

ICC
Mexico



Pauta 112

Comercio, Inversión y
Financiamiento

| 2017 | |
|------|-----|
| | SAT |
| 1 | 2 |
| 8 | 9 |
| 5 | 16 |
| 2 | 23 |
| 9 | 30 |

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano
de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Pauta 112: Comercio, Inversión y Financiamiento

Boletín Informativo del Capítulo Mexicano
de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

ENERO 2025

Consejo Editorial

Presidente

Claus Von Wobeser

Vicepresidentes

Alberto Espinosa Desigaud

Federico Bernaldo de Quirós

Marlene Garayzar Gómez

Directora General

Yesica González Pérez

Directora de Comisiones y Grupos de Trabajo
Responsable de Pauta: Laura Altamirano López

Gerentes de Comisiones y Grupos de Trabajo

Bianca Palazuelos Bard

Luz María Morales Uribe

Gerente de Eventos

Abigail Blanco Rojano

Coordinador de Comunicación

Creador de Formato Electrónico: Miguel Iván Jorge Sánchez

ICC México Pauta Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C: Es una publicación de análisis educativo, social, comercial, financiero, económico e internacional, exclusivo para socios del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Las ideas expuestas por nuestros colaboradores no corresponden necesariamente al pensamiento de ICC México. Copyright 2001 Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio. Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este documento puede ser reproducida o traducida en ninguna forma o por cualquier medio -gráfico, electrónico o mecánico, incluidas las fotocopias, grabaciones en disco o cinta, u otro sistema de reproducción sin el permiso escrito de ICC México. Título de la publicación: «ICC México PAUTA Boletín Informativo del Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio A.C.» Editor Responsable: Lic. Rosa Laura Altamirano López Número de certificado de reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: 04-2022-011114105400-203 Especie: DIFUSIÓN VÍA RED DE CÓMPUTO. Género: Difusiones periódicas Domicilio de la publicación y del distribuidor: PRADO SUR 274 001 LOMAS DE CHAPULTEPEC MIGUEL HIDALGO CP: 11000 CIUDAD DE MÉXICO, MEXICO Teléfonos: (52) 5687 2203, 5687 2207, 5687 2321 5687 2507, 5687 2601. Título: ICC MEXICO PAUTA BOLETIN INFORMATIVO DEL CAPITULO MEXICANO DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO A.C.

Disclaimer: Las opiniones, contenido, creencias y puntos de vista expresados por los diversos autores de PAUTA, no reflejan necesariamente las opiniones, creencias y puntos de vista de ICC México o su equipo. Los autores son responsables del contenido, gramática y ortografía de cada uno de sus artículos.

Género: Difusiones Periódicas

Especie: Difusión vía red de computo

Índice

03. Índice

04. Conoce a nuestros autores

05. Carta del Presidente de ICC México

07. Conclusiones del Grupo de Asesores
Técnicos de la Comisión Mundial de Banca
Expresadas en los Diferentes “Briefings”
Emitidos hasta esta fecha

13. Compliance corporativo como arma
anticorrupción

23. Industria Automotriz China en México:
Perspectivas y Desafíos

32. Garantías Bancarias para Operaciones de
Trade Finance: ¿Son un mecanismo
alternativo para la seguridad financiera de
las obligaciones contractuales de trade
finance?

Conoce a nuestros autores



Miguel Ángel Bustamante Morales

Vicepresidente de la Comisión de Banca
ICC México



Raymundo Soberanis Cortez

Socio
Von Wobeser



Gastón Alberto Hinojosa García

Asociado
Von Wobeser



Alan Edwin López Téllez

Asesor de Comercio Exterior
BBVA México

Carta del Presidente de ICC México

Pauta 112: Comercio, Inversión y Financiamiento

Estimados socios:

El comercio, la inversión y el financiamiento son actividades estratégicas para las empresas y al mismo tiempo constituyen temas fundamentales para el trabajo que nos inspira cada día en ICC México: Que el comercio funcione para todos, en todas partes. Por ello en esta ocasión la edición de Pauta tiene el propósito de dotar a las empresas de información valiosa y herramientas útiles para sus operaciones comerciales, tanto locales como en el ámbito internacional.

Los especialistas y socios de ICC México han creado diversos instrumentos innovadores, como los que se exponen en el artículo “Garantías bancarias para operaciones de trade finance: ¿Son un mecanismo alternativo para la seguridad financiera de las obligaciones contractuales de trade finance?”, donde se ofrece una guía en el uso de esos instrumentos, que facilitan a las empresas opciones para financiar, monetizar, mitigar riesgos y liquidar flujos comerciales, por lo que son útiles para apoyar la circulación de mercancías y la prestación de servicios, tanto a nivel nacional como internacional. Se plantean escenarios en caso de incumplimiento en los que las partes pueden ejercer su derecho de garantía. Además, el lector encontrará una guía para diferenciar entre créditos documentarios y garantías bancarias en una transacción de trade finance.

En esa misma línea, en las “Conclusiones del grupo de asesores técnicos de la Comisión Mundial de Banca expresadas en los diferentes briefings emitidos”, el lector encontrará documentos formulados por los expertos de la Comisión Mundial de Banca de la ICC en torno a temas relacionados con créditos documentarios, conocidos como “cartas de crédito”, así como la correcta interpretación de las reglas aplicables y las prácticas bancarias internacionales estándar para esos instrumentos de pago. Ese documento constituye una guía para que los profesionales tengan elementos adicionales a lo establecido en el crédito documentario y las reglas, en su estructuración, emisión y pago, a fin de evitar disputas entre las partes intervinientes y dirimir posibles conflictos de interpretación precisando aspectos como “sin demora” (“without delay”), discrepancias en los créditos documentarios y otros temas de alta relevancia.

En esta edición se incluye una invitación a estudiar el Registro de Comercio de la ICC 2024, donde se explica que a pesar de los desafíos geopolíticos y económicos enfrentados en 2023, en todas las regiones y clases de activos se ha mantenido en niveles bajos el riesgo crediticio, lo que confirma la resiliencia del comercio mundial, puesto que se mantienen en niveles mínimos los incumplimientos de pago de obligaciones contractuales y se observan tendencias la recuperación en varias regiones; esa tendencia revela la importancia del financiamiento a los flujos comerciales, especialmente en épocas de incertidumbre. Los bancos deben evolucionar e introducir nuevas oportunidades de otorgamiento de créditos, manteniendo prácticas robustas de control de riesgos. El lector encontrará información detallada sobre las tendencias mundiales de financiamiento del comercio, centrándose en el riesgo relacionado con el crédito en los productos de financiación del comercio, el suministro y las exportaciones, incluido y exportación; garantías de cumplimiento y cartas de crédito stand-by y préstamos de exportación respaldados por agencias de crédito a la exportación y organismos multilaterales.

De igual manera, incluimos una invitación a estudiar los “Principios para el Comercio Sostenible: Tercera Fase” elaborados por ICC en colaboración con Boston Consulting Group, que ofrecen un marco para evaluar tanto la sostenibilidad ambiental de una transacción como su apoyo al desarrollo socioeconómicamente sostenible. La primera ola fue emitida en 2021, con el objetivo de ayudar a las empresas a cumplir el Acuerdo de París de limitar el aumento de la temperatura global a 1.5 °C por encima de los niveles preindustriales e impulsar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Carta del Presidente de ICC México

Pauta 112: Comercio, Inversión y Financiamiento

El comercio mundial contribuye con casi la tercera parte de las emisiones totales de carbono, por tanto, es imperativo su transformación en un motor para la implementación del Acuerdo de París y para el desarrollo sostenible y se convierta en un facilitador de prácticas sostenibles en los niveles internacional, sectorial y empresarial. En la Fase 3 se integran umbrales y evaluaciones dentro de la financiación del comercio para garantizar la alineación con los marcos establecidos, con el fin de contribuir a la sostenibilidad global.

