Seguro.

de vigencia); sin embargo, el Reasegurador no está de acuerdo en hacerlo porque estuvo en riesgo –al igual que la Cedente- desde el 01.01.2000 y su argumento es que participar en este riesgo le impidió utilizar su capacidad con otro.

Por ser contratos independientes el Reasegurador tiene todo el derecho de cobrar la prima por el tiempo que otorgó cobertura de acuerdo al siguiente cuadro:

\*Supuesto: El Reasegurador está dispuesto a cobrar prima a prorrata

Prima neta anual:	US\$ 10,000.- (100%)	
Comisión del 20%:	US\$ 2,000.-	
Prima neta de Reaseguro anual:	US\$ 8,000.-	
Días en riesgo:	129 días de un total de 365 por el año.	
Prima neta de Reaseguro a prorrata por el tiempo en riesgo:	PNR: $\frac{8,000}{365} \times 129$	US\$ 2,827
Prima neta de Reaseguro a devolver:	PNR: 8,000 – 2,827 = US\$ 5,173	

En este caso, la Compañía de Seguros financia la prima de US\$ 2,827 .- que está obligada a pagarle al Reasegurador por el tiempo que otorgó cobertura, es decir, que estuvo en riesgo, aunque no haya recibido pago alguno del asegurado. En vez de recuperar US\$ 8,000.- del Reasegurador, éste solamente devuelve US\$5,173.-

- Es importante contemplar los signos (+ / -) de la "prima cedida" pues la Compañía registra una prima cedida (contable) como la suma de todos los movimientos que afectan prima, en cierta póliza "x", durante cierto período. Lo anterior significa que dentro del registro de prima cedida se encuentran endosos de aumento y de disminución.
- Estos últimos movimientos (endosos A y D), es de suma importancia identificarlos, en especial cuando la cesión original (póliza nueva y/o renovación) se registró en años anteriores.
- Los endosos de aumento y disminución pueden representar alguno de los siguientes conceptos:

Endoso de aumento	Endoso de disminución
<ul style="list-style-type: none"> <li>• prórroga de vigencia,</li> <li>• aumento de suma asegurada,</li> <li>• aumento de ventas,</li> <li>• alta de ubicaciones,</li> <li>• alta de asegurados,</li> <li>• aumento de coberturas,</li> <li>• cualquier ajuste al cobro,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• una cancelación de póliza,</li> <li>• una disminución de la prima por ajuste,</li> <li>• un aumento en los deducibles,</li> <li>• baja de coberturas y ubicaciones o incluso, al igual que el endoso de aumento,</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• alguna corrección externa (reexpedición) o incluso,</li> <li>• alguna corrección de tipo interno como una sustitución administrativa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• movimientos internos y/o externos para corregir algún error.</li> </ul>
---	--

- La **prima cedida negativa** (endoso de disminución) presenta serias dificultades al momento de aplicar las tasas cuando la cesión inicial (renovación o póliza nueva) se registró en años anteriores.

Para ilustrar la relación entre prima cedida y prima pagada en el espacio de tiempo que se está analizando se presenta la siguiente figura:

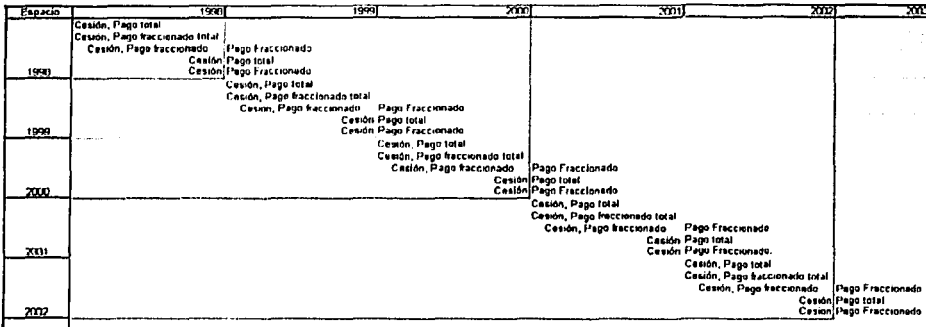


FIGURA No. 24 (57)

Las observaciones que a continuación se expondrán son considerando los siguientes supuestos:

Supuestos:

Sujeto de gravamen indicará que se debe retener impuesto y las tasas a utilizar son las gravemente mencionadas en el inciso 3.2.1. "Justificación"

1. Se considera exclusivamente el registro contable de cesión inicial (póliza nueva o renovación)
2. Plazo máximo de pago no mayor a un año.
3. Fecha de inicio de vigencia de la póliza igual a la fecha de colocación e igual a la fecha de registro contable.

### 1998

1. Se cede prima en 1998 y se paga totalmente, en única exhibición, ese mismo año.  
No es sujeto de gravamen. No es objeto de estudio del presente trabajo.
2. Se cede prima en 1998 y se paga totalmente, en parcialidades, ese mismo año.  
No es sujeto de gravamen. No es objeto de estudio del presente trabajo.
3. Se cede prima en 1998 y se paga cierta parte en 1998 pero queda pendiente el pago de una fracción para 1999.  
El pago de 1999 (fracción) es sujeto de gravamen. Tasas 1999.

(57) Creación propia

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

4. Se cede prima en 1998 pero la totalidad del pago, en única exhibición, se debe efectuar en 1999.  
La totalidad del pago de 1999 es sujeto de gravamen. Tasas 1999.
5. Se cede prima en 1998 pero la totalidad del pago, en parcialidades, se debe efectuar en 1999.  
La totalidad del pago de 1999 es sujeto de gravamen. Tasas 1999.

#### 1999

1. Se cede prima en 1999 y se paga totalmente, en única exhibición, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 1999.
2. Se cede prima en 1999 y se paga totalmente, en parcialidades, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 1999.
3. Se cede prima en 1999 y se paga cierta parte en 1999 pero queda pendiente el pago de una fracción para 2000.  
Sujeto de gravamen. Tasas 1999.
4. Se cede prima en 1999 pero la totalidad del pago, en única exhibición, se debe efectuar en 2000.  
La totalidad del pago de 2000 es sujeto de gravamen. Tasas 1999 (por ser fecha de cesión 1999)
5. Se cede prima en 1999 pero la totalidad del pago, en parcialidades, se debe efectuar en 2000.  
La totalidad del pago de 2000 es sujeto de gravamen. Tasas 1999.

#### 2000

1. Se cede prima en 2000 y se paga totalmente, en única exhibición, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2000.
2. Se cede prima en 2000 y se paga totalmente, en parcialidades, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2000.
3. Se cede prima en 2000 y se paga cierta parte en 2000 pero queda pendiente el pago de una fracción para 2001.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2000.
4. Se cede prima en 2000 pero la totalidad del pago, en única exhibición, se debe efectuar en 2001.  
La totalidad del pago de 2001 es sujeto de gravamen. Tasas 2000. (por ser fecha de cesión 2000)
5. Se cede prima en 2000 pero la totalidad del pago, en parcialidades, se debe efectuar en 2001.  
La totalidad del pago de 2001 es sujeto de gravamen. Tasas 2000.

#### 2001

1. Se cede prima en 2001 y se paga totalmente, en única exhibición, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2001.

2. Se cede prima en 2001 y se paga totalmente, en parcialidades, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2001.
3. Se cede prima en 2001 y se paga cierta parte en 2001 pero queda pendiente el pago de una fracción para 2002.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2001.
4. Se cede prima en 2001 pero la totalidad del pago, en única exhibición, se debe efectuar en 2002.  
La totalidad del pago de 2002 es sujeto de gravamen. Tasas 2001. (por ser fecha de cesión 2001)
5. Se cede prima en 2001 pero la totalidad del pago, en parcialidades, se debe efectuar en 2002.  
La totalidad del pago de 2002 es sujeto de gravamen. Tasas 2001.

## 2002

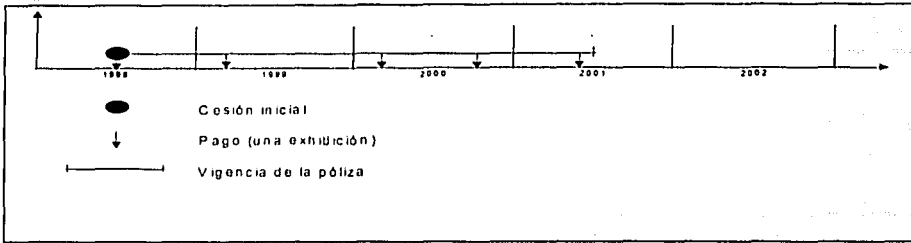
1. Se cede prima en 2002 y se paga totalmente, en única exhibición, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2002.
2. Se cede prima en 2002 y se paga totalmente, en parcialidades, ese mismo año.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2002.
3. Se cede prima en 2002 y se paga cierta parte en 2002 pero queda pendiente el pago de una fracción para 2003.  
Sujeto de gravamen. Tasas 2002.
4. Se cede prima en 2002 pero la totalidad del pago, en única exhibición, se debe efectuar en 2003.  
La totalidad del pago de 2003 es sujeto de gravamen. Tasas 2002. (por ser fecha de cesión 2002)
5. Se cede prima en 2002 pero la totalidad del pago, en parcialidades, se debe efectuar en 2003.  
La totalidad del pago de 2003 es sujeto de gravamen. Tasas 2002.

### Caso especial:

En las observaciones anteriores, se supuso que la vigencia de la póliza era anual y que el plazo en el período de pago no era mayor a un año, sin embargo, pueden existir ciertos casos especiales, donde el período del plazo del pago es mayor a un año. A continuación se presenta un ejemplo bajo los siguientes supuestos:

1. Sujeto de gravamen indicará que se debe retener impuesto y las tasas a utilizar son las previamente mencionadas en el inciso 3.2.1. "Justificación"
2. Se considera exclusivamente el registro contable de cesión inicial (póliza nueva o renovación)
3. Plazo máximo de pago mayor a un año pero menor a tres.
4. Fecha de inicio de vigencia de la póliza igual a la fecha de colocación e igual a la fecha de registro contable.
5. Pólizas plurianuales. (vigencias mayores a un año)

### Ejemplo 1:



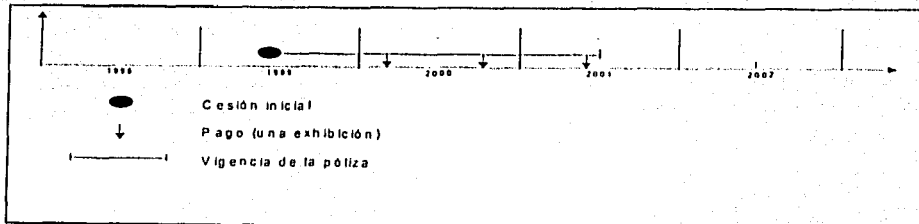
#### Observaciones:

- Como la prima se cedió en 1998, no existirá registro de prima cedida en ningún año posterior. El único registro que aparece es el pago; es por este motivo que se debe retener con las tasas del año donde se está efectuando ese pago, es decir con las tasas de 1999 en el primer pago en 1999, con las tasas de 2000 en el 2º y 3er pago efectuados en 2000, y por último, en el 4º pago que se debe realizar en 2001, las tasas aplicables deberán ser las de 2001.

En este ejemplo 1 es sencillo determinar las tasas de retención aplicables pues la cesión original no generó impuesto y las tasas aplicables coinciden con el año en que se registra el pago.

Sin embargo, se presentan los siguientes dos casos donde es necesario razonar cuál es la tasa de retención aplicable.

### Ejemplo 2:



#### Observaciones:

- Como se reporta ISR sobre toda la prima cedida en 1999, se debe retener con la misma tasa impuesto en los pagos efectuados en los años 2000 y 2001, ya que de no ser así, el ISR que se enteró a la SHCP (derivado de esa cesión en 1999) no se recupera.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

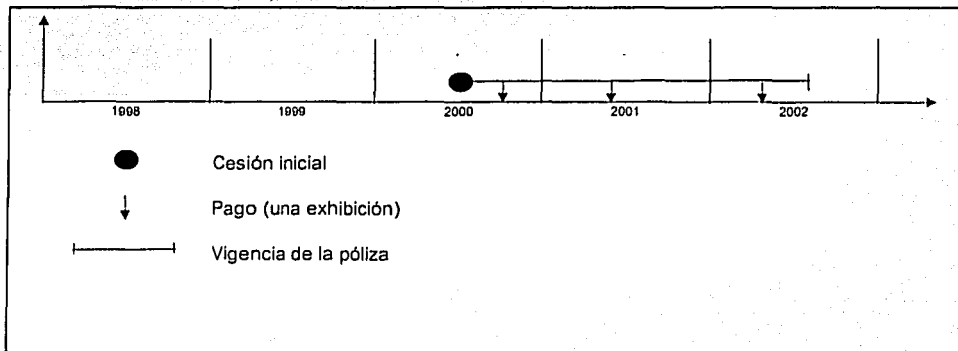


- En este caso, la prima cedida de origen sí fue sujeta de gravamen.
- Los pagos no presentan problema al momento de mezclarse las tasas de 1999 y 2000 pues el criterio es relativamente simple: retener con las mismas tasas que la cesión original para recuperar el impuesto.

No obstante lo anterior es importante observar lo que adelante se explica sobre la problemática que genera mezclar las tasas del 3.5% en 1999 y del 2% en 2000 por los registros de prima cedida contable.

Sea el registro de la cesión en 2000 con el siguiente ejemplo 3:

### Ejemplo 3:



Observaciones:

- Mismo caso que el ejemplo 2, como se reporta ISR sobre toda la prima cedida en 2000, entonces se debe retener con la misma tasa de 2000 en los pagos efectuados en los años 2000, 2001 y 2002, ya que de no ser así, el ISR que se enteró a la SHCP en 2000 no se recupera.

Ya explicado el concepto de cesión inicial (incluyendo los casos especiales que se pueden presentar con los pagos derivados de esa cesión) a continuación se amplía el panorama incluyendo los endosos de aumento y los endosos de disminución.

Como se comentó previamente, la prima cedida contable no es solamente la cesión inicial, sino que está conformada por todos aquellos movimientos que afectan prima en cierta póliza "x" durante el período analizado.

Los movimientos que afectan prima son los endosos de aumento (+) y los de disminución (-), que se ven representados (para los fines de este trabajo) en su forma general como sigue:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

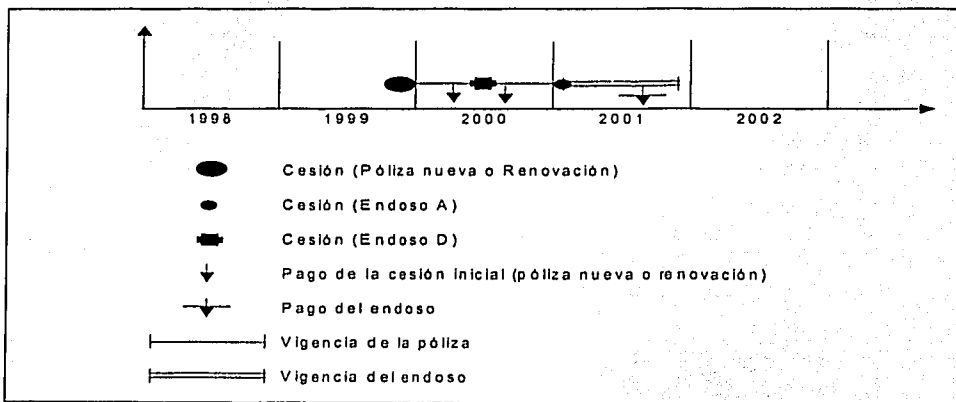
Endoso de aumento  
Seguro directo: Cobro de prima al asegurado  
Reaseguro: Pago de prima al Reasegurador

Endoso de disminución:  
Seguro directo: Devolución de prima al asegurado  
Reaseguro: Recuperación de prima por parte del Reasegurador

Como el número de combinaciones de movimientos y de pagos que puede tener una póliza es muy amplio, la única intención del siguiente ejemplo es ilustrar el concepto de la forma más sencilla posible.

#### Ejemplo 4:

Se considera que una póliza ha presentado solamente dos movimientos como sigue:



#### Observaciones:

- Se emite póliza nueva en 1999 con una vigencia del 30 de noviembre de 1999 al 30 de enero de 2001.
- El pago de prima al Reasegurador se debe efectuar en dos exhibiciones a los 90 y 140 días después de inicio de vigencia.
- Se emite un endoso de disminución el 20 de abril de 2000.
- Supongamos que el endoso de disminución no afecta prima en Reaseguro (Que la aseguradora sin acuerdo del Reasegurador hubiera decidido comercialmente otorgar un descuento por ejemplo).
- Se emite un endoso de aumento que representa una prórroga de vigencia el 28 de febrero de 2000 para que la póliza finalice el día 30 de noviembre de 2001.
- El pago de prima al Reasegurador por la prórroga se debe efectuar mediante única exhibición el día 14 de julio de 2001.
- Las tasas de retención aplicables a la cesión inicial son las de 1999.
- Las tasas de retención aplicables a los dos pagos derivados de la cesión inicial que se deben efectuar en 2000 son las de 1999.

- Las tasas de retención aplicables a la cesión (endoso de aumento) de 2001 son las de 2001.
- Las tasas de retención aplicables al pago derivado de la cesión del endoso de aumento que se debe efectuar en 2001 son las de 2001.

Aun cuando el ejemplo 4 presenta solamente dos movimientos, existen pólizas que presentan 10 o 20. Esta afirmación obedece al hecho de que la cantidad está determinada por las solicitudes de cada cliente y además por las necesidades de la compañía con respecto a esos riesgos.

Esta situación provoca una gran dificultad en el control de casos particulares debido al volumen de riesgos que manejan las Compañías de Seguros grandes.

### **3.2.1.3 Base de cálculo**

Entre los principales problemas que la Compañía de Seguros tiene que enfrentar para observar la disposición tributaria es la base sobre la cual debe calcularse el impuesto y que está obligada a utilizar.

Si bien la Compañía de Seguros registra como "prima cedida" toda la prima que en estricta teoría se está reasegurando, esta prima no es la que efectivamente se está yendo al extranjero, pues la misma contempla la comisión de Reaseguro que la Cedente utiliza para administrar cada negocio y obtener su utilidad.

Además de lo ambiguo -demostrado en el inciso anterior- que resulta la palabra "prima cedida", el término "sin deducción alguna" es totalmente incongruente pues hace retener impuesto sobre la comisión cuando las Compañías de Seguros solo deben ser conductos para retenerlo a Reaseguradores y enterarlo al fisco.

La prima cedida que se registra contablemente es la prima neta de póliza, que en la gran mayoría de los casos, no coincide con la que el Reasegurador tiene registrada.

Por lógica la prima cedida debiera ser la prima que efectivamente se paga al Reasegurador, es decir la prima pagada tal como se define en el Diccionario MAPFRE de seguros.

Ilustremos esta afirmación exponiendo los dos casos:

#### **Caso 1) Prima cedida:**

La Cedente emite póliza con una prima neta de \$10,000.- pesos. Suponiendo que es el año de 1999 y que el riesgo se cedió completamente al Reasegurador, la tasa aplicable sería del 3.5% general como sigue:

### Base prima cedida:

Concepto:	Prima	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P = \$$	$C = (\$ * 20\%)$	$I = (\$ * 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 350.00	\$ 7,650.00

Como el cálculo se realiza sobre la base de *prima cedida sin deducción alguna*, el impuesto es calculado sobre la prima que incluye comisión. En este caso, de los \$10,000.- pesos de prima que paga el asegurado, se retienen \$350 pesos de impuesto y se paga al Reasegurador \$7,650 pesos de prima por su participación en el 100% del riesgo.

### Caso 2) Prima pagada:

Al utilizar las mismas cifras que el primer caso, el impuesto que resulta de calcular la retención sobre la base de prima pagada es de: \$280.- pesos como sigue:

### Base prima pagada:

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	Prima a pagar al reasegurador:	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P * 20\%)$	$P - C$	$I = ((P-C) * 3.5\%)$	$(P - C) - I$
Cantidad:	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00	\$ 280.00	\$ 7,720.00

Son éstos \$280 pesos los que representarían en esencia "retener impuesto sobre prima cedida al extranjero" y que el propio Reasegurador considera como "cedida a él".

Esta diferencia ocasiona un fuerte trastorno comercial pues el Reasegurador deduce las comisiones de Reaseguro que no necesariamente le fueron informadas cuando apreció el riesgo.

En este punto es importante enfatizar que si bien la cesión de todo el sector asegurador fue del 16.8% al final del 2002, la operación de Daños -sin considerar el ramo de Autos- registra un porcentaje del 71.1% (5% mayor que el registrado en 2001 incluso). Esto significa que en México, las Compañías de Seguros registran un porcentaje muy pequeño de retención pura en los riesgos (comparado con la operación de vida, el ramo de autos y el ramo de accidentes y enfermedades), razón por la cual, las comisiones representan un papel sumamente importante pues sirven tanto para adaptar las primas en esquemas de colocación complicados como para la ganancia que generarán en su respectivo papel dentro de la operación de una aseguradora.

De igual forma ocasiona un complicado trastorno administrativo porque al no coincidir los registros de ambos (Reasegurador y Cedente) se cometen una serie de equivocaciones al momento de pagar las primas, de recuperarlas o incluso de ajustar cualquier movimiento de las pólizas.

Es importante destacar otro aspecto que se deriva del hecho de retener impuesto a Reaseguradores y además de hacerlo sin que tenga sentido para ellos la forma de calcularlo. (58)

**Este aspecto es que el asegurado termina pagando el impuesto.**

Esta situación se presenta principalmente en los negocios con colocación facultativa pues en la negociación de cada cuenta se considera inicialmente la cotización por parte del Reasegurador.

El proceso en este tipo de casos es totalmente diferente al de un contrato automático pues lo primero que existe es la prima neta de Reaseguro. (59)

Debido a esta situación, una vez visualizada la forma de aplicación del impuesto se calcularía como sigue:

Supongamos que el Reasegurador cotiza \$8,000.- m.n. por el riesgo

1.- Cotización del Reasegurador:	PNR: \$8,000.-
2.- Comisión que la Cedente requiere por la cuenta:	20 %
3.- Tasa de impuesto aplicable en el período en análisis:	3.5 %
4.- Cálculo: $8,000 / (100\% - 3.5\% - 20\%)$	Prima neta: \$10,458

De tal forma que al realizar el cálculo sobre prima cedida, la prima neta de Reaseguro de \$8,000.- pesos la reciba íntegra el Reasegurador.

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P * 20\%)$	$I = (P * 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 10,458	\$ 2,092	\$ 366	\$ 8,000

De los cuadros anteriores se deduce que el impuesto termina pagándolo el asegurado al encarecerse el Seguro, pues ni el Reasegurador ni la Cedente sacrificarán el dinero que requieren para la absorción y/o manejo del riesgo.

Veamos el siguiente ejemplo considerando al endoso D como una cancelación, que es el aspecto que presenta la mayor dificultad técnica y lógica para calcular el impuesto.

Como se mencionó anteriormente la prima cedida la conforman tanto la cesión inicial como cualquier endoso de aumento o de disminución que no

(58) Diferencia entre la base de prima cedida y la base de prima pagada

(59) De hecho también cuando cotiza el riesgo como prima bruta cuando la comisión no coincide con la que la Cedente utiliza.

necesariamente se presentan en el mismo año contable pues éste no coincide con la vigencia de la póliza.

### **Ejemplo:**

Aparece un registro de prima cedida negativa por \$ 1,000.- pesos en el año 2000. Este registro corresponde a la cancelación de cierta póliza "m" cuyo registro inicial (prima cedida de renovación), proviene de 1999 de acuerdo a lo siguiente:

#### Antecedentes (1999)

La prima cedida de la póliza "m" se registró en 1999 por:	\$ 10,000.- (100%)
Comisión de la póliza "m" del 20%:	\$ 2,000.-
ISR 1999 (3.5% de la prima cedida sin deducción alguna)	\$ 350.-
Prima neta de Reaseguro:	\$ 7,650.-

La prima que se pagó al Reasegurador en ese año fue de \$7,650.- pesos, mientras que de impuesto se reportó a la SHCP la cantidad de \$350.- pesos.

#### Problemática (2000)

Como la Ley del ISR no puede ser retroactiva, la tasa a aplicar en el nuevo registro (-) del año 2000 es del 2% como sigue:

La prima cedida de la póliza "m" registrada en el año 2000:	(\$1,000.-) al 100%
Comisión de la póliza "m" del 20%:	(\$ 200.-)
ISR 2000 (2% de la prima cedida sin deducción alguna)	(\$ 20.-)
Prima neta de Reaseguro:	(\$ 780.-)

#### Consideraciones:

- Este es el lineamiento general aplicable de acuerdo a la disposición tributaria.
- En 1999 era imposible saber que la póliza se cancelaría y se pagó la totalidad de la prima al Reasegurador en la fecha convenida.
- Al decidir el asegurado cancelar la póliza, la Compañía de Seguros tiene que devolver \$1,000.- pesos al cliente, de los cuales se recuperan del Reasegurador \$780.- y se le devuelven de impuesto \$20.- pesos.

A continuación se muestra el déficit por el cambio de tasas de 1999 a 2000 así como la perspectiva del Reasegurador por esta situación y por la base del cálculo empleada.

