

EL CONTRATO DE SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

Licda. Ana Elena Castillo Chaves

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 58

CAPÍTULO PRIMERO
ASPECTOS GENERALES DEL SEGURO DE CRÉDITO
A LAS EXPORTACIONES 59

I. Conceptualización 59
Contrato de Seguro 59
Seguro de Crédito 61
Seguro de Credito a las Exportaciones 62
II. Antecedentes Históricos 63
III. Naturaleza Jurídica 65
IV. Caracterización del Seguro de Crédito a las Exportaciones 65
Características del Seguro de Crédito a las Exportaciones 65
Objeto del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones 70
V. Elementos del Seguro de Crédito a las Exportaciones 70
El Interés Asegurable 71
El Riesgo 71
La Prima 74
La Póliza 74
La Indemnización 76

CAPÍTULO SEGUNDO
EJECUCIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES 76

I. Obligaciones de las Partes 76
El Asegurador 76
El Asegurado 77
El Beneficiario 78
II. Funcionamiento del Seguro de Crédito a las Exportaciones 78
CONCLUSIÓN 80
BIBLIOGRAFÍA 80

INTRODUCCION

El hombre, como ser limitado que es, siente la necesidad de proteger su vida, sus familiares y sus bienes de los riesgos que les acechan, buscando, entre otras cosas, disminuir las consecuencias económicas que tales riesgos puedan traer sobre sus intereses.

Estos riesgos surgen de la incertidumbre que tiene el ser humano frente al acaecimiento de sucesos futuros, los cuales pueden ser inciertos, es decir susceptibles de ocurrir o no, o ciertos, esto es, que han de ocurrir necesariamente pero se desconoce el momento en que vayan a acaecer. Así, a manera de ejemplo, podemos citar como riesgos inciertos el robo o el incendio, mientras que constituye un riesgo cierto la muerte de una persona.

Como se verá en el desarrollo del presente trabajo, en materia de seguros, cuando estos riesgos se producen se denominan siniestros, cuyo acaecimiento trae para el interesado una serie de pérdidas económicas que en muchos casos no está posibilitado para cubrir. Es por esta razón, que surgió la figura del Seguro, como un mecanismo ideado para cubrir estas pérdidas o necesidades. Evidentemente, con el seguro no se logra evitar los riesgos, sino que se procura reparar los perjuicios patrimoniales que estos riesgos traen consigo.

Siguiendo con la razón de ser del seguro, podemos apreciar que se trata de una figura que nació de las necesidades surgidas de la vida misma. De modo que, es evidente que la cantidad de riesgos que acechan al ser humano en su diario vivir y en sus relaciones sociales, es de una variada naturaleza. Es por esto que, siendo el seguro una figura que nació a fin de responder a las necesidades

prácticas del hombre en sociedad, así como nos enfrentamos a una inmensa posibilidad de riesgos, igualmente podemos encontrar una diversa gama de seguros que se han ido creando para responder a las diversas necesidades del ser humano.

Es así, como con el desarrollo del intercambio comercial, surgió el Seguro de Crédito y, específicamente, el Seguro de Crédito a las Exportaciones, que es el objeto del presente trabajo.

La actividad exportadora, tradicionalmente está determinada por dos elementos fundamentales: el precio y la calidad. En términos muy sencillos, podemos decir que la calidad exige la mejora continua de la producción y el precio, por su parte, constituye un típico elemento competitivo. Ahora bien, en relación con el precio influyen una serie de factores más allá del mero valor monetario del bien o servicio, tales como las facilidades otorgadas para satisfacerlo, es decir, en materia de intercambio comercial no interesa únicamente el precio, propiamente dicho, sino también la financiación, llegando de este modo a la exportación a crédito, como una técnica más para competir en los mercados mundiales.

Siguiendo con el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales, apuntado anteriormente, queda manifiesto como el comercio internacional exige el surgimiento de mecanismos financieros que apoyen la compra y venta de servicios y mercancías en el extranjero.

Uno de los instrumentos fundamentales, que se han implementado, para ayudar al exportador es el seguro de crédito. Pues es claro que, en toda relación de exportación,

CAPÍTULO PRIMERO

ASPECTOS GENERALES DEL SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

CONCEPTUALIZACIÓN

Contrato de Seguro

Resulta necesario precisar ciertos conceptos fundamentales en materia de Derecho de Seguros, a efectos de definir el marco teórico dentro del cual se desarrolla el Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones.

Una primera definición esencial en esta materia, es el concepto de Contrato de Seguro. El término “seguro” etimológicamente proviene de la palabra “securus”, que significa confianza, seguridad, certeza. Sin embargo, es evidente que esta definición etimológica no comprende todo el contenido de lo que el término seguro envuelve.

Se ha definido el Contrato de Seguro como “un contrato principal y sinalagmático, mediante el cual se obliga al asegurador, dentro de una organización sistemática de su actividad, y a cambio de una determinada exacción, a efectuar ciertas prestaciones en el caso de producirse un suceso incierto previsto en el contrato.”¹

Por su parte Vivante, lo define de la siguiente manera: “el contrato por el que una empresa constituida para el ejercicio de esa industria asume los riesgos ajenos mediante una prima fijada de antemano.”²

existe un riesgo de crédito típico, cual es el posible incumplimiento del pago. De esta manera, el Seguro de Crédito a la Exportación tiene como finalidad diluir los efectos de la falta de pago que puedan sufrir los exportadores.

En el presente trabajo analizaremos las nociones fundamentales del Seguro de Crédito a la Exportación. Para ello, en un primer capítulo se estudiarán algunos aspectos generales que nos permitan un mejor entendimiento de esta figura, así como sus antecedentes históricos y las principales características este tipo de seguro.

Finalmente en el segundo capítulo se analizará lo referente a la ejecución del seguro en estudio, para lo cual se analizarán, en un primer apartado, los sujetos que conforman la relación aseguradora, así como las obligaciones de cada uno de ellos, derivadas del propio contrato de seguro y, en un segundo apartado, se esbozará el funcionamiento de este tipo de seguro, de forma tal que el lector pueda formarse una apreciación de la utilidad práctica del Seguro de Crédito a las Exportaciones, en nuestros días.

De esta manera, con el presente trabajo se procura establecer un planteamiento general de las nociones fundamentales que caracterizan al Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones, de modo que constituya un pequeño aporte para el estudio de esta figura, que ha sido poco desarrollada en nuestro medio y que, sin embargo, su utilidad práctica en el comercio internacional es ampliamente rescatable.

1 HERMANNSDORFER, Fritz. Seguros Privados. Editorial Labor S.A: Barcelona-Madrid,España, 1933. P. 4. Citado por SERRANO SPOERER, Lisandro. El Seguro de Crédito. Editorial Jurídica de Chile: Santiago, Chile, 1970. Pp. 5-6.
2 VIVANTE, César. Derecho Comercial. Ediar S.A. Editores: Buenos Aires, Argentina, 1952. Citado por SERRANO SPOERER, Lisandro. Ob. Cit. P. 6

En resumen, podemos decir que el contrato de seguro, es aquel mediante el cual una persona llamada asegurador se obliga, a cambio de una suma de dinero, conocida como prima, a indemnizar a otra llamada asegurado o a la persona que este designe, de un perjuicio o daño que pueda causar un suceso incierto.³

En este mismo sentido, encontramos la definición dada por la Ley del Contrato de Seguro de España, en su artículo 1, que establece que el contrato de seguro es “aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.”⁴

De las definiciones anteriores, podemos extraer los elementos que conforman este contrato: el riesgo y la prima, así como los sujetos que intervienen en el contrato de seguro: el asegurador, el asegurado o tomador, y el beneficiario; figuras que analizaremos con mayor detenimiento en un apartado posterior, respecto del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones.