En el artículo “Compliance corporativo como arma anticorrupción” se abordan algunos riesgos para el comercio internacional, tales como diversas leyes que pueden ser aplicadas extraterritorialmente y, con ello, fincar responsabilidad a empresas mexicanas, entre éstas la Foreign Corrupt Practices Act de Estados Unidos y la UK Bribery Act de Reino Unido. Se explica que México se mantiene rezagado en el combate a la corrupción, situándose en el lugar 126 de 180 países evaluados recientemente por Transparencia Internacional, así como en otros indicadores como los de la OCDE y el G-20. El Sistema Nacional Anticorrupción no ha aportado los resultados deseados, por ello una correcta difusión en materia de compliance corporativo entre las empresas mexicanas tendría como efecto un avance significativo, que se traduciría en el fortalecimiento de la cultura de integridad en el ámbito corporativo; así como la mitigación de riesgos por responsabilidad civil, administrativa e incluso penal, en relación con leyes de naturaleza extraterritorial aplicables en las empresas.

Un tema de gran relevancia para el comercio internacional que presentamos en esta edición es el cambio en la industria automotriz global, con la irrupción de China como un gran competidor, con una empresa de ese país posicionada dentro de los 6 grupos más grandes a nivel mundial. En ese contexto, en el artículo “Industria Automotriz China en México: Perspectivas y Desafíos” se explica el proceso por el que ese país participa cada vez más en la oferta de vehículos en México, posicionándose en la fabricación de automóviles eléctricos e híbridos; en 2023 fue considerado como uno de los cuatro principales países con mayor Inversión Extranjera Directa en el país. Es necesario mantener el enfoque en las empresas chinas, que buscan tener una mejor posición en el mercado mexicano, lo que tendría un impacto en el T-MEC.

Estamos seguros de que los análisis y materiales entregados en esta edición serán de gran interés y valor para nuestros socios, ante los posibles cambios que se perfilan para el comercio internacional dadas las intenciones de instrumentar políticas proteccionistas en Estados Unidos, con el consiguiente riesgo para las relaciones comerciales en Norteamérica y en otras regiones. En el nuevo entorno, el comercio, la inversión y el financiamiento jugarán un rol significativo para seguir impulsando el desarrollo y consolidar la recuperación de la economía global.

Un abrazo afectuoso

Claus von Wobeser



Conclusiones del Grupo de Asesores Técnicos de la Comisión Mundial de Banca Expresadas en los Diferentes “Briefings” Emitidos hasta esta fecha

¿Qué son los briefings?

Son documentos educativos emitidos por el grupo de asesores técnicos de la Comisión Mundial de Banca de la ICC sobre diferentes temas relacionados con los créditos documentarios. Los asesores técnicos son un grupo de expertos en créditos documentarios, designados por los comités nacionales en todo el mundo, que analizan, discuten y llegan a conclusiones de manera colegiada sobre diversos temas concernientes a la operatividad de los créditos documentarios (mejor conocidos como “cartas de crédito”) así como a la correcta interpretación de las reglas aplicables a éste instrumento de pago, es decir, a las UCP 600 y las prácticas bancarias internacionales estándar para dicho medio de pago, es decir, las ISBP 821.



Miguel Ángel Bustamante Morales
Vicepresidente de la Comisión de Banca
ICC México

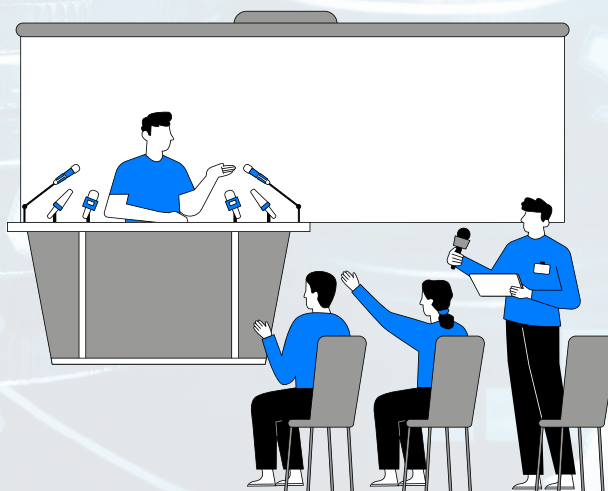
¿Qué relevancia tienen estos briefings?

Su importancia estriba en que aportan guía para que los profesionales tengan elementos adicionales a lo establecido en el crédito documentario y las reglas, en su estructuración, emisión y pago, a fin de evitar disputas entre las partes intervinientes y dirimir posibles conflictos de interpretación.

A continuación, una sinopsis de las conclusiones de los “briefings” emitidos hasta esta fecha.

Condiciones no documentarias en un crédito

Toda condición que se incluya en la emisión de un crédito documentario debe ser documentaria, es decir, debe estar ligada a un documento, de lo contrario, no será considerada.



El término “sin demora” (“without delay”) en las reglas UCP 600

“Without delay” es un término reconocido dentro de las UCP 600, pero es deliberadamente no definido debido a que hay varias opiniones, y la interpretación precisa dependerá de las circunstancias en cada caso. La incorporación de un lapso específico de tiempo deberá también indicar una consecuencia (es decir, una sanción) si se falla en su cumplimiento, para que entonces tenga un efecto.

Queda claro entonces que el término without delay, no significa acción inmediata, o que esa acción será completada en el acto ni tampoco implica un grado de urgencia o atención.

Bajo la práctica bancaria internacional estándar, without delay, significa que la parte más involucrada completará la acción “tan pronto como sea posible”.

“Las discrepancias” en los créditos documentarios

Cada banco tiene el deber de educar a su propio equipo de expertos en créditos documentarios. Adicionalmente y para evitar costos innecesarios, es conveniente que cada banco proporcione capacitación a sus clientes, toda vez que, cuando el beneficiario ha experimentado discrepancias en sus presentaciones, y recibe una explicación amplia y detallada de cuáles fueron las causas y qué es lo que debe hacer para evitarlas y no volver a cometerlas en sus futuras presentaciones, se habrá dado un gran paso educativo.

Hay varias tareas simples que pueden ayudar a reducir discrepancias:

1. Implementar borradores de créditos documentarios por parte de los bancos emisores, tanto para la emisión como para la modificación de créditos.
2. Poner atención a los detalles y requerimientos, y reflexionar si realmente estos generarán beneficios a todas las partes involucradas.
3. Evitar la incorporación de condiciones no documentarias dentro del crédito que normalmente llevan a una falta de claridad y por tanto a disputas.
4. Revisión completa del crédito documentario por parte del banco confirmador antes de confirmarlo al beneficiario, para identificar riesgos y áreas de posible conflicto.
5. El ordenante y el beneficiario deben considerar cuidadosamente los documentos requeridos para presentación, por quién deben ser emitidos, sus datos y el momento (fechas) en que deben ser presentados.
6. El beneficiario debe definir si tiene suficiente tiempo para manufacturar, producir y tener lista las mercancías, para empacarlas y embarcarlas dentro de la fecha límite de embarque y para presentar los documentos al banco nominado, al banco confirmador, o al banco emisor, dentro de la fecha límite de presentación y la fecha de vencimiento del crédito, debiendo contemplar un tiempo adicional para modificar o reemplazar documentos en caso de que se detecten discrepancias en alguno de ellos.
7. Solicitar cualquier modificación en tiempo y forma.
8. Evitar, al máximo posible, créditos documentarios que excluyen ciertos artículos y sub artículos de las UCP 600.