- Primera combinación: (Lo que debería aplicarse -dadas las circunstancias- desde la perspectiva del presente estudio)

Base del cálculo: Prima cedida

**Base prima cedida (Cesión 1999)**

Concepto:	Prima	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P = \$$	$C = (\$ * 20\%)$	$I = (\$ * 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 350.00	\$ 7,650.00

Bajo el supuesto de que la tasa del 3.5% permaneciere igual se tiene lo siguiente:

**Base prima cedida (Endoso de disminución 2000)**

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P * 20\%)$	$I = (P * 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 35.00	\$ 765.00

Esta combinación es la que debe aplicarse como "lógica" dada la circunstancia de retener ISR sobre prima cedida sin deducción alguna, es decir, sobre la base de prima cedida.

Perspectiva/comentario: Al asegurado se le siguen devolviendo \$1,000.- pesos de prima. Del Reasegurador se recuperan \$765.- pesos y se le devuelven \$35.- de impuesto pues es la misma base con la cuál se le retuvo.

El déficit se origina por el cambio al 2% bajo el argumento de la "no retroactividad" de la Ley.

- Segunda combinación: (Conforme a Derecho)

Base del cálculo: Prima cedida

**Base prima cedida (Cesión 1999)**

Concepto:	Prima	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P = \$$	$C = (\$ * 20\%)$	$I = (\$ * 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 350.00	\$ 7,650.00

Obedeciendo la no retroactividad de la Ley del ISR se aplica la tasa del 2% y se tiene lo siguiente:

**Base prima cedida (Endoso de disminución 2000)**

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	ISR (2%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P \cdot 20\%)$	$I = (P \cdot 2\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 20.00	\$ 780.00

Esta combinación es a la que la Cedente está obligada jurídicamente a utilizar pero totalmente incongruente técnicamente.

Perspectiva/comentario: Es cierto que para el asegurado el movimiento es transparente, sin embargo, con respecto al Reasegurador no sucede así, pues no solo tiene que devolver una prima mayor a la que lógicamente estaría obligado sino que se le regresa aproximadamente el 57% de lo que le corresponde de impuesto.

3. Tercera combinación: (Lógica para los involucrados en la operación del Reaseguro)

**Base prima pagada (Cesión 1999)**

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	Prima a pagar al reasegurador:	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P \cdot 20\%)$	$P - C$	$I = ((P - C) \cdot 3.5\%)$	$(P - C) - I$
Cantidad:	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00	\$ 280.00	\$ 7,720.00

Bajo el supuesto de que la tasa del 3.5% permaneciere igual se tiene lo siguiente:

**Base prima pagada (Endoso de disminución 2000)**

Concepto:	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	Prima a pagar al reasegurador:	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P$	$C = (P \cdot 20\%)$	$P - C$	$I = ((P - C) \cdot 3.5\%)$	$(P - C) - I$
Cantidad:	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 800.00	\$ 28.00	\$ 772.00

Esta combinación es la que sería LOGICA tanto al Reasegurador como a la Cedente, pero es la que no se puede utilizar por la disposición jurídica en el término: "sin deducción alguna" y además "no retroactividad".

Perspectiva/comentario: En 1999, se pagó la prima de \$7,720.- pesos al Reasegurador y se le retuvieron \$280.- de impuesto. Al momento de



cancelarse la póliza, ambas partes hubieran podido calcular de la misma forma la devolución de prima (\$772.- pesos) y de impuesto (\$28.- pesos)

#### 4. Cuarta combinación: (análisis retroactividad)

##### Base prima pagada (Cesión 1999)

	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	Prima a pagar al reasegurador:	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
<b>Concepto:</b>					
<b>Fórmula:</b>	P	$C = (P * 20\%)$	P - C	$I = ((P-C) * 3.5\%)$	(P - C) - I
<b>Cantidad:</b>	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00	\$ 280.00	\$ 7,720.00

Aunque técnicamente no tenga lógica, a continuación se hace el cálculo con la tasa del 2%.

##### Base prima pagada (endoso de disminución)

	Prima neta al asegurado	Comisión (20%)	Prima a pagar al reasegurador:	ISR (2%)	Prima neta de reaseguro
<b>Concepto:</b>					
<b>Fórmula:</b>	P	$C = (P * 20\%)$	P - C	$I = ((P-C) * 2\%)$	(P - C) - I
<b>Cantidad:</b>	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 800.00	\$ 16.00	\$ 784.00

Perspectiva/comentario: Aunque hubiese sido lógico hacerlo sobre la prima pagada, se puede observar el trastorno que la "no retroactividad" de la Ley genera, pues el Reasegurador tendría que devolver más prima (\$784.- pesos) y recuperar menos impuesto (\$16.- pesos), pero aún así la forma de calcularlo le seguiría siendo "lógica" hasta cierto punto.

En resumen y desde una perspectiva comercial, si el Reasegurador está domiciliado en un país que celebró con México un Tratado para evitar la Doble Tributación (muy probable si se considera que el 84% de los Reaseguradores autorizados vigentes en 2000 residían en país con Tratado ) y nunca estuvo de acuerdo con la disposición tributaria, por lo que promovió juicio de amparo que le resultó favorable, es evidente que la diferencia en prima e impuesto resulta significativa, no solo por lo injusta, sino por el volumen de negocios en los cuales participa y el monto que resulta finalmente.

Es importante enfatizar que al hablar de montos de prima negativos se está tratando una recuperación o devolución por parte del Reasegurador, mientras que en términos de impuesto se estaría hablando de devolución del mismo por parte de la Cedente al Reasegurador.

De esto deriva que, no obstante la Cedente paga al Reasegurador \$70.- pesos de menos (\$7,650.- en vez de \$7,720) en la cesión inicial, por el cambio de tasa en 2000, tiene el gran problema de tener que recuperar \$15 pesos de más (\$765.- menos \$780.-).

Con el análisis anterior se demuestra la difícil situación que representa lo siguiente:

1. Controlar una póliza en cierto período,
2. Administrar los movimientos que genera,
3. Calcular correctamente el impuesto en cada uno de ellos, y;
4. Manejar satisfactoriamente las cancelaciones con los Reaseguradores por la falta de argumentos lógicos y técnicos.

Con estos puntos se infiere fácilmente lo siguiente:

- Es imposible administrar y controlar toda la cartera de daños por el número extraordinario de registros que representa cada movimiento de cada póliza. A este respecto la solución sería utilizar herramientas informáticas de avanzada tecnología.
- La "Redistribución" de impuesto cuando se colocan las cuentas a través de Intermediarios de Reaseguro se complica aún más.
- Si bien la cesión de todo el sector asegurador fue del 16.8% al final del 2002, por lo que respecta a la operación de Daños, sin considerar el ramo de Autos, el porcentaje fue del 71.1% (5% mayor que el registrado en 2001 incluso) Con estas cifras se desprende que en México, las Compañías de Seguros registran un porcentaje muy pequeño de retención pura en los riesgos (comparado con la operación de vida, el ramo de autos y el ramo de Accidentes y enfermedades), razón por la cual, las comisiones representan un papel sumamente importante pues sirven tanto para adaptar las primas en esquemas de colocación complicados como para la ganancia que generarán en su respectivo papel dentro de la operación de una aseguradora.

### **3.2.2 Definición del criterio de aplicación de ISR sobre primas cedidas o pagadas.**

La aplicación de las disposiciones tributarias con respecto al Reaseguro no se observa o deduce del párrafo de los artículos que las contienen, sino que debe realizarse conforme a la interpretación que se hace de ellas.

La definición del criterio de aplicación no es sencilla debido a cuatro situaciones básicas:

- La ambigüedad –previamente demostrada- del término "prima cedida" y "prima pagada" en Seguro Directo y en Reaseguro
- La incongruencia del término "sin deducción alguna"
- Los diferentes mecanismos que existen dentro del Reaseguro para ceder prima al extranjero y;

- La determinación del momento que define la cesión o que hace exigible el pago.

Se resuelve lo siguiente:

1. La prima cedida será la registrada contablemente en la cuenta 5107.
2. No es el inicio de vigencia de la póliza, ni la fecha de colocación del negocio, ni la fecha de emisión de cada movimiento lo que se considera como "cesión". Es el registro contable el momento que la determina.
3. El impuesto sobre prima pagada se hace exigible el momento en que se está efectuando el pago.
4. "Primas cedidas o pagadas" comprenderá retener impuesto sobre las primas cedidas (primas con comisión) de acuerdo al punto 1 y sobre los pagos, de acuerdo al punto 3, cuya cesión se haya efectuado en años anteriores al de registro y que no haya sido sujeta de retención al momento de cederse.

Factores por considerar:

1. A los pagos derivados de la cesión deben de aplicárseles las mismas tasas que a la cesión.
2. Si es posible de justificar, se deberá establecer una fecha límite a partir de la cual se deberá enterar impuesto sobre el pago cuya cesión fue en años anteriores. (3º. y 4º trim del año inmediato anterior a 1999 por ejemplo)
3. Déficit en los endosos de disminución por el cambio de tasa de 1999 a 2000.
4. Exención de la retención del impuesto a Reaseguradores con amparo favorable promovido en 1999.
5. Desfasamiento en el registro contable.
6. Duplicidad en el registro de cesión y pagos.

Considerando la serie de cuestiones previamente expuestas, el criterio general que fue aplicado en las Compañías de Seguros es el que a continuación se enuncia. No se debe perder de vista que las variaciones que tendría la aplicación en cada Cedente serían mínimas y obedecerían a los factores mencionados previamente así como a la toma de decisiones con respecto a ellos de cada responsable.

**Sea el CRITERIO retener el impuesto sobre primas cedidas y además sobre las primas pagadas con cesión en años anteriores al de registro. (Base prima cedida)**

Concepto:	Prima	Comisión (20%)	ISR (3.5%)	Prima neta de reaseguro
Fórmula:	$P = \$$	$C = (\$ \cdot 20\%)$	$I = (\$ \cdot 3.5\%)$	$P - C - I$
Cantidad:	\$ 10.000.00	\$ 2.000.00	\$ 350.00	\$ 7.650.00

**1999**

**CESIÓN**

1. A partir del 1º. de enero de 1999, la tasa de retención de ISR será del 3.5% general de acuerdo a las tasas de 1999 anteriormente referidas.
2. La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.
3. La retención se deberá hacer al momento de registrar la prima cedida.
4. En caso de ceder primas a Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, se deberá retener un 40% de ISR sobre la base mencionada en el punto 2, de acuerdo a las tasas de 1999 anteriormente referidas.

**PAGOS**

La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.

**CESIÓN INICIAL :**

1. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea anterior al 31.12.1998.  
Se retiene con las tasas de 1999 solo por la fracción de pago que se tenga que efectuar en 1999.
2. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea a partir del 01.01.1999.  
Se retiene con las tasas de 1999.
3. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia sea anterior al 31.12.1998 pero su registro contable sea a partir del 01.01.1999.  
Se retiene con las tasas de 1999.

**ENDOSOS DE AUMENTO:**

1. Cedidos y registrados contablemente antes del 31.12.1998  
Se retiene con las tasas de 1999 pero solo por la fracción de pago que se efectúe en 1999.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.1999  
Se retiene con las tasas de 1999.

**ENDOSOS DE DISMINUCIÓN:**

1. Cedidos y registrados contablemente antes del 31.12.1998 y la cancelación se lleva a cabo antes del 31.12.1998.  
No se devuelve impuesto pues nunca fue retenido.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.1999  
No se devuelve impuesto pues nunca fue retenido.

## 2000

### CESIÓN

1. A partir del 1º de enero de 2000, la tasa de retención de ISR será del 2% general de acuerdo a las tasas de 2000 anteriormente referidas.
2. La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.
3. La retención se deberá hacer al momento de registrar la prima cedida.
4. En caso de ceder primas a Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, se deberá retener un 40% de ISR sobre la base mencionada en el punto 2, de acuerdo a las tasas de 2000 anteriormente referidas.

### PAGOS

La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.

#### CESIÓN INICIAL :

1. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea anterior al 31.12.1999.  
Se retiene con las tasas de 1999 solo por la fracción de pago que se tenga que efectuar en 2000.
2. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea a partir del 01.01.2000.  
Se retiene con las tasas de 2000.
3. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia sea anterior al 31.12.1999 pero su registro contable sea a partir del 01.01.2000.  
Se retiene con las tasas de 2000.

#### ENDOSOS DE AUMENTO:

1. Cedidos y registrados antes del 31.12.1999  
Se retiene con las tasas de 1999 pero solo por la fracción de pago que se efectúe en 2000.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2000.  
Se retiene con las tasas de 2000. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR.

#### ENDOSOS DE DISMINUCIÓN:

1. Cedidos y registrados contablemente antes del 31.12.1999 y la cancelación se lleva a cabo antes del 31.12.1999.  
Se devuelve impuesto con las tasas de 1999.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2000  
Se devuelve con las tasas de 2000. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR. \*

**2001**

**CESIÓN**

1. A partir del 1º de enero de 2001, la tasa de retención de ISR será del 2% general de acuerdo a las tasas de 2001 anteriormente referidas.
2. La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna. La retención se deberá hacer al momento de registrar la prima cedida.
4. En caso de ceder primas a Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, se deberá retener un 40% de ISR sobre la base mencionada en el punto 2, de acuerdo a las tasas de 2001 anteriormente referidas.

**PAGOS**

La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.

**CESIÓN INICIAL :**

1. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea anterior al 31.12.2000.  
Se retiene con las tasas de 2001 solo por la fracción de pago que se tenga que efectuar en 2001.
2. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea a partir del 01.01.2001.  
Se retiene con las tasas de 2001.
3. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia sea anterior al 31.12.2000 pero su registro contable sea a partir del 01.01.2001.  
Se retiene con las tasas de 2001.

**ENDOSOS DE AUMENTO:**

1. Cedidos y registrados antes del 31.12.2000  
Se retiene con las tasas de 2000 pero solo por la fracción de pago que se efectúe en 2001.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2001  
Se retiene con las tasas de 2001. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR.

**ENDOSOS DE DISMINUCIÓN:**

1. Cedidos y registrados contablemente antes del 31.12.2000 y la cancelación se lleva a cabo antes del 31.12.2000.  
Se devuelve impuesto con las tasas de 2000.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2001  
Se devuelve con las tasas de 2001. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR.

**2002**

**CESIÓN**

1. A partir del 1º de enero de 2002, la tasa de retención de ISR será del 2% general de acuerdo a las tasas de 2002 anteriormente referidas.
1. La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.
2. La retención se deberá hacer al momento de registrar la prima cedida.
4. En caso de ceder primas a Reaseguradores residentes en paraísos fiscales, se deberá retener un 40% de ISR sobre la base mencionada en el punto 2, de acuerdo a las tasas de 2002 anteriormente referidas.

**PAGOS**

La base de retención será la prima cedida bruta, es decir, sin deducción alguna.

**CESIÓN INICIAL :**

1. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea anterior al 31.12.2001.  
Se retiene con las tasas de 2001 solo por la fracción de pago que se tenga que efectuar en 2002.
2. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia y registro contable sea a partir del 01.01.2002.  
Se retiene con las tasas de 2002.
3. Para negocios colocados y con póliza cuyo inicio de vigencia sea anterior al 31.12.2001 pero su registro contable sea a partir del 01.01.2002.  
Se retiene con las tasas de 2002.

**ENDOSOS DE AUMENTO:**

1. Cedidos y registrados antes del 31.12.2001  
Se retiene con las tasas de 2001 pero solo por la fracción de pago que se efectúe en 2002.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2002.  
Se retiene con las tasas de 2002. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR.

**ENDOSOS DE DISMINUCIÓN:**

1. Cedidos y registrados contablemente antes del 31.12.2001 y la cancelación se lleva a cabo antes del 31.12.2001.  
Se devuelve impuesto con las tasas de 2001.
2. Cedidos y registrados contablemente a partir del 01.01.2002  
Se devuelve con las tasas de 2002. No se les dará ningún efecto retroactivo de ISR.

### 3.3 Análisis del criterio de retención de ISR sobre primas cedidas o pagadas.

#### 3.3.1 Redistribución

Redistribución significa distribuir el impuesto por Reasegurador cuando la colocación de los riesgos se hace a través de los Intermediarios de Reaseguro, y emplearemos esta definición en nuestro trabajo.

La misma labor que la Cedente realiza en sus colocaciones de Reaseguro, la hacen los Intermediarios para ella pues la aseguradora no solo acude a los Reaseguradores sino también a los *brokers* de Reaseguro.

Entre las razones principales por las cuales una aseguradora necesita de los Intermediarios de Reaseguro se encuentran las siguientes:

- Facilitar la administración,
- Acceso a mercado internacional,
- Garantizar la mejor y más competitiva propuesta de cotización y/o colocación de un riesgo por la oportunidad de comparar tanto mercado local como internacional,
- Minimización de gastos en el manejo de la cuenta y;
- Cuestiones comerciales.

En resumen, además de la complejidad que representan las colocaciones de Reaseguro y la forma en que se adecua la prima para presentar la cotización, se encuentra la no menos compleja redistribución del impuesto cuando las cuentas son colocadas a través de un intermediario de Reaseguro.

Este problema se le presenta tanto en los contratos automáticos como en el Reaseguro Facultativo, así, lo que a la compañía le era fácil administrar por la intervención de un Intermediario, le resultó contraproducente bajo el esquema del impuesto en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, pues sucede que el registro en el sistema y contabilidad queda trunco hasta el nombre del corredor.

En efecto, a éstos se les pudo haber calculado el 3.5% de ISR en 1999 y el 2% a partir del año 2000 (por la urgencia de declararlo y que no genere recargos), pero con la obligación de redistribuir el impuesto posteriormente, de acuerdo al país de residencia de los Reaseguradores a quienes contactaron para la colocación del negocio.

Estos ajustes no solo son difíciles y laboriosos, sino que consumen una gran cantidad de tiempo, pues se debe recabar la cédula de Reaseguradores participantes en el riesgo, llamada *security*, pero de todos los riesgos colocados a través de Intermediario de Reaseguro para después capturarlo y distribuir correctamente el impuesto.



El problema principal es el volumen de negocios que manejan las aseguradoras más grandes que finalmente son representativas del sector. (60)

A continuación el ejemplo más simple:

**Registro de Reasegurador Directo:**

Registro Normal:							
Fecha emisión	Póliza	Inicio de vigencia	Fin de vigencia	Moneda	Asegurado	Conducto	Suma asegurada
18-Sep-99	M	01-Oct-99	01-Oct-00	Dólares	La Tablarocca	Guy Carpenter Reimex	\$ 5,000,000.00

Prima nota	Participación	Comisión (10%)	Prima cedida	Tasa ISR	Impuesto (3.5%)	PNR	Información varia
\$ 15,000.00	100%	\$ 1,500.00	\$ 15,000.00	3.50%	\$ 525.00	\$ 12,975.00	Numeración, ramo, subramo # endosa, etc

**Registro de Intermediario de Reaseguro:**

(Reimex presenta security con 4 Reaseguradores, los dos primeros residentes en Alemania y 2 en Bermuda y en el mejor de los casos, cada uno participa en la misma proporción)							
Fecha emisión	Póliza	Inicio de vigencia	Fin de vigencia	Moneda	Asegurado	Conducto	Suma asegurada
18-Sep-99	M	01-Oct-99	01-Oct-00	Dólares	La Tablarocca	Reasegurador X	\$ 1,250,000.00
"	"	"	"	"	"	Reasegurador Y	\$ 1,250,000.00
"	"	"	"	"	"	Reasegurador Z	\$ 1,250,000.00
"	"	"	"	"	"	Reasegurador U	\$ 1,250,000.00

Prima nota	Participación	Comisión (10%)	Prima cedida	Tasa ISR	Impuesto	PNR	Información varia
\$ 3,750.00	25%	\$ 375.00	\$ 3,750.00	3.50%	\$ 131.25	\$ 3,243.75	Ramo, subramo, numeración, etc
\$ 3,750.00	25%	\$ 375.00	\$ 3,750.00	3.50%	\$ 131.25	\$ 3,243.75	Ramo, subramo, numeración, etc
\$ 3,750.00	25%	\$ 375.00	\$ 3,750.00	40%	\$ 1,500.00	\$ 1,875.00	Ramo, subramo, numeración, etc
\$ 3,750.00	25%	\$ 375.00	\$ 3,750.00	40%	\$ 1,500.00	\$ 1,875.00	Ramo, subramo, numeración, etc
					\$ 3,262.50	\$ 10,237.50	

FIGURA No. 25 (61)

En el ejemplo se puede observar que la diferencia por la redistribución puede llegar a ser sumamente significativa.

Si se analizare este mismo ejemplo, pero considerando la cesión en el año 2000, el impuesto bien podría ser de \$1,500.- si en el security participaran tres Reaseguradores residentes en país con Tratado Internacional y uno de ellos en territorio con régimen fiscal preferente.

No es posible retener físicamente el impuesto en todos los casos del Reaseguro Facultativo, habida cuenta de que los pagos no coinciden con los períodos de la cesión.

(60) Si bien en las compañías pequeñas el trastorno es menor porque es más fácil de controlar una cartera con menos cuentas, las 5 compañías aseguradoras en el ramo de Daños (sin considerar el ramo de autos) representan el 72% promedio de las primas del sector (1999-2002) por lo que tienen indudable repercusión en el resultado.

(61) Creación propia.

Así, se obtiene que el dinero que las Compañías de Seguros reportaron al fisco por concepto de ISR sobre prima cedida al extranjero, fue en su gran mayoría financiado por la propia aseguradora en la parte facultativa.

En razón de lo anterior, el atraso por parte de las aseguradoras para entregar las constancias de retención a sus Reaseguradores se debe a la complejidad que representa la redistribución de ISR, toda vez que se deben integrar todos los conceptos; pues aunque en la parte de contratos sea un tanto más fácil el cálculo y registro, sin la parte facultativa no se puede integrar.

Cabe señalar que sin las constancias de retención, los Reaseguradores no pueden recuperar el impuesto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Por otro lado, si el impuesto resulta improcedente, de conformidad con lo que establece el artículo 22 del Código Fiscal de la Federación, la SHCP está obligada a pagar recargos.

### **3.3.2 El Reaseguro no Facultativo**

Como se mencionó anteriormente, la **prima cedida contable** la integran los contratos proporcionales y el Reaseguro Facultativo.

Por lo que respecta a los contratos proporcionales se tiene el trastorno por la base de cálculo empleada, por la forma en que se realiza el cálculo y por el problema de la redistribución. Todos estos conceptos previamente expuestos, aunque con relación al último (redistribución) es importante señalar que es relativamente más sencillo que en el caso del Facultativo debido a que sí se tienen herramientas de informática para realizarla y principalmente porque las vigencias de los contratos son anuales y operan para toda la cartera.

Otro punto importante es que el dinero que se tiene que pagar al Reasegurador por los riesgos que alimentan el contrato, es parte de la Compañía de Seguros. Esto significa que se constituye de los negocios que se administran a través de él, por lo que se puede descontar el impuesto directamente y existe un mayor control por la característica de "obligatoriedad" y no de "facultad".

### **3.3.3 El caso específico del Reaseguro Facultativo.**

El Reaseguro Facultativo es la forma más antigua del Reaseguro y toda su esencia radica precisamente en el carácter "facultativo". La aseguradora decide libremente si cede en Reaseguro un riesgo y el Reasegurador es libre de aceptarlo o de rechazarlo.

A diferencia de los contratos "automáticos" en los que sobre el dinero del Reasegurador es posible descontar el impuesto directamente, en el Reaseguro Facultativo no ocurre lo mismo.

Tratándose de Reaseguro Facultativo, cada cuenta se negocia caso por caso, dada sus características particulares.

La Cedente ofrece al Reasegurador un riesgo y éste decide si lo acepta o no bajo las condiciones ofrecidas o bien, estipula los términos bajo los cuales puede participar en el mismo.

Como se mencionó en el inciso 3.2.1.2: "Relación entre prima cedida y prima pagada", existen dos formas en que el Reasegurador interviene en la prima: cotizándola como prima neta (también llamada prima bruta) o como prima neta de Reaseguro (prima pura absolutamente sin ningún descuento)

Dependiendo de los esquemas de colocación y del número de Reaseguradores que participan en cada riesgo se determina la prima neta al asegurado y la comisión de Reaseguro que se cobrará por la administración del riesgo.

El registro de cesión y de pagos que cada póliza requiere en el caso Facultativo es incontrolable porque los pagos se registran manualmente y además quedan truncos hasta el *broker* en aquellas cuentas colocadas a través de él.

## ESQUEMAS DE COLOCACIÓN

Por último se presentan cinco gráficas con esquemas de colocación que pueden representar la generalidad y un ejemplo de colocación.

No se pretende abordar de manera profunda este tema que bien podría constituir todo un estudio (por la forma en que cada riesgo puede ser colocado) ya que solo se realiza para puntualizar lo siguiente:

Es sumamente complejo tanto para el Reasegurador como para la Cedente controlar el detalle de la retención de ISR debido al volumen de registros, a la base sobre la cual se realiza el cálculo, a la forma en que se realiza, a la redistribución y a que tan solo un Reasegurador podría estar participando en una sola póliza por diferentes medios. (un contrato proporcional, dos no proporcionales y además vía facultativa).