En nuestro Ordenamiento Jurídico no se establece una definición del Contrato de Seguros, sin embargo el proyecto de Ley Reguladora del Contrato de Seguro que se encuentra en proceso de discusión en la Asamblea Legislativa de nuestro país, bajo

el número de expediente 16304, sí recoge una definición del Contrato de Seguro, en su artículo 2: “El contrato de seguro es aquel en que el asegurador se obliga, contra el pago de una prima y en el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar el daño producido al asegurado, o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones, dentro de los límites y condiciones convenidos.”⁵

A efectos de profundizar en la conceptualización de este tipo de contrato, podemos decir que el contrato de seguro presenta las siguientes características, que se detallan brevemente a continuación:⁶

Nominado: En cuanto goza de una denominación propia, que lo distingue de cualquier otro tipo de contrato.

Solemne: El contrato de seguro es solemne, ya que su perfeccionamiento se produce a partir del momento en que el asegurador suscribe la póliza, la firma del asegurador sirve para solemnizar el acuerdo previo de voluntades entre las partes contratantes, respecto a los elementos del seguro.

Bilateral: En razón de que genera derechos y obligaciones para cada uno de los sujetos contratantes. GARRIGUES al respecto señala : “..el tomador de seguros se obliga a pagar la prima y el asegurador se obliga a una prestación pecuniaria: si bien esta prestación está subordinada a un evento incierto, cual es la realización del siniestro”.⁷

4 <http://www.monografias.com/trabajos17/contrato-seguro/contrato-seguro.shtml>

5 Reino de España. Ley del Contrato de Seguro. Ley 50 de 8 de octubre de 1980, España.

6 República de Costa Rica. Proyecto de Ley del Contrato de Seguro. Expediente 16304, San José, Costa Rica.

7 Sobre este tema consultar SERRANO SPOERER, Lisandro. Ob. Cit. Pp. 7-9 y <http://www.monografias.com/trabajos17/contrato-seguro/contrato-seguro.shtml>.

Seguro de Crédito

El Crédito es un elemento fundamental del desarrollo económico. Sin él, la subsistencia del comercio en nuestros días, sería sumamente difícil. No obstante, el crédito encierra siempre un elemento de riesgo, pues lleva consigo la eventualidad de pérdida total o parcial de su importe, en tanto existe la posibilidad de que el crédito no se pueda hacer efectivo a su vencimiento.

Por esta razón, se vuelven necesarios los mecanismos para contrarrestar este riesgo, pues de lo contrario se obligaría al acreedor a realizar sus transacciones de contado, lo cual traería una evidente restricción al comercio.

Dentro de los instrumentos ideados para minimizar los riesgos derivados del otorgamiento de crédito, encontramos una modalidad de seguro denominado Seguro de Crédito, el cual puede definirse como “aquel que garantiza al asegurado contra las pérdidas imprevistas y extraordinarias, superiores a las cifras determinadas en las pólizas y que sufriría por el hecho de la insolvencia de los clientes a los que ha enviado mercaderías a crédito.”⁸

“El seguro de crédito en general es un contrato mediante el cual una persona, denominada asegurador, en virtud del pago de una remuneración conocida como prima, se compromete a indemnizar a otra persona denominada asegurado, o a un tercero, denominado beneficiario, de la pérdida que sufra por la falta de pago de su deudor, como

Oneroso: Es oneroso, porque significa para las partes un enriquecimiento y empobrecimiento correlativos, es decir, existe reciprocidad de derechos y obligaciones para ambas partes del contrato.

Aleatorio: Es aleatorio porque tanto el asegurado como el asegurador están sometidos a una contingencia que puede representar para uno una utilidad y para el otro una pérdida. Tal contingencia consiste en la posibilidad de que se produzca el siniestro.

De ejecución continuada: Por cuanto los derechos de las partes o los deberes asignados a ellas se van desarrollando en forma continua, a partir de la celebración del contrato hasta su finalización por cualquier causa.

De adhesión: El seguro no es un contrato de libre discusión sino de adhesión. Las cláusulas son establecidas por el asegurador, no pudiendo el asegurado discutir su contenido, tan sólo puede aceptar o rechazar el contrato impuesto por el asegurador.

En síntesis, podemos decir que de acuerdo con las definiciones anteriormente esbozadas, el contrato de seguro, es aquel contrato mediante el cual una persona llamada asegurador se obliga, a cambio de una suma de dinero, conocida como prima, a indemnizar a otra llamada asegurado o a la persona que este designe, beneficiario, de un perjuicio o daño que pueda derivarse de un suceso incierto. De tal manera que la suma objeto de indemnización, que fue pactada expresamente, sea pagada cuando ocurra el suceso o riesgo cubierto por el seguro.

8 GARRIGUEZ, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Tomo IV. Imprenta Aguirre, Madrid, 1976.

consecuencia de la realización de alguno de los riesgos determinados en el contrato.”⁹

Una definición comercial de este tipo de seguros la encontramos en la página de la compañía de seguros española Crédito y Caución: “El seguro de crédito es un instrumento eficaz al servicio de las empresas, que protege sus cuentas comerciales a cobrar contra el riesgo de mora prolongada y el de insolvencia de sus clientes compradores, garantizando con ello uno de sus activos más importantes.”

Seguro de Crédito a las Exportaciones

Realizar transacciones comerciales al exterior supone considerar, entre otras cosas, el riesgo de insolvencia de la parte compradora. En el caso de ventas dentro del mercado nacional, se dispone de información más accesible respecto de la situación comercial del futuro deudor, los mecanismos legales pueden ser más efectivos o al menos más sencillos de acceder y el seguimiento incluso es más eficiente debido a las distancias. Sin embargo, en el caso de ventas al extranjero se cuenta con menos posibilidades de obtener información a fin de realizar una acertada evaluación del comprador, las gestiones de cobro y/o acciones judiciales resultan más complejas y onerosas, así como también a la aplicación de legislación internacional en caso de controversias, entre otras.

Además, también los riesgos se agravan dada la probabilidad de acaecimiento de

hechos imposibles de prevenir o de controlar resultantes de catástrofes naturales o de tipo político, los cuales se conocen como riesgos extraordinarios.

Ante esta situación de incertidumbre en la cual se encuentra el exportador, una opción que permite transferir esos riesgos se halla en el Seguro de Crédito a la Exportación. En palabras llanas, un Seguro de Crédito a la Exportación protege al vendedor ante ciertos riesgos que pudieran hacer incobrables los créditos otorgados a los compradores de otros países.¹⁰

El seguro de crédito a las exportaciones es un tipo de seguro de crédito y se define como “...aquella modalidad de seguro en que siendo un instrumento de cooperación con el comercio exterior, una de las partes, el asegurador, especializada en la celebración sistemática y en gran escala de estos contratos, se obliga a pagar al asegurado o a un tercero, previo el examen de la clientela o del país de destino, un porcentaje de pérdida neta definitiva derivada del incobro de los créditos comerciales incluidos en el seguro, en virtud de las causas y en las condiciones previstas en la póliza, a cambio de una prima o precio.”¹¹

Asimismo, se ha definido el Seguro de Crédito a las Exportaciones de la siguiente manera: “El Seguro de Crédito a la Exportación es un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los Riesgos Ordinarios y Extraordinarios del Comercio Internacional,

permitiendo a los mismos resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior.”¹²

Las definiciones anteriores, comprenden los elementos fundamentales del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones¹³:

En la relación aseguradora participan principalmente dos sujetos: el asegurador y el asegurado. Eventualmente puede intervenir un tercer sujeto, denominado beneficiario, en aquellos casos en la que indemnización a pagar en virtud del acaecimiento del siniestro es a favor de un tercero.

El asegurador y el asegurado se obligan, principal y respectivamente, al pago de la indemnización y de la prima correspondientes.

Procede pagar la indemnización en aquellos casos en que la falta o imposibilidad de pago de los créditos en el extranjero, sean consecuencia de la realización de algunos de los riesgos convenidos en el contrato de seguro.

En conclusión, en virtud de la posibilidad de que acontecimientos comerciales, políticos o catastróficos imposibiliten el pago del precio de las exportaciones, los exportadores pueden acudir a la formalización de un contrato de seguro de crédito a las exportaciones, a fin de que el asegurador asuma los riesgos

derivados del incumplimiento en el pago en la compraventa internacional.