Una atención especial merecerá la distribución y guía de las reglas UCP 600, de las ISBP 745 (hoy versión 821) y de las opiniones de la ICC. Talleres y seminarios deberían ser considerados, y de preferencia que estos sean realizados por la ICC o por miembros individuales de la comisión de banca.

Documentos de embarque extraviados -perdidos- en su tránsito entre el banco nominado que ha determinado una presentación conforme y el banco confirmador o emisor

El párrafo dos del artículo 35 de las reglas UCP 600, indica que el banco emisor permanece responsable de honrar y el banco confirmador de honrar o negociar cuando un banco nominado ha examinado los documentos y ha determinado que están conformes (sin importar si ese banco nominado ha o no honrado o negociado), no obstante que los documentos se hayan perdido en su tránsito entre el banco nominado y el banco emisor o entre el banco confirmador y el emisor.

Lo anterior no aplica cuando la presentación no es conforme o no fue examinada por el banco nominado.

La relevancia de lo que establece el artículo 35, párrafo dos, es que el banco emisor o el banco confirmador no podrán negarse a cumplir con el compromiso de pago irrevocable y en firme que tienen ante el beneficiario, o ante el banco que ha actuado bajo su nominación para honrar o negociar, cuando el banco nominado ha examinado los documentos presentados por el beneficiario y ha determinado que la presentación está conforme con los términos y condiciones del crédito, con las reglas UCP 600 y con las prácticas bancarias internacionales estándar.

Por tanto, el banco confirmador (si lo hubiera) y el banco emisor están comprometidos a honrar, sin importar si los documentos se extraviaron o perdieron en su tránsito entre bancos.

Derivado de lo anterior, según lo previsto en el párrafo dos del artículo 35, para revisar y determinar que la presentación es conforme, el banco emisor deberá solicitar al banco nominado copias de los documentos requeridos en el crédito.



Antecedentes de esta situación se pueden encontrar en la opinión R429 (TA495), respecto a un crédito documentario emitido bajo las UCP 500, en donde se determinó lo siguiente:

“If the bank which sends conforming documents to the issuing bank is a nominated bank, then the issuing bank is liable to pay if documents are lost in transit.”

En éste mismo documento se determinó que la obligación de pago estaba sujeta a que los documentos hubieran sido enviados en la forma requerida en el crédito, por ejemplo, que el crédito haya indicado como forma de envío al “correo registrado”, y no por otros medios, como, por ejemplo, vía servicio de mensajería, obligación que debe ser observada y cumplimentada por el banco presentador en la cual no tiene nada que ver el beneficiario.

Hay otra opinión emitida por la ICC: R651 (TA639rev), la que también hace referencia a la opinión R548 (TA566rev), en la que se concluyó lo siguiente:

“An issuing bank would be obligated to honour any compliant presentation that had been lost in transit”

En esta opinión se agregó algo muy relevante, que la presentación podría ser recreada con copias de todos los documentos que fueron originalmente presentados por el beneficiario, porque, además, es práctica usual que los bancos conserven un juego de copias para sus archivos. En cuyo caso, el tiempo para el examen de los documentos iniciaría al momento de recibir las copias por parte del banco confirmador o del emisor.

Por tanto, a fin de dar cumplimiento con las UCP 600, y bajo las circunstancias detalladas anteriormente, las copias de los documentos serán examinadas como si hubieran sido presentadas en la forma requerida en el crédito documentario, por ejemplo: 1 original y 2 copias de la factura comercial, y cualquier firma será tratada con base en lo previsto en el artículo 3 de UCP 600.

Los riesgos al modificar o excluir uno o más artículos de las UCP 600

Es fundamental que los bancos, los solicitantes y los beneficiarios entiendan lo siguiente; ¿qué sugiere el tipo de modificación o exclusión solicitada por el ordenante del crédito?, y, lo que es más importante; ¿por qué hay que hacerla? Esta última interrogante plantea las siguientes consideraciones:

1. ¿Acaso la norma que se pretende modificar o excluir es totalmente contraria para la estructura del crédito documentario que se está por emitir? O, ¿es simplemente un malentendido o una falta de conocimiento sobre cómo se aplica esa regla y cómo se implementa en la práctica?

2. Los profesionales deben visualizar el impacto que podría haber sobre el crédito documentario en su conjunto (y no sólo en el término o condición que se verá afectado por una modificación o exclusión), poniendo especial atención a cómo puede afectar la posterior emisión de uno o más de los documentos requeridos y/o la forma en que se hará su presentación. Las reglas UCP no se pueden leer de forma aislada, y, por tanto, cambiar una regla puede afectar a otra(s) regla(s), sin que, probablemente esa sea la intención, pero que de no calibrarse debidamente, sin duda impactará y traerá consecuencias a la presentación de documentos.

3. Cuando se indica una exclusión, saltan dos preguntas que dejo a la reflexión de los profesionales: ¿se genera un vacío que deberá llenarse por un nuevo término o condición? Y, si así fuera: ¿qué redacción deberá insertarse en el crédito documentario para proporcionar claridad y la correcta comprensión para el banco avisador, para el banco confirmador, si lo hay, o para el banco designado, si lo hubiera, y por supuesto, para el beneficiario?

4. Toda vez que el idioma inglés no es el idioma natural de muchos países, y cuando se está en el papel de banco emisor, surge esta interrogante: ¿está seguro de poder describir -traducir- adecuadamente cualquier término o condición que efectivamente creará una nueva regla, teniendo en cuenta que cualquier ambigüedad pondrá en riesgo a su cliente, el solicitante? (ISBP 821, párrafo v, de las consideraciones preliminares).

Esencialmente, el mensaje, que también se transmite en la Opinión TA704rev, es que los bancos deben mantener las exclusiones sólo si fueran necesarias y al mínimo, reconociendo que, a menudo, no es tan simple como declarar o indicar en el crédito documentario que el artículo X o el inciso Y es eliminado o no se aplica. Muy a menudo existe la necesidad de un nuevo término o condición para ser insertada expresamente en el crédito documentario para cubrir el vacío que deja la exclusión. Por tanto, se hace el exhorto a los profesionales a que piensen detenidamente antes de excluir un artículo.

La doctrina del “estricto cumplimiento”

La cuestión del "estricto cumplimiento" ha surgido continuamente con respecto al examen de los documentos presentados en el marco de los créditos documentarios y del cual se han generado varios debates. Esto también se ha reflejado en los desafiantes debates que subyacen a numerosas Opiniones Oficiales de la ICC.

Por ello, el 24 de mayo de 2016 se publicó un documento sobre el “estricto cumplimiento”, y la conclusión del documento es de especial interés cuando plantea la pregunta “¿existe un enfoque definido?”

No podemos encontrar la respuesta en UCP; como señaló en su momento el profesor James Byrne, citando que las UCP nunca han incluido una definición de este término; se trata de un principio jurídico derivado del Derecho Contractual que los tribunales han aplicado a los créditos documentarios. El hecho de que las UCP guarden silencio significa que la interpretación se ha dejado en manos de los tribunales.