De hecho, a la fecha de elaboración de este trabajo no ha sido posible en el país generar estadísticas con la distribución por Reasegurador en las carteras de Daños.

Viendo la figura No. 26 se puede observar que se pueden colocar riesgos en esquema no proporcional por la parte facultativa utilizando como capa primaria el contrato. En esta figura el contrato bien podría representar un cuota parte (20-80) por un límite de responsabilidad de US\$ 5,000,000.- y entonces colocar 100% del exceso en mercado facultativo por una suma asegurada de US\$2,000,000.- en exceso de US\$ 5,000,000.-

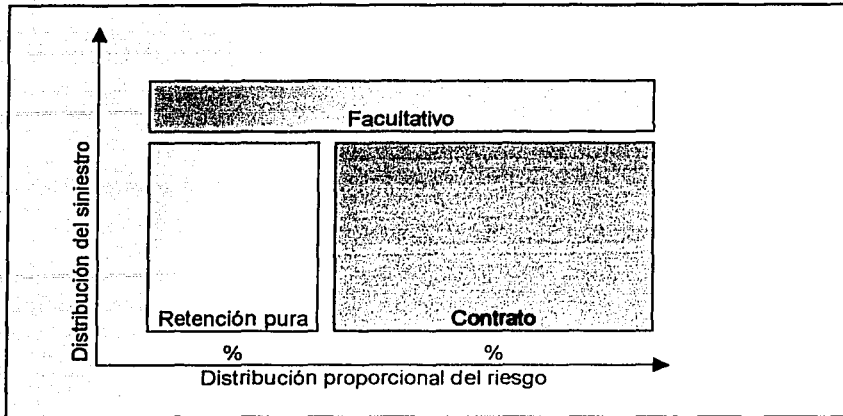


FIGURA No. 26 (62)

Supongamos con la figura No. 27 que se alimentó cierto riesgo al contrato automático proporcional y la aseguradora retiene el 30%. Ésta protegerá su retención a través de otro contrato, un no proporcional y además vía facultativa.

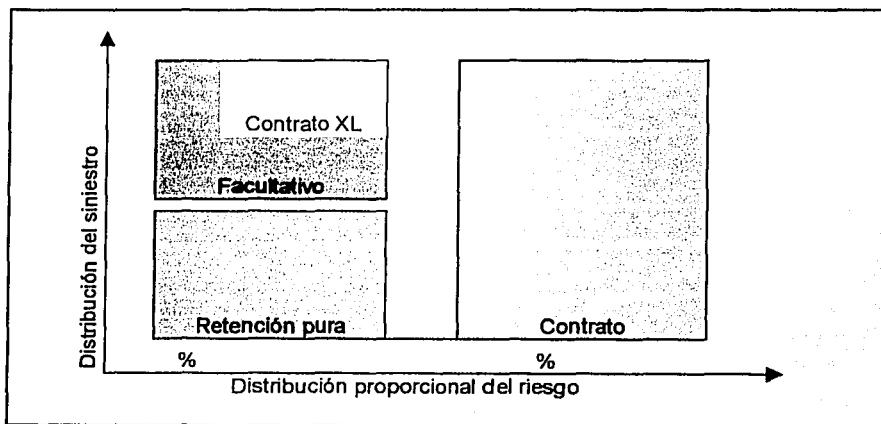


FIGURA No. 27 (63)

(62) Creación propia con base en la publicación de General Cologne Re, El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional, 2001.

(63) Creación propia con base en la publicación de General Cologne Re, El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional, 2001.

Ahora veamos la figura No. 28 que es el mismo caso que la figura No. 27 pero sin contar la aseguradora con un contrato de exceso de pérdida, viéndose forzada a proteger cierta proporción de su retención únicamente vía facultativa.

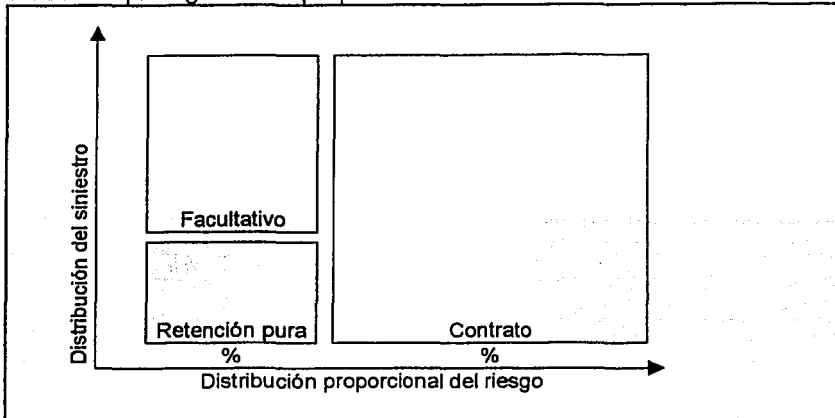


FIGURA No. 28 (64)

En la figura No. 29 se puede observar una colocación totalmente proporcional alimentando el 55% de cierto riesgo a un contrato proporcional (incluyendo la respectiva retención) y el 45% restante vía facultativa.

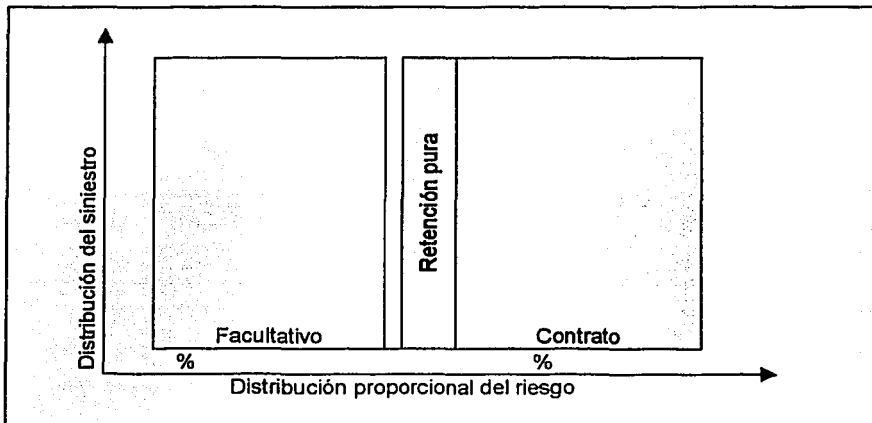


FIGURA No. 29 (65)

(64) Creación propia con base en la publicación de General Cologne Re, El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional, 2001.

(65) Creación propia con base en la publicación de General Cologne Re, El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional, 2001.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

La siguiente figura (No. 30) puede ser una variante de la No. 27 en cuanto a forma pero en esencia representan lo mismo. La Cedente coloca un riesgo alimentando a contratos automáticos proporcionales cierta fracción de él y protege su retención a través de contratos automáticos no proporcionales y además vía facultativa.

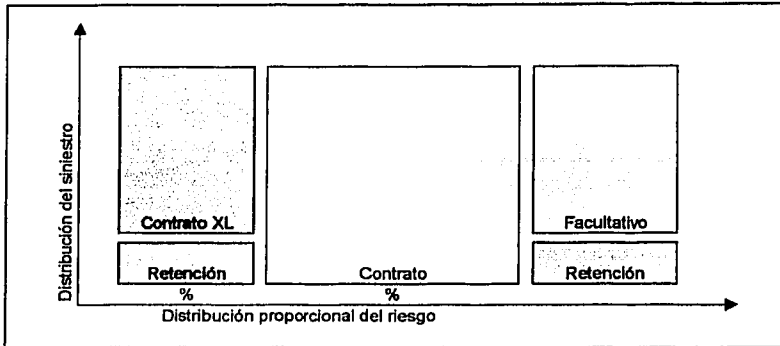


FIGURA No. 30 (66)

Por ultimo veamos la siguiente figura:

### EJEMPLO DE COLOCACIÓN

CALCULOS		ESQUEMA									
Un riesgo excede la capacidad contractual de la Compañía de Seguros que para esa cobertura es US\$ 3.000.000.											
Suma asegurada solicitada por el prospecto	US\$ 11.000.000	US\$4.000.000 en el Contrato	US\$7.000.000								
Contratos a una parte	US\$ 3.000.000 en los cuadros	US\$4.000.000 en el Contrato	US\$3.000.000								
30% Retención para	US\$1.050.000										
Resto Facultativa	US\$1.950.000										
Debido al tipo de riesgo y al límite asegurado se coloca de forma facultativa en esquema no proporcional los US\$ 7.500.000 - balance											
Proporcionales	US\$3.500.000										
Primas excedo	US\$1.700.000 en excedo de US\$1.000.000										
Segundo excedo	US\$4.000.000 en excedo de US\$1.000.000										
Ahora bien, el Reasegurador X coloca											
Dólar a dólar	Prima neta	US\$4.250.000 (100%)									
Participación		10%									
Comisión		15%									
El Reasegurador Y coloca											
Prima neta	Prima neta de reaseguro	US\$18.500 (100%)									
Participación		20%									
Comisión		Nula por ser prima neta de reaseguro									
El Reasegurador Z coloca											
Segundo excedo	Prima neta de reaseguro	US\$10.000 (100%)									
Participación		5%									
Comisión		Nula por ser prima neta de reaseguro									
El Reasegurador U coloca											
Segundo excedo	Prima neta	US\$8.500									
Participación		20%									
Comisión		12.90%									
Algebra: No se pueden sumar diferentes categorías por lo que todo se convierte a prima neta de Reaseguro		<table border="1"> <tr> <td>PNR Z=10.000 - (100%)</td> <td>PNR U=7.430 - (100%)</td> </tr> <tr> <td>PNR X=3.000 - (100%)</td> <td>PNR Y=6.207 - (70%)</td> </tr> <tr> <td>PNR A=21.250 - (100%)</td> <td>PNR V=18.500 - (100%)</td> </tr> <tr> <td>PNR B=10.000 - (100%)</td> <td>PNR W=9.250 - (60%)</td> </tr> </table> <p>La prima del contrato la estipula la Aseguradora y la comisión es fija. Sea en este caso US\$ 30.000, con comisión del 30%.</p>		PNR Z=10.000 - (100%)	PNR U=7.430 - (100%)	PNR X=3.000 - (100%)	PNR Y=6.207 - (70%)	PNR A=21.250 - (100%)	PNR V=18.500 - (100%)	PNR B=10.000 - (100%)	PNR W=9.250 - (60%)
PNR Z=10.000 - (100%)	PNR U=7.430 - (100%)										
PNR X=3.000 - (100%)	PNR Y=6.207 - (70%)										
PNR A=21.250 - (100%)	PNR V=18.500 - (100%)										
PNR B=10.000 - (100%)	PNR W=9.250 - (60%)										
		<table border="1"> <tr> <td>PNR = US\$ 0,206 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 10,942</td> </tr> <tr> <td>PNR = US\$ 19,075 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 25,700</td> </tr> <tr> <td>PRIMA NETA: US\$ 36,642</td> </tr> </table>		PNR = US\$ 0,206 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 10,942	PNR = US\$ 19,075 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 25,700	PRIMA NETA: US\$ 36,642					
PNR = US\$ 0,206 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 10,942											
PNR = US\$ 19,075 (100%) / 75% = PRIMA NETA: US\$ 25,700											
PRIMA NETA: US\$ 36,642											

FIGURA No. 31 (67)

(66) Creación propia con base en la publicación de General Cologne Re, El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional, 2001.

(67) Creación propia.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CONSIDERACIONES:

- Se cuenta con un contrato automático proporcional Cuota Parte (30-70) por US\$ 3,500,000.-
  - Lo anterior implica US\$ 1,050,000.- a retención pura por parte de la Cedente y US\$ 2,450,000.- al contrato Cuota Parte.
  - Como el prospecto requiere cotización por US\$ 11,000,000.- de suma asegurada, la capacidad que brinda el contrato es insuficiente y se debe recurrir al mercado facultativo por los US\$ 7,500,000.- remanentes.
  - Se decide colocarlos en esquema no proporcional debido al tipo de riesgo y condiciones que se requieren, puede ser para conseguir una cotización más barata en un riesgo no tan expuesto. Lo anterior se debe a que las capas primarias se encuentran más expuestas que los excesos, razón por la cual cuesta menos un exceso que una prioridad.
  - Para simplificar la colocación se ofertan dos excesos y se retiene la capa primaria.
  - Cada Reasegurador cotiza e indica el porcentaje en que desea participar en el riesgo.
  - Se establece en mismos términos la prima para integrar participaciones, comúnmente como prima neta de Reaseguro (PNR), es decir, sin comisión alguna.
  - Lo anterior significa que cada Reasegurador puede cotizar diferente, como prima neta con diferentes porcentajes y como prima neta de Reaseguro.
  - Al momento de presentar la cotización por cada exceso, se suman las primas netas de Reaseguro por la participación de cada Reasegurador (que deben sumar el 100% del negocio) y en caso de requerirse se carga comisión.
  - En la figura No. 31 se observó gráficamente la distribución del riesgo considerando prima. Es importante mencionar que lo idóneo es que se cobre lo adecuado al tipo de riesgo y que todos los Reaseguradores que participan en el mismo acepten las condiciones propuestas. Sin embargo, no en todos los casos se pueden homologar los costos por cuestiones de competencia donde se tiene que promediar lo que cada Reasegurador estima que vale el riesgo.
-

## CONCLUSIONES

Para recordar la importancia de recaudar tributos escogí citar textualmente la presentación que la Suprema Corte de Justicia de la Nación hace del compendio de Leyes Fiscales en el año 2000.

Esta cita no sólo cumple con destacar la importancia de las contribuciones para el país, sino que lo hace resaltando la necesidad de que se interprete y se dé el justo alcance a la legislación fiscal cuando afecta a los particulares.

### QUOTE

"El Estado contemporáneo es un Estado tributario, es decir, un Estado cuyo principal medio de subsistencia son los tributos. Por tanto, en el Estado moderno las contribuciones asumen una importancia vital. Vital porque, en la práctica, un Estado sin tales ingresos sería totalmente incapaz de desarrollar sus funciones básicas y prestar los servicios que reclama toda sociedad organizada.

Sin embargo, para que la recaudación del tributo esté debidamente enmarcada en la legalidad, el Poder Judicial de la Federación cumple su función de interpretar y dar el justo alcance que debe tener la legislación fiscal cuando afecta a los particulares.

En tal caso, siendo la materia fiscal una de las que presenta más dinamismo en cambios de su estructura legal, el ejercicio interpretativo que de ésta hacen los órganos jurisdiccionales es igual de dinámico, siendo de gran importancia para el gobernado contar con los elementos suficientes que le permitan conocer las implicaciones que en su esfera jurídica, como contribuyente, tienen los diversos ordenamientos legales." (68)

### UNQUOTE

Este trabajo no discute la necesidad de recaudar tributo, lo que hace es demostrar el trastorno que produce hacerlo cuando se desconoce o no se visualiza el alcance que las disposiciones tributarias pueden tener al momento de aplicarlas en la operación del Reaseguro.

El Reaseguro es de gran importancia para el país por lo que representa para las Compañías de Seguros, que a su vez son parte y contribución de la economía mexicana.

A diferencia del Seguro directo, tradicionalmente el Reaseguro ha sido regulado en forma muy limitada. Aunque varios países -entre ellos México- se esfuerzan por regularlo de forma detallada con ciertos avances, éstos no han sido suficientes.

---

(68) Leyes Fiscales y su Interpretación por el Poder Judicial de la Federación, Suprema Corte de Justicia de la Nación. Primera versión 2000.



Si a esto añadimos situaciones como las que expuse en este trabajo, sobre lo ambiguo, incongruente e injusto que resulta retener impuesto en Reaseguro, se avanza menos y se demeritan los logros que se puedan tener en materia de legislación fiscal para fomentar la inversión extranjera como actualmente se pretende.

El concepto aún permanece en la Ley, sólo que las aseguradoras se han adaptado exigiendo a los Intermediarios que sólo coloquen negocios con Reaseguradores residentes en países que tienen celebrado Tratado Internacional con México para evitar la Doble Tributación. Esto no significa que a la fecha de elaboración del presente trabajo no se estén arrastrando correcciones desde 1999 o que se haya logrado controlar administrativamente a detalle todos los registros por el concepto de retención, ni tampoco que se haya cumplido con todos los Reaseguradores al proporcionarles la constancia de retención del impuesto para que ellos puedan recuperar el impuesto por parte de Hacienda y a su vez la Cedente de ellos por las pólizas canceladas y; por el porcentaje que representa la comisión de Reaseguro.

Esta tesis es sumamente valiosa, ya que sirve como base de cualquier estudio que pretenda la derogación o modificación del artículo que incluye la disposición tributaria de retener impuesto en Reaseguro.

Esta afirmación surge de haber logrado demostrar que el concepto de retención de impuesto en Reaseguro es:

- 1) Ambiguo, pues sin razonar el significado que tienen para las partes involucradas en la operación del Reaseguro los términos: "primas cedidas" y "primas pagadas" se impone retener impuesto sobre ellas.
- 2) Incongruente, pues el término "sin deducción alguna" implica que se retenga impuesto sobre la comisión de Reaseguro que es la utilizada por la Compañía de Seguros mexicana para administrar la cuenta y percibir su ganancia.
- 3) Injusto, pues la mayoría de los Reaseguradores autorizados para operar en México, residen en países que tienen celebrado con México Tratado Internacional para evitar la Doble Tributación y además la forma de calcularlo resulta desventajoso para los Reaseguradores pues al estar calculado sobre una prima mayor a la que ellos consideran como cedida, se obtienen montos mayores de impuesto que a su vez los hacen percibir primas menores.
- 4) Ilógico, pues la prima cedida contable, que es la utilizada como base de retención del impuesto, involucra todos los movimientos de la póliza, incluyendo montos negativos que son los endosos de disminución y que en términos de impuesto tienen el efecto contrario, es decir, no se retiene, sino que se tiene que devolver cuando en algunos casos nunca fue retenido.

Otro hecho que mostró el presente estudio, es que no es posible determinar o generar estadísticas sobre la distribución de las primas cedidas a cada Reasegurador, ya que en los sistemas de las Compañías de Seguros el registro queda trunco hasta el Intermediario de Reaseguro cuando los contratos automáticos y el Reaseguro Facultativo son colocados a través de ellos. Una aseguradora no debe administrar lo que les corresponde a estos Intermediarios.

Aunque en la parte contractual sea relativamente sencilla la redistribución por su vigencia anual, se vuelve incontrolable en el caso Facultativo pues el registro de Reaseguradores participantes a través de Intermediario de Reaseguro se realiza manualmente en registros independientes a la contabilidad.

Es conveniente realizar un ejercicio sencillo para que se reconozca la relevancia de esta investigación.

**EJERCICIO:**

El impuesto que las Cedentes retuvieron a Reaseguradores y enteraron al fisco es información confidencial que no fue posible adquirir. Es por esta razón que se considera lo siguiente para traducir en números lo investigado:

- Y En el año de 1999 se dispuso retener el 3.5% de ISR sobre prima cedida a todo Reasegurador extranjero.  
La cifra que resultaría de aplicar el 3.5% a la prima cedida en 1999 sería de más de 327 millones de pesos de impuesto, suponiendo incluso, que se compensaran los Reaseguradores locales con algún paraíso fiscal.
- Y En los años 2000, 2001 y 2002 ya se contempla en la ley que los Reaseguradores pueden no ser sujetos de gravamen, razón por la cual sería lógico aplicar la tasa de impuesto correspondiente (2%) pero solo al 4% de la prima cedida en cada uno de esos años, utilizando como fundamento lo siguiente:

ANO 2000		
Porcentaje	Desglose de Reaseguradores autorizados.	TOTAL
84%	Reaseguradores exentos (tasa: 0%)	184
12%	Paraísos Fiscales (tasa: 40%)	27
4%	Reaseguradores sin convenio (tasa: 2%)	9
100%		220

\* Esta distribución se refiere al número de Reaseguradores autorizados para operar en México distribuidos por impuesto aplicable conforme a su país de residencia, NO a como se distribuye una cartera. Estos porcentajes serán un marco de referencia por carecer de estadísticas con la distribución de prima cedida por Reasegurador.

- Y Supuesto: no se colocaron riesgos con Reaseguradores residentes en paraíso fiscal debido a que las diferencias en los cálculos se vuelven extremadamente significativas por aplicarse la tasa del 40% de ISR.

Se tiene del siguiente cuadro y supuestos que:

Año	Porcentaje de cesión	Prima cedida (miles de pesos)	ISR sobre prima cedida al extranjero (miles de pesos)	ISR sobre el 4% de la prima cedida al extranjero (miles de pesos)
1999	68%	\$9,343,419	\$327,020	*\$13,081
2000	71%	\$10,412,007	\$208,240	\$8,330
2001	75%	\$13,114,814	\$262,296	\$10,492
2002	81%	\$18,666,031	\$373,321	\$14,933

- Suponiendo que en 1999 sólo se retuvo impuesto sobre el 4% de las primas cedidas, a la fecha serían más de 45 millones de pesos de ISR retenido.
- La cantidad de registros que integran estos montos es inmenso y su correcta aplicación dudosa.

Considerando estas cifras, es válido proponer que las Cedentes realicen trámites, ya sea de tipo jurídico o de cualquier otro, cuyo fin sea recuperar dinero por parte del Reasegurador o de la SHCP, ya que se afectó su patrimonio por pagar impuesto sobre su comisión y además por haberlo financiado sobre el 100% de la prima cedida sin conocer el futuro de las pólizas, es decir, si se cancelarían o no.

De hecho, no sólo las Compañías de Seguros pierden dinero sino que Hacienda también lo pierde en los casos donde tuviese que pagar recargos a los Reaseguradores a los que se les cobró de forma improcedente ISR sobre prima cedida. Más aún, se demostró que los asegurados también resultaron afectados al encarecerse el Seguro.

Por último, es importante mencionar los principales logros de esta investigación con respecto a los actuarios, ya que me siento sumamente satisfecha de haber compartido con mi profesión la experiencia que tengo en el tema de esta tesis: ISR sobre prima cedida al extranjero.

- 1) Permite que, tanto estudiantes de la especialidad de seguros como profesionales involucrados en la operación del Reaseguro, entiendan la terminología que emplean las áreas administrativa y facultativa de una aseguradora en su carácter de Cedente,
- 2) Destaca cómo nuestra formación crítica nos permite visualizar globalmente los problemas, analizarlos objetivamente y determinar las diferentes soluciones que permitirán la mejor decisión respecto de ellos.
- 3) Logra establecer una perspectiva diferente del Reaseguro en el mercado mexicano al relacionarlo directamente a la economía a través del Seguro directo por una disposición en materia fiscal.

## **APÉNDICE A: CLÁUSULAS MÁS IMPORTANTES EN EL CONTRATO DE REASEGURO.**

**Cláusula de arbitraje:** Se conviene los procedimientos y las autoridades que intervendrán en caso de diferencias en la interpretación y aplicación del contrato.

**Cláusulas de errores y omisiones:** Cualquier error u omisión involuntaria de ninguna manera relevará a las partes de sus responsabilidades y obligaciones. Tales errores deberán ser rectificadas en el momento en que se detecten.

**Costo de adquisición del Reasegurador:** Se trata de señalar en esta cláusula todos los cargos que el Reasegurador reconoce a la Cedente con motivo de los negocios cedidos (comisiones).

**Derecho de inspección:** Por medio de esta cláusula, el Reasegurador se reserva el derecho de efectuar alguna inspección en las oficinas de la Cedente cuando lo considere necesario, siempre y cuando se llenen los requisitos que se establezca en la propia cláusula.

**Envío de *borderoux*:** La Cedente se obliga a enviar al Reasegurador una relación de los negocios cedidos así como de los siniestros pendientes y pagados dentro de los plazos convenidos, si así se estipula.

**Exclusiones:** Esta cláusula contiene lo que Reasegurador no cubrirá.

**Limite máximo de responsabilidad:** Está representado por el monto máximo que el Reasegurador decide, y se compromete con la Cedente a participar, en un riesgo.

**Nombre y dirección de las partes contratantes:** Se deberá expresar el domicilio y el nombre tanto de la Cedente como el de Reasegurador.

**Objeto de contrato:** Se describe claramente la naturaleza de los riesgos que se van a ceder al contrato, principalmente los ramos y subramos a que se refiere la cartera cedida.

**Rendimientos de cuentas y pago de saldos:** La Cedente se compromete a enviar, en el tiempo convenido y en monedas originales, las cuentas que comprendan las operaciones del período de que se trata. El pago de saldos de dichas cuentas se hará dentro del plazo estipulado en el contrato.

**Reserva para riesgo en curso:** Es un porcentaje que retiene la Cedente de las primas cedidas al Reasegurador en calidad de depósito, para hacer frente a los posibles siniestros. Se devuelve al Reasegurador una vez que estén extintas sus obligaciones. Esta práctica tiende a desaparecer al requerir de los Reaseguradores ciertas medidas de solvencia.

**Siniestros de contado:** En esta cláusula se señala cual será el monto mínimo que deberá cubrir el Reasegurador de inmediato cuando exista una obligación a su cargo.