Antecedentes Históricos

La historia del seguro se remonta a las antiguas civilizaciones, donde se utilizaban prácticas que constituyeron los inicios de los actuales sistemas de seguros. Una de las formas más antiguas de seguros fue desarrollada en Babilonia y en India, y que es conocida bajo el nombre de Préstamo a la Gruesa, en virtud del cual, el dueño de un barco tomaría prestados los fondos necesarios para financiar una aventura marítima. Si el barco o la carga se perdía durante el viaje, el préstamo se entendería como cancelado, mientras que si la aventura resultaba exitosa el dueño del barco debía pagar al prestamista un premio. Vemos como en esta primera figura, el prestamista asumía el riesgo de la aventura, lo cual innegablemente es un primer antecedente del contrato de seguro.

Ahora bien, para efectos del presente trabajo nos limitaremos a reseñar brevemente el nacimiento y el desarrollo del seguro de crédito a las exportaciones¹⁴.

Se considera que el seguro de crédito a las exportaciones es uno de los más recientes ramos de seguros. Nació en Inglaterra en el siglo XVIII, mediante contratos esporádicos celebrados por la compañía Lloyd, sin embargo la experiencia fue negativa por lo que la figura desapareció hasta el fin de la Primera Guerra Mundial.

9 BENÍTEZ DE LUGO, Luis. Tratado de Seguros. Instituto Editorial Reus: Madrid, España, 1955. Citado por SERRANO SPOERER, Lisandro. Op. Cit. P. 41
10 El Seguro de Crédito de Exportación, Revista de Seguros, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, S.A., 1967, pp. 7-8. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. El nuevo Orden Jurídico del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones el Caso de Costa Rica. San José, Tesis para optar por el grado de Licenciados en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1994, p.1
11 Cf. <http://comex.infobaeprofesional.com/adjuntos/documentos/02/0000297.pdf>

12 Jiménez de Parga Cabrera (Rafael), El seguro de crédito a la exportación, Madrid, España, Editorial Tecnos, S.A., 1965, p. 134. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P.2
13 <http://www.primerexportacion.com.ar/doc/capacit/docs/0020.php>
14 CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 2-3

A finales del siglo XIX y principios del siglo XX, con el surgimiento de los Estados Unidos como potencia económica mundial, y como consecuencia de su expansión en las operaciones internacionales, se inicia un proceso de búsqueda de soluciones al problema que representaban los riesgos crediticios. Es así como en 1889, nace el United States Credit System of New Jersey, que fue la primera institución en ofrecer el seguro de crédito a las exportaciones.

En esta misma época, igualmente en Inglaterra aparecen otras compañías aseguradoras desarrollando esta modalidad de seguro, tales como la Ocean Accident and Guarantee Corporation, Ltd. y la Excess Insurance Company.

Después de la Primera Guerra Mundial se incrementó la actividad económica internacional y en consecuencia aumentó la concesión de créditos para las transacciones internacionales. Es en este momento, en que reaparece el seguro de crédito a las exportaciones, como mecanismo a favor de los exportadores para enfrentar los riesgos derivados del cobro de sus créditos.

El impulso de este seguro surge como parte de una creciente política de incentivar el comercio exterior, con una especial participación del Estado, desarrollándose una figura mixta en la que se combinaba la participación del Estado con la iniciativa privada.

Dentro de las condiciones que promovieron el surgimiento de este seguro cabe mencionar la creciente cooperación internacional, el

desarrollo del comercio exterior a gran escala, la producción excesiva frente a la demanda interna de cada país y, en general, la política creciente de llevar el comercio a nivel mundial.

No obstante lo anterior, también se presentaron algunos factores que dificultaron el desarrollo del seguro de crédito a las exportaciones, tales como las altas cargas fiscales, el proteccionismo brindado a la producción nacional en varios sectores, así como el temor de los mismos exportadores en la implementación de nuevas instituciones, incluyendo el seguro en estudio.

En razón de lo anterior, no es sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial, cuando este seguro toma fuerza, por la necesidad de restablecer los problemas económicos de la época. Es así como los países industrializados establecieron agencias gubernamentales para proveer facilidades de crédito a sus exportaciones, con el fin de protegerlas de la inestabilidad económica y financiera de los países en vías de desarrollo al que se dirigían tales exportaciones.

Desde esta época, el seguro de crédito a las exportaciones ha variado y se ha perfeccionado considerablemente, convirtiéndose en un instrumento de fomento de las exportaciones. Sin embargo, los expertos en materia de seguros afirman que “... a pesar de haber transcurrido ya numerosos años desde su establecimiento, y de practicarse a gran escala, se considera que esta actividad aún no está enteramente madura y es todavía una rama experimental en el campo del seguro.”¹⁵

15 Sobre este tema Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 110-115

Naturaleza Jurídica

En lo referente a la naturaleza jurídica del seguro de crédito a las exportaciones, es claro que las normas que regulan esta materia contienen preceptos tanto de Derecho Público como de Derecho Privado.

En general se afirma en doctrina, casi en forma unánime, que el seguro de crédito a las exportaciones en su modalidad de garantizar los riesgos comerciales es, en esencia, una figura de Derecho Privado. No podría decirse lo mismo del seguro que garantiza los riesgos políticos y extraordinarios. Ello, puesto que algunas de las soluciones que se adoptan en los contratos con el fin de garantizar los riesgos políticos y extraordinarios, parecen asimilarse más a una medida económica arbitrada por el Estado, que a un contrato de seguro.¹⁶

Como ejemplo de lo anterior, cabe citar el caso de Argentina, país en que opera la Compañía de Seguros de Crédito a la Exportación S.A; constituida por 141 compañías aseguradoras del sector privado y público. Esta compañía asume los Riesgos Ordinarios por cuenta propia; o sea aquellos riesgos derivados de la insolvencia comercial o incumplimiento en el pago; mientras que para los Riesgos Extraordinarios esta compañía tiene un contrato celebrado con el Estado Nacional actuando como Mandataria del mismo en la gestión y en la administración de este tipo de seguros. Es decir que; es el Estado Nacional el que cubre los Riesgos Extraordinarios.¹⁷

16 VARGAS PIZARRO, Carlos. Tutela Jurídica del Seguro de Crédito a las Exportaciones. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 115
17 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 4-5
18 Cf. <http://www.primeralexportacion.com.ar/doc/capacit/docs/0020.php>
19 VARGAS PIZARRO, Carlos. Tutela Jurídica del Seguro de Crédito a las Exportaciones. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 8.

Continuando con el análisis de la naturaleza jurídica del contrato en estudio, puede afirmarse que, en virtud de estar concluido por un comerciante y tener como objeto el aseguramiento de bienes de comercio, concretamente, los créditos concedidos a los compradores extranjeros, este contrato puede catalogarse como de naturaleza mercantil.¹⁸

Caracterización Del Seguro De Crédito A Las Exportaciones

Características del Seguro de Crédito a las Exportaciones

Las características del Seguro de Credito a las Exportaciones, siendo una modalidad de contrato de seguro, en términos generales, son las mismas del Contrato de Seguro, a saber¹⁹:

Bilateralidad

El contrato de seguro de crédito a las exportaciones adquiere ese carácter, al igual que todos los contratos de seguros, puesto que impone a las dos partes obligaciones recíprocas. Concretamente, el asegurador se compromete a indemnizar si se produce la pérdida como consecuencia del siniestro, a saber, la falta de pago de los créditos concedidos a compradores de otros países. Asimismo el asegurado, para tener derecho a la indemnización consecuente, debe pagar una prima y cubrir otros cargos, tanto al suscribir el contrato como durante la vigencia de éste.

Onerosidad

El contrato de seguro de crédito a las exportaciones es considerado un contrato oneroso, por cuanto ambas partes de la relación soportan un sacrificio económico.

En el mismo sentido, es un contrato oneroso porque tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro; el asegurador con la obligación condicional de pagar la indemnización y el asegurado, con la obligación de pagar la prima. En efecto, para el asegurador es un negocio lucrativo y para el asegurado representa la ventaja de que transfiere los riesgos contra los cuales se asegura.

Aleatoriedad

En cuanto a la aleatoriedad o no del contrato de seguro de crédito a las exportaciones, existen posiciones encontradas en doctrina.