Entonces, ¿debemos concentrarnos en el cumplimiento estricto o en el cumplimiento sustancial? ¿O conviene adoptar la vía “intermedia”? En concreto, se concluyó que “es imposible generalizar y cada caso debe considerarse en función de los hechos presentados y dependiendo del contexto”.

Asimismo, y en relación al citado tema, en la introducción de las UCP 600 se afirmaba que, durante el proceso de revisión, se tuvo en cuenta el exhaustivo trabajo realizado en la creación de la Práctica Bancaria Internacional Estándar para el examen de documentos en créditos documentarios (ISBP), en ese tiempo la Publicación 645 de la ICC (después la 745 y hoy en día la 821). Esta publicación se ha convertido en un complemento necesario de las UCP para determinar la conformidad y cumplimiento de los documentos con las condiciones de las cartas de crédito.

Las ISBP, en particular la última versión, ISBP 821, ha tenido un impacto significativo en la disminución de la exactitud de la doctrina del estricto cumplimiento. De hecho, cabe preguntarse si el “estricto cumplimiento” ha dejado de existir, aunque, a mi entender, nunca ha existido realmente. Un examen de la sección de Principios Generales de las ISBP 821, pone de relieve numerosos aspectos del proceso de examen de documentos que reducen la necesidad de una aplicación literal.

Obviamente, siguen existiendo ciertas situaciones que no se ajustan fácilmente a las normas establecidas por la ICC. La opinión de la ICC, número TA832, ejemplificaba gráficamente la diferencia de opinión que todavía puede existir entre los profesionales. Sin embargo, este tipo de dictámenes pueden utilizarse como indicadores de la práctica bancaria internacional normalizada para futuras ediciones de las ISBP.

En conclusión, no se vio ningún mérito en intentar una definición de este tema polifacético. La evolución en el pasado ha demostrado que, con el paso del tiempo, serán los usos y costumbres los que aporten la claridad necesaria. Y una vez que estos usos y prácticas se hayan generalizado, formarán parte de una futura revisión de las ISBP.

Títulos de la factura comercial en un crédito documentario

Los términos; “factura comercial” y “factura” son intercambiables, es decir, uno u otro son aceptables, aún a pesar de que el crédito documentario exija la presentación de una “factura comercial” y se presente en su lugar un documento denominado “Factura”.

Lo esencial no es el título del documento, sino que éste cumpla con la función y/o propósito que tiene, así sancionado en las prácticas bancarias internacionales estándar, A39, de las ISBP 821.

Manejo de los certificados requeridos en un crédito documentario

Es común ver que en los créditos documentarios se soliciten certificados tales como el de origen, calidad, cantidad, peso, inspección, sanitario, fitosanitario, y otros más, pero el punto central es: ¿cómo o con base en qué lineamientos los bancos deben revisar esos certificados y determinar si cumplen o no con los términos y condiciones del crédito, con las UCP y con las prácticas bancarias internacionales estándar?

En la nueva versión de las prácticas bancarias internacionales estándar, las ISBP 821, prácticas que, como todos sabemos, son complemento de las reglas y usos y prácticas para créditos documentarios, las UCP 600, y que aplican automáticamente en todo crédito documentario, están redactadas las prácticas bancarias internacionales estándar para los diferentes certificados que se utilizan en los créditos documentarios.

Así tenemos los siguientes párrafos:

- L1 al L8 aplicable a los certificados de origen;
- P1 a P4 para el certificado emitido por el beneficiario, usualmente para dar testimonio que ha enviado directamente al ordenante determinado número de originales y/o copias de los documentos requeridos;
- Q1 a Q11, para los certificados de análisis, inspección, sanitario, fitosanitario, cantidad, calidad y otros certificados bajo el título genérico de “Certificados”.

Estos son los lineamientos que deben seguir los bancos para determinar si los certificados requeridos bajo un crédito documentario están o no conformes.

Presentación directa de documentos al banco emisor por el beneficiario

La obligación y el compromiso del banco emisor sigue siendo la misma, ya sea que los documentos se presenten a través de un banco designado como si se presentan directamente al banco emisor. En ambos casos, el banco emisor debe cumplir con su compromiso irrevocable de honrar, siempre que se hayan presentado los documentos estipulados y que éstos constituyan una presentación conforme. En apego a las buenas prácticas bancarias, se recomienda que, en caso de que el crédito establezca que el crédito es disponible con un banco designado y los documentos se presenten directamente al banco emisor, el banco emisor se ponga en contacto, oportunamente, con el banco designado y le informe de dicha presentación.

Aceptación o rechazo de una modificación por parte del beneficiario

No obstante que, el beneficiario debería notificar su aceptación o rechazo de una modificación, no está obligado a hacerlo inmediatamente, ni en un plazo específico, aún y cuando en la notificación de la modificación se le imponga esa condición (ver artículo 10, inciso f). Por tanto, el beneficiario puede aplazar su decisión hasta el momento de la presentación de los documentos, o incluso más tarde. Y hasta podría suceder que el beneficiario decidiera no notificar específicamente la aceptación o el rechazo en ningún momento.

Derivado de lo anterior, se sugiere al banco emisor que, a pesar de que ha emitido una modificación, y que un banco confirmador ha confirmado la o las modificaciones al crédito, no cambien sus registros (en especial los contables y los de riesgo) sino hasta que el beneficiario haya manifestado expresamente, o a través de sus presentaciones, que ha aceptado o rechazado la o las modificaciones.

Definición de “Trade Finance” en comercio exterior

La Comisión de Banca de ICC ha emitido la siguiente definición de “trade finance” o “financiamiento al comercio”:

“El financiamiento al comercio es un servicio financiero que facilita la economía real, permitiendo a las empresas financiar, monetizar, mitigar el riesgo y liquidar los flujos comerciales, apoyando así la circulación de mercancías y/o la prestación de servicios independientemente de su vencimiento, tanto a escala internacional como nacional”.

Estas conclusiones son solo para fines educativos y no normativas.



Compliance corporativo como arma anticorrupción



Resumen ejecutivo

1. México tiene áreas de oportunidad en materia anticorrupción;
2. Existen normas nacionales y extranjeras de aplicación extraterritorial que pueden imputar responsabilidad a empresas mexicanas por la comisión de hechos de corrupción;
3. No obstante, las empresas en México no están obligadas a contar con un programa de compliance; tampoco existen incentivos suficientes para ello.
4. El fortalecimiento del compliance corporativo en México podría traducirse en una mejora en materia anticorrupción en México.

I. Introducción.

En enero del 2024, Transparencia Mexicana publicó el Índice de Percepción de la Corrupción del 2023 (“Índice”). En el Índice, México obtuvo por cuarto año consecutivo una calificación de 31 puntos en una escala de 0 a 100 (donde 100 sería la mejor calificación posible). Esta calificación implica lo siguiente: (1) México está en el lugar 126 de 180 países evaluados por Transparencia Internacional; (2) México está en el último lugar de los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”); y (3) México está en el penúltimo lugar de los países que integran el G20, solo por encima de Rusia. Esto refleja que México tiene áreas de oportunidad en materia anticorrupción.

En el contexto de la lucha continua contra la corrupción a nivel mundial, ha surgido el concepto de “ciudadanización” en este combate. Este enfoque otorga al sector privado un papel activo y fundamental en la promoción de prácticas anticorrupción. Una de las manifestaciones más destacadas de este concepto es el cumplimiento normativo corporativo o compliance corporativo.