**Territorio:** Determinará el alcance de la cobertura, esto es, dispondrá que se podrá ceder los riesgos que se suscriban en el país que expresamente se señala en esta cláusula.

**Tipo de Reaseguro:** Deberá expresarse claramente si el negocio es automático o facultativo y también su modalidad: (proporcional o no proporcional).

**Traspaso de cartera:** En esta cláusula se hará referencia al tratamiento de la cartera cedida en caso de la cancelación del contrato, de un participante o por cambio de participación. La Cedente podrá optar por la expiración natural de las pólizas o bien convenir un porcentaje de la cartera de primas y siniestros, según la característica de la cobertura.

**Vigencia y plazo de cancelación:** En esta cláusula se indica la fecha que determina la vigencia del contrato. También se podrá señalar si esta vigencia es definida o indefinida y se determinan las modalidades a que se sujetará la cancelación del contrato.

## APÉNDICE B: BREVIARIO DE LA LEY DEL ISR.

### LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)

PROMULGADA: 28 de diciembre de 1980.

PUBLICADA: 30 de diciembre de 1980.

EN VIGOR: 1º. de enero de 1981.

(Abrogó la Ley del Impuesto sobre la Renta del 30 de diciembre de 1964)

#### TÍTULO V.

#### DE LOS RESIDENTES EN EL EXTRANJERO CON INGRESOS PROVENIENTES DE FUENTE DE RIQUEZA UBICADA EN TERRITORIO NACIONAL.

ARTÍCULO 154.-Tratándose de ingresos por intereses, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando en el país se coloque o invierta el capital. Salvo prueba en contrario, se presume que ----- o invierta en el país cuando quien pague los intereses sea residente en el país o residente en el extranjero con establecimiento permanente en el país.

Para efectos de este artículo se considerarán intereses, los rendimientos de créditos de cualquier clase, con o sin garantía hipotecaria y con derecho o no a participar en los beneficios; los rendimientos de la deuda pública, de los bonos u obligaciones, incluyendo descuentos, primas y premios asimilados a los rendimientos de tales valores, bonos u obligaciones; las comisiones o pagos que se efectúen con motivo de apertura de créditos; así como la prima o pérdida que se derive de enajenaciones a futuro de monedas extranjeras.

Se exceptúa del pago del impuesto sobre la renta a que se refiere este artículo los ingresos provenientes de bonos, aceptaciones, obligaciones y otros títulos de crédito emitidos en moneda extranjera y colocados en el extranjero, entre el gran público inversionista de conformidad con las reglas generales que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público así como los que deriven de créditos concedidos al Gobierno Federal.

El impuesto se calculará aplicando a los intereses que obtenga el contribuyente, sin deducción alguna, la tasa que en cada caso se menciona:

I.-Intereses pagados a entidades de financiamiento pertenecientes a Estados extranjeros y a bancos extranjeros, registrados para este efecto en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que proporcionen a la misma la información que ésta solicite por reglas generales sobre financiamientos otorgados a residentes en el país, así como cuando la contratación se efectúe por conducto de establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito con concesión para operar en el país... 15%

II.- Intereses distintos de los señalados en la fracción anterior pagados por instituciones de crédito y los derivados de los títulos de crédito a que se refiere el artículo 125 de esta Ley, así como los intereses pagados a

proveedores del extranjero por enajenación de maquinaria y equipo, que formen parte del activo fijo del adquirente. . . . . 21%

III.- Intereses distintos de los señalados en las fracciones anteriores.....42%.

Las personas que deban hacer pagos por los conceptos indicados en este artículo están obligadas a efectuar la retención que corresponda.

Cuando los intereses deriven de títulos al portador o cuando la contratación se efectúe por medio de establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito con concesión para operar en el país, sólo tendrá obligaciones fiscales el retenedor, quedando liberado el residente en el extranjero de cualquier responsabilidad distinta de la de aceptar la retención.

Las instituciones de crédito con concesión para operar en el país con establecimientos en el extranjero, calcularán el impuesto que corresponda a los intereses del capital que coloquen o inviertan en el país y lo enterarán, de conformidad con las reglas generales que al efecto dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 30 DE DICIEMBRE DE 1981.

PUBLICACIÓN: 31 DE DICIEMBRE DE 1981.

EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1982.

ARTÍCULO 154.-

REFORMAS: Segundo párrafo y cuarto párrafo en sus fracciones I, II, y III.

ADICIONA: Artículo 154-A

DEROGA: Tercer párrafo del artículo 154.

ARTÍCULO 154.- (segundo párrafo reformado).. . . . .

Para efectos de este artículo se considerarán intereses, los rendimientos de créditos de cualquier clase, con o sin garantía hipotecaria y con derecho o no a participar en los beneficios; los rendimientos de la deuda pública, de los bonos u obligaciones, incluyendo descuentos, primas y premios asimilados a los rendimientos de tales valores, bonos u obligaciones; las comisiones o pagos que se efectúen con motivo de apertura o garantía de créditos. También se considerarán intereses la prima o ganancia que se derive de enajenaciones a futuro de moneda extranjera; así como la ganancia que derive de la enajenación de los documentos señalados en la fracción III del artículo 125 de esta Ley, cuyo plazo de vencimiento sea hasta de seis meses.

(cuarto párrafo reformado en sus fracciones I, II y III)

.....

I.- 15% a los intereses pagados a las siguientes personas, siempre que estén registradas para este efecto en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que proporcionen a la misma información que ésta solicite por reglas

generales sobre financiamiento otorgados a residentes en el país, así como cuando la contratación se efectúe por conducto de establecimiento en el extranjero de instituciones de crédito con concesión para operar en el país:

- a).- Entidades de financiamiento pertenecientes a Estados extranjeros.
- b).- Bancos extranjeros, incluyendo los de inversión.

II.- 21%, a los intereses de los siguientes casos:

- a) Los pagados por instituciones de crédito a residentes en el extranjero, distintos de los señalados en la fracción anterior.
- b) Los pagados a residentes en el extranjero provenientes de los títulos de crédito que reúnan los requisitos a que se refiere el artículo 125 de esta Ley, a excepción de los señalados en el artículo 154 A de la misma.
- c) Los pagados a proveedores del extranjero por enajenación de maquinaria y equipo, que formen parte del activo fijo del adquirente.
- d) Los pagados a residentes en el extranjero para financiar la adquisición de los bienes a que se refiere el inciso anterior y en general para habilitación y avío o comercialización, siempre que cualquiera de estas circunstancias se haga constar en el contrato y se trate de sociedades registradas para este efecto en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuando los intereses a que se refiere esta fracción sean pagados por instituciones de crédito a los sujetos mencionados en la fracción I, se aplicará la tasa a que se refiere esta última fracción.

III.- - -% -- - -- a los intereses distintos de los señalados en las fracciones anteriores.

(Artículo 154 A, adicionado)

ARTÍCULO 154 A.- Se exceptúa del pago del impuesto sobre la renta a que se refiere el artículo anterior, los intereses que se mencionan a continuación:

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 28 DE DICIEMBRE DE 1982.

PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1982.

EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1983.

ARTÍCULO 154 y 154 A.- No hubo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 29 DE DICIEMBRE DE 1983.

PUBLICADA: 30 DE DICIEMBRE DE 1983.

EN VIGOR: 1º. De enero de 1984.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en su segundo, penúltimo y último párrafos y fracción I. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-



LEY DEL 27 DE DICIEMBRE DE 1984.  
PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1984.  
EN VIGOR : 1º., DE ENERO DE 1985.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en su fracción I, primer párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DE 28 DE DICIEMBRE DE 1985.  
PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1985.  
EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1986.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DE 25 DE ABRIL DE 1986.  
PUBLICADA: 30 DE ABRIL DE 1986.  
EN VIGOR: 1º. DE MAYO DE 1986.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DE 28 DE DICIEMBRE DE 1986.  
PUBLICADO: 31 DE DICIEMBRE DE 1986.  
EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1987 EXCEPTO LO ESTABLECIDO POR EL ARTÍCULO CUARTO, QUE COMENZARÁ A REGIR A PARTIR DEL DÍA 1º. DE ENERO DE 1991.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó en su fracción II. No tuvo adiciones ni derogaciones.

Nota.- Se adicionó la Ley del Impuesto Sobre la Renta con un Título VII denominado "Del Sistema Tradicional del Impuesto sobre la Renta a las Actividades Empresariales", que no afectó los artículos 154 y 154 A.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DE 26 DE DICIEMBRE DE 1987.  
PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1987.  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1988.

ARTÍCULO 154.- Reformado en su segundo párrafo. Sin adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó su fracción II. No hubo adiciones ni derogaciones.

-O-O-O-O-O-O-O-

LEY DEL 30 DE DICIEMBRE DE 1988.  
PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1988.  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1989.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en su fracción II, inciso b) y fracción III. No hubo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformaron las fracciones II y III. No tuvo adiciones ni derogaciones.

-O-O-O-O-O-O-O-

LEY DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1989.  
PUBLICADA: 28 DE DICIEMBRE DE 1989.  
EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1990.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas.- Se adicionó la fracción I con un último párrafo. Se derogó la fracción II, inciso b).

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó su fracción III.- No hubo adiciones ni derogaciones.

Último párrafo de la fracción I del artículo 154, adicionado.

Lo dispuesto en esta fracción también será aplicable a los intereses pagados a residentes en el extranjero provenientes de los títulos de crédito que reúnan los requisitos a que se refiere el artículo 125 de esta Ley.

-O-O-O-O-O-O-O-

LEY DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1990.  
PUBLICADA: 26 DE DICIEMBRE DE 1990.  
EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1991.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en el primero y segundo párrafos, fracción I, primer párrafo, incisos a) y b), y penúltimo párrafo. Se adicionó fracción I, inciso c), y un último párrafo. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformaron fracciones I y II. No hubo adiciones. Se derogó fracción III.

-O-O-O-O-O-O-O-

LEY DEL 18 DE DICIEMBRE DE 1991.  
PUBLICADA: 20 DE DICIEMBRE DE 1991  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1992.

ARTÍCULO 154.- Reformado primero, penúltimo y último párrafos. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Reformado fracciones I y II. No tuvo adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 14 DE JULIO DE 1992.  
PUBLICADA: 20 DE JULIO DE 1992 (Que armoniza diversas disposiciones con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, los Tratados para evitar la Doble Tributación y la simplificación fiscal).  
EN VIGOR: 21 DE JULIO DE 1992.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó la fracción I. No tuvo adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 2 DE DICIEMBRE DE 1993.  
PUBLICADA: 3 DE DICIEMBRE DE 1993.  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1994.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en su fracción I, primer y último párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó en sus fracciones I y II. Se adicionó la fracción III, No tuvo derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DEL 23 DE DICIEMBRE DE 1993.  
PUBLICADO: 29 DE DICIEMBRE DE 1993.  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1994.

ARTÍCULO 154.- Se reformó fracción I, último párrafo. Se adicionó con los párrafos segundo y último pasando los actuales segundo y último párrafos a ser tercero y penúltimo párrafos, respectivamente. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 27 DE DICIEMBRE DE 1994.  
PUBLICADA: 28 DE DICIEMBRE DE 1994.  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1995.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO 31 DE MARZO DE 1995.  
PUBLICADO: 1º., ABRIL DE 1995.  
EN VIGOR: 2 DE ABRIL DE 1995.

ARTÍCULO 154.- Reformado tercer párrafo. Sin adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.-Sin reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1995.  
PUBLICADO: 15 DE DICIEMBRE DE 1995.  
EN VIGOR: 1º., DE ENERO DE 1996.

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas. Se adicionó con un cuarto párrafo, recorriéndose los demás en su orden; fracción I, con los párrafos tercero, cuarto y quinto y con un tercer párrafo a la fracción II. No hubo derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 18 DE DICIEMBRE DE 1996.  
PUBLICADA: 30 DE DICIEMBRE DE 1996.  
EN VIGOR: 1º., ENERO DE 1997.

ARTÍCULO 154.- Se reformó en el primero, tercero y cuarto párrafos, y las fracciones I, primero, tercero y cuarto párrafos y II, inciso d). Se adicionaron fracciones I, con un quinto párrafo, pasando el actual quinto párrafo a ser sexto y fracción II con un inciso b).No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó la fracción II. No tuvo adiciones ni derogaciones.

SE ADICIONARON: ARTÍCULOS 154 B y 159 A.

ARTÍCULO 159 A (adicionado).- Tratándose de ingresos por mediaciones que obtengan residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando quien hace

el pago sea residente en México o sea un establecimiento permanente o base fija de un residente en el extranjero. Se consideran ingresos por mediaciones los pagos por comisiones, corretajes, agencia, distribución, consignación o estimatorio y en general los ingresos por la gestión de intereses ajenos.

El impuesto se calculará aplicando la tasa de 30% sobre el ingreso obtenido, sin deducción alguna, debiendo efectuar la retención la persona que haga los pagos, quien lo enterará mediante declaración dentro de los quince días siguientes a la fecha de la operación ante las oficinas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL 26 DE DICIEMBRE DE 1997.

PUBLICADA: 29 DE DICIEMBRE DE 1997.

EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1998.

ARTÍCULO 154.- Reformado segundo, tercero y último párrafos, fracción I, en su tercer, cuarto y quinto párrafo. Se adicionó fracción I con un sexto párrafo. Se derogó fracción I, actual último párrafo y fracción II, último párrafo.

ARTÍCULO 154 A.- No tuvo reformas. Se adicionó con una fracción IV. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154 B.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 159 A.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DE 31 DE DICIEMBRE DE 1998.

PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1998.

EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 1999.

ARTÍCULO 154.- Reformado tercer párrafo y las fracciones I, segundo y tercer párrafos y III.- Se adicionó con una fracción IV. Se derogaron segundo y cuarto párrafos y las fracciones I, quinto párrafo y II, inciso b).

ARTÍCULO 154 A.- Se reformó fracción I. Se adicionó con una fracción V. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154 B.- No tuvo reformas, adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 159 A.- Se reformó último párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones. Tratándose de ingresos por mediaciones que obtengan residentes en jurisdicciones de baja imposición fiscal, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando quien hace el pago sea residente en México o sea un establecimiento permanente o base fija de un residente en el extranjero. Se consideran ingresos por mediaciones los pagos

por comisiones, corretajes, agencia, distribución, consignación o estimatorio y en general, los ingresos por la gestión de intereses ajenos.

El impuesto se calculará aplicando la tasa de 40% sobre el ingreso obtenido, sin deducción alguna, debiendo efectuar la retención la persona que haga los pagos, quien lo enterará mediante declaración dentro de los quince días siguientes a la fecha de la operación ante las oficinas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

SE ADICIONARON: Artículos 154-C, 159-B y 159-C

ARTÍCULO 154 C (adicionado).- Artículo 154-C. Tratándose de ingresos por premios pagados en el préstamo de valores, descuentos por la colocación de títulos valor, bonos u obligaciones, de las comisiones o pagos que se efectúen con motivo de apertura o garantía de créditos, aun cuando éstos sean contingentes, de los pagos que se realicen a un tercero con motivo de la aceptación de un aval, primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras, del otorgamiento de una garantía o, de la responsabilidad de cualquier clase, de la ganancia que derive de la enajenación de los documentos señalados en el artículo 125 de esta ley, de los ajustes a los actos por los que se deriven ingresos a los que se refiere este artículo que se realicen mediante la aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, inclusive de los ajustes que se realicen al principal por el hecho de que los créditos u operaciones están denominados en unidades de inversión, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando en el país se coloque o invierta el capital, o los ingresos se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.

Asimismo, el ingreso en crédito que obtenga un residente en el extranjero, con motivo de la adquisición de un derecho de crédito de cualquier clase, presentes, futuros o contingentes, enajenado por un residente en México o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, estar gravado conforme a lo previsto en este artículo. Dicho ingreso se determinará disminuyendo del valor nominal del derecho de crédito citado, adicionado con sus rendimientos y accesorios que no hayan sido sujetos a retención, el precio pactado en la enajenación. En este caso, el impuesto será del 10% y se deberá recaudar por el enajenante residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, en nombre y por cuenta del residente en el extranjero y deberá enterarse dentro de los 15 días siguientes a la enajenación de los derechos de crédito.

El impuesto se calculará aplicando al ingreso que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa que corresponda de acuerdo con el beneficiario efectivo de la operación, de conformidad con lo previsto en el artículo 154 de esta ley. El impuesto se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos.

**En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras el impuesto a que se refiere este artículo se calculará aplicando al ingreso que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa de 3.5%. El impuesto se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos.**

Podrá aplicarse una tasa del 10% a la ganancia que se derive de la enajenación de los títulos de crédito señalados en la fracción III del artículo 125 de esta ley, así como la que se derive de los colocados en el extranjero a través de bancos o casas de bolsa, siempre que los documentos en los que conste la operación de financiamiento correspondientes se encuentren inscritos en la Sección Especial del Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Para los efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, la retención del impuesto por los ingresos obtenidos de los títulos de crédito mencionados en el artículo 125 de la presente ley, se efectuará por los custodios de dichos títulos, al momento de transferirlos al adquirente, en caso de enajenación. En el caso de operaciones libres de pago, el obligado a efectuar la retención será el intermediario que reciba del adquirente los recursos de la operación para entregarlos al enajenante de los títulos. En estos casos, el emisor de dichos títulos quedará liberado de efectuar la retención.

En los casos en que un custodio reciba únicamente órdenes de traspaso de los títulos y no se le proporcionen los recursos para efectuar la retención, el custodio podrá liberarse de la obligación de retener el impuesto, siempre que proporcione al intermediario o custodio que reciba los títulos, la información necesaria al momento que efectúe el traspaso. En este caso, el intermediario o custodio que reciba los títulos deberá calcular y retener el impuesto al momento de su exigibilidad. La información a que se refiere este párrafo se establecerá mediante reglas de carácter general que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuando la enajenación de los títulos a que se refiere este artículo se efectúe sin la intervención de un intermediario, el residente en el extranjero que enajene dichos títulos deberá designar al custodio que traspase los títulos para el entero del impuesto correspondiente, en nombre y por cuenta del enajenante, el día 17 del mes inmediato siguiente a la fecha en que se efectúa la enajenación. Para estos efectos, el residente en el extranjero deberá proporcionar al custodio los recursos necesarios para el pago de dicho impuesto. En este supuesto el custodio quedará liberado de pagar el impuesto, siempre que presente aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre las personas que no les hayan proporcionado los recursos para pagar dicho impuesto, cumpliendo con los requisitos que para tal efecto se establezcan mediante reglas de carácter general. En caso de que dicho custodio además deba transmitir los títulos a otro intermediario o custodio proporcionará a éstos el precio de enajenación de los títulos al momento que se efectúe el traspaso de los mismos, quienes estarán a lo dispuesto en el párrafo anterior.

Tratándose de operaciones financieras derivadas de deuda a que se refiere el artículo 7o.-D de esta ley, así como de las operaciones financieras a que se refiere el artículo 18-B de la misma ley, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando una de las partes que celebre dichas operaciones sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país y la operación sea atribuible a dicho establecimiento permanente o base fija. Asimismo, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando las operaciones financieras derivadas de deuda que se realicen entre residentes en el extranjero se liquiden con la entrega de la propiedad de títulos de deuda emitidos por personas residentes en el país.

El impuesto se calculará aplicando a la ganancia que resulte de la operación financiera derivada de deuda de que se trate, calculada en los términos del artículo 18-A de esta ley, la tasa que corresponda de acuerdo con el beneficiario efectivo de la operación, de conformidad con lo previsto en el artículo 154 de esta ley. En el caso en que la operación se liquide en especie, será aplicable la tasa de retención del 10% prevista en este artículo. En el caso de las operaciones financieras a que se refiere el artículo 18-B de esta ley, el impuesto se calculará sobre los ingresos percibidos en los mismos términos establecidos en dicho artículo aplicando la tasa que corresponda en términos de este título. El impuesto a que se refiere este párrafo se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos.

Lo previsto en el párrafo anterior será aplicable a la ganancia derivada de la enajenación de los derechos consignados en tales operaciones, o a la cantidad inicial recibida por celebrar la operación cuando no se ejerzan los derechos mencionados.

Tratándose de establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, cuando los pagos por los conceptos indicados en este artículo se efectúen a través de la oficina central de la sociedad u otro establecimiento de ésta en el extranjero, la retención se deberá efectuar dentro de los quince días siguientes a partir de aquel en que se realice el pago en el extranjero o se deduzca el monto del mismo por el establecimiento permanente o base fija, lo que ocurra primero.

**ARTÍCULO 159-B (adicionado).- Tratándose de ingresos gravados por este Título, percibidos por personas, entidades, fideicomisos, asociaciones en participación o cualquier otra figura jurídica creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero, ubicados en una jurisdicción de baja imposición fiscal, estarán sujetos a una retención del 40%, sin deducción alguna, en lugar del impuesto previsto en las demás disposiciones del presente Título.**

El impuesto a que se refiere este artículo se pagará mediante retención cuando quien efectúe el pago sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.



ARTÍCULO 159-C (adicionado).- Se consideran ingresos gravables, además de los señalados en el presente Título:

I. El importe de las deudas perdonadas por el acreedor o pagadas por otra persona. . . . .

II. Los obtenidos por otorgar el derecho a participar en un negocio, inversión o cualquier pago para celebrar o participar en actos jurídicos de cualquier naturaleza. En este caso se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando el negocio, inversión o acto jurídico, se lleve a cabo en el país, siempre que no se trate de aportaciones al capital social de una persona moral.

III. Los que se deriven de las indemnizaciones por perjuicios y los ingresos gravados de cláusulas penales o convencionales . . . . .

Para efectos de lo dispuesto en este artículo, el impuesto se calculará aplicando la tasa del 35%, sin deducción alguna. . . . .

DISPOSICIONES DE VIGENCIA ANUAL DE LA LEY DEL  
IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Artículo Sexto. Para efectos de lo dispuesto por la Ley del Impuesto Sobre la Renta, durante el ejercicio de 1999, se aplicarán las siguientes disposiciones:

I. Los intereses a que se refiere la fracción I del artículo 154 de la Ley del Impuesto sobre la Renta podrán estar sujetos a una tasa de 4.9%, y los intereses a que se refieren las fracciones II y IV del citado artículo podrán estar sujetos a una tasa del 10%, siempre que el beneficiario efectivo de los intereses mencionados en este artículo sea residente de un país con el que se encuentre en vigor un Tratado para evitar la Doble Tributación y se cumplan los requisitos previstos en dicho Tratado para aplicar las tasas que en el mismo se prevean para este tipo de intereses. Lo dispuesto en esta fracción también se aplicará a los ingresos previstos en el artículo 154-C, según corresponda.

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DE 29 DE DICIEMBRE DE 1999

PUBLICADA: 31 DE DICIEMBRE DE 1999

EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 2000

ARTÍCULO 154.- No tuvo reformas.- Se adicionó con las fracciones I, inciso b), segundo párrafo y V. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154-A.- reformado primer párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154-C.- Reformado primer y actuales quinto, noveno y décimo párrafos. No tuvo adiciones. Se derogan cuarto párrafo, pasando los actuales quinto a duodécimo párrafos a ser cuarto a décimo primer párrafos, respectivamente. Tratándose de intereses por concepto de premios pagados en el préstamo de valores, descuentos por la colocación de títulos valor, bonos u obligaciones, de las comisiones o pagos que se efectúen con motivo de

apertura o garantía de créditos, a un cuando éstos sean contingentes, de los pagos que se realicen a un tercero con motivo de la aceptación de un aval, del otorgamiento de una garantía o, de la responsabilidad de cualquier clase, de la ganancia que derive de la enajenación de los documentos señalados en el artículo 125 de esta ley, de los ajustes a los actos por los que se deriven ingresos a los que se refiere este artículo que se realicen mediante la aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, inclusive de los ajustes que se realicen al principal por el hecho de que los créditos u operaciones estén denominados en unidades de inversión, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando en el país se coloque o invierta el capital, o los ingresos se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.

Asimismo, el ingreso en crédito que obtenga un residente en el extranjero, con motivo de la adquisición de un derecho de crédito de cualquier clase, presentes, futuros o contingentes, enajenado por un residente en México o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, estará gravado conforme a lo previsto en este artículo. Dicho ingreso se determinará disminuyendo del valor nominal del derecho de crédito citado, adicionado con sus rendimientos y accesorios que no hayan sido sujetos a retención, el precio pactado en la enajenación. En este caso, el impuesto será del 10% y se deberá recaudar por el enajenante residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, en nombre y por cuenta del residente en el extranjero y deberá enterarse dentro de los 15 días siguientes a la enajenación de los derechos de crédito.

El impuesto se calculará aplicando al ingreso que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa que corresponda de acuerdo con el beneficiario efectivo de la operación, de conformidad con lo previsto en el artículo 154 de esta ley. El impuesto se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos.

Podrá aplicarse una tasa del 10% a la ganancia que se derive de la enajenación de los títulos de crédito señalados en la fracción III del artículo 125 de esta ley.

Para los efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, la retención del impuesto por los ingresos obtenidos de los títulos de crédito mencionados en el artículo 125 de la presente ley, se efectuará por los custodios de dichos títulos, al momento de transferirlos al adquirente, en caso de enajenación. En el caso de operaciones libres de pago, el obligado a efectuar la retención será el intermediario que reciba del adquirente los recursos de la operación para entregarlos al enajenante de los títulos. En estos casos, el emisor de dichos títulos quedará liberado de efectuar la retención.