En este sentido, hay quienes sostienen que el carácter aleatorio del contrato de seguro de crédito a las exportaciones es indiscutible, por cuanto en las relaciones exclusivas entre el asegurado y el asegurador existe una oportunidad de ganancia o de pérdida para ambos, partiendo de que se hagan realidad o no los riesgos comerciales, políticos o catastróficos sobre los cuales se pactó el seguro.

Nuestra legislación civil, sin discusión al respecto, clasifica expresamente a los contratos de seguros en general dentro del capítulo referente a los contratos aleatorios, según se dispone en el artículo 1410 del Código Civil, por lo que el seguro objeto de este estudio se encontraría dentro de esta categoría de contratos.

Sin embargo, para alguna parte de la doctrina, el contrato de seguro de crédito a las exportaciones no constituye un contrato aleatorio para el asegurador, por cuanto le es perfectamente posible calcular el costo de las primas para que su negocio le resulte lucrativo. De la misma manera, para el asegurado tampoco se trata de un contrato aleatorio. En efecto, el seguro es un contrato de mera indemnización y no puede ser jamás ocasión de una ganancia para el asegurado.

En razón de lo anterior, otros autores consideran que el contrato de seguro de crédito a las exportaciones es un contrato conmutativo por las siguientes dos razones: primero, la prestación del asegurado, es decir, pagar la prima, es la causa y el equivalente de la prestación del asegurador, cual es pagar la indemnización en caso que se produzca el siniestro, y viceversa; y segundo, el contrato en estudio es conmutativo en el tanto sea considerado en forma global, puesto que el riesgo no se basa en la posición individual de un deudor, sino en la de grupos numerosos de deudores. De esta manera, el riesgo es perfectamente calculable, no siendo ese el caso de los contratos individuales en que se asegura una única transacción.

Solemnidad

En cuanto a la característica de solemnidad del contrato de seguro de crédito a las exportaciones, al igual que los diferentes tipos de seguros en general, se requiere que el contrato de seguro para su validez debe de constar por escrito y lo acreditará la póliza respectiva.

En igual sentido, se ha dicho que el contrato de seguro de crédito a las exportaciones es solemne y formal, requiriéndose que para la

materialización de su existencia, conste por escrito en un documento que se denomina póliza.

Ejecución continuada o de tracto sucesivo

Se considera que el contrato de seguro de crédito a las exportaciones es un contrato de ejecución o de tracto sucesivo, porque las obligaciones de las partes se cumplen de manera continuada. En efecto, aparte de pagar las primas, el asegurado debe cuidar de las cosas como un buen padre de familia y estar continuamente previendo el acaecimiento del siniestro; debe, en fin, ejecutar una serie de actos y cumplir con ciertas obligaciones, según las diferentes etapas de la relación aseguradora. El asegurador, por su parte, no sólo se obliga a asumir el riesgo, sino también a tomar una serie de medidas que mantengan su capacidad económica y su aptitud para cubrir oportunamente las indemnizaciones.

Buena fe

Se considera la principal característica del contrato de seguro de crédito a las exportaciones, debido a las peculiaridades de este negocio jurídico. La buena fe en el contrato de seguro de crédito a las exportaciones implica un deber de información que corresponde al tomador del seguro en relación con la entidad aseguradora, acerca de las circunstancias que puedan dar lugar a la valoración del riesgo. En el mismo sentido, el asegurador no está eximido de actuar con buena fe, tanto al ejecutar sus deberes como a la hora de interpretar la póliza.

Contrato de Adhesión

El contrato de seguro de crédito a las exportaciones es considerado un contrato de adhesión, por cuanto en él, al igual que en

todos los contratos de seguros, el asegurado se limita a aceptar, en forma libre y consciente, las condiciones generales establecidas por el asegurador.

En este orden de ideas, el seguro es, en términos generales, un contrato de adhesión, puesto que las compañías aseguradoras celebran sus contratos por medio de pólizas pre-impresas, en las cuales hay una parte fundamental denominada Condiciones Generales, que no admite otras estipulaciones más que las que están ahí previstas. Lo único susceptible de libre discusión son las denominadas Condiciones Particulares, en las que se incluyen disposiciones tales como la cosa asegurada, monto del seguro, duración del contrato, etc.

En relación con esta característica del contrato de seguro revisten especial importancia las regulaciones en nuestro ordenamiento jurídico sobre cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, las cuales son igualmente aplicables a los contratos de seguro, incluyendo al objeto de nuestro estudio, es decir al seguro de crédito a las exportaciones.

En este sentido, el artículo 1023 del Código Civil establece un listado de cláusulas contractuales cuya nulidad puede ser reclamada por la parte afectada (en nuestro caso el asegurado adherente):

“... A solicitud de parte los tribunales declararán la nulidad absoluta de las siguientes cláusulas contractuales:

- a)...
- b)...
- c)...
- d) La de reenvío a una ley extranjera para aplicarla a la ejecución o interpretación

- del contrato, con el fin de impedir que rijan los preceptos nacionales que protegen al consumidor;

e) Las que excluyen o restringen el derecho del comprador o adherente para recurrir a los tribunales comunes;

f) Las de renuncia por el comprador o adherente al derecho de rescisión del contrato en caso de fuerza mayor o en caso fortuito;

g)...

h)...

i)...

j)...

k) La que imponga al comprador o adherente plazos excesivamente cortos para formular reclamos al vendedor u oferente;

l)...

m) La que excluya o limite la responsabilidad del vendedor u oferente;

n) La que faculta al vendedor u oferente para sustraerse de sus obligaciones contractuales, sin motivo justificado o sin la contraprestación debida;

o) La que establezca renuncia del comprador o adherente a hacer valer sus derechos por incumplimiento del contrato o por defectuosa ejecución de éste;

p)...

q) Las que autoricen al vendedor u oferente para aumentar unilateralmente el precio fijado en el contrato, sin conceder al comprador o adherente la posibilidad de rescindirlo;

r) Las que permiten al vendedor u oferente o al prestatario de un servicio, eximirse de
- responsabilidades para que sea asumida por terceros; s)..."

Ahora bien, sobre la nulidad establecida en el artículo 1023 antes citado, si bien este no es el tema de este trabajo, cabe destacar que de la norma transcrita surge el cuestionamiento sobre si realmente se trata de una “nulidad absoluta” como se dispone en dicha norma. Pareciera más bien tratarse de una “nulidad relativa” considerando que únicamente puede ser declarada a solicitud de parte.

Adicionalmente, el mencionado artículo 1023 establece una disposición general para solicitar la nulidad de cláusulas abusivas en este tipo de contratos, según se dispone en el párrafo tercero: “Toda persona interesada u organización representativa de los consumidores podrá demandar la nulidad de las cláusulas abusivas de los contratos tipo o de adhesión enumeradas en este artículo.”

Por otra parte, la ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, número 7472, en su artículo 42, igualmente establece la nulidad de las cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, para lo cual sí hace una diferenciación entre aquellas cláusulas que son objeto de nulidad absoluta y aquellas que son objeto de nulidad relativa:

“...Son abusivas y absolutamente nulas las condiciones generales de los contratos de adhesión, civiles y mercantiles, que:

a) Restrinjan los derechos del adherente, sin que tal circunstancia se desprenda con claridad del texto.

b) Limiten o extingan la obligación a cargo del predisponente.

c) Favorezcan, en forma excesiva o desproporcionada, la posición contractual de la parte predisponente o importen

- renuncia o restricción de los derechos del adherente.

d) Exoneren o limiten la responsabilidad del predisponente por daños corporales, cumplimiento defectuoso o mora.

e) Faculten al predisponente para rescindir unilateralmente el contrato, modificar sus condiciones, suspender su ejecución, revocar o limitar cualquier derecho del adherente, nacido del contrato, excepto cuando tal rescisión modificación, suspensión, revocación o limitación esté condicionada al incumplimiento imputable al último.

f) Obliguen al adherente a renunciar con anticipación a cualquier derecho fundado en el contrato.

g) Impliquen renuncia, por parte del adherente, a los derechos procesales consagrados en el Código Procesal Civil o en leyes especiales conexas.

h) Sean ilegibles.

i) Estén redactadas en un idioma distinto del español.

j) Los que no indiquen las condiciones de pago, la tasa de interés anual por cobrar, los cargos e intereses moratorios, las comisiones, los sobrepagos, los recargos y otras obligaciones que el usuario quede comprometido a pagar a la firma del contrato.