Raymundo Soberanis Cortez

Socio
Von Wobeser



Gastón Alberto Hinojosa García

Asociado
Von Wobeser

El compliance corporativo se refiere a un conjunto de políticas, medidas, procedimientos y buenas prácticas adoptados al interior de una empresa con el fin de (i) identificar y clasificar sus riesgos operativos y legales –destacando los riesgos relacionados con corrupción–; y (ii) establecer mecanismos internos de prevención, gestión, control y reacción frente a dichos riesgos.

En pocas palabras, el compliance corporativo constituye una herramienta clave en la prevención y en el combate a la corrupción. Las empresas, en el ejercicio de su objeto social, deben, además de otras: prevenir, mitigar, identificar, reaccionar y sancionar cualquier incumplimiento de normas internas o externas que pueda dar lugar a hechos de corrupción por parte de sus colaboradores; y, según las circunstancias del caso, colaborar con las autoridades competentes.

Así, fomentar la adopción de programas de compliance corporativo en las empresas de determinado país puede incidir favorablemente en sus índices de corrupción e impunidad y en el fortalecimiento de la cultura de integridad corporativa. Los hechos de corrupción se conocerían de primera mano, sin necesidad de invertir recursos adicionales para autoridades investigadoras.



Lamentablemente, el desarrollo del compliance corporativo en México es incipiente. Muchas empresas no cuentan con un programa de compliance implementado y la legislación mexicana no prevé obligación alguna ni incentivos suficientes para su adopción.

Por lo anterior, en el presente artículo desarrollamos y analizamos lo siguiente: (i) el panorama general de la corrupción en México; (ii) la legislación mexicana relevante en materia anticorrupción; (iii) legislación extranjera de aplicación extraterritorial, que constituye un fuerte incentivo para adoptar programas de compliance; y (iv) la idoneidad de fortalecer e impulsar el compliance corporativo en México.

II. Datos sobre la corrupción en México

En este capítulo los autores exponen, a través de datos de diversas fuentes, el panorama general de la corrupción en México, destacando (i) cifras de corrupción e impunidad; (ii) el presunto costo de la corrupción en México; (iii) hechos que pueden propiciar un ambiente de impunidad en México; y (iv) áreas de oportunidad en el régimen anticorrupción mexicano identificadas por organismos especializados en anticorrupción.

1 Cifras de corrupción e impunidad en México

Como se adelantó en la introducción de este artículo, según el Índice, México se encuentra, a nivel mundial y por varios años consecutivos, en los últimos lugares en materia anticorrupción: (i) lugar 126 de 180 países evaluados por Transparencia Internacional; (ii) último lugar de los países que integran la OCDE; y (iii) último lugar, junto con Rusia, de los países que integran el G20.

En materia de impunidad, el infractor de la norma tiene bajas probabilidades de ser sancionado en México, entre otras razones porque la ciudadanía no denuncia los ilícitos.

2. Costo de la corrupción en México

El costo que tiene la corrupción en México es considerable. Según estimaciones del Banco Mundial, de la Organización de Estados Americanos y del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (“CEESP”) el costo de la corrupción en México se encuentra entre el 9% y 10% del Producto Interno Bruto, cinco veces más que a nivel mundial.

Por otro lado, según el CEESP, las empresas destinan el 10% de sus ingresos en sobornos para poder operar. Respecto a personas físicas, en 2019 el Instituto Nacional de Estadística y Geografía identificó que la sociedad mexicana pagó 12,769 millones de pesos por hechos de corrupción (64% más que en 2017); es decir, un promedio de 4 mil pesos por víctima (más que el salario mínimo mensual del 2019 que ascendía a 3,123 pesos).

Esta situación incide directamente en el malestar general de la ciudadanía, ya que constituye un impuesto regresivo tanto para las empresas como para las personas físicas.

3. Hechos que favorecen un ambiente de impunidad en México

Algunos hechos que pueden contribuir a que existan altos niveles de impunidad en México son los siguientes:

(i) Asignación de un alto número de expedientes a las autoridades encargadas de la administración de justicia: (a) México cuenta en promedio con 2.1 jueces por cada 100,000 habitantes, siendo la media global de 17.8 jueces por cada 100,000 habitantes; y (b) el tiempo promedio para denunciar un delito en México es de 141.72 minutos.

(ii) Asignación de pocos recursos a las autoridades investigadoras: México destina menos del 0.5% del producto interno bruto y menos del 5% del presupuesto total a seguridad pública (Estados Unidos destina más del 2.5% y más del 10%, respectivamente).

(iii) Ausencia de confianza en instituciones públicas: (a) solo el 10.3% de las personas dice confiar en los ministerios públicos y procuradurías estatales; (b) solo el 4% de las personas estima que se respeta mucho la ley en México; (c) el nivel de percepción de corrupción en los jueces es del 70.1%; y (d) 59 de cada 100 personas adultas que tuvieron contacto con instituciones de seguridad pública y de procuración de justicia fueron víctimas de hechos de corrupción.

Con base en estos datos, adoptar mecanismos por virtud de los cuales se involucre a la ciudadanía en el combate a la corrupción, sin necesidad de erogar recursos adicionales, puede ser idóneo. Esto se puede lograr a través del fortalecimiento del compliance corporativo en México.

4. Áreas de oportunidad identificadas por Transparencia Internacional

Transparencia Internacional, organización líder de la sociedad civil dedicada a la lucha contra la corrupción en todo el mundo, publica anualmente el Índice. El Índice constituye el principal barómetro internacional de la corrupción en el sector público, ya que registra la opinión de analistas y expertos de diversos países sobre la situación que guarda la corrupción en cada uno de los países evaluados, ofreciendo una panorámica comparada de la corrupción en 180 países y territorios.

En el presente apartado se desarrollan, de manera resumida, las recomendaciones en materia anticorrupción que este organismo especializado ha formulado a México en los últimos 5 años. El objetivo de este análisis es proporcionar al lector un punto de partida a través del cual se explicará como el compliance corporativo puede fortalecer el combate a la corrupción en México.

1.2019

Puntuación en el Índice: 29/100.

Comentarios de Transparencia Internacional: La puntuación colocó a México en el último lugar entre los miembros de la OCDE; y casi al final de la tabla de los miembros del G20 (sólo un punto arriba de Rusia). En este año ocurrió lo siguiente: (i) alternancia en el Gobierno Federal que asumió un compromiso público contra la corrupción; (ii) incorporación de la Unidad de Inteligencia Financiera al régimen anticorrupción; y (iii) entrada en operación de la nueva Fiscalía General de la República con autonomía constitucional.

Recomendaciones a México: (i) consolidar su Sistema Anticorrupción, particularmente a nivel estatal y en los tres poderes; (ii) asegurar el cumplimiento cabal de la publicidad de las declaraciones patrimoniales y de intereses para todos los servidores públicos, especialmente en áreas de riesgo y alto nivel; y (iii) asegurar una Fiscalía General de la República autónoma e independiente, con controles democráticos efectivos para evitar su uso selectivo o político.

b. 2020

Puntuación en el Índice: 31/100.

Comentarios de Transparencia Internacional: No obstante que mejoró en el Índice, México continuó siendo el peor país evaluado entre los integrantes de la OCDE. Este reporte analiza el fenómeno de la corrupción derivado del Covid-19.