En los casos en que un custodio reciba únicamente órdenes de traspaso de los títulos y no se le proporcionen los recursos para efectuar la retención, el custodio podrá liberarse de la obligación de retener el impuesto, siempre que

proporcione al intermediario o custodio que reciba los títulos, la información necesaria al momento que efectúe el traspaso. En este caso, el intermediario o custodio que reciba los títulos deberá calcular y retener el impuesto al momento de su exigibilidad. La información a que se refiere este párrafo se establecerá mediante reglas de carácter general que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cuando la enajenación de los títulos a que se refiere este artículo se efectúe sin la intervención de un intermediario, el residente en el extranjero que enajene dichos títulos deberá designar al custodio que traspase los títulos para el entero del impuesto correspondiente, en nombre y por cuenta del enajenante, el día 17 del mes inmediato siguiente a la fecha en que se efectúa la enajenación. Para estos efectos, el residente en el extranjero deberá proporcionar al custodio los recursos necesarios para el pago de dicho impuesto. En este supuesto el custodio quedará liberado de pagar el impuesto, siempre que presente aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre las personas que no les hayan proporcionado los recursos para pagar dicho impuesto, cumpliendo con los requisitos que para tal efecto se establezcan mediante reglas de carácter general. En caso de que dicho custodio además deba transmitir los títulos a otro intermediario o custodio proporcionará a éstos el precio de enajenación de los títulos al momento que se efectúe el traspaso de los mismos, quienes estarán a lo dispuesto en el párrafo anterior.

Tratándose de operaciones financieras derivadas de deuda a que se refiere el artículo 7o.-D de esta ley, así como de las operaciones financieras a que se refiere el artículo 18-B de la misma ley, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando una de las partes que celebre dichas operaciones sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país y la operación sea atribuible a dicho establecimiento permanente o base fija. Asimismo, se considera que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando las operaciones financieras derivadas de deuda que se realicen entre residentes en el extranjero se liquiden con la entrega de la propiedad de títulos de deuda emitidos por personas residentes en el país.

El impuesto se calculará aplicando a la ganancia que resulte de la operación financiera derivada de deuda de que se trate, calculada en los términos del artículo 18-A de esta ley, la tasa que corresponda de acuerdo con el beneficiario efectivo de la operación, de conformidad con lo previsto en el artículo 154 de esta ley. En el caso en que la operación se liquide en especie, será aplicable la tasa de retención del 10% prevista en este artículo. En el caso de las operaciones financieras a que se refiere el artículo 18-B de esta ley, el impuesto se calculará sobre los ingresos percibidos en los mismos términos establecidos en dicho artículo aplicando la tasa que corresponda en términos de este título. El impuesto a que se refiere este párrafo se pagará mediante retención que se efectuará por la persona que realice los pagos.

Lo previsto en el párrafo anterior será aplicable a la ganancia derivada de la enajenación de los derechos consignados en tales operaciones, o a la cantidad inicial recibida por celebrar la operación cuando no se ejerzan los derechos mencionados.

Tratándose de establecimientos permanentes o bases fijas en el país de residentes en el extranjero, cuando los pagos por los conceptos indicados en este artículo se efectúen a través de la oficina central de la sociedad u otro establecimiento de ésta en el extranjero, la retención se deberá efectuar dentro de los quince días siguientes a partir de aquel en que se realice el pago en el extranjero o se deduzca el monto del mismo por el establecimiento permanente o base fija, lo que ocurra primero.

**ARTÍCULO 159-B.- Reformado.** Sin adiciones ni derogaciones. **Tratándose de ingresos gravados por este título, percibidos por personas, entidades, fideicomisos, asociaciones en participación o cualquier otra figura jurídica creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero, ubicados en una jurisdicción de baja imposición fiscal, estarán sujetos a una retención del 40%, sin deducción alguna, en lugar de lo previsto en las demás disposiciones del presente título.** El impuesto a que se refiere este artículo se pagará mediante retención cuando quien efectúe el pago sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.

Lo establecido en el párrafo anterior no será aplicable a los ingresos por concepto de dividendos y ganancias distribuidas por personas morales o socios de una asociación en participación, intereses pagados a bancos extranjeros e ingresos previstos por el artículo 154-A, en cuyo caso estarán a lo dispuesto por los artículos 152, 154, fracción I y 154-A de esta ley, según corresponda, siempre que se cumplan con los requisitos previstos en dichas disposiciones.

**ARTÍCULO 159-C.- Reformado segundo párrafo.** Adicionado con una fracción IV y con un antepenúltimo, penúltimo y último párrafos. Sin derogaciones.

**SE ADICIONÓ ARTÍCULO 159-D.**

**ARTÍCULO 159-D (adicionado).-** En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando dichas primas pagadas o cedidas se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.

**El impuesto se calculará aplicando al monto bruto que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa del 2%. El impuesto se pagará mediante retención que efectuará la persona que realice los pagos.**

-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DEL 29 DE DICIEMBRE DE 2000  
PUBLICADO: 31 DE DICIEMBRE DE 2000  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 2001

ARTÍCULO 154.- Reformado fracción I, primero, segundo y tercer párrafos. Adicionado con una fracción VI y con un cuarto y quinto párrafos, pasando los actuales sexto a décimo cuarto a octavo párrafos a ser sexto a décimo párrafos. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 154-C.- Reformado actuales primero y cuarto párrafos. Adicionado con un primer párrafo, pasando los actuales primero a décimo primer párrafos a ser segundo a décimo segundo párrafos. No tuvo derogaciones.

ARTÍCULO 159-B.- Reformado último párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 159-B (último párrafo reformado).- Lo establecido en el párrafo anterior no será aplicable a los ingresos por concepto de dividendos y ganancias distribuidas por personas morales o asociantes de una asociación en participación, intereses pagados a bancos extranjeros y a los intereses pagados a residentes en el extranjero, que se deriven de la colocación de títulos a que se refiere el artículo 125 de esta Ley, así como los títulos colocados en el extranjero, previstos en los artículos 154 y 154-C e ingresos previstos por el artículo 154-A, en cuyo caso estarán a lo dispuesto por los artículos 152, 154, fracciones I y VI, 154-A y 154-C, quinto párrafo, de esta Ley, según corresponda, siempre que se cumplan con los requisitos previstos en dichas disposiciones.

ARTÍCULO 159-D.- En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando dichas primas pagadas o cedidas se paguen por un residente en el país o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país.

El impuesto se calculará aplicando al monto bruto que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa del 2%. El impuesto se pagará mediante retención que efectuará la persona que realice los pagos.

-0-0-0-0-0-0-0-

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, ABROGADA POR LA

LEY DEL 1º. DE ENERO DE 2002  
PUBLICADA: 1º. DE ENERO DE 2002

Disposiciones Transitorias de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Artículo Segundo.- En relación con la Ley del Impuesto sobre la renta a que se refiere el artículo Primero de este decreto, se estará a lo siguiente:

I.- La Ley del Impuesto sobre la Renta a que se refiere el Artículo Primero del presente Decreto entrará en vigor el 1º. de enero de 2002, salvo que en otros artículos del mismo se establezcan fechas de entrada en vigor diferentes.

II.- Se abroga la Ley del Impuesto sobre la Renta de 30 de diciembre de 1980. El Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta de 29 de febrero de 1984 continuará aplicándose en lo que no se oponga a la presente Ley y hasta en tanto se expida un nuevo Reglamento.

LXXIII.- Lo dispuesto en los artículos 103, 104 y 105 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, entrarán en vigor a partir de enero de 2001 (¿).

LXXXV.- Lo dispuesto por los artículos 24 y 25 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, entrará en vigor a partir del 1º. de abril de 2002. Disposiciones transitorias del Impuesto sustitutivo del crédito al salario. Artículo Cuarto.- En relación con el impuesto sustitutivo del crédito al salario a que se refiere el Artículo Tercero de este Decreto, se estará a lo siguiente:

Unico. El impuesto establecido en el Artículo Tercero de este Decreto entrará en vigor el 1º. de enero de 2002.

ARTÍCULO 154.- Reformados primero, penúltimo y último párrafos. Sin adiciones ni derogaciones.

ARTÍCULO 154-A.- Reformadas fracciones I y II. Sin adiciones ni derogaciones.

Ley 1º. Enero 2002.

#### TÍTULO V DE LOS RESIDENTES EN EL EXTRANJERO CON INGRESOS PROVENIENTES DE FUENTE DE RIQUEZA UBICADA EN TERRITORIO NACIONAL.

ARTÍCULO 179.- Están obligados al pago del impuesto sobre la renta conforme a este Título, los residentes en el extranjero que obtengan ingresos en efectivo, en bienes, en servicios o en crédito, aun cuando hayan sido determinados presuntivamente por las autoridades fiscales, en los términos de los artículos 91, 92, 215 y 216 de esta Ley, provenientes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente en el país o cuando teniéndolo, los ingresos no sean atribuibles a éste. Se considera que forman parte de los ingresos mencionados en este párrafo, los pagos efectuados con motivo de los actos o actividades a que se refiere este Título, que beneficien al residente en el extranjero, inclusive cuando le eviten una erogación.

Cuando la persona que haga alguno de los pagos a que se refiere este Título cubra por cuenta del contribuyente el impuesto que a éste corresponda, el importe de dicho impuesto se considerará ingreso de los comprendidos en este título.

Para los efectos de este título, no se considerará ingreso del residente en el extranjero el impuesto al valor agregado que traslade en los términos de Ley.

Cuando en los términos de este Título esté previsto

**ARTÍCULO 205.-** Tratándose de ingresos gravados por este título, percibidos por personas, entidades que se consideren personas morales para fines impositivos en su lugar de residencia o que se consideren transparentes en los mismos o cualquier otra figura jurídica creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero, ubicados en un territorio con régimen fiscal preferente, estarán sujetos a una retención a la tasa del 40% sobre dichos ingresos, sin deducción alguna, en lugar de lo previsto en las demás disposiciones del presente título. El impuesto a que se refiere este artículo se pagará mediante retención cuando quien efectúe el pago sea residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente en el país.

Lo establecido en el párrafo anterior no será aplicable a los ingresos por concepto de dividendos y ganancias distribuidas por personas morales o, intereses pagados a bancos extranjeros y a los intereses pagados a residentes en el extranjero, que se deriven de la colocación de títulos a que se refiere el artículo 9o. De esta ley, así como los títulos colocados en el extranjero, previstos en el artículo 195 de la misma ley e ingresos previstos por el artículo 196 de la citada ley, en cuyo caso estarán a lo dispuesto por los artículos 193, 195 fracciones i y ii y 196 de esta ley, según corresponda, siempre que se cumpla con los requisitos previstos en dichas disposiciones.

**ARTÍCULO 207.-** En el caso de ingresos por primas pagadas o cedidas a Reaseguradoras, se considerará que la fuente de riqueza se encuentra en territorio nacional cuando dichas primas pagadas o cedidas se paguen por un residente en el país o por un residente en el extranjero con establecimiento permanente en el país.

**El impuesto se calculará aplicando al monto bruto que se pague al residente en el extranjero, sin deducción alguna, la tasa del 2%. El impuesto se pagará mediante retención que efectuará la persona que realice los pagos.**

-0-0-0-0-0-0-0-

DECRETO DEL 26 DE DICIEMBRE DE 2002  
PUBLICADO: 30 DE DICIEMBRE DE 2002  
EN VIGOR: 1º. DE ENERO DE 2003.

**ARTÍCULO 154.-** Reformado en su cuarto párrafo. No tuvo adiciones ni derogaciones.

**ARTÍCULOS:** 154-A; 154-B; 154-C; 159, 159.A; 159-B; 159-C; y 159- D, intocados, es decir, sin reformas, adiciones ni derogaciones.

**SE ADICIONÓ EL ARTÍCULO 154-Bis.**

**ARTÍCULOS:** 205 y 207, intocados, es decir, sin reformas, adiciones ni derogaciones.

**APÉNDICE C: PAÍSES SUSCRIPTORES DE TRATADO INTERNACIONAL  
PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN (AÑO 2000)**

<ul style="list-style-type: none"><li>• Alemania</li><li>• Bélgica</li><li>• Canadá</li><li>• Corea</li><li>• Dinamarca</li><li>• España</li><li>• E.U.A.</li><li>• Francia</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Italia</li><li>• Japón</li><li>• Noruega</li><li>• Países Bajos</li><li>• Reino Unido</li><li>• Singapur</li><li>• Suecia</li><li>• Suiza</li></ul>
---	---



APÉNDICE D: PAÍSES QUE SE CONSIDERAN DE BAJA IMPOSICIÓN FISCAL (AÑO 2000)

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anguila</li> <li>• Antigua y Bermuda</li> <li>• Antillas Neerlandesas</li> <li>• Archipiélago de Svalbard</li> <li>• Aruba</li> <li>• Ascensión</li> <li>• Barbados</li> <li>• Belice</li> <li>• Bermudas</li> <li>• Brunei Darussalam</li> <li>• Campione D' Italia</li> <li>• Commonwealth de Dominica</li> <li>• Commonwealth de las Bahamas</li> <li>• Emiratos Árabes Unidos</li> <li>• Estado de Bahrein</li> <li>• Estado de Kuwait</li> <li>• Estado de Qatar</li> <li>• Estado Indep. de Samoa Occidental</li> <li>• Estado Libre Asociado de Puerto Rico</li> <li>• Gibraltar</li> <li>• Gran ducado de Luxemburgo</li> <li>• Granada</li> <li>• Groenlandia</li> <li>• Guam</li> <li>• Hong Kong</li> <li>• Isla Caimán</li> <li>• Isla de Christmas</li> <li>• Isla de Norfolk</li> <li>• Isla de San Pedro y Miguelón</li> <li>• Isla del Hombre</li> <li>• Isla Queshm</li> <li>• Islas Azores</li> <li>• Islas Canarias</li> <li>• Islas Cook</li> <li>• Islas de Cocos o Kelling</li> <li>• Islas de Guernesey, Jersey, Alderney, Isla Great, Sark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou Lihou (Islas del Canal)</li> <li>• Islas Malvinas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Malta</li> <li>• Montserrat</li> <li>• Nevis</li> <li>• Niue</li> <li>• Patau</li> <li>• Pitcairn</li> <li>• Polinesia Francesa</li> <li>• Principado de Andorra</li> <li>• Principado de Liechtenstein</li> <li>• Principado de Mónaco</li> <li>• Reino de Swazilandia</li> <li>• Reino de Tonga</li> <li>• Reino de Hachemita de Jordania</li> <li>• República de Albania</li> <li>• República de Angola</li> <li>• República de Cabo Verde</li> <li>• República de Costa Rica</li> <li>• República de Chipre</li> <li>• República de Djibouti</li> <li>• República de Guyana</li> <li>• República de Honduras</li> <li>• República de Islas Marshall</li> <li>• República de Liberia</li> <li>• República de Maldivas</li> <li>• República de Mauricio</li> <li>• República de Nauro</li> <li>• República de Panamá</li> <li>• República de Seychelles</li> <li>• República de Trinidad y Tobago</li> <li>• República de Túnez</li> <li>• República de Vanuatu</li> <li>• República del Yemen</li> <li>• República de Oriental de Uruguay</li> <li>• República Socialista Democrática de Sri Lanka</li> <li>• Samoa Americana</li> <li>• San Kitts</li> <li>• San Vicente y las Granadinas</li> <li>• Santa Elena</li> <li>• Serenísima República de San</li> </ul>
--	---

<ul style="list-style-type: none"><li>• Islas Pacífico</li><li>• Islas Salomón</li><li>• Islas Turcas y Caicos</li><li>• Islas Vírgenes Británica</li><li>• Islas Vírgenes de EUA</li><li>• Kiribati</li><li>• Labuán</li><li>• Macao</li><li>• Madeira</li></ul>	<p>Marino</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sultania de Omán</li><li>• Tokelau</li><li>• *Trieste</li><li>• Tristán de Cunha</li><li>• Tuvalu</li><li>• Zona Especial Canaria</li><li>• Zona Libre Ostrava</li></ul>
---	--

**APÉNDICE E: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES QUE NO HAN SUSCRITO TRATADO INTERNACIONAL CON MÉXICO PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN (AÑO 2000)**

<b>2% RETENCIÓN</b>			
	<b>REASEGURADOR</b>	<b>Registro</b>	<b>PAÍS</b>
1	ASSICURAZIONI GENERALI SOCIETA PER AZIONI	RGRE 535 -98- 300125	ITALIA
2	CREDIT GUARANTEE INSURANCE CORPORATION OF AFRICA LIMITED	RGRE 518 -98- 303290	REP. DE SUDAFRICA
3	GENERAL INSURANCE CORPORATION OF INDIA	RGRE 525 -98- 321342	INDIA
4	GIO INSURANCE LIMITED	RGRE 439 -97- 320098	AUSTRALIA
5	HIH CASUALTY AND GENERAL INSURANCE LTD.	RGRE 406 -97- 320226	AUSTRALIA
6	MAPFRE GARANTÍAS Y CRÉDITO, S.A., COMPAÑÍA DE SEGUROS	RGRE 477 -97- 320713	REP. DE CHILE
7	REASEGURADORA DE COLOMBIA, S.A.	RGRE 189 -85- 300165	COLOMBIA
8	REINSURANCE AUSTRALIA CORPORATION LIMITED	RGRE 536 -98- 318412	AUSTRALIA
9	THE EGYPTIAN REINSURANCE COMPANY	RGRE 554 -89 322152	EGIPTO

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**APÉNDICE F: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES QUE SE CONSIDERAN DE BAJA IMPOSICIÓN FISCAL (AÑO 2000)**

<b>40% PARAISO FISCAL</b>		<b>Registro</b>	<b>Jurisdicción</b>
<b>REASEGURADOR</b>			
1	ACE BERMUDA INSURANCE, LTD	RGRE 475 -97- 320684	BERMUDA
2	ARAB INSURANCE GROUP (B S C )	RGRE 442 -97- 318411	BAHRAIN
3	CHINA INTERNATIONAL REINSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE 478 -97- 320694	HONG KONG
4	HEDDINGTON INSURANCE LIMITED	RGRE 346 -93- 314934	BERMUDA
5	INTERNATIONAL PROPERTY CATASTROPHE REINSURANCE COMPANY, LTD	RGRE 467 -97- 320516	BERMUDA
6	KOT INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE 345 -93- 315217	BERMUDA
7	LASALLE RE, LIMITED	RGRE 492 -97- 320455	BERMUDA
8	LATIN AMERICAN REINSURANCE COMPANY, LTD	RGRE 497 -98- 320984	BERMUDA
9	LONDON LIFE AND CASUALTY REINSURANCE CORPORATION	RGRE 514 -98- 321179	LAS ANTILLAS
10	MID OCEAN REINSURANCE COMPANY LTD	RGRE 438 -97- 320422	BERMUDA
11	MIDDLE SEA INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE 448 -97- 320457	MALTA
12	OMAN NATIONAL INSURANCE COMPANY, S A O C	RGRE 568 -00- 322797	SULTANATO DE OMAN
13	PARTNER REINSURANCE COMPANY LTD	RGRE 446 -97- 318415	BERMUDA
14	POLYGON INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE 469 -97- 319387	CHANNEL ISLANDS
15	REASEGURADORA DEL ISTMO, S A	RGRE 557 -99- 310578	REP DE PANAMA
16	REASEGURADORA PATRIA INTERNACIONAL, S A	RGRE 494 -97- 316054	REP DE PANAMA
17	REASEGUROS ALIANZA PANAMA, S A	RGRE 338 -92- 314042	PANAMA
18	RENAISSANCE REINSURANCE LTD	RGRE 482 -97- 320805	BERMUDA
19	ROYAL BANK OF CANADA INSURANCE COMPANY LTD	RGRE 529 -98- 321438	BARBADOS, LAS ANTILLAS
20	SCANDINAVIAN REINSURANCE COMPANY LTD	RGRE 429 -97- 320438	BERMUDA
21	TEMPEST REINSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE 562 -00- 322324	BERMUDA
22	TERRA NOVA (BERMUDA) INSURANCE COMPANY LTD	RGRE 449 -97- 320518	BERMUDA
23	THE SHIPOWNERS MUTUAL PROTECTION AND INDEMNITY ASSOCIATION (LUXEMB	RGRE 545 -99- -321014	GRAND DUCADO DE LUXEMBURGO
24	THE STEAMSHIP MUTUAL UNDERWRITING ASSOCIATION (BERMUDA) LIMITED	RGRE 137 -85- 300117	BERMUDA
25	THE UNITED KINGDOM MUTUAL STEAMSHIP ASSURANCE ASSOCIATION (BERMUDA	RGRE 178 -85- 293244	BERMUDA
26	THROUGH TRANSPORT MUTUAL INSURANCE ASSOCIATION LIMITED	RGRE 355 -94- 315794	BERMUDA
27	TRUST INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY E C	RGRE 444 -97- 320456	BAHRAIN

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

APÉNDICE G: LISTA DE REASEGURADORES QUE RESIDEN EN PAÍSES SUSCRIPTORES DE TRATADO INTERNACIONAL PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN. (AÑO 2000)

<h1>EXENTOS</h1>			
	REASEGURADOR	Registro	PAÍS
1	A G F MARINE AVIATION TRANSPORT	RGRE- 493 -97- 320844	FRANCIA
2	A/S DET KJOBENHAVNSKE REASSURANCE - COMPAGNI	RGRE- 056 -85- 300040	DINAMARCA
3	ACE PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE COMPANY	RGRE- 193 -85- 300168	E U A
4	AFFILIATED FM INSURANCE COMPANY	RGRE- 484 -97- 320776	E U A
5	ALGEMENE LEVENSHERVERZEKERING MAATSCHAPPIJ N.V.	RGRE- 377 -04- 316551	HOLANDA
6	ALLIANZ AKTIENGESELLSCHAFT HOLDING	RGRE- 324 -91- 312270	ALEMANIA
7	ALLIANZ INSURANCE COMPANY	RGRE- 332 -91- 312670	E U A
8	ALLIANZ LIFE INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	RGRE- 367 -04- 316121	E U A
9	AMEDEX INSURANCE COMPANY	RGRE- 537 -98- 308593	E U A
10	AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS INSURANCE COMPANY	RGRE- 166 -85- 300171	E U A
11	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 197 -85- 300172	E U A
12	AMERICAN PHOENIX LIFE AND REASSURANCE COMPANY	RGRE- 516 -98- 321172	E U A
13	AMERICAN RE-INSURANCE COMPANY	RGRE- 198 -85- 306447	E U A
14	AMERICAN STEAMSHIP OWNERS MUTUAL PROTECTION AND INDEMNITY ASS	RGRE- 521 -98- 321125	E U A
15	AMERICAN UNITED LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 547 -69- 322059	E U A
16	AMWEST SURETY INSURANCE COMPANY	RGRE- 552 -89- 315164	E U A
17	ARIG INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 407 -07- 320227	INGLATERRA
18	ASSITALIA LE ASSICURAZIONI D'ITALIA S.p.A	RGRE- 409 -97- 320290	ITALIA
19	ASSURANCES GENERALES DE FRANCE IART	RGRE- 064 -85- 300047	FRANCIA
20	AVIABEL COMPAGNIE BELGE D'ASSURANCES AVIATION, S.A	RGRE- 465 -97- 300032	BELGICA
21	AXA COLONIA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 031 -85- 300018	ALEMANIA
22	AXA GLOBAL RISKS (UK) LIMITED	RGRE- 447 -97- 320515	INGLATERRA
23	AXA GLOBAL RISKS, S.A	RGRE- 558 -96- 322308	FRANCIA
24	AXA NORDSTERN ART INSURANCE LIMITED	RGRE- 473 -97- 320700	INGLATERRA
25	AXA REASSURANCE, S.A	RGRE- 341 -93- 314725	FRANCIA
26	BAYERISCHE RUCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 007 -85- 300003	ALEMANIA
27	BRITISH MARINE MUTUAL P&I INSURANCE ASSOCIATION LIMITED	RGRE- 567 -00- 303970	INGLATERRA
28	CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE	RGRE- 415 -97- 320305	FRANCIA
29	CENTENNIAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 543 -89- 321783	E U A
30	CGU INTERNATIONAL INSURANCE PIC	RGRE- 572 -00- 322668	INGLATERRA
31	CIGNA INSURANCE COMPANY OF EUROPE S.A. N.V	RGRE- 461 -97- 305808	BELGICA
32	CNA REINSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 486 -97- 320869	INGLATERRA
33	COLONIA BALTICA INSURANCE LIMITED	RGRE- 416 -97- 320360	INGLATERRA
34	COMBINED INSURANCE COMPANY OF AMERICA	RGRE- 544 -69- 321813	E U A
35	COMPAGNIE DE REASSURANCE D'ILE DE FRANCE CORIFRANCE	RGRE- 285 -86- 301456	FRANCIA
36	COMPAGNIE TRANSCONTINENTALE DE REASSURANCE, S.A	RGRE- 066 -85- 300049	FRANCIA
37	CONNECTICUT GENERAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 360 -94- 315914	E U A
38	CONTINENTAL CASUALTY COMPANY	RGRE- 382 -05- 316858	E U A
39	CORNHILL INSURANCE PUBLIC LIMITED COMPANY	RGRE- 426 -97- 300072	INGLATERRA
40	CHICAGO TITLE INSURANCE COMPANY	RGRE- 365 -66- 310158	E U A
41	CHUBB INSURANCE COMPANY OF CANADA	RGRE- 263 -87- 302554	CANADA
42	CHURCH & GENERAL INSURANCE PLC	RGRE- 466 -07- 320467	IRLANDA
43	DOWA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 258 -85- 300229	JAPÓN
44	ECCLESIASTICAL INSURANCE OFFICE PLC	RGRE- 434 -07- 320394	INGLATERRA
45	EMPLOYERS INSURANCE OF WAUSAU A MUTUAL COMPANY	RGRE- 352 -04- 315607	E U A
46	EMPLOYERS REASSURANCE CORPORATION	RGRE- 541 -00- 303641	E U A
47	EMPLOYERS REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 293 -85- 300177	E U A
48	ERC FRANKONA REINSURANCE A/S	RGRE- 055 -85- 300083	DINAMARCA
49	ERC FRANKONA REINSURANCE LIMITED	RGRE- 490 -97- 320890	INGLATERRA
50	ERC FRANKONA RUCKVERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 040 -85- 300027	ALEMANIA
51	EUROPA RUCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT, KÖLN	RGRE- 386 -95- 316113	ALEMANIA
52	EVEREST REINSURANCE COMPANY	RGRE- 224 -85- 299918	E U A
53	EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION	RGRE- 559 -99- 322268	CANADA
54	FACTORY MUTUAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 164 -85- 300169	E U A
55	FEDERAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 287 -86- 300262	E U A
56	FIREMAN'S FUND INSURANCE COMPANY	RGRE- 204 -85- 300178	E U A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