Son abusivas y relativamente nulas, las cláusulas generales de los contratos de adhesión que:
- a) Confieran, al predisponente, plazos desproporcionados o poco precisos para aceptar o rechazar una propuesta o ejecutar una prestación.

b) Otorguen, al predisponente, un plazo de mora desproporcionado o insuficientemente determinado, para ejecutar la prestación a su cargo.

c) Obliguen a que la voluntad del adherente se manifieste mediante la presunción del conocimiento de otros cuerpos normativos, que no formen parte integral del contrato.

d) Establezcan indemnizaciones, cláusulas penales o intereses desproporcionados, en relación con los daños para resarcir por el adherente.”

Asimismo, el artículo 42 establece una protección especial al adherente al reconocer que: “En caso de incompatibilidad, las condiciones particulares de los contratos de adhesión deben prevalecer sobre las generales. Las condiciones generales ambiguas deben interpretarse en favor del adherente.”

Accesoriedad

El contrato de seguro de crédito es, por regla general, un contrato principal; sin embargo, en ciertos tipos de seguro, como es el caso del seguro de crédito a las exportaciones, éste puede tener por finalidad caucionar el cumplimiento de una obligación principal, y sería, por tanto, un contrato accesorio.

Por otra parte, hay quienes sostienen que el contrato de seguro de crédito a las exportaciones será accesorio o principal según dependa o no de la existencia de otro contrato. En este sentido, el caso típico de un seguro accesorio, es aquel en el que se garantiza el

pago del precio de una exportación realizada y vendida. Asimismo, el caso típico de un seguro principal es aquel en el que se garantiza la realización de la exportación proyectada o la venta y el consiguiente pago del precio del producto exportado.

No es condicional

Hay quienes sostienen que el contrato de seguro de crédito a las exportaciones no es un contrato condicional, ya que el cumplimiento de las obligaciones que él engendra no está sujeto a condición. En efecto, celebrado el contrato, nace para el asegurador, de inmediato, la obligación de asumir el riesgo que ha sido transferido y para el asegurado, la de pagar la prima, cuidar la cosa como un buen padre de familia, no agravar los riesgos, entre otras...

Es evidente que lo que podría estar sujeto a condición dentro del contrato de seguro de crédito a las exportaciones es la indemnización, pues la misma depende de un hecho futuro e incierto constituido por el riesgo. Sin embargo, esta situación no se aplicaría al contrato como un todo.

Objeto del Contrato de seguro de Crédito a las Exportaciones

Se sostiene en doctrina que el objeto del contrato de seguros en general es el interés asegurable, es decir, "...la relación lícita sobre un bien amenazado por un riesgo". En el caso del seguro de crédito a las exportaciones, ese interés recae sobre el crédito otorgado por el exportador al importador en el extranjero.²⁰

De la misma manera, otros han sostenido, con relación al objeto genérico del contrato de seguro, lo cual es aplicable en todos sus extremos al seguro de crédito a las exportaciones, que éste consiste en crear dos obligaciones correlativas: por una parte se encuentra "...la obligación condicional del asegurador de indemnizar al beneficiario en caso de siniestro..." y por la otra, "...la obligación del asegurado de pagar la prima".²¹

En resumen, siguiendo al autor Maynard Fernández, podemos concluir que el riesgo a que se ve sometida la relación entre una cosa y quien sobre ella tiene un interés patrimonial legítimo, es lo que constituye el objeto del contrato de seguro, y no la cosa por sí misma.²²

En este sentido, y específicamente en lo que se refiere al contrato de seguro de crédito de las exportaciones, se establece que el objeto de éste no es la mercadería exportada, sino más bien, el interés amenazado por un riesgo comercial, político o catastrófico.

ELEMENTOS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

A efectos de comprender la estructura del Seguro de Crédito a las Exportaciones, resulta necesario estudiar los elementos fundamentales que integran esta figura, los cuales consisten básicamente en los elementos esenciales de todo contrato de seguro, a saber:

20 Sobre este tema Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 11-27
21 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 9
22 Ibid. P. 10

El Interés Asegurable

¡Podemos decir, en palabras sencillas, que el interés asegurable consiste en “la relación lícita de valor económico sobre un bien. Cuando esta relación se halla amenazada por un riesgo, es un interés asegurable”.²³

El interés asegurable es un requisito que debe concurrir en quien desee la cobertura de algún riesgo, reflejado en su deseo verdadero de que el siniestro no se produzca, ya que a consecuencia de él se originaría un perjuicio para su patrimonio.

El principio del interés asegurable se puede entender fácilmente si se tiene en cuenta lo que se está asegurando, esto quiere decir, el objeto del contrato no es la cosa amenazada por un peligro incierto, sino el interés del asegurado en que el daño no se produzca. En efecto si tomamos en cuenta estas premisas, tendríamos que la existencia de contratos sin interés asegurable, produciría necesariamente un aumento en la ocurrencia de siniestros y esto motivaría una elevación de las primas y el verdadero asegurado tendría que pagar un precio superior al que realmente correspondería a su riesgo.

Este interés asegurable, “es el elemento determinante en esta relación con la cosa asegurada y el riesgo que sobre ella recae, ya que la necesidad patrimonial se vería generada, en caso de ocurrir el evento, no por la pérdida o daño de la cosa, sino porque se ve

afectada la relación entre la cosa y la persona que sobre ella tiene un interés”.²⁴

Con respecto al Seguro de Crédito a las Exportaciones, el interés asegurable lo constituye precisamente, el interés del acreedor sobre el crédito otorgado a su deudor.

El Riesgo

La esencia misma del contrato de seguro está constituida por el riesgo. Una noción bastante sencilla del término riesgo, nos la da Lutschaunigm quien lo define como “la incertidumbre de pérdida o posibilidad de pérdida”.²⁵

Otra definición bastante general de riesgo consiste en la definición del riesgo como “la vulnerabilidad de bienes jurídicos protegidos ante un posible o potencial perjuicio o daño”²⁶

En materia de seguros, es necesario que el riesgo esté referido a un contenido patrimonial, es decir que su acaecimiento produciría directa y necesariamente un perjuicio medible en términos económicos. Ahora bien, cabe aclarar que la calificación económica del riesgo no es suficiente para limitar su concepto dentro del contrato de seguro, pues no todo riesgo económico es asimilable al contrato de seguro ni es el contrato de seguro la única forma de hacer frente a un riesgo económico²⁷.

El riesgo, en materia de seguros, presenta ciertas características:

23 MAYNARD FERNÁNDEZ, Norman. El Siniestro Provocado en el Contrato de Seguro. Tesis para optar al grado de Licenciado en Derecho. Universidad de Costa Rica, 1993. P. 5
24 <http://www.monografias.com/trabajos17/contrato-seguro/contrato-seguro.shtml>.
25 MAYNARD FERNÁNDEZ, Norman. Ob. Cit. P. 6
26 LUTSCHAUNIG MONTERO, Alfredo. Principios Generales de Seguros. Citado por MAYNARD FERNÁNDEZ, Norman. Ob. Cit. P. 7
27 <http://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo>

Es incierto y aleatorio
Posible
Concreto
Licito
Fortuito
De contenido económico

En el contrato de seguro el asegurador no puede asumir el riesgo de una manera abstracta, sino que este deber ser debidamente individualizado, ya que no todos los riesgos son asegurables, es por ello que se deben limitarse e individualizarse, dentro de la relación contractual.

En el caso específico del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones, en términos generales, se puede concluir que el riesgo cubierto consiste básicamente en el posible incumplimiento de pago de un crédito. Los riesgos que se encuentran cubiertos por esta modalidad de seguro, pueden ser de naturaleza Ordinaria o Extraordinaria²⁸:

Riesgos Ordinarios: que son de naturaleza comercial, la insolvencia o incumplimiento en el pago.