Recomendaciones a México: (i) fortalecer las instituciones del Sistema Nacional Anticorrupción; (ii) fiscalizar el gasto público en tiempo real por conducto de la Auditoría Superior de la Federación, con particular énfasis en el gasto en salud y los programas sociales y de reactivación económica; (iii) asegurar el principio de máxima publicidad en las acciones de salud pública, educación y reactivación económica vinculadas con los efectos de la emergencia sanitaria, por conducto del Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales; y (iv) dar resultados concretos: sentencias a redes de corrupción, recuperación de activos desviados en grandes casos de corrupción y asegurar la reparación de daño a las víctimas para delitos vinculados con actos de corrupción.



c. 2021

Puntuación en el Índice: 31/100.

Comentarios de Transparencia Internacional: México continuó siendo el país peor evaluado de los que integran la OCDE. México ocupó la posición 18 de 19 países evaluados del G20 (por encima de Rusia, la Unión Europea no es evaluada en bloque).

Recomendaciones a México: (i) dictar y ejecutar efectivamente las sanciones impuestas por hechos de corrupción; (ii) recuperar y reintegrar al patrimonio nacional los activos desviados por hechos de corrupción; (iii) evaluar individualmente a los integrantes del Sistema Nacional Anticorrupción con un enfoque de resultados; y (iv) utilizar a la sociedad civil para enfrentar a las redes de corrupción que se mantienen vivas, operantes, y en muchos casos vinculadas a redes criminales.

d. 2022

Puntuación en el Índice: 31/100.

Comentarios de Transparencia Internacional: México continuó siendo el país peor evaluado entre los que integran la OCDE y es el segundo peor evaluado en el G20. Pese a que la sociedad mexicana identificó a la corrupción como uno de los principales obstáculos para el desarrollo social y la reducción de las desigualdades, los grandes casos de corrupción no fueron sancionados ni los activos desviados recuperados.

Recomendaciones a México: (i) sancionar los grandes casos de corrupción; (ii) recuperar los activos desviados; (iii) proteger a denunciantes y alertadores de corrupción (para así incentivar la denuncia de hechos de corrupción); y (iv) reparar el daño a las víctimas.

e. 2023

Puntuación en el Índice: 31/100.

Comentarios de Transparencia Internacional: Desde 2020, México no ha tenido cambios en su puntaje ni en su posición en el Índice. Se destaca una ausencia de sanciones.

Recomendaciones a México: (i) recuperar los activos desviados; (ii) garantizar que quienes investigan la corrupción no sean objeto de represalias; y (iii) proteger a denunciantes y alertadores de corrupción.

De lo formulado por Transparencia Internacional, rescatamos lo siguiente: (i) México debe mejorar en el rubro de imposición de sanciones y recuperación de activos; y (ii) es importante fomentar la participación ciudadana en el combate a la corrupción. Este segundo punto puede lograrse a través del fortalecimiento del compliance corporativo en México, explicaremos esto con mayor detalle más adelante.

III. Legislación mexicana relevante

En el presente apartado analizamos la legislación mexicana relevante para el presente análisis.

México actualmente cuenta con un Sistema Nacional Anticorrupción derivado de una reforma a la Constitución en el 2015 y de la emisión de diversas leyes secundarias. El Sistema Nacional Anticorrupción implica, además de otras, la coordinación entre las autoridades de todos los órdenes de gobierno competentes en la prevención, detección y sanción de responsabilidades administrativas y hechos de corrupción, así como en la fiscalización y control de recursos públicos.

Las normas que integran el régimen anticorrupción mexicano no obligan a las empresas a contar con un programa de compliance; sin embargo, el contar con dicho programa se traduce en una reducción de sanciones. Esto lo establecen las siguientes leyes: (i) Ley General de Responsabilidades Administrativas, (ii) Código Penal Federal y (iii) Código Nacional de Procedimientos Penales.

Conforme a dicha legislación, la Secretaría de la Función Pública emitió unos lineamientos para que las empresas que cuentan con un programa de compliance puedan obtener un registro en un padrón establecido para tal efecto ("Registro") y un distintivo de integridad empresarial ("Distintivo").

A continuación, desarrollamos los cuerpos normativos arriba señalados:

1. Ley General de Responsabilidades Administrativas ("LGRA")

Las empresas pueden ser sancionadas administrativamente si existen hechos vinculados con faltas administrativas graves que fueron realizados por personas físicas que actuaron en nombre o representación de la empresa en cuestión y estas pretendan obtener, mediante tales conductas, beneficios para dicha empresa.

Las sanciones que pueden aplicarse a una empresa por la comisión de hechos vinculados a faltas administrativas graves son las siguientes: (i) sanción económica; (ii) inhabilitación temporal para participar en adquisiciones, arrendamientos, servicios u obras públicas; (iii) suspensión de actividades; (iv) disolución de la sociedad respectiva; y (v) indemnización por los daños y perjuicios ocasionados a la Hacienda Pública Federal, local o municipal, o al patrimonio de los entes públicos.

La LGRA establece que, para la determinación de la responsabilidad de las personas morales, se valorará si cuentan con una política de integridad ("Política de Integridad") (que para efectos del presente artículo equivale a un programa de compliance corporativo). La LGRA considera como Política de Integridad aquella que cuenta con, al menos, los siguientes elementos:

- (i) Un manual de organización y procedimientos que sea claro y completo. Esto implica la delimitación de funciones y responsabilidades de cada una de las áreas de la empresa, especificando claramente las distintas cadenas de mando y de liderazgo en toda la estructura.
- (ii) Un código de conducta debidamente publicado y socializado entre todos los miembros de la empresa, que cuente con sistemas y mecanismos de aplicación real.



(iii) Sistemas adecuados y eficaces de control, vigilancia y auditoría, que examinen de manera constante y periódica el cumplimiento de los estándares de integridad en toda la organización.

(iv) Sistemas adecuados de denuncia, tanto al interior de la empresa como hacia las autoridades competentes; así como procesos disciplinarios y consecuencias concretas respecto de quienes actúan de forma contraria a las normas internas o a la legislación mexicana.

(v) Sistemas y procesos adecuados de entrenamiento y capacitación respecto de las medidas de integridad.

(vi) Políticas de recursos humanos tendientes a evitar la incorporación de personas que pueden generar un riesgo a la integridad de la empresa. Estas políticas en ningún caso autorizan la discriminación de persona alguna motivada por origen étnico o nacional, el género, la edad, las discapacidades, la condición social, las condiciones de salud, la religión, las opiniones, las preferencias sexuales, el estado civil o cualquier otra que atente contra la dignidad humana y tenga por objeto anular o menoscabar los derechos y libertades de las personas.

(vii) Mecanismos que aseguren en todo momento la transparencia y publicidad de los intereses.

En suma, la LGRA establece la posibilidad de que a las empresas se les imponga una sanción menor por la comisión de actos vinculados a faltas administrativas graves (hechos de corrupción en sentido amplio) si estas cuentan con un programa de compliance implementado.



2. Código Penal Federal (“CPF”)

El CPF establece la posibilidad de que las empresas sean sujetas a responsabilidad penal si un miembro o representante de esta comete un delito con los medios que para tal objeto le proporcione la empresa, de modo que resulte cometido a nombre o bajo el amparo de dicha empresa o en beneficio de ella. En materia de corrupción, las empresas pueden incurrir en responsabilidad penal por la comisión de los delitos de cohecho y tráfico de influencias.