	REASEGURADOR	Registro	PAÍS
57	FIRST AMERICAN TITLE INSURANCE COMPANY	RGRE- 563 -00- 322559	E U A
58	FOLKSAM INTERNATIONAL INSURANCE CO LTD	RGRE- 484 -07- 300137	SUECIA
59	FOLKSAMERICA REINSURANCE COMPANY	RGRE- 368 -06- 319936	E U A
60	FRONTIER INSURANCE COMPANY	RGRE- 564 -00- 320850	E U A
61	GAN INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 430 -07- 320452	INGLATERRA
62	GE REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 384 -05- 316886	E U A
63	GENERAL ACCIDENT FIRE AND LIFE ASSURANCE CORPORATION PLC	RGRE- 470 -07- 300077	INGLATERRA
64	GENERAL AGENTS INSURANCE COMPANY OF AMERICA	RGRE- 549 -09- -322142	E U A
65	GENERAL REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 021 -85- 300010	E U A
66	GERLING - KONZERN ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 312 -89- 306919	ALEMANIA
67	GERLING - KONZERN GLOBALE RUCKVERSICHERUNGS A G	RGRE- 010 -85- 289351	ALEMANIA
68	GERLING AMERICA INSURANCE COMPANY	RGRE- 553 -00- -319705	E U A
69	GERLING GLOBAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 351 -03- 315355	CANADA
70	GREAT AMERICAN INSURANCE COMPANY	RGRE- 463 -07- 320560	E U A
71	GREAT LAKES REINSURANCE (UK) PLC	RGRE- 408 -07- 320228	INGLATERRA
72	GREAT NORTHERN INSURANCE COMPANY	RGRE- 288 -86- 300264	E U A
73	HANNOVER RUCKVERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 043 -85- 296927	ALEMANIA
74	HARTFORD FIRE INSURANCE COMPANY	RGRE- 327 -01- 312489	E U A
75	HEDDINGTON INSURANCE (U K ) LIMITED	RGRE- 566 -00- 316473	INGLATERRA
76	HOUSTON CASUALTY COMPANY	RGRE- 414 -07- 319388	E U A
77	HSB ENGINEERING INSURANCE LIMITED	RGRE- 450 -07- 320545	INGLATERRA
78	INDEPENDENT INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 452 -07- 320517	INGLATERRA
79	INDUSTRIAL INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 456 -07- 320485	FINLANDIA
80	INTERCARGO INSURANCE COMPANY	RGRE- 457 -07- 314529	E U A
81	KOBSTAEDERNES ALMINDELIGE BRANDFORSIKRING GENS	RGRE- 411 -07- 318418	DINAMARCA
82	KÖLNISCHE RUCKVERSICHERUNGS - GESELLSCHAFT AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 012 -85- 186606	ALEMANIA
83	KOREAN REINSURANCE COMPANY	RGRE- 565 -00- 321374	REP DE COREA
84	LES MUTUELLES DU MANS ASSURANCES I A R D	RGRE- 074 -85- 289426	FRANCIA
85	LEXINGTON INSURANCE COMPANY	RGRE- 421 -07- 320424	E U A
86	LG INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 561 -00- 321373	REP DE COREA
87	LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 210 -85- 300184	E U A
88	LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (UK) LIMITED	RGRE- 487 -07- 320824	INGLATERRA
89	LONDON AND EDINBURGH INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 425 -07- 320379	INGLATERRA
90	LONDON GUARANTEE INSURANCE COMPANY	RGRE- 570 -00- 322580	CANADA
91	LONDON LIFE REINSURANCE COMPANY	RGRE- 483 -07- 320803	E U A
92	LUMBERMENS MUTUAL CASUALTY COMPANY	RGRE- 308 -89- 306265	E U A
93	LLOYDS	RGRE- 001 -85- 300001	INGLATERRA
94	MAPFRE RE. COMPAÑIA DE REASEGUROS. S.A	RGRE- 294 -87- 303690	ESPAÑA
95	MARITIME INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 436 -07- 305828	INGLATERRA
96	METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 211 -85- 289600	E U A
97	MIYUI MARINE AND FIRE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 011 -85- 244696	JAPÓN
98	MOTORS INSURANCE CORPORATION	RGRE- 510 -98- 320695	E U A
99	MUENCHENER RUCKVERSICHERUNGS - GESELLSCHAFT	RGRE- 002 -85- 166641	ALEMANIA
100	N V NATIONALE BORG-MAATSCHAPPIJ	RGRE- 538 -90- 300062	HOLANDA
101	NAC REINSURANCE INTERNATIONAL LIMITED	RGRE- 511 -98- 321120	E U A
102	NAVIGATORS INSURANCE COMPANY	RGRE- 462 -07- 320656	E U A
103	NEW HAMPSHIRE INSURANCE COMPANY	RGRE- 221 -85- 300194	E U A
104	NEW YORK MARINE AND GENERAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 454 -07- 320503	E U A
105	ODYSSEY AMERICA REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 468 -08- 321014	E U A
106	ODYSSEY REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 546 -09- -321917	E U A
107	PACIFIC INDEMNITY COMPANY	RGRE- 289 -86- 300263	E U A
108	PARTNER REINSURANCE COMPANY LTD. PEMBROKE. WINTERTHUR. BRANC	RGRE- 551 -09- -322034	SUIZA
109	PRINCIPAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 299 -88- 304316	E U A
110	PXRE REINSURANCE COMPANY	RGRE- 422 -07- 320386	E U A
111	QBE INSURANCE & RE INSURANCE (EUROPE) LIMITED	RGRE- 520 -08- 321239	IRLANDIA
112	QBE INTERNATIONAL INSURANCE LIMITED	RGRE- 422 -07- 320450	INGLATERRA
113	R + V VERSICHERUNG A G	RGRE- 560 -00- 317320	ALEMANIA
114	RELIANCE INSURANCE COMPANY	RGRE- 361 -04- 315708	E U A
115	RELIANCE NATIONAL INDEMNITY COMPANY	RGRE- 363 -04- 315707	E U A
116	RELIANCE NATIONAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 362 -04- 315706	E U A
117	RELIANCE NATIONAL INSURANCE COMPANY (EUROPE) LIMITED	RGRE- 531 -08- 321455	INGLATERRA
118	RELIASTAR LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 373 -84- 316119	E U A
119	REPUBLIC INSURANCE COMPANY	RGRE- 389 -95- 300189	E U A
120	RGA REINSURANCE COMPANY	RGRE- 376 -04- 316536	E U A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

REASEGURADOR	Registro	PAIS	
121	RHINE REINSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 163 -85- 300143	SUIZA
122	RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTÀ S P A	RGRE- 148 -85- 300128	ITALIA
123	RLI INSURANCE COMPANY	RGRE- 556 -99- 322208	E U A
124	ROYAL & SUN ALLIANCE INSURANCE PLC	RGRE- 121 -85- 300102	INGLATERRA
125	SAFECO INSURANCE COMPANY OF AMERICA	RGRE- 517 -98- 320679	E U A
126	SAFR PARTNER RE	RGRE- 495 -98- 300055	FRANCIA
127	SAMSUNG FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 474 -97- 318357	COREA
128	SCOR	RGRE- 501 -98- 320966	FRANCIA
129	SCOR REINSURANCE COMPANY	RGRE- 418 -97- 300170	E U A
130	SECURITY INSURANCE COMPANY OF HARTFORD	RGRE- 481 -97- 320801	E U A
131	SECURITY LIFE OF DENVER INSURANCE COMPANY	RGRE- 569 -00- 322678	E U A
132	SHELTER REINSURANCE COMPANY	RGRE- 453 -97- 320361	E U A
133	SIGNET STAR REINSURANCE COMPANY	RGRE- 405 -97- 319746	E U A
134	SIRIUS INTERNATIONAL INSURANCE CORPORATION	RGRE- 420 -97- 320380	SUECIA
135	SOCIÉTÉ DE REASSURANCE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES-SOI	RGRE- 374 -94- 316325	FRANCIA
136	SOREMA NORTH AMERICA REINSURANCE COMPANY	RGRE- 522 -98- 321244	E U A
137	SPS REASSURANCE	RGRE- 532 -98- 321431	FRANCIA
138	ST PAUL FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY	RGRE- 218 -85- 300191	E U A
139	ST PAUL REINSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 314 -89- 306909	INGLATERRA
140	STEWART TITLE GUARANTY COMPANY	RGRE- 548 -99- 322055	E U A
141	SWISS LIFE INSURANCE AND PENSION COMPANY	RGRE- 571 -00- 300144	SUIZA
142	SWISS REINSURANCE COMPANY	RGRE- 003 -85- 221352	SUIZA
143	SWISS REINSURANCE COMPANY (UK) LIMITED	RGRE- 284 -86- 300913	INGLATERRA
144	SYDNEY REINSURANCE CORPORATION	RGRE- 391 -96- 317806	E U A
145	TELA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 291 -87- 301820	ALEMANIA
146	TERRA NOVA INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 126 -85- 300107	INGLATERRA
147	THE ARIES INSURANCE COMPANY	RGRE- 533 -98- 321522	E U A
148	THE BALOISE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 166 -85- 300146	SUIZA
149	THE CONTINENTAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 471 -97- 306862	E U A
150	THE COPENHAGEN REINSURANCE COMPANY (U.K.) LTD	RGRE- 412 -97- 320292	INGLATERRA
151	THE CHIYODA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY (EUROPE) LIMITED	RGRE- 419 -97- 320362	INGLATERRA
152	THE CHIYODA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 262 -85- 300233	JAPÓN
153	THE DAI-ICHI MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 354 -04- 315713	JAPÓN
154	THE DAI-TOKYO FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 512 -98- 321016	JAPÓN
155	THE FUJI FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 264 -85- 300235	JAPÓN
156	THE IMPERIAL FIRE & MARINE RE-INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 470 -97- 320390	INGLATERRA
157	THE INSURANCE COMPANY OF THE STATE OF PENNSYLVANIA	RGRE- 220 -85- 300193	E U A
158	THE KOA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 265 -85- 300236	JAPÓN
159	THE LINCOLN NATIONAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 027 -85- 300014	E U A
160	THE MANUFACTURERS LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 499 -98- 320443	CAHADA
161	THE NIPPON FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 266 -85- 300237	JAPÓN
162	THE NISSAN FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 260 -85- 300231	JAPÓN
163	THE NORTH OF ENGLAND PROTECTING AND INDEMNITY ASSOCIATION LIMIT	RGRE- 290 -86- 301619	INGLATERRA
164	THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 022 -85- 293485	JAPÓN
165	THE TOKIO MARINE & FIRE INSURANCE COMPANY (UK) LIMITED	RGRE- 435 -97- 306071	INGLATERRA
166	THE TOKIO MARINE AND FIRE INSURANCE CO LTD	RGRE- 005 -85- 299310	JAPÓN
167	THE TRAVELERS INDEMNITY COMPANY	RGRE- 330 -91- 312311	E U A
168	THE YASUDA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 268 -85- 300230	JAPÓN
169	THE YASUDA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY OF AMERICA	RGRE- 485 -97- 320777	E U A
170	TIG INSURANCE COMPANY	RGRE- 451 -97- 320484	E U A
171	TRANSAMERICA OCCIDENTAL LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 340 -92- 314220	E U A
172	TRANSATLANTIC REINSURANCE COMPANY	RGRE- 387 -95- 300478	E U A
173	TRENWICK INTERNATIONAL LIMITED	RGRE- 527 -98- 321391	INGLATERRA
174	TRYG - BALTICA INSURANCE, INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY LTD	RGRE- 524 -99- 321238	DINAMARCA
175	UNDERWRITERS REINSURANCE COMPANY	RGRE- 534 -98- 321489	E U A
176	UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY COMPANY	RGRE- 508 -98- 315751	E U A
177	VALLEY FORGE LIFE INSURANCE COMPANY	RGRE- 555 -99- 322209	E U A
178	VITODURUM INSURANCE COMPANY	RGRE- 423 -97- 320294	SUIZA
179	WASHINGTON INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY	RGRE- 550 -99- 321950	E U A
180	WINTERTHUR INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY LIMITED	RGRE- 404 -97- 320237	INGLATERRA
181	WINTERTHUR SWISS INSURANCE COMPANY	RGRE- 169 -85- 300149	SUIZA
182	WURTEMBERGISCHE VERSICHERUNG A G	RGRE- 530 -98- 321439	ALEMANIA
183	ZURICH INSURANCE COMPANY	RGRE- 170 -85- 300150	SUIZA
184	ZURICH RÜCKVERSICHERUNG (KÖLN) AKTIENGESELLSCHAFT	RGRE- 037 -85- 300024	ALEMANIA

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## APÉNDICE H : EJEMPLO DE TRATADO INTERNACIONAL PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN. (69)

"CONVENIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL REINO DE NORUEGA PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION E IMPEDIR LA EVASION FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y SOBRE EL PATRIMONIO

ULTIMA MODIFICACION DIARIO OFICIAL: NINGUNA.

### TEXTO VIGENTE

Convenio publicado en el Diario Oficial de la Federación el lunes 26 de agosto de 1996.

DECRETO de Promulgación del Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de Noruega para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON, PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, a sus habitantes, sabed:

Por Plenipotenciarios debidamente autorizados para tal efecto, se firmó en la ciudad de Oslo, el veintitrés de marzo de mil novecientos noventa y cinco, el Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de Noruega para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio, cuyo texto en español consta en la copia certificada adjunta.

El citado Convenio fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, el catorce de noviembre de mil novecientos noventa y cinco, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del veinte de diciembre del propio año.

El Canje de Notas diplomáticas previsto en el Artículo 29 del Convenio, se efectuó en la Ciudad de México, el dieciséis y veintitrés de enero de mil novecientos noventa y seis.

Por lo tanto, para su debida observancia, en cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgo el presente Decreto, en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los diecinueve días del mes

(69) Compila Tratados. Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Centro de Documentación y Análisis. Compilación de Leyes Investigación y Automatización Legislativa, México, 2001.



de agosto de mil novecientos noventa y seis.- Ernesto Zedillo Ponce de León.-  
Rúbrica.- El Secretario de Relaciones Exteriores, Angel Gurría.- Rúbrica.

JUAN REBOLLEDO GOUT, SUBSECRETARIO "A", DE RELACIONES  
EXTERIORES,

CERTIFICA:

Que en los archivos de esta Secretaría obra el original correspondiente a México del Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de Noruega para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio, suscrito en la ciudad de Oslo, el día veintitrés del mes de marzo del año de mil novecientos noventa y cinco, cuyo texto y forma en español son los siguientes:

CONVENIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL REINO DE NORUEGA PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION E IMPEDIR LA EVASION FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y SOBRE EL PATRIMONIO

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Reino de Noruega deseando concluir un Convenio para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, han acordado lo siguiente:

ARTICULO 1

Ambito Subjetivo

El presente Convenio se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados Contratantes.

ARTICULO 2

Impuestos Comprendidos

1. El presente Convenio se aplica a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio exigibles por un Estado Contratante, o por sus subdivisiones políticas o entidades locales, cualquiera que sea el sistema de su exacción.

2. Se consideran impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio los que gravan la totalidad de la renta o del patrimonio, o cualquier parte de los mismos, incluidos los impuestos sobre las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles, así como los impuestos sobre las plusvalías.

3. Los impuestos actuales a los que se aplica este Convenio son, en particular:

a) en México:

(i) el impuesto sobre la renta; y

(ii) el impuesto al activo;

(en adelante denominados "impuesto mexicano");

b) en Noruega:

(i) el impuesto nacional sobre la renta (inntektsskatt til staten);

(ii) el impuesto municipal del condado sobre la renta (inntektsskatt til fylkeskommunen);

(iii) el impuesto municipal sobre la renta (inntektsskatt til kommunen);

(iv) las contribuciones nacionales al Fondo de Compensación Fiscal (felleskatt til Skattefordelingsfondet);

(v) el impuesto nacional sobre el patrimonio (formuesskatt til staten);

(vi) el impuesto municipal sobre el patrimonio (formuesskatt til kommunen);

(vii) el impuesto nacional relativo a las rentas y al patrimonio derivados de la exploración y la explotación de recursos petroleros submarinos, y actividades y trabajo relacionados con éstos, incluido el transporte por oleoductos del petróleo producido (skatt til staten vedrørende inntekt og formue i forbindelse med undersøkelse etter og utnyttelse av undersjøsiske petroleumforekomster og dertil knyttet virksomhet og arbeid, herunder rørløsningstransport av utvunnet petroleum); y

(viii) las cuotas nacionales sobre la remuneración a artistas no residentes (avgift til staten av honorarer som tilfaller kunstnere bosatt i utlandet);

(en adelante denominados "impuesto noruego").

4. El Convenio se aplicará igualmente a los impuestos de naturaleza idéntica o sustancialmente análoga que se establezcan por cualquiera de los Estados Contratantes con posterioridad a la fecha de firma del mismo que se añadan a los actuales o les sustituyan. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes se comunicarán mutuamente las modificaciones importantes que se hayan introducido en sus respectivas legislaciones fiscales.

### ARTICULO 3

#### Definiciones Generales

1. A los efectos del presente Convenio, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente:

a) el término "México" significa los Estados Unidos Mexicanos; empleado en un sentido geográfico, significa el territorio de los Estados Unidos Mexicanos; comprendiendo las partes integrantes de la Federación; las islas, incluyendo los arrecifes y los cayos en los mares adyacentes; las islas de Guadalupe y de Revillagigedo; la plataforma continental y el fondo marino, y los zócalos submarinos de las islas, cayos y arrecifes; las aguas de los mares territoriales en la extensión y términos de conformidad con el Derecho internacional, y las marítimas interiores; y el espacio situado sobre el territorio nacional, con la extensión y modalidades que establezca el propio Derecho internacional;

b) el término "Noruega" significa el Reino de Noruega, comprendida cualquier área fuera de las aguas territoriales del Reino de Noruega en donde el Reino de Noruega, de acuerdo con la legislación noruega y de conformidad con el Derecho internacional, puede ejercer sus derechos respecto del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos naturales; el término no comprende Svalbard, Jan Mayen y los estados libres asociados noruegos ("biland");

c) el término "nacional" significa:

(i) toda persona física que posea la nacionalidad de un Estado Contratante;

(ii) toda persona jurídica, sociedad de personas o asociación constituida conforme a la legislación vigente en un Estado Contratante;

d) el término "persona" comprende las personas físicas, las sociedades y cualquier otra agrupación de personas;

e) el término "sociedad" significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere como persona moral a efectos impositivos;

f) las expresiones "un Estado Contratante" y "el otro Estado Contratante" significan México o Noruega, según lo requiera el contexto;

g) las expresiones "empresa de un Estado Contratante" y "empresa del otro Estado Contratante" significan, respectivamente, una empresa explotada por un residente de un Estado Contratante y una empresa explotada por un residente del otro Estado Contratante;

h) la expresión "tráfico internacional" significa todo transporte efectuado por un buque o aeronave explotado por una empresa de un Estado Contratante, salvo que el buque o aeronave sea objeto de explotación exclusivamente entre dos sitios en el otro Estado Contratante;

i) la expresión "autoridad competente" significa:

(i) en México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

(ii) en Noruega, el Ministro de Hacienda y Aduanas, o su representante autorizado.

2. Para la aplicación del Convenio por un Estado Contratante, cualquier expresión no definida en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que se le atribuya por la legislación de este Estado relativa a los impuestos que son objeto del Convenio.

#### ARTICULO 4

##### Residente

1. A los efectos de este Convenio, la expresión "residente de un Estado Contratante" significa toda persona que en virtud de la legislación de este Estado esté sujeta a imposición en él por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio de naturaleza análoga. Sin embargo, esta expresión no incluye a las personas que estén sujetas a imposición en este Estado exclusivamente por la renta que obtengan procedente de fuentes situadas en el citado Estado o por el patrimonio situado en el mismo.

2. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1 una persona física sea residente de ambos Estados Contratantes, su situación se resolverá de la siguiente manera:

a) esta persona será considerada residente del Estado donde tenga una vivienda permanente a su disposición; si tuviera una vivienda permanente a su disposición en ambos Estados, se considerará residente del Estado con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales);

b) si no pudiera determinarse el Estado en el que dicha persona tiene el centro de sus intereses vitales, o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ningún Estado, se considerará residente del Estado donde viva habitualmente;

c) si viviera habitualmente en ambos Estados o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente del Estado Contratante del que sea nacional;

d) en cualquier otro caso, las autoridades competentes de los Estados Contratantes resolverán el caso mediante acuerdo amistoso.

3. Cuando en virtud de las disposiciones del párrafo 1 una persona que no sea una persona física sea residente de ambos Estados Contratantes, se considerará residente del Estado en que se encuentre su sede de dirección efectiva.

#### ARTICULO 5

##### Establecimiento Permanente

1. A los efectos del presente Convenio, la expresión "establecimiento permanente" significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.

2. La expresión "establecimiento permanente" comprende, en especial:

a) una sede de dirección;

b) una sucursal;

c) una oficina;

d) una fábrica;

e) un taller, y

f) una mina, un pozo de petróleo o de gas, una cantera o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

3. Una obra, un proyecto de construcción, montaje o instalación, o una actividad de supervisión relacionada con ellos, constituyen un establecimiento permanente sólo cuando dicha obra, proyecto o actividad tenga una duración superior a seis meses.

4. No obstante lo dispuesto anteriormente en este Artículo, se considera que el término "establecimiento permanente" no incluye:

a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa;

b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas;

c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa;

d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa;

e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de hacer publicidad, suministrar información, realizar investigaciones científicas o preparar la colocación de préstamos, para realizar investigaciones de mercados o desarrollar otras actividades similares que tengan carácter preparatorio o auxiliar;

f) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin del ejercicio combinado de las actividades mencionadas en los incisos a) a e), a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios que resulte de esta combinación conserve su carácter auxiliar o preparatorio.

5. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, cuando una persona distinta de un agente que goce de un estatuto independiente, al cual se le aplica el párrafo 7- actúe en nombre de una empresa y ostente y ejerza habitualmente en un Estado Contratante poderes que la faculten para concluir contratos en nombre de la empresa, se considerará que esta empresa tiene un establecimiento permanente en este Estado respecto de todas las actividades que esta persona realiza por cuenta de la empresa, a menos que las actividades de esta persona se limiten a las mencionadas en el párrafo 4 y que, de haber sido ejercidas por medio de un lugar fijo de negocios, no se hubiera considerado este lugar como un establecimiento permanente, de acuerdo con las disposiciones de este párrafo.

6. No obstante las disposiciones anteriores del presente Artículo, se considera que una empresa aseguradora de un Estado Contratante tiene, salvo por lo que respecta a los reaseguros, un establecimiento permanente en el otro Estado Contratante si recauda primas en el territorio de este otro Estado o si asegura contra riesgos situados en él por medio de un representante que sea empleado o realice actividades empresariales en este otro Estado, distinto de un agente que goce de un estatuto independiente al que se aplique el párrafo 7.

7. No se considera que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado Contratante por el mero hecho de que realice sus actividades en este Estado por medio de un corredor, un comisionista general, o cualquier otro agente que goce de un estatuto independiente, siempre que estas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad y que, en sus relaciones comerciales o financieras con dicha empresa, no estén unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían generalmente acordadas por agentes independientes.