Riesgos Extraordinarios: que son los riesgos de crédito de carácter catastrófico o político, tales como:

- Desastres Naturales
- Guerra Civil o Internacional
- Revolución
- Sublevación
- Confiscación
- Expropiación
- Prohibición de importar

Cancelación no imputable al importador de una licencia de Importación que impida el pago de la deuda o la adquisición de la disponibilidad jurídica de la mercadería por el comprador.

Medidas de gobierno que impidan o demoren excesivamente la transferencia de las divisas.

Tradicionalmente, los riesgos ordinarios en el seguro de crédito han sido cubiertos por las aseguradoras privadas, mientras que en el caso de los riesgos extraordinarios han sido cubiertos con intervención del Estado. El autor Gallegos Romero, explica el fundamento de esta situación en los siguientes términos: “Evidentemente, los riesgos comerciales, a lo largo del tiempo y por medio de las estadísticas, que se han ido utilizando por los distintos organismos aseguradores, se puede valorar la frecuencia con que pueden aparecer los siniestros correspondientes y, por tanto, por medio de la ley de los grandes números, calcular el coste de cobertura de dichos riesgos. No sucede así con los riesgos políticos y extraordinarios, que son, en su mayor parte, imprevisibles y fuera del control del comprador y del vendedor. Por ello, la intervención del Estado en este tipo de riesgos es caso unánime en todos los países, bien actuando como asegurador directo, bien como reasegurador de los riesgos que le ceda el ente asegurador.”²⁹

Siguiendo con lo anterior, podemos concluir con los autores, Cañas y Scharf, que el riesgo en el seguro de crédito a las exportaciones es la amenaza de pérdida o daño patrimonial que

puede sufrir el exportador en virtud de la falta de pago, por parte de su deudor.

En el seguro de crédito a las exportaciones, el riesgo se encuentra bien delimitado e individualizado, según las siguientes consideraciones³⁰:

El riesgo está delimitado por el ramo al que pertenece el seguro en estudio, donde el objeto es el interés del asegurado sobre un derecho, existente o esperado, de exigir prestaciones de terceros.

El riesgo está individualizado por el objeto sobre el cual recae el seguro, es decir el crédito concedido por el exportador.

El riesgo se encuentra delimitado por las estipulaciones de la póliza.

El riesgo también se encuentra individualizado por el tiempo por el que se contrata el seguro.

Asimismo, el riesgo en el seguro de crédito a la exportación, también se han clasificado según la etapa en la que se encuentra la exportación³¹:

Riesgos pre-embarque: Comprende los riesgos que afectan al crédito del exportador después de celebrado el contrato de compraventa internacional, pero antes de que la mercadería haya sido embarcada al comprador.

Riesgos post-embarque: En esta categoría se incluyen los riesgos que afectan el crédito

concedido por el exportador al importador, a partir del envío de la mercadería. Dentro de estos riesgos podemos citar, a manera de ejemplo, la insolvencia del deudor o el acaecimiento de un terremoto que imposibilite al deudor cumplir con su obligación de pago.

La clasificación más usual de los riesgos amparados por el seguro de crédito a las exportaciones, es aquella que los clasifica en riesgos comerciales, riesgos políticos y riesgos catastróficos.

Los riesgos comerciales son aquellos que comprende la amenaza o peligro de pérdida por la falta de pago, total o parcial, de los créditos objeto del seguro, cuando el incumplimiento se deba a razones de naturaleza jurídica³².

Ejemplo de este tipo de riesgos lo constituyen la declaratoria de quiebra o insolvencia así como la mora prolongada en el pago del crédito concedido.

Los riesgos políticos están conformados por todos aquellos actos de las autoridades, nacionales o internacionales, que podrían imposibilitar u obstruir la realización de la exportación o el pago del crédito. A diferencia de los anteriores, para el aseguramiento de estos riesgos no se analizan tanto las características del deudor, sino más bien las del país del importador. Como ejemplo de este tipo de riesgos podemos citar el dictado de nuevas políticas de comercio exterior que dificulten el pago del precio de la exportación, o la cancelación de licencias de importación.

28 Cf. MAYNARD FERNÁNDEZ, Norman. Ob. Cit. P. 7
29 Cf. <http://www.primeraexportacion.com.ar/doc/capacit/docs/0020.php>

30 GALLEGOS ROMERO, José Elías. El Seguro y el Crédito a la Exportación en los países de Europa Occidental. Instituto de Desarrollo Económico: Madrid, 1972. P. 17
31 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 62-64
32 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 65-69

Por último, los riesgos catastróficos son aquellos sucesos o eventos derivados del caso fortuito o la fuerza mayor, los cuales son ajenos a la voluntad de las partes, que podrían impedir la realización o el pago de la exportación, tales como el acaecimiento de un terremoto o un huracán y en general. Son también conocidos como riesgos extraordinarios o naturales.

La Prima

La prima es otro de los elementos indispensables del contrato de seguro, constituye la suma que debe pagar el asegurado a efecto de que el asegurador asuma la obligación de resarcir las pérdidas y daños que ocasione el siniestro, en caso de que se produzca. Este monto se fija proporcionalmente, tomando en cuenta, entre otros factores, la duración del seguro, el grado de probabilidad de que el siniestro ocurra y la indemnización pactada.

El autor Stiglitz la define como “la contraprestación del asegurado equivalente al precio del seguro y a la remuneración que corresponde al asegurador por todos los riesgos que acepta a su cargo.”³³

En el caso particular del seguro de crédito a las exportaciones, para la determinación de la prima se deben considerar una serie de factores, por el hecho de que en este seguro, se debe llevar a cabo una exhaustiva investigación de los importadores, y todos los demás elementos que permitan evaluar la situación económica del importador y del país en que este se encuentra.

En razón de lo anterior, se han establecido una serie de aspectos a considerar en la fijación de las primas en este seguro³⁴:

- La experiencia del exportador
- El volumen de operaciones cubiertas por el seguro
- El número de importadores y países con los que comercia
- La situación financiera de los importadores
- La estabilidad política del país de destino de la mercadería
- La modalidad de cobertura otorgada
- La duración y vigencia de la cobertura
- Las características de la operación, tales como forma y condiciones de pago, etcétera.
- Pérdidas anteriores sufridas por el exportador
- La naturaleza de la mercancía

La Póliza

Es el instrumento escrito en el cual constan las condiciones del contrato. Puede decirse que es “la forma donde se manifiesta el contenido del Seguro de Crédito a la Exportación”.³⁵ De acuerdo con lo anterior, la póliza cumple una doble función: Por un lado, es medio de prueba del contrato de seguro y por otro, determina el contenido obligacional del contrato.

La póliza de seguro debe contener, entre otras cosas la siguiente información:

La información necesaria para identificar al asegurado y al asegurador, y de ser necesario el nombre del beneficiario.

Fecha de emisión de la póliza y periodo de vigencia.

Descripción del seguro, los riesgos cubiertos y las sumas aseguradas.

La designación y el estado de los objetos que son asegurados.

La especificación de la prima que tiene que pagar el asegurado, así como la forma y el lugar de pago.

Las causales de resolución del contrato.

El procedimiento para reclamar la indemnización en caso de ocurrir el siniestro.

Cláusulas que aclaren o modifiquen parte del contenido del contrato de póliza.

La definición de los términos más importantes empleados en la póliza.

La indicación de los seguros existentes sobre el mismo objeto y riesgo.

Las pólizas de seguros contienen condiciones generales, que son aquellas establecidas para ser aplicadas a todos los contratos de seguros de una misma clase expedidos por la entidad aseguradora y condiciones particulares, que son las que individualizan el seguro y respecto de las cuales surgen las voluntades que generan el acuerdo de los sujetos contratantes y da origen al correspondiente contrato de seguro.

En el seguro de crédito a las exportaciones se pueden contratar dos modalidades de póliza: póliza global y póliza individual, según

sea el interés del asegurado de cubrir una o varias exportaciones.