Las sanciones que pueden aplicarse a una empresa por la comisión de cohecho y/o tráfico de influencias son las siguientes: (i) suspensión de actividades; (ii) clausura de locales y establecimientos; (iii) prohibición de realizar en el futuro las actividades en cuyo ejercicio se haya cometido o participado en su comisión; (iv) inhabilitación temporal consistente en la suspensión de derechos para participar de manera directa o por interpósita persona en procedimientos de contratación; (v) intervención judicial para salvaguardar los derechos de los trabajadores o de los acreedores; (vi) amonestación pública; (vii) sanción pecuniaria o multa; (viii) decomiso de instrumentos, objetos o productos del delito; (ix) publicación de la sentencia; o (x) disolución.

Ahora bien, si las empresas responsables de la comisión del delito de cohecho y/o tráfico de influencias (i) tienen implementado, previo a la comisión del delito, un órgano de control permanente, encargado de verificar el cumplimiento de las disposiciones legales aplicables a fin de darle seguimiento a las políticas internas de prevención delictiva; y, antes o después del hecho que se les imputa (ii) disminuyen el daño provocado, serán acreedoras a una atenuante de responsabilidad penal de hasta una cuarta parte.

Es decir, conforme al CPF, si las empresas cuentan con un programa de compliance implementado y disminuyen el daño ocasionado con motivo de alguna conducta delictiva antes descrita, serán acreedoras a una atenuante de la pena.

3. Código Nacional de Procedimientos Penales (“CNPP”)

Al igual que el CPF, el CNPP establece que las empresas serán penalmente responsables de los delitos cometidos a su nombre, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas proporcionen, cuando se haya determinado que además existió inobservancia del debido control en su organización. Esto es con independencia de la responsabilidad penal en que puedan incurrir los representantes o administradores de hecho o de derecho de las empresas.

El CNPP establece que, al individualizar las sanciones de una persona moral por la comisión de un delito, el órgano jurisdiccional deberá considerar, entre otras cuestiones, (i) la inobservancia del debido control en su organización; y (ii) el grado de sujeción y cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias. Es decir, el Juez, al determinar las penas aplicables a una empresa por la comisión de un delito, debe considerar, entre otras, si esta cuenta con un programa de compliance implementado.

1. Lineamientos del Padrón y del Distintivo de Integridad Empresarial de la Secretaría de la Función Pública (“Lineamientos”)

Conforme a los Lineamientos, el Registro y Distintivo acredita que la empresa cuenta con una Política de Integridad, la cual, como se mencionó, constituye una atenuante de responsabilidad.

Por otro lado, el Distintivo tiene como propósito destacar el compromiso de la empresa para prevenir la corrupción en su interacción con el sector empresarial y con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal. El Registro y Distintivo no otorgan beneficio o incentivo adicional alguno.

Conforme al análisis de la normatividad anterior, México no cuenta con disposiciones que obliguen a las empresas a adoptar un programa de compliance;

consideramos que tampoco existen disposiciones que incentiven eficazmente a hacerlo. El adoptar un programa de compliance se traduce, exclusivamente, en una potencial atenuante de sanciones en materia administrativa y penal.

Este panorama, sumado a la alta probabilidad de que los infractores no sean sancionados y a la escasa difusión del concepto de compliance corporativo en México, provoca que la mayoría de las empresas no adopten un programa de compliance.

IV. Legislación extranjera de aplicación extraterritorial

Existen diversas leyes como la Foreign Corrupt Practices Act (“FCPA”) (Estados Unidos, 1977) y la UK Bribery Act (Reino Unido, 2010) que pueden aplicarse extraterritorialmente y fincar responsabilidad a empresas mexicanas.

En esencia, la FCPA y la UK Bribery Act son leyes cuyo objeto es combatir la corrupción, promover la transparencia en los negocios internacionales, proteger la competencia justa y garantizar la integridad en las transacciones internacionales. La FCPA prohíbe a empresas y personas bajo la jurisdicción de los Estados Unidos ofrecer sobornos a funcionarios públicos extranjeros para obtener o retener negocios. Por su parte, la UK Bribery Act es más amplia, ya que sanciona tanto los sobornos a funcionarios públicos como los sobornos entre empresas privadas.

En este contexto globalizado, es importante que toda empresa cuente con un programa de compliance con el fin de (i) identificar riesgos a los que está expuesta; (ii) prevenir la comisión de ilícitos en el seno de la empresa; (iii) apoyar con esto en el combate a la corrupción; (iv) fortalecer la cultura de integridad corporativa; y (v) evitar ser sujeta a responsabilidad administrativa, penal y de otras leyes extranjeras de aplicación extraterritorial como la FCPA y la UK Bribery Act.



3. Código Nacional de Procedimientos Penales (“CNPP”)

Al igual que el CPF, el CNPP establece que las empresas serán penalmente responsables de los delitos cometidos a su nombre, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas proporcionen, cuando se haya determinado que además existió inobservancia del debido control en su organización. Esto es con independencia de la responsabilidad penal en que puedan incurrir los representantes o administradores de hecho o de derecho de las empresas.

El CNPP establece que, al individualizar las sanciones de una persona moral por la comisión de un delito, el órgano jurisdiccional deberá considerar, entre otras cuestiones, (i) la inobservancia del debido control en su organización; y (ii) el grado de sujeción y cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias. Es decir, el Juez, al determinar las penas aplicables a una empresa por la comisión de un delito, debe considerar, entre otras, si esta cuenta con un programa de compliance implementado.

1. Lineamientos del Padrón y del Distintivo de Integridad Empresarial de la Secretaría de la Función Pública (“Lineamientos”)

Conforme a los Lineamientos, el Registro y Distintivo acredita que la empresa cuenta con una Política de Integridad, la cual, como se mencionó, constituye una atenuante de responsabilidad.

Por otro lado, el Distintivo tiene como propósito destacar el compromiso de la empresa para prevenir la corrupción en su interacción con el sector empresarial y con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal. El Registro y Distintivo no otorgan beneficio o incentivo adicional alguno.

Conforme al análisis de la normatividad anterior, México no cuenta con disposiciones que obliguen a las empresas a adoptar un programa de compliance;

V. Fortalecimiento del compliance corporativo en México

Como hemos mencionado, existen áreas de oportunidad en materia anticorrupción en México cuya atención pudiera mejorar los índices de corrupción e impunidad y fortalecer la cultura de integridad corporativa. Una de las áreas de oportunidad es el compliance corporativo.

Como se desarrolló en líneas anteriores, existe una regulación mínima sobre compliance corporativo en México. Dicha regulación consiste exclusivamente en la reducción de sanciones administrativas y penales. Al no ser obligatorio y al no existir una amplia difusión sobre la importancia de su implementación, la mayoría de las empresas en México no cuentan con un programa de compliance. Esto sumado a la expectativa de impunidad respaldada por los altos índices de este cáncer social en nuestro país.

Así, es idóneo explorar la ciudadanización en el combate a la corrupción –como lo han recomendado diversos organismos internacionales– en su manifestación de compliance corporativo. Esto, ya sea a través de una regulación en la materia o mediante una correcta difusión de la figura en México. La correcta implementación de un programa de compliance corporativo incluiría, por lo menos: (i) procedimientos de identificación de riesgos legales y operativos a los que están expuestos; (ii) medidas idóneas para mitigar dichos riesgos de acuerdo a su naturaleza; (iii) medidas de seguimiento constante a los procedimientos de identificación y a la implementación de medidas; (iv) códigos de conducta debidamente difundidos; (v) mecanismos de capacitación en materia de integridad; (vi) procedimientos de contratación para evitar el ingreso de personas que puedan implicar un riesgo (sin que estas medidas sean discriminatorias); (vii) sistemas de denuncia anónima; (viii) medidas de protección a denunciantes que garanticen su integridad; (ix) en su caso, incentivos económicos o beneficios a quienes informen de la comisión de ilícitos al interior de la empresa;

(x) protocolos de actuación en caso de que la empresa se percate de la comisión de un ilícito por parte de sus funcionarios, directivos, empleados y apoderados (autorrevelación); y (x) medidas disciplinarias en caso de contravenir el código de conducta.