8. El hecho de que una sociedad residente de un Estado Contratante controle o sea controlada por una sociedad residente del otro Estado Contratante, o que realice actividades en este otro Estado (ya sea por medio del establecimiento permanente o de otra manera), no convierte por sí solo a cualquiera de estas sociedades en establecimiento permanente de la otra.

## ARTICULO 6

### Rentas de Bienes Inmuebles

1. Las rentas que un residente de uno de los Estados Contratantes obtenga de bienes inmuebles (incluidas las rentas de explotaciones agrícolas o silvícolas) situados en el otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. La expresión "bienes inmuebles" tendrá el significado que le atribuya el derecho del Estado Contratante en que los bienes en cuestión estén situados. Dicha expresión comprende, en todo caso, los accesorios de bienes inmuebles, el ganado y equipo utilizado en las explotaciones agrícolas y silvícolas, los derechos a los que se apliquen las disposiciones de Derecho privado relativas

a los bienes raíces, el usufructo de bienes inmuebles y los derechos a percibir pagos variables o fijos por la explotación o la concesión de la explotación de yacimientos minerales, fuentes y otros recursos naturales; los buques y aeronaves no se consideran bienes inmuebles.

3. Las disposiciones del párrafo 1 se aplican a las rentas derivadas de la utilización directa, del arrendamiento o a parcería, así como de cualquier otra forma de explotación de los bienes inmuebles.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 3 se aplican igualmente a las rentas derivadas de los bienes inmuebles de una empresa y de los bienes inmuebles utilizados para el ejercicio de servicios personales independientes.

## ARTICULO 7

### Beneficios Empresariales

1. Los beneficios de una empresa de un Estado Contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la empresa realice o haya realizado su actividad en el otro Estado Contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza o ha realizado su actividad de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a este establecimiento permanente. Cuando una sociedad residente de un Estado Contratante tenga un establecimiento permanente en el otro Estado Contratante y enajene bienes a personas en este otro Estado, de tipo idéntico o similar a los bienes enajenados por medio del establecimiento permanente, los beneficios derivados de dichas enajenaciones serán atribuibles a este establecimiento permanente. Sin embargo, los beneficios provenientes de dichas enajenaciones no serán atribuibles a este establecimiento permanente si la empresa demuestra que tales enajenaciones se realizaron con un propósito distinto al de obtener un beneficio de las disposiciones del presente Convenio.

2. Sujeto a lo previsto en el párrafo 3, cuando una empresa de un Estado Contratante realice o haya realizado su actividad en el otro Estado Contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado Contratante se atribuirán a dicho establecimiento permanente los beneficios que éste hubiera podido obtener de ser una empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades, en las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la empresa de la que es establecimiento permanente.

3. Para la determinación del beneficio del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos en los que se haya incurrido para la realización de los fines del establecimiento permanente, comprendidos los gastos de dirección y generales de administración así incurridos, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentre el establecimiento permanente como en otra parte. Sin embargo, no serán deducibles los pagos que efectúe,

en su caso, el establecimiento permanente (que no sean los hechos como reembolso de gastos efectivos) a la oficina central o alguna otra de sus sucursales de la persona, a título de regalías, honorarios o pagos análogos a cambio del derecho de utilizar patentes u otros derechos, a título de comisión, por servicios concretos prestados o por gestiones hechas o, salvo en el caso de un banco, como intereses sobre dinero prestado al establecimiento permanente.

4. Mientras sea usual en un Estado Contratante determinar los beneficios imputables a los establecimientos permanentes sobre la base de un reparto de los beneficios totales de la empresa entre sus diversas partes, lo establecido en el párrafo 2 no impedirá que este Estado Contratante determine de esta manera los beneficios imponibles; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido esté de acuerdo con los principios contenidos en este Artículo.

5. No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente por el mero hecho de que éste compre bienes o mercancías para la empresa.

6. A los efectos de los párrafos anteriores, los beneficios imputables al establecimiento permanente se calcularán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma.

7. Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros Artículos de este Convenio, las disposiciones de aquéllos no quedarán afectadas por las del presente Artículo.

## ARTICULO 8

### Navegación Marítima, Aérea y Contenedores

1. Los beneficios obtenidos por una empresa de un Estado Contratante procedentes de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en este Estado. Los beneficios a que se refiere el presente párrafo, no incluyen los beneficios que se obtengan de la prestación del servicio de hospedaje o de una actividad de transporte distinta a la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional.

2. No obstante lo dispuesto en el Artículo 7 del presente Convenio, los beneficios que obtenga una empresa de un Estado Contratante derivados del uso, demora, o arrendamiento de contenedores utilizados para el transporte de bienes o mercancías sólo pueden someterse a imposición en este Estado, salvo en la medida en que dichos contenedores sean utilizados para el transporte exclusivamente entre dos sitios dentro del otro Estado Contratante.

3. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 del presente Artículo se aplican también a los beneficios procedentes de la participación en un consorcio, empresa conjunta o en una agencia internacional de explotación.



4. Cuando sociedades de distintos países hayan acordado realizar actividades empresariales de transporte aéreo de manera conjunta en forma de un consorcio u otra forma de empresa conjunta, las disposiciones de los párrafos 1 y 2 se aplican sólo a aquella parte de los beneficios del consorcio o empresa conjunta que se relacione con la participación detentada en dicho consorcio o empresa conjunta por una sociedad residente de un Estado Contratante.

## ARTICULO 9

### Empresas Asociadas

Cuando:

- a) una empresa de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado Contratante, o
- b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado Contratante y de una empresa del otro Estado Contratante,

y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.

## ARTICULO 10

### Dividendos

1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.
2. Sin embargo, estos dividendos pueden también someterse a imposición en el Estado Contratante en que resida la sociedad que pague los dividendos y, según la legislación de este Estado, pero si el perceptor de los dividendos es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no podrá exceder de 15 por ciento del importe bruto de los dividendos.
3. No obstante las disposiciones del párrafo 2, el Estado en que resida la sociedad que paga los dividendos no podrá someter a imposición los dividendos, si el beneficiario efectivo de los dividendos es una sociedad (distinta de una sociedad de personas) residente del otro Estado y que posea directamente al menos 25 por ciento del capital de la sociedad que paga los dividendos.

El presente párrafo no afecta la imposición de la sociedad respecto de los beneficios con cargo a los que se paguen los dividendos.

4. El término "dividendos" empleado en el presente Artículo significa los rendimientos de las acciones u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como las rentas derivadas de otros derechos corporativos sujetas al mismo régimen fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado en que reside la sociedad que las distribuya.

5. Las disposiciones de los párrafos 1, 2 y 3 no se aplican si el beneficiario efectivo de los dividendos, residente de un Estado Contratante, ejerce en el otro Estado Contratante, del que es residente la sociedad que paga los dividendos, una actividad empresarial a través de un establecimiento permanente situado en este otro Estado Contratante o presta unos servicios personales independientes por medio de una base fija situada en este otro Estado Contratante con los que la participación que genera los dividendos esté vinculada efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del Artículo 7 o del Artículo 14, según proceda.

6. Cuando una sociedad residente de un Estado Contratante obtenga beneficios o rentas procedentes del otro Estado Contratante, este otro Estado no puede exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por la sociedad, salvo en la medida en que estos dividendos sean pagados a un residente de este otro Estado o en la medida en que la participación que genere los dividendos esté vinculada efectivamente a un establecimiento permanente o a una base fija situada en este otro Estado, ni someter los beneficios no distribuidos de la sociedad a un impuesto sobre los mismos, aunque los dividendos pagados o los beneficios no distribuidos consistan, total o parcialmente, en beneficios o rentas procedentes de este otro Estado.

## ARTICULO 11

### Intereses

1. Los intereses procedentes de un Estado Contratante y pagados a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, estos intereses pueden también someterse a imposición en el Estado Contratante del que procedan y, de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el perceptor de los intereses es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido, sujeto a lo dispuesto en el párrafo 3, no puede exceder de:

- a) 10 por ciento del importe bruto de los intereses pagados a bancos;
- b) 15 por ciento del importe bruto de los intereses en los demás casos.

3. Durante un periodo de cuatro años a partir de la fecha en que las disposiciones del presente Convenio surtan efecto, la tasa de impuesto de 15 por ciento se aplicará en lugar de la tasa prevista en el inciso a) del párrafo 2.

4. No obstante las disposiciones del párrafo 2:

a) los intereses procedentes de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante, cuando el beneficiario efectivo sea residente de este otro Estado y la persona que paga los intereses o el receptor de los mismos es el gobierno de un Estado Contratante o una subdivisión política, una entidad local, o el banco central de este Estado;

b) los intereses procedentes de México y pagados a un residente de Noruega que sea el beneficiario efectivo de los mismos sólo pueden someterse a imposición en Noruega cuando sean pagados respecto de un préstamo a plazo no menor de tres años, concedido, garantizado o asegurado, o un crédito a dicho plazo otorgado, garantizado o asegurado, por el Norwegian Guarantee Institute for Export Credits or A/S Eksportfinans;

c) los intereses procedentes de Noruega y pagados a un residente de México que sea el beneficiario efectivo de los mismos sólo pueden someterse a imposición en México cuando sean pagados respecto de un préstamo a plazo no menor de tres años, concedido, garantizado o asegurado, o un crédito a dicho plazo otorgado, garantizado o asegurado, por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Nacional Financiera, S.N.C. o Banco Nacional de Obras y Servicios, S.N.C.,

d) los intereses procedentes de un Estado Contratante cuyo beneficiario efectivo sea un fondo de pensiones residente del otro Estado Contratante en el cual las rentas estén generalmente exentas de impuesto, sólo pueden someterse a imposición en este otro Estado.

5. El término "intereses", empleado en el presente Artículo, significa los rendimientos de créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantías hipotecarias y, especialmente, las rentas de fondos públicos y bonos u obligaciones, incluidas las primas y premios unidos a estos títulos, así como las rentas que la legislación fiscal del Estado de donde procedan los intereses asimile a los rendimientos de las cantidades dadas en préstamo. Las penalizaciones por mora en el pago no se consideran como intereses a los efectos del presente Artículo.

6. Las disposiciones de los párrafos 1, 2, 3 y 4 no se aplican si el beneficiario efectivo de los intereses, residente de un Estado Contratante, ejerce en el otro Estado Contratante, del que proceden los intereses, una actividad empresarial por medio de un establecimiento permanente situado en él o presta en este otro Estado unos servicios personales independientes por medio de una base fija situada en él, con los que el crédito que genera los intereses esté vinculado efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del Artículo 7 o del Artículo 14, según proceda.

7. Los intereses se consideran procedentes de un Estado Contratante cuando el deudor es el propio Estado, una subdivisión política, una entidad local o un residente de este Estado. Sin embargo, cuando el deudor de los intereses, sea o no residente de un Estado Contratante, tenga en un Estado Contratante un establecimiento permanente o una base fija que asuma la carga de los mismos, éstos se considerarán como procedentes del Estado Contratante donde esté situado el establecimiento permanente o la base fija.

8. Cuando, por razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo de los intereses o de las que uno y otro mantengan con terceros, el importe de los intereses pagados exceda, por cualquier motivo, del que hubieran convenido el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este Artículo se aplican solamente a este último importe. En este caso, la parte excedente del pago puede someterse a imposición, de acuerdo con la legislación de cada Estado Contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

9. Las disposiciones del presente Artículo no se aplican cuando las autoridades competentes acuerden que el crédito respecto del cual se pagan los intereses, se acordó o asignó con el propósito principal de tomar ventaja del presente Artículo. En este caso se aplican las disposiciones del Derecho interno del Estado Contratante de donde proceden los intereses.

## ARTICULO 12

### Regalías

1. Las regalías procedentes de un Estado Contratante y pagados a un residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Sin embargo, estas regalías pueden también someterse a imposición en el Estado Contratante del que proceden y, de acuerdo con la legislación de este Estado, pero si el perceptor de las regalías es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no puede exceder de 10 por ciento del importe bruto de las regalías.

3. El término "regalías" empleado en el presente Artículo significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso o la concesión de uso de cualquier derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas y películas o cintas para transmisiones de radio o televisión, de cualquier patente, marca de fábrica o de comercio, dibujo o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto, o por el uso o la concesión de uso de un equipo industrial, comercial o científico, o por las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas. El término "regalías" también incluye las ganancias obtenidas de la enajenación de cualquiera de dichos derechos o bienes condicionadas a la productividad o uso de los mismos.

4. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplican si el beneficiario efectivo de las regalías, residente de un Estado Contratante, ejerce en el otro Estado Contratante de donde proceden las regalías una actividad empresarial por medio de un establecimiento permanente situado en él o presta en este otro Estado unos servicios personales independientes por medio de una base fija situada en él, con los que el derecho o propiedad por los que se pagan las regalías esté vinculado efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del Artículo 7 o del Artículo 14, según proceda.

5. Las regalías se consideran procedentes de un Estado Contratante cuando el deudor es el propio Estado, una de sus subdivisiones políticas, una de sus entidades locales o un residente de este Estado. Sin embargo, cuando quien paga las regalías, sea o no residente de un Estado Contratante, tenga en un Estado Contratante un establecimiento permanente o una base fija que asuma la carga de las mismas, éstas se considerarán procedentes del Estado donde esté situado el establecimiento permanente o la base fija.

6. Cuando, por razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo de las regalías o de las que uno y otro mantengan con terceros, el importe de las regalías pagadas exceda, habida cuenta del uso, derecho o información por los que son pagadas, del importe que habrían convenido el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este Artículo se aplican solamente a este último importe. En este caso, la parte excedente del pago puede someterse a imposición, de acuerdo con la legislación de cada Estado Contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

7. Las disposiciones del presente Artículo no se aplican cuando las autoridades competentes acuerden que los derechos por los que se pagan las regalías, se acordaron o asignaron con el propósito principal de tomar ventaja de este Artículo. En este caso se aplicarán las disposiciones del Derecho interno del Estado Contratante de donde proceden las regalías.

8. Cuando del cálculo del impuesto mexicano sobre regalías, de conformidad con el Derecho interno mexicano, resulte un excedente en el impuesto al activo, las autoridades competentes se consultarán con el propósito de determinar si el importe de las regalías corresponde al que se hubiera convenido con total independencia (arm's length).

## ARTICULO 13

### Ganancias de Capital

1. Las ganancias que un residente de uno de los Estados obtenga de la enajenación de bienes inmuebles, a que se refiere el Artículo 6 y situados en el otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones u otros derechos de una sociedad cuyos activos estén principalmente constituidos, directa o

indirectamente, por bienes inmuebles situados en un Estado Contratante, o por derechos relacionados con tales bienes inmuebles, pueden someterse a imposición en este Estado. Para los efectos del presente párrafo, no se tomarán en consideración los bienes inmuebles que dicha sociedad afecte a su actividad industrial, comercial o agrícola, o a la prestación de servicios personales independientes.

3. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones que representen una participación de más de 25 por ciento en el capital de una sociedad residente de un Estado Contratante pueden someterse a imposición en dicho Estado.

4. No obstante lo dispuesto en el párrafo 7, un Estado Contratante puede someter a imposición las ganancias obtenidas por una persona física del otro Estado Contratante derivadas de la enajenación de acciones u otros derechos corporativos en una sociedad residente del Estado mencionado en primer lugar, y las ganancias derivadas de la enajenación de cualquier otro valor que esté sujeto en este Estado al mismo tratamiento impositivo que las ganancias derivadas de la enajenación de dichas acciones u otros derechos, pero sólo cuando:

a) el enajenante ha sido residente del Estado mencionado en primer lugar en cualquier momento durante los cinco años inmediatos anteriores a la enajenación de las acciones, derechos o valores; y

b) el enajenante fue el beneficiario efectivo de las acciones o derechos antes mencionados mientras que fue residente del Estado mencionado en primer lugar.

5. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante, o de bienes muebles que pertenezcan a una base fija que un residente de un Estado Contratante tenga a su disposición en el otro Estado Contratante para la prestación de servicios personales independientes, comprendidas las ganancias derivadas de la enajenación de este establecimiento permanente (solo o con el conjunto de la empresa) o de esta base fija, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

6. Las ganancias obtenidas de la enajenación de buques o aeronaves explotados o contenedores utilizados en tráfico internacional, o de bienes muebles afectos a la explotación de dichos buques o aeronaves, sólo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en el que los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición de conformidad con el Artículo 8 del presente Convenio.

7. Las ganancias derivadas de la enajenación de cualquier otro bien distinto de los mencionados en los párrafos anteriores del presente Artículo o del Artículo 12, sólo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que resida el enajenante.

## ARTICULO 14

### Servicios Personales Independientes

1. Las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga de la prestación de servicios profesionales u otras actividades de naturaleza independiente sólo pueden someterse a imposición en este Estado. Sin embargo, estas rentas pueden también someterse a imposición en el otro Estado Contratante si:

a) el residente siendo persona física permanece en el otro Estado por un periodo o periodos que excedan en total de 183 días en cualquier periodo de doce meses que inicie o termine en el año fiscal considerado; o

b) el residente tiene una base fija disponible regularmente en este otro Estado con el propósito de realizar actividades,

pero sólo en la medida en que sean atribuibles a los servicios realizados en este otro Estado.

2. La expresión "servicios profesionales" comprende especialmente las actividades independientes de carácter científico, literario, artístico, educativo o pedagógico, así como las actividades independientes de médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, odontólogos y contadores.

## ARTICULO 15

### Servicios Personales Dependientes

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en los Artículos 16, 18 y 19, los sueldos, salarios y otras remuneraciones similares obtenidos por un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo sólo pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado Contratante. Si el empleo se ejerce así, las remuneraciones percibidas del mismo pueden someterse a imposición en este otro Estado.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado Contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en el primer Estado si:

a) el percceptor permanece en este otro Estado, uno o varios periodos que no exceden en total de 183 días, en cualquier periodo de doce meses que comience o termine en el año fiscal considerado; y

b) las remuneraciones se pagan por o en nombre de, una persona empleadora residente del Estado en que reside el percceptor; y

c) las remuneraciones no se asuman por un establecimiento permanente o una base fija que la persona empleadora tiene en este otro Estado.

3. Las disposiciones del párrafo 2 de este Artículo no se aplican a la remuneración obtenida por un residente de un Estado Contratante, denominado "el empleado" en el presente párrafo y pagada por o en nombre de un empleador residente de este Estado respecto de un empleo ejercido en el otro Estado Contratante cuando:

a) en el curso de este empleo, el empleado presta servicios a un persona, distinta al empleador que, directa o indirectamente, supervisa, dirige o controla la forma en que se prestan estos servicios; y

b) el empleador no es responsable de llevar a cabo los objetivos para los cuales se presta el servicio.

4. No obstante las disposiciones preCedentes del presente Artículo, las remuneraciones obtenidas por razón de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave explotado en tráfico internacional pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que se graven los beneficios de la empresa de acuerdo con el Artículo 8 del presente Convenio.

5. Cuando un residente de Noruega obtenga remuneraciones respecto de un empleo ejercido a bordo de una aeronave explotada en tráfico internacional por el consorcio del Sistema Escandinavo de Aerolíneas (SAS), dicha remuneración sólo puede someterse a imposición en Noruega.

## ARTICULO 16

### Honorarios de Consejeros

Los honorarios y otras remuneraciones similares que un residente de un Estado Contratante obtenga como miembro de un consejo de administración (board of directors) o un órgano similar y, en el caso de México, en su calidad de administrador o comisario, de una sociedad residente del otro Estado Contratante pueden someterse a imposición en este otro Estado.

## ARTICULO 17

### Artistas y Deportistas

1. No obstante lo dispuesto en los Artículos 7, 14 y 15, las rentas que un residente de un Estado Contratante obtenga en calidad de artista, tal como un actor de teatro, cine, radio o televisión, o músico, o como deportista, pueden someterse a imposición en este otro Estado. Las rentas que un artista o un deportista residente de un Estado Contratante obtenga de su actividad personal ejercida en el otro Estado Contratante relacionada con su reputación en su calidad de artista o deportista pueden someterse a imposición en este otro Estado.



2. No obstante lo dispuesto en los Artículos 7, 14 y 15, cuando las rentas derivadas de las actividades ejercidas por un artista o deportista personalmente y en calidad de tal se atribuyan, no al propio artista o deportista, sino a otra persona, estas rentas pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que se realicen las actividades del artista o deportista.

3. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 no se aplican a las rentas que obtengan artistas o deportistas de actividades desarrolladas en un Estado Contratante cuando la visita a este Estado sea sufragada sustancialmente por fondos públicos del otro Estado Contratante, una de sus subdivisiones políticas o una de sus entidades locales. En este caso, las rentas sólo pueden someterse a imposición en el Estado en que resida el artista o deportista.

#### ARTICULO 18

##### Pensiones, Anualidades, Pagos Bajo un Sistema de Seguridad Social y Alimentos

1. Las pensiones (incluidas las pensiones gubernamentales y los pagos conforme a un sistema de seguridad social) y las anualidades pagadas a un residente de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

2. Los alimentos y otros pagos de manutención a un residente de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en este Estado. Sin embargo, los alimentos y otros pagos de manutención hechos por un residente de uno de los Estados Contratantes a un residente del otro Estado Contratante, en la medida en que no sean un concepto deducible para el deudor, sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar.

#### ARTICULO 19

##### Funciones Públicas

1. a) Las remuneraciones, excluidas las pensiones, pagadas por un Estado Contratante o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales, a una persona física, por razón de servicios prestados a este Estado o a esta subdivisión o entidad, sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

b) Sin embargo, dichas remuneraciones sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante si los servicios se prestan en este Estado y la persona física es un residente de este Estado que:

i) posee la nacionalidad de este Estado, o

ii) no ha adquirido la condición de residente de este Estado solamente para prestar los servicios.

2. Lo dispuesto en los Artículos 15, 16 y 17, se aplica a las remuneraciones pagadas por razón de servicios prestados dentro del marco de la actividad empresarial realizada por uno de los Estados Contratantes o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales.

## ARTICULO 20

### Estudiantes

Los pagos que reciba para cubrir sus gastos de manutención, estudios o formación un estudiante, aprendiz o una persona en prácticas que es o ha sido inmediatamente antes de llegar a un Estado Contratante residente del otro Estado Contratante y que se encuentre en el Estado mencionado en primer lugar solamente con el propósito de proseguir sus estudios o formación, no pueden someterse a imposición en este Estado, siempre que procedan de fuentes situadas fuera de este Estado.

## ARTICULO 21

### Actividades en Ultramar

1. Lo dispuesto en el presente Artículo se aplica no obstante cualquier otra disposición del presente Convenio.

2. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 3 y 4 del presente Artículo, una persona residente de un Estado Contratante que ejerza actividades en ultramar en el otro Estado Contratante relacionadas con la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos naturales, situados en este otro Estado, se considerará que ejerce, en relación con dichas actividades, actividades empresariales en este otro Estado a través de un establecimiento permanente o base fija situada en él.

3. Se considera que el término "actividades" previsto en el párrafo 2 comprende el arrendamiento sobre una base de nave vacía de plataformas de perforación o de equipos que tengan propósitos similares.

4. Lo dispuesto en el párrafo 2 no se aplica cuando las actividades sean ejercidas por un periodo que no exceda en total de 30 días en cualquier periodo de doce meses. Sin embargo, para efectos del presente párrafo:

a) se considera que las actividades ejercidas por una empresa asociada con otra, se ejercen por la empresa con la que está asociada, cuando las actividades en cuestión sean sustancialmente iguales a las ejercidas por la empresa mencionada en último lugar;

b) se considera que dos empresas están asociadas cuando una esté controlada, directa o indirectamente, por la otra o cuando ambas estén controladas, directa o indirectamente, por una tercera persona o personas.

5. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, los beneficios obtenidos por un residente de un Estado Contratante de la transportación de materiales o personal a un sitio o entre dos sitios en un Estado Contratante donde se ejerzan actividades relacionadas con la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos naturales, o derivados de la explotación de remolcadores u otras embarcaciones auxiliares a dichas actividades, pueden someterse a imposición de conformidad con los otros Artículos del presente Convenio.

6. a) Sujeto a lo dispuesto en el inciso b) del presente párrafo, los sueldos, salarios y remuneraciones similares obtenidas por un residente de un Estado Contratante respecto de un empleo relacionado con la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos naturales, situados en el otro Estado Contratante, en la medida en que las labores sean desarrolladas en ultramar en este otro Estado, pueden someterse a imposición en este otro Estado. Sin embargo, dichas remuneraciones sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar cuando el empleo se ejerza en ultramar para un empleador residente de este Estado por un periodo que no exceda en total de 30 días en cualquier periodo de doce meses.

b) Los sueldos, salarios y remuneraciones similares que obtenga un residente de un Estado Contratante respecto de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave dedicado al transporte de materiales o personal, a un sitio o entre dos sitios en un Estado Contratante, donde se ejerzan actividades empresariales relacionadas con la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos y sus recursos naturales, o respecto de un empleo ejercido a bordo de remolcadores u otras embarcaciones explotadas de manera auxiliar a dichas actividades, pueden someterse a imposición de conformidad con el Artículo 15.