La póliza global “está diseñada para cubrir todas las operaciones realizadas por un exportador, en las cuales el ´plazo de pago sea corto, por lo general no mayor de un año, y en relación con productos que se exportan de manera continua y rutinaria.”³⁶

La póliza individual, en cambio, protege únicamente exportaciones específicas, a un país y a un importador determinado, cuyos plazos de pago suelen ser medianos y largos.

Entre ambas pólizas, la mayoría de los autores consideran más ventajosa la póliza global frente a la individual, entre otras, por las siguientes razones:

La póliza global le permite al asegurador equilibrar sus riesgos, estableciendo un promedio entre las transacciones más seguras y las más riesgosas.

En virtud de la cantidad de operaciones que cubre la póliza global, la prima a pagar por el asegurado es más baja.

Con la suscripción de pólizas globales, el asegurado puede programar su política de exportación, basada en la seguridad de sus operaciones.

La Indemnización

La obligación de indemnización por parte del Asegurador constituye otro de los elementos

33 Cf. GUZMÁN BARRÓN, César. El Seguro de Crédito a la Exportación. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 70
34 STIGLITZ, Rubén y STIGLITZ, Gabriel. Contrato de Seguro. Ediciones la Rocca: Buenos Aires, Argentina, 1988. P. 409
35 Sobre este tema CF. GALLEGOS ROMERO, José Elías. Ob. Cit. Pp. 19-20

36 JIMENEZ DE PARGA CABRERA, Rafael. El Seguro de Crédito a la Exportación. Citado por CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 39

fundamentales del contrato de seguro, sin embargo este concepto lo analizaremos en el capítulo siguiente, al estudiar las obligaciones de las partes dentro del contrato de seguro de crédito a las exportaciones.

CAPÍTULO SEGUNDO

EJECUCIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

En la relación aseguradora participan principalmente dos partes: el asegurado y el asegurador. Eventualmente, participa una tercera parte denominada beneficiario, en aquellos casos en los que la indemnización a pagar en virtud de la realización del siniestro es a favor de una tercera persona distinta del asegurado.

En el caso del Seguro de Crédito a las Exportaciones, participan los mismos sujetos, cuyas obligaciones derivadas del contrato en estudio, analizaremos a continuación:

El Asegurador

El Asegurador “es la persona jurídica que toma sobre sí la obligación contractual de pagar la indemnización correspondiente en caso de que ocurra el siniestro.”³⁷ En este sentido, debe tenerse presente que lo que caracteriza al asegurador no es el tomar sobre sí el riesgo, sino más bien el ser la parte obligada a pagar la indemnización.

La figura del asegurador puede ser asumida por un ente público o privado, según

la legislación de cada país. En la mayoría de las legislaciones, los riesgos comerciales son otorgados a compañías privadas, mientras que los riesgos políticos y extraordinarios son reservados, por lo general, a entidades públicas, como se explicó en un apartado anterior.

Ahora bien, entre las principales obligaciones que asume el asegurador en el contrato de seguro de crédito a las exportaciones, tenemos las siguientes³⁸:

El pago del importe de los daños causados por la realización del riesgo, constituye la principal obligación del asegurador. Este pago, se lleva a cabo una vez que se haya demostrado el siniestro, la relación causal entre el siniestro y la falta de pago, y la extensión del daño. Algunos consideran que esta obligación del asegurador se encuentra sujeta a una condición suspensiva, es decir, a la realización de alguno de los riesgos amparados por el seguro. Por otro lado, algunos autores consideran que la obligación del asegurador se extiende únicamente a indemnizar perjuicios y jamás a proporcionar ganancias al beneficiario; mientras que otros consideran que es perfectamente posible asegurar tanto el daño emergente como el lucro cesante de una exportación infructuosa por falta o imposibilidad de pago.

El asegurador está obligado a asumir una parte del riesgo. A diferencia de la anterior, esta obligación no se encuentra sujeta a ninguna condición suspensiva, pues ésta nace de inmediato para el asegurador al celebrar el contrato.

El asegurador debe poner al servicio del asegurado sus fuentes de información en el exterior (requisito sine qua non para que opere este seguro), con el fin de que investigue a sus posibles clientes antes de iniciar relaciones comerciales con ellos.

El Asegurado

El asegurado es la otra parte que interviene en el contrato de seguro de crédito a las exportaciones, también conocido como suscriptor o estipulante. Es la persona que se compromete a pagar la prima al asegurador para así, trasladarle a este último parte del riesgo que implica el cobro de los créditos de sus exportaciones.³⁹

Toda persona física o jurídica que se dedique a la exportación, así como las entidades financieras y de crédito que intervengan en la financiación de tales exportaciones, pueden contratar en calidad de asegurado. Únicamente se requiere que intervenga en el comercio exterior y que tengan un interés asegurable sobre el crédito que esperan vaya a ser cancelado.

El asegurado siempre es la persona que contrata el seguro de crédito a las exportaciones con el asegurador. Ahora bien, si contrata el seguro para sí, él sería el beneficiario de la indemnización correspondiente; pero si contrata el seguro a favor de una tercera persona, ajena al contrato de seguro pero considerada elemento esencial de este convenio, pues esa persona constituiría el sujeto activo de la obligación del asegurador.

En cuanto a las obligaciones del asegurado, dentro del contrato de seguro de crédito a las exportaciones, podemos citar las siguientes⁴⁰:

El pago de la prima constituye la principal obligación del asegurado. Se trata de una obligación en dinero, de carácter indivisible y cuyo incumplimiento producirá la rescisión del contrato por parte del asegurador.

Informar al asegurador, antes de formalizar el contrato de seguro de crédito a las exportaciones, de todas las circunstancias necesarias para determinar, de la manera más exacta posible, el crédito a asegurar y la extensión de los riesgos. Para el cumplimiento de esta obligación es indispensable la actuación de buena fe del asegurado.

En algunas legislaciones, las compañías aseguradoras imponen al asegurado la obligación de cumplir con los trámites, estipulaciones y reglamentaciones que rigen las importaciones en el país de destino.

Una vez suscrito el contrato, el asegurado tiene la obligación de comunicar e informar al asegurador las siguientes circunstancias:

- a) cambios que puedan producirse, sean aumentos o disminuciones, en relación con los riesgos cubiertos por el contrato de seguro;
- b) todas las circunstancias que llegase a conocer y que sean desfavorables para el pago de la exportación;
- c) todos los avances y progresos que acontezcan en relación con el funcionamiento de la operación, tales como el reporte de pagos parciales, reporte de envío de mercadería, entre otros.

37 CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 40
38 CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 28

39 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 29-31
40 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. P. 32

El asegurado está obligado a mantener el estado de riesgo existente al momento de suscribir el contrato de seguro de crédito de que se trate.

El asegurado tiene la obligación de asumir una parte del riesgo, que es lo que se conoce como coaseguro.

El asegurado está obligado a comunicar al asegurador la cesión de los derechos derivados del contrato, a favor de una tercera persona. En algunas legislaciones se requiere del consentimiento previo del asegurador para poder llevar a cabo tales cesiones.

El asegurado está obligado a cobrar los créditos que haya asegurado.

Por otro lado, el asegurado está obligado, hasta donde le sea posible, a aminorar las posibilidades de que ocurra el siniestro, adoptando las medidas que estime convenientes para proteger el crédito otorgado al importador o, al menos para intentar disminuir la eventuales pérdidas que se causarían como consecuencia de ese siniestro. En caso de no ser posible ninguna de las situaciones anteriores, el asegurado tiene el deber de comunicarle al asegurador la realización del siniestro.

Después de ocurrido el siniestro, el asegurado está obligado a permitir la subrogación, a favor del asegurador, de todos los derechos que le corresponden en virtud de la suscripción del contrato de compraventa internacional.

El Beneficiario

El beneficiario es aquella persona que recibe del asegurador la indemnización del daño que aquel sufra como consecuencia del siniestro, sea el propio asegurado o sea una tercera persona.⁴¹

Algunos autores argumentan que el pago de una indemnización a favor de una tercera persona distinta del asegurado constituye un enriquecimiento sin causa, pues esta tercera persona recibe n pago sin cumplir con ninguna contraprestación. Sin embargo, el pago de la indemnización a favor de esa tercera persona tiene su causa en la relación jurídica que existe entre el asegurado y el beneficiario, en virtud de la cual el asegurado estipuló en el contrato de seguro respectivo, que la indemnización deberá serle pagada al beneficiario.

FUNCIONAMIENTO DEL SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

Para efectos de brindarle al lector un mejor entendimiento de cómo opera en la práctica el seguro de crédito a las exportaciones, se procedió en el presente estudio a hacer entrevistas a comercializadores de este tipo de seguro⁴².

Como se ha explicado a lo largo del presente trabajo, el seguro de crédito a las exportaciones permite a los exportadores asegurar los riesgos derivados de sus ventas a crédito en el exterior.

En la práctica el interesado en contratar este tipo de seguro, debe presentar al ente asegurador toda la información relacionada con sus clientes, a fin de que el asegurador pueda hacer una evaluación del nivel de riesgo y, en consecuencia, establecer la prima que deba pagar el asegurado.

Generalmente, las empresas aseguradoras en su mayoría, contratan pólizas de tipo global, es decir, que amparan portafolios completos de exportaciones de una determinada empresa, los cuales pueden estar conformados por docenas o hasta miles de compradores.

Además con el desarrollo de esta modalidad de seguro, se ha alcanzado una flexibilidad del producto, que permite a las compañías aseguradores ofrecer un seguro a la medida del cliente, según sean sus necesidades y las características de sus exportaciones. Así por ejemplo, el seguro se ajustará dependiendo del tamaño de la empresa exportadora, de los países en los que opera y de las necesidades de cobertura de crédito que requiera.

Esto ha llevado a que las empresas aseguradoras se especialicen, no sólo en el servicio de seguro que prestan, sino en otras áreas relacionadas con el otorgamiento de este seguro, como puede ser la realización de análisis de clientes y distribución de riesgos, y el cobro de deudas, pues estas empresas, gracias a los informes presentados por sus clientes llegan a formar una base de datos gigantesca de información crediticia. Tal es el caso de COFACE, que además de los servicios de seguros ha desarrollado una gran variedad de nuevos servicios complementarios para sus clientes.

El seguro de crédito a las exportaciones es comercializado por una gran cantidad de

empresas aseguradoras, tales como Mapfre, Cesce y COFACE. Incluso, el Instituto Nacional de Seguros ofrece este producto cuya finalidad es, según se establece en el brochure del Seguro de Crédito a la Exportación del Instituto, “...garantizar al exportador la indemnización de un porcentaje de la pérdida que sufra como consecuencia de la falta de pago total o parcial del crédito otorgado a su comprador en el extranjero...”

Los riesgos cubiertos por el INS son únicamente los riesgos comerciales: Insolvencia del comprador extranjero y mora prolongada, estableciendo una serie de exclusiones a la protección del contrato, tales como la falta de pago derivada de incumplimiento de normas de calidad o desacuerdos en la interpretación del contrato o falta de pago por pérdida o deterioro de las mercaderías.

El INS contrata pólizas tanto de tipo global como individual y se establecen las siguientes condiciones básicas del seguro:

- En las condiciones particulares, se establece un porcentaje de participación en el riesgo del Instituto y uno del Exportador, por lo que la pérdida será cubierta por el Instituto hasta la proporción que participa en el riesgo.
- Se establece un límite de crédito para cada uno de los compradores, de forma tal que si el Exportador excede esos límites ese porcentaje en exceso no será cubierto por el Instituto.
- La vigencia del seguro se establece por un año para el caso de pólizas globales y para el seguro individual será el plazo del crédito objeto del seguro.
- La cobertura inicia a partir de que la mercadería ha sido despachada.

41 Cf. CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. Ob. Cit. Pp. 34-38
42 Entrevista a la señora Ileana Vargas Turner, Gerente Comercial de COFACE Servicios Costa Rica S.A. y entrevista realizada a la señorita Carolina Coto, encargada del seguro de crédito a las exportaciones del Instituto Nacional de Seguros.

• El exportador debe cubrir los gastos de la evaluación crediticia que realiza el Instituto de los compradores a asegurar.

CONCLUSIÓN

En el desarrollo del presente trabajo, pudimos apreciar como el Seguro de Crédito a las Exportaciones, ha sido un instrumento fundamental en el fomento de las exportaciones, pues ha permitido a las empresas exportadoras cubrirse de los numerosos riesgos de crédito que enfrentan en sus relaciones comerciales internacionales, así como facilita la financiación bancaria.

Ente los beneficios que se pueden derivar de la implementación de esta figura, podemos enunciar, a manera de ejemplo los siguientes:

i) el exportador obtiene una compensación de las pérdidas que pudiera sufrir como consecuencia de su negocio, ii) se logra, a su vez, una acción preventiva contra posibles pérdidas por la labor de investigación que realizan las compañías aseguradoras de las características de los compradores; iii) se facilita la obtención de financiación, pues los ingresos del exportador se encuentran en cierta medida asegurados.

Lo anterior, permite concluir que el seguro de crédito a las exportaciones, aún cuando los medios de pago en la actualidad se han modernizado, permite obtener una garantía complementaria para los exportadores contra los riesgos inherentes a su actividad, de modo que esta figura no ha caído en desuso, máxime que otros medios para asegurar los pagos, como las garantías bancarias, suelen tener costos elevados.

Ahora bien, en el desarrollo del presente trabajo, hemos podido constatar que la figura del seguro de crédito a la exportación, a pesar

de ser un seguro ampliamente utilizado a nivel internacional, en nuestro medio no se ha desarrollado completamente y resulta, hasta un tanto desconocido.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- GALLEGOS ROMERO, José Elías. El Seguro y el Crédito a la Exportación en los países de Europa Occidental. Instituto de Desarrollo Económico: Madrid, 1972

- GARRIDO Y COMAS, J.J. El Contrato de Seguro. Publicaciones y Ediciones Spes: Barcelona, España, 1954.

- GARRIGUEZ, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Tomo IV. Imprenta Aguirre, Madrid, 1976

- HERNÁNDEZ MUÑOZ, Lázaro. Los Riesgos y su Cobertura. FC Editorial: Madrid, España.

- SERRANO SPOERER, Lisandro. El Seguro de Crédito. Editorial Jurídica de Chile: Santiago, Chile, 1970.

- STIGLITZ, Rubén y STIGLITZ, Gabriel. Contrato de Seguro. Ediciones la Rocca: Buenos Aires, Argentina, 1988.

Tesis:

- CAÑAS COTO, Rafael Enrique y SCHARF TAITELBUM, Eric. El nuevo Orden Jurídico del Contrato de Seguro de Crédito a las Exportaciones el Caso de Costa Rica. San José, Tesis para optar por el grado de Licenciados en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1994.

- MAYNARD FERNÁNDEZ, Norman. El Siniestro Provocado en el Contrato de Seguro. Tesis para optar al grado de Licenciado en Derecho. Universidad de Costa Rica, 1993

Sitios de Internet:

- <http://www.monografias.com/trabajos17/contrato-seguro/contrato-seguro.shtml>

- <http://comex.infobaeprofesional.com/adjuntos/documentos/02/0000297.pdf>

- <http://www.primeraexportacion.com.ar/doc/capacit/docs/0020.php>

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo>

Leyes:

- Código Civil. Ley No. 3 de 1 de enero de 1888. 5ta Edición. San José, IJSA, 1998.

- Código de Comercio. Ley No. 3284 de 30 de abril de 1964. 12va. Edición. San José, IJSA, 2000.

- República de Costa Rica. Proyecto de Ley del Contrato de Seguro. Expediente 16304, San José, Costa Rica

- Reino de España. Ley del Contrato de Seguro. Ley 50 de 8 de octubre de 1980, España.

Otros:

- Entrevista a la señora Ileana Vargas Turner, Gerente Comercial de COFACE Servicios Costa Rica S.A.

- Entrevista realizada a la señorita Carolina Coto, encargada del seguro de crédito a las exportaciones del Instituto Nacional de Seguros

- Brochure del Instituto Nacional de Seguros sobre Seguro de Crédito a la Exportación