7. Las ganancias que obtenga un residente de un Estado Contratante de la enajenación de:

a) derechos de exploración o explotación; o

b) bienes situados en el otro Estado Contratante y utilizados en relación con la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos naturales, situados en este otro Estado; o

c) acciones cuyo valor o la mayor parte de su valor provenga, directa o indirectamente, de dichos derechos o dichos bienes, o de dichos derechos y dichos bienes, en su conjunto,

pueden someterse a imposición en este otro Estado.

En el presente párrafo "derechos de exploración o explotación" significan derechos sobre los activos que se producirán en el otro Estado Contratante de la exploración o explotación del fondo y subsuelo marinos, y sus recursos

naturales, incluyendo los derechos sobre dichos activos o los beneficios que se deriven de los mismos.

## ARTICULO 22

### Otras Rentas

1. Las rentas de un residente de un Estado Contratante, cualquiera que fuese su procedencia, no mencionadas en los Artículos anteriores del presente Convenio, sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

2. Lo dispuesto en el párrafo 1 no se aplica a las rentas, excluidas las que se deriven de bienes inmuebles como se definen en el párrafo 2 del Artículo 6, si el perceptor de dichas rentas, residente de un Estado Contratante, realice en el otro Estado Contratante actividades empresariales por medio de un establecimiento permanente situado en él, o preste servicios personales independientes en este otro Estado desde una base fija situada en él, con los que el derecho o propiedad respecto de los cuales se pagan las rentas esté vinculado efectivamente. En estos casos se aplican las disposiciones del Artículo 7 o del Artículo 14, según proceda.

3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, las rentas de un residente de un Estado Contratante, no mencionadas en los Artículos anteriores del presente Convenio y que tengan su fuente en el otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en este otro Estado.

## ARTICULO 23

### Patrimonio

1. El patrimonio constituido por bienes inmuebles a que se refiere el párrafo 2 del Artículo 6 que posea un residente de Noruega y que estén situados en México, o constituido por acciones en una sociedad cuyos activos consistan principalmente de dichos bienes, está exento de impuesto en Noruega.

2. El patrimonio constituido por bienes muebles situados en Noruega y que formen parte del activo de un establecimiento permanente que una persona física residente de México tenga en Noruega, o pertenecientes a una base fija que dicha persona física disponga para la prestación de servicios personales independientes, puede someterse a imposición en Noruega.

3. El patrimonio constituido por buques, aeronaves o contenedores explotados en tráfico internacional por una empresa de un Estado Contratante, así como por bienes muebles afectos a la explotación de tales buques, aeronaves o contenedores, sólo puede someterse a imposición en este Estado.

4. Todos los demás elementos del patrimonio que posea un residente de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en este Estado.

## ARTICULO 24

### Eliminación de la Doble Tributación

1. Con arreglo a las disposiciones y sin perjuicio a las limitaciones de la legislación de los Estados Contratantes (conforme a las modificaciones ocasionales de esta legislación que no afecten sus principios generales):

a) cuando un residente de un Estado Contratante obtenga rentas que, de acuerdo con las disposiciones del presente Convenio, puedan ser sometidas a imposición en el otro Estado Contratante, el Estado Contratante mencionado en primer lugar permitirá la deducción de una cantidad igual al impuesto sobre la renta pagado en el otro Estado Contratante del impuesto sobre la renta de dicho residente;

b) sin embargo, dicha deducción no excederá, en ningún caso, de aquella parte del impuesto sobre la renta, calculado antes de que se otorgue la deducción, que sea atribuible a las rentas que pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante;

c) cuando, de conformidad con cualquier disposición del Convenio, las rentas que obtenga un residente de un Estado Contratante estén exentas de impuestos en este Estado, dicho Estado podrá, no obstante, tomar en consideración las rentas exentas al calcular el importe del impuesto sobre las rentas restantes de dicho residente.

2. Para los efectos del párrafo 1 del presente Artículo, el impuesto sobre la renta pagado en México por un residente de Noruega respecto de beneficios obtenidos a través de un establecimiento permanente situado en México derivados de actividades empresariales ejercidas en México en el área de manufacturas, agricultura (incluida la ganadería), silvicultura, pesca, turismo (incluidos los restaurantes y hoteles) o telecomunicaciones, se considerará que incluye cualquier importe del impuesto que hubiera sido exigible como impuesto mexicano en cualquier año, salvo por la reducción de impuesto otorgada para ese año o cualquier parte del mismo, como resultado de la aplicación de las disposiciones de la legislación mexicana, de conformidad con lo que se establece en el párrafo 4 del presente Artículo.

3. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, cuando los dividendos sean pagados por una sociedad residente en México a una persona (que sea una sociedad) residente en Noruega que posea, directa o indirectamente, por lo menos 25 por ciento del capital social de la sociedad mencionada en primer lugar, y dichos dividendos se paguen de beneficios sujetos a una reducción o exención de impuesto sobre la renta, derivados de las actividades mencionadas en el párrafo 2, y sujeto a las disposiciones de la legislación mexicana de conformidad con lo que se establece en el párrafo 4 del presente Artículo, entonces dichos dividendos estarán exentos de impuesto en Noruega.

4. Los párrafos 2 y 3 del presente Artículo serán aplicables, siempre que la reducción o exención de impuestos se produzca como una consecuencia de la aplicación de cualquiera de las siguientes disposiciones de la legislación mexicana:

a) Artículos 13, 51, 51-A y 143 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de México, siempre que se encuentren en vigor y no hayan sido modificados desde la fecha de firma del presente Convenio, o hayan sido modificados únicamente en aspectos menores sin afectar su carácter general; o

b) cualquier otra disposición que pueda ser introducida posteriormente que otorgue una reducción de impuesto que las autoridades competentes de los Estados Contratantes acuerden que tiene un carácter sustancialmente similar, si no ha sido modificada a partir de ese momento, o ha sido modificada únicamente en aspectos menores, sin afectar su carácter general.

5. A los efectos del párrafo 1 del presente Artículo, el impuesto mexicano pagado por un residente de Noruega, respecto de regalías procedentes de México y relacionadas con actividades ejercidas en México en el área de procesos industriales, manufactura, agricultura (incluida la ganadería), silvicultura, pesca o telecomunicaciones, se considera que ha sido pagado con un 5 por ciento adicional al impuesto efectivamente pagado o, si este impuesto no ha sido pagado, que se pagó un 5 por ciento, del monto bruto de las regalías.

6. Lo dispuesto en los párrafos 2, 3, 4 y 5 se aplica siempre que las actividades empresariales en cuestión no pertenezcan al sector financiero y siempre que no más de 25 por ciento de sus beneficios, dividendos o regalías, según sea el caso, se obtengan de intereses y ganancias de la enajenación de acciones y bonos, o consistan en beneficios procedentes de terceros países.

7. Lo dispuesto en los párrafos 2, 3, 4, 5 y 6 se aplica sólo para los primeros cinco años durante los cuales el presente convenio surte sus efectos. Este periodo puede ampliarse mediante acuerdo amistoso entre las autoridades competentes.

8. Para los efectos del presente Convenio, el impuesto mexicano al activo mencionado en el inciso a) del párrafo 3 del Artículo 2 se considera un impuesto sobre la renta.

## ARTICULO 25

### No Discriminación

1. Los nacionales de un Estado Contratante no serán sometidos en el otro Estado Contratante a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exija o que sea más gravoso que aquél a los que estén o puedan estar sometidos los nacionales de este otro Estado que se encuentren en las mismas condiciones, especialmente respecto de residencia.

2. Los establecimientos permanentes que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante no serán sometidos a imposición en este otro Estado de manera menos favorable que las empresas de este otro Estado que realicen las mismas actividades. Esta disposición no puede interpretarse en el sentido de obligar a un Estado Contratante a conceder a los residentes del otro Estado Contratante las deducciones personales, exoneraciones y reducciones impositivas que otorgue a sus propios residentes en consideración a su estado civil o cargas familiares.

3. A menos que se apliquen las disposiciones del Artículo 9, del párrafo 8 del Artículo 11 o del párrafo 6 del Artículo 12, los intereses, las regalías o demás gastos pagados por una empresa de un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante son deducibles, para determinar los beneficios sujetos a imposición de esta empresa, en las mismas condiciones que si hubieran sido pagados a un residente del Estado mencionado en primer lugar.

4. Las empresas de un Estado Contratante cuyo capital esté, total o parcialmente, detentado o controlado, directa o indirectamente, por uno o varios residentes del otro Estado Contratante no estarán sometidas en el primer Estado a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exija o que sea más gravoso que aquéllos a los que estén o puedan estar sometidas las otras empresas similares del Estado mencionado en primer lugar.

5. No obstante lo dispuesto en el Artículo 2, las disposiciones del presente Artículo se aplican a los impuestos de cualquier clase o denominación.

## ARTICULO 26

### Procedimiento de Acuerdo Amistoso

1. Cuando una persona considere que las medidas adoptadas por uno o ambos Estados Contratantes implican o pueden implicar para él una imposición que no esté conforme con las disposiciones del presente Convenio, con independencia de los recursos previstos por el Derecho interno de estos Estados, podrá someter su caso a la autoridad competente del Estado Contratante del que es residente o a la del Estado Contratante del que sea nacional. El caso deberá ser planteado dentro de los tres años siguientes a la primera notificación de la medida que implique una imposición no conforme a las disposiciones del Convenio.

2. La autoridad competente, si la reclamación le parece fundada y si ella misma no está en condiciones de adoptar una solución satisfactoria, hará lo posible por resolver la cuestión mediante un acuerdo amistoso con la autoridad competente del otro Estado Contratante, a fin de evitar una imposición que no se ajuste al Convenio, siempre que el otro Estado Contratante sea notificado del caso dentro de los cuatro años y seis meses siguientes a la fecha en que se presentó o debió haberse presentado la declaración en este otro Estado, lo que ocurra posteriormente. En tal caso, el acuerdo alcanzado puede ser implementado dentro de los diez años contados a partir de dicha fecha.

3. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes harán lo posible por resolver las dificultades o disipar las dudas que plantee la interpretación o aplicación del Convenio mediante un acuerdo amistoso.

4. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes pueden comunicarse directamente entre sí a fin de llegar a un acuerdo según se indica en los párrafos anteriores. Cuando se considere conveniente tener un intercambio verbal de opiniones para llegar a un acuerdo, dicho intercambio puede tener lugar en el seno de una Comisión compuesta por representantes de las autoridades competentes de los Estados Contratantes.

5. No obstante lo dispuesto en cualquier otro tratado, acuerdo o convenio en el que los Estados Contratantes sean parte, cualquier asunto en materia fiscal entre los Estados Contratantes, incluida una controversia sobre si es aplicable el presente Convenio, será resuelto únicamente de conformidad con el presente Artículo, salvo que las autoridades competentes acuerden lo contrario.

## ARTICULO 27

### Intercambio de Información

1. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes intercambiarán las informaciones necesarias para aplicar lo dispuesto en el presente Convenio, o en el Derecho interno de los Estados Contratantes relativo a los impuestos establecidos por los Estados Contratantes, en la medida en que la imposición exigida por aquél no fuera contraria al Convenio. El intercambio de información se aplica a impuestos de cualquier clase o denominación y no está limitado por el Artículo 1. Las informaciones recibidas por uno de los Estados Contratantes serán mantenidas secretas en igual forma que las informaciones obtenidas con base al Derecho interno de este Estado y sólo se comunicarán a las personas o autoridades (incluidos los tribunales y órganos administrativos) encargados de la gestión o recaudación de los impuestos establecidos por este Estado, de los procedimientos declarativos o ejecutivos relativos a estos impuestos o de la resolución de los recursos en relación con estos impuestos. Estas personas o autoridades sólo utilizarán estos informes para fines fiscales. Podrán revelar estas informaciones en las audiencias públicas de los tribunales o en las sentencias judiciales.

2. En ningún caso las disposiciones del párrafo 1 pueden interpretarse en el sentido de obligar a un Estado Contratante a:

a) adoptar medidas administrativas contrarias a la legislación o práctica administrativa de éste o del otro Estado Contratante;

b) suministrar información que no se pueda obtener sobre la base de la legislación o en el ejercicio de la práctica administrativa normal de éste o del otro Estado Contratante;



c) suministrar informaciones que revelen un secreto comercial, empresarial, industrial o profesional, o un procedimiento comercial o informaciones cuya comunicación sea contraria al orden público (ordre public).

## ARTICULO 28

### Agentes Diplomáticos y Funcionarios Consulares

Las disposiciones del presente Convenio no afectan los privilegios fiscales de los agentes diplomáticos y funcionarios consulares, de acuerdo con los principios generales del Derecho internacional o en virtud de acuerdos especiales.

## ARTICULO 29

### Entrada en Vigor

1. Cada uno de los Estados Contratantes notificará al otro, por escrito, que se han cumplido los procedimientos requeridos por su legislación para la entrada en vigor del presente Convenio. El Convenio entrará en vigor con la recepción de la última notificación.

2. Las disposiciones del presente Convenio surtirán efecto respecto de las rentas obtenidas a partir del primero de enero siguiente a la fecha de la entrada en vigor del presente Convenio.

## ARTICULO 30

### Terminación

El presente Convenio permanecerá en vigor hasta que se dé por terminado por un Estado Contratante. Cualquiera de los Estados Contratantes puede dar por terminado el Convenio, por la vía diplomática, dando aviso por escrito de la terminación al menos con seis meses de antelación al final de cualquier año de calendario después de transcurridos cinco años a partir de su entrada en vigor. En este caso, el Convenio dejará de surtir efecto respecto de rentas obtenidas a partir del primero de enero del año siguiente a aquél en que se dé el aviso de terminación.

EN FE DE LO CUAL, los suscritos, debidamente autorizados por sus respectivos gobiernos, firman el presente Convenio.

HECHO en la ciudad de Oslo el día 23 del mes de marzo del año de 1995, en duplicado, en los idiomas español y noruego, siendo ambos textos igualmente auténticos.

POR EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS: El Embajador, Antonio Villegas.- Rúbrica.- POR EL GOBIERNO DEL REINO DE NORUEGA: El Ministro de Asuntos Extranjeros, Bjoern Tore Godal.- Rúbrica.

La presente es copia fiel y completa en español del Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de Noruega para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio, suscrito en la ciudad de Oslo, el día veintitrés del mes de marzo del año de mil novecientos noventa y cinco.

**Extiendo la presente, en cuarenta y seis páginas útiles, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintiocho días del mes de marzo del año de mil novecientos noventa y seis, a fin de incorporarla al Decreto de Promulgación respectivo.- Conste.- Rúbrica. "**

## **GLOSARIO.**

<b>Agente de seguros.</b>	Persona física o moral independiente que desempeña una labor de intermediación entre las Compañías de Seguros y los consumidores que demandan los servicios de protección mediante una póliza de seguros.
<b>Asegurador.</b>	Compañía de Seguros, empresa que asume riesgos contra el pago de primas por parte del asegurado.
<b>Capacidad del contrato.</b>	Este término es muy común en el negocio de Reaseguro y significa la cantidad máxima de responsabilidad que tiene una aseguradora o reaseguradora con respecto a las indemnizaciones que deben cubrir.
<b>Carga siniestral.</b>	Siniestros incurridos.
<b>Cartera.</b>	Totalidad de los riesgos asumidos por el asegurador directo o por el Reasegurador.
<b>Cedente.</b>	Asegurador directo que transfiere (cede) parte de o la totalidad de los riesgos al Reasegurador contra el pago de una prima (prima de reaseguro) siendo la aseguradora única responsable ante el asegurado, de hacer frente a la indemnización.
<b>Cesión.</b>	Transferencia de riesgos del asegurador directo al Reasegurador contra el pago de una prima de Reaseguro.
<b>Coaseguro.</b>	Compartir el riesgo.
<b>Cobertura.</b>	Protección de Seguro o de Reaseguro, en base a ciertos acuerdos contractuales.
<b>Comisión.</b>	Beneficio.
<b>Compañía de Seguros.</b>	Es la persona moral autorizada por el gobierno según la legislación de cada país para realizar la práctica de aseguramiento.
<b>Compensación de riesgos.</b>	Estabilización de la siniestralidad mediante una cartera lo más grande posible de riesgos similares.
<b>Contrato de Reaseguro.</b>	Contrato entre asegurador directo y Reasegurador.

<b>Contrato de Seguro.</b>	Contrato entre asegurador directo y asegurado.
<b>Corredor.</b>	Agente mediador en contratos de Seguro o de Reaseguro.
<b>Cuota.</b>	Es la cantidad que se establece en las tarifas para el cálculo de una prima de Seguro, normalmente se fija un porcentaje o al millar de la suma asegurada.
<b>Deducible.</b>	Es la cantidad que queda a cargo del asegurado a partir de la cual la aseguradora indemniza.
<b>Exclusiones.</b>	Son aquellas situaciones que se pactan al momento de la suscripción de la póliza que no serán indemnizadas.
<b>Indemnizaciones.</b>	Son los pagos que realizan las aseguradoras a los asegurados a consecuencia de pérdidas o daños a sus bienes o a sus personas.
<b>Interés Asegurable.</b>	Se refiere a la relación económica que tenga el asegurado con los bienes o personas que se están amparando en la póliza.
<b>Intermediario de seguros.</b>	Es el agente de seguros que normalmente realiza las labores de promoción de los productos de las aseguradoras entre sus clientes. Asume también la responsabilidad de asesorarlos en la contratación de las coberturas, ponerlo al tanto de las alternativas del mercado, aclararle las limitaciones, exclusiones y costos del Seguro, realizar los trámites para la contratación la póliza y en muchos de los casos asesorarlo para la obtención de las indemnizaciones en caso de siniestro.
<b>Primas.</b>	Cantidades recibidas/pagadas por las coberturas de Seguro y/o Reaseguro.
<b>Prima bruta (Reaseguro).</b>	Prima que incluye comisión.
<b>Prima neta (Reaseguro).</b>	Prima que incluye comisión y que el Reasegurador considera como la utilizada por la aseguradora.

<b>Prima neta (Seguro directo).</b>	Es la prima que incluye la comisión de Reaseguro. Es la que se estipula en póliza antes del IVA y gastos de administración externa (derechos de póliza, recargos por pago fraccionado, etc).
<b>Prima neta de Reaseguro al 100%.</b>	Es aquella prima libre de cualquier deducción que el Reasegurador acuerda con la Cedente vale el riesgo en su totalidad.
<b>Prima neta de Reaseguro por la participación.</b>	Es aquella prima libre de cualquier deducción que el Reasegurador espera recibir íntegra por su participación en el riesgo.
<b>Prima total.</b>	Es en Seguro directo la prima neta más gastos de gestión externa e impuestos.
<b>Reasegurador.</b>	Es la figura dentro del proceso de Reaseguro a quien se le transfiere parte o la totalidad del riesgo.
<b>Reaseguro.</b>	Transferir parte o la totalidad de los riesgos que un asegurador directo asume frente a los asegurados.
<b>Retrocesión.</b>	Reasegurar un riesgo reasegurado.
<b>Retrocesionario.</b>	Quien finalmente asume un riesgo retrocedido.
<b>Retrocesor.</b>	Quien cede el riesgo que inicialmente tomó en Reaseguro.
<b>Seguro directo.</b>	Palabra utilizada comúnmente en Reaseguro para indicar la relación entre aseguradora y asegurado.

## BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA.

### BIBLIOGRAFÍA

CABANELLAS, G. Diccionario de derecho usual. Ed. Editorial Heliasta S.R.L., 8ª. ed, Buenos Aires Rep. Argentina, 1974.

CASTELO MATRÁN Julio, GUARDIOLA LOZANO, Antonio. Diccionario MAPFRE de seguros. Editorial MAPFRE S.A., Madrid, noviembre 1992.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN 2003. Código Fiscal de la Federación Correlacionado y Reglamento. ISEF EMPRESA LÍDER, 2003.

GUAJARDO, Gerardo. Contabilidad financiera. Mc Graw Hill, México, 1994.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA 1998, 1999, 2000, 2001, 2002. Ley del Impuesto Sobre la Renta Correlacionado y Reglamento. ISEF EMPRESA LÍDER, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002.

MOLINARO, Luigi. Lecciones de Técnica Actuarial de los seguros contra los Daños. Textos universitarios, Dirección General de Publicaciones, México, 1976.

PALOMAR DE MIGUEL, Juan. Diccionario para juristas. Editorial Mayo Ediciones S. de R.L., 1ª ed. Guanajuato, México, 1981.

PERALTA, Miguel Angel. Economía para todos. Editorial Tecnos S.A., México, 1977.

RIEGEL, PH.D, Robert, MILLER, Jerome S. seguros generales principios y prácticas. Prentice Hall INC, 1ª edición de la quinta edición en inglés, México, abril de 1977.

SUIZA DE REASEGUROS, El Reaseguro de los Ramos Generales. Compañía Suiza de Reaseguros, 5ª edición, Zurich, 1988.

WEBB, Bernard L., CPCU, FCAS, LAUNIE, J.J., PARK ROKES, Willis, BAGLINI, Norman A. Insurance Company Operations. Volume I, American Institute for Property and Liability Underwriters, third edition, USA, 1984.

WEBB, Bernard L., LAUNIE, J.J., PARK ROKES, Willis, BAGLINI, Norman A. Insurance Company Operations. Volume II, American Institute for Property and Liability Underwriters, third edition, USA, 1984.

## HEMEROGRAFÍA

Boletín de Análisis Sectorial, Cifras a diciembre del 2002. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Comisión Nacional de seguros y Fianzas. Año 2 No. 5 marzo 2003.

Boletín de Análisis Sectorial, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México. Comisión Nacional de seguros y Fianzas. Año VI No. 2 Diciembre 2001.

Boletín de Análisis Sectorial, Cifras a septiembre del 2002. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Comisión Nacional de seguros y Fianzas. Año I No. 4 enero 2002.

Circular S-16.1. CATÁLOGO DE CUENTAS UNIFICADO. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Comisión Nacional de seguros y Fianzas, México, D.F., 17 de diciembre de 1998.

Estadísticas AMIS de Primas Directas Daños sin Autos desde los dos últimos trimestres de 1998 hasta el último trimestre de 2002.

LOYOLA LESCALE, Jessica, PÉREZ BARNÉS, Adrián. Evolución del Sector Asegurador Mexicano de 1995 a 2001. Serie Documentos Descriptivos. Documento Descriptivo No. 15. Comisión Nacional de seguros y Fianzas. Vicepresidencia de Análisis y Estudios Sectoriales, Dirección General de Desarrollo de Investigación. Diciembre, 2002.

NAVARRO BERUMEN, Edgar Saúl, Tesis: Introducción al Mercado Mexicano de Valores. ACT-286, 1998.

Introducción al Reaseguro, Publicaciones Swiss Re.

Reaseguro, México, Reaseguradora Patria, 1996.

SÁNCHEZ ARRIAGA, Elisa. Seminario Taller Extracurricular: Planeación de los procesos administrativos en el área de Reaseguro Facultativo de Daños en una empresa aseguradora. ACT-302, 1998.

SILVA HERNÁNDEZ, Alejandro. Tesis: Los esquemas de Reaseguro, su análisis y formulación. ACT-116, 1992.

El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional (conocido también como Reaseguro Facultativo de Sinistros). Parte I - El Reaseguro Facultativo No Proporcional Ofrece una Ventaja Competitiva a las aseguradoras de Daños Materiales. General Cologne Re, General Re Corporation, Stamford, CT, 2001.

The Value Of Non-Proportional Facultative Reinsurance. Part II - Obtaining Large Capacity Through the Use of Non-Proportional Facultative Reinsurance. General Cologne Re, General Re Corporation, Stamford, CT, 2001.

El Valor del Reaseguro Facultativo No Proporcional. Parte III – La Compresión de Contratos y los Efectos del Reaseguro Facultativo No Proporcional...¿Cuáles son los puntos esenciales?. General Cologne Re, General Re Corporation, Stamford, CT, 2001.

VIVEROS CANO, Omar Bernardo. Tesis: Sector asegurador mexicano ante la apertura comercial, EL, ACT-180, 1995.

## SITIOS WEB

ALBARRAN LOZANO, Irene. La actividad aseguradora: importancia, revisión e integración de conceptos fundamentales. Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM., España, 2000.  
<http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/00-22/0021.htm>

[http://www.previsora.gov.co/informacion\\_Reaseguro.htm](http://www.previsora.gov.co/informacion_Reaseguro.htm)

<http://www.cnsf.gob.mx> CNSF Instituciones de seguros y Fianzas.

<http://www.shcp.gob.mx> SHCP Estructura del Sistema Financiero Mexicano.

Insurance-Finance.Com, Insurance News & Resources, Insurance Securitization & Reinsurance Research Station, Reinsurance & Captives, Glossary of Reinsurance Terms (via Captive.com)  
<http://www.captive.com/service/signetstar/GlosRein.html>

RAA Glossary of Reinsurance Terms,  
[http://community.reinsurance.org/ScriptContent/index\\_glossary.cfm](http://community.reinsurance.org/ScriptContent/index_glossary.cfm),

## DISCO ÓPTICO

Compila Tratados. Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Centro de Documentación y Análisis. Compilación de Leyes Investigación y Automatización Legislativa, México, 2001.

Leyes Fiscales y su Interpretación por el Poder Judicial de la Federación. Suprema Corte de Justicia de la Nación. Primera versión 2000.