La difusión se lograría a través de la sociedad civil, en específico a través de los colegios de abogados y de las cámaras empresariales, creando foros para difundir la importancia de adoptar un programa de compliance en las empresas. Por otro lado, la regulación sería a través del proceso legislativo federal a cargo del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, en el que se reformen las leyes respectivas que integran el Sistema Nacional Anticorrupción para establecer (i) la obligación a cargo de empresas que se ubiquen en ciertos supuestos de contar con un programa de compliance o, por lo menos, (ii) incentivos eficaces para lograr su implementación.

Estimamos que la regulación y/o difusión tendría como efecto, además de otras cuestiones, lo siguiente: (i) establecer un cuerpo de vigilancia privado en las empresas, sin que el estado tenga que incurrir en erogación adicional, que identifique la comisión de hechos de corrupción de los cuales las autoridades competentes no tengan conocimiento; (ii) establecer una línea adicional de defensa contra la corrupción en las empresas; (iii) fomentar la participación ciudadana en el combate a la corrupción; (iv) crear una cultura de integridad en el ámbito corporativo; (v) evitar responsabilidad civil, administrativa y/o penal a cargo de las empresas; (vi) evitar responsabilidad proveniente de leyes de naturaleza extraterritorial (como la FCPA y la UK Bribery Act) a cargo de las empresas; (vii) inhibir la comisión de hechos de corrupción; y (viii) mejorar los índices de corrupción en México.



VI. Conclusiones

México tiene áreas de oportunidad en materia de corrupción e impunidad. El Sistema Nacional Anticorrupción no ha aportado los resultados deseados. Algunas recomendaciones formuladas a México por organismos especializados son: (i) la aplicación efectiva de sanciones; (ii) la recuperación de activos desviados por hechos de corrupción; y (iii) el involucramiento de la ciudadanía en el combate a la corrupción.

El compliance corporativo se refiere a un conjunto de medidas implementadas por una empresa para, además de otras cuestiones, (i) identificar riesgos operativos y legales; y (ii) establecer medidas para prevenir, gestionar, mitigar y reaccionar frente a dichos riesgos con el objeto de cumplir con la normatividad aplicable y evitar la comisión de ilícitos en el seno de la empresa.

En México no existen normas que obliguen directamente a las empresas a adoptar un programa de compliance, ni que las incentiven a hacerlo. Las normas en materia de compliance corporativo implican atenuantes de responsabilidad administrativa y penal en caso de tener implementado dicho programa.

Consideramos que una correcta difusión en materia de compliance corporativo entre las empresas mexicanas y/o una modificación al régimen anticorrupción mexicano tendría como efecto, además de otras cuestiones, (i) la creación de un cuerpo de vigilancia privado que identifique y denuncie a las autoridades competentes la comisión de hechos de corrupción; (ii) el fomento de la participación ciudadana en el combate a la corrupción; (iii) la creación de una cultura de integridad en el ámbito corporativo; (iv) la mitigación de incurrir en responsabilidad civil, administrativa y/o penal o en responsabilidad proveniente de leyes de naturaleza extraterritorial a cargo de las empresas; y (v) mejorar los índices de corrupción en México.

The background of the cover is a blue-tinted photograph of a coastal area. In the foreground, a large cargo ship is docked at a pier, with several colorful shipping containers stacked on its deck. In the background, a line of wind turbines stands on a grassy hill overlooking the water. A large, stylized white 'C' shape is overlaid on the image, with its bottom half transitioning into a solid blue shape.

ICC Principles for Sustainable Trade – Wave 3

NOVEMBER 2024



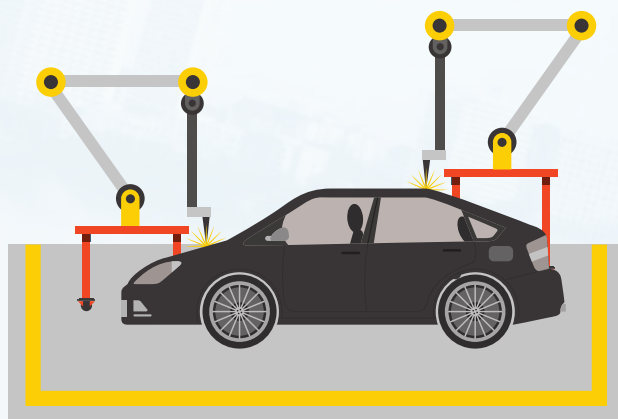
Industria Automotriz China en México: Perspectivas y Desafíos



Alan Edwin López Téllez
Asesor de Comercio Exterior
BBVA México

Resumen

Desde la entrada de marcas de vehículos chinos a México, su ha sido exponencial, gran medida por la capacidad del país oriental en brindar una oferta atractiva al consumidor mexicano a costos competitivo. El objetivo de esta investigación es analizar las importaciones y ventas de vehículos ligeros en México y pronosticar su tendencia para los próximos 5 años.



China se ha definido como una economía que durante todo el siglo XXI ha crecido, en promedio, a doble dígito y que su económica ha pasado de ser netamente manufacturera a una de servicios e innovación (McDonald, 2020; Valdés Lakowsky, 2024). México, por otro lado, con el establecimiento de sus tratados comerciales, en primera instancia con Estados Unidos de Norteamérica, país consumidor de los bienes que México maquilaba y le suministraba (Miranda Arroyo, 2020). En el contexto de la primera y segunda década del siglo XXI, China llega como una potencia en el sector automotriz que aunado a los apoyos que el gobierno le provee, por lo menos un grupo empresarial chino de este sector se ha posicionado dentro de los 6 grupos más grandes a nivel mundial (Redacción, 2023).

Desde la entrada de marcas como JAC y BAIC a México entre 2014 y 2017, el crecimiento del mercado se ha vuelto exponencial y en gran medida se debe a la capacidad del país oriental por brindar una oferta atractiva para el consumidor mexicano a costos competitivos con relación a las otras marcas. Durante el presente año China se perfila como el principal proveedor de autos, ya sea por marcas propiamente chinas o por empresas extranjeras que establecieron su producción en aquel país, pero que, en términos generales, en 2023 representaron un crecimiento anual del 48%. Aunado a lo anterior y tomando en cuenta que actualmente la oferta de marcas chinas en México se establece por trece (Chirey, MG, BYD, Geely, Omoda, GWM, GAC Motor, SEV, Jetour, JAC, BAIC, JMC, Changan) y que se espera que en el corto plazo arriben al mercado mexicano otras siete marcas, se estima que la composición de la oferta de vehículos en México se volverá aún más compleja (Gonzales, 2024; Navarrete, 2023; Swanson y Romero, 2024).

China se ha caracterizado por desarrollar su industria direccionándola hacia la fabricación principalmente de automóviles eléctricos e híbridos, y que obedeciendo a la tendencia de relocalización por parte de los principales consumidores mundiales buscan desarrollar una mayor relación de inversión, en 2023 fue considerado como uno de los 4 principales países con mayor Inversión Extranjera Directa en México (Carbajal, 2024). Resiale Viano, (2019) en su estudio sobre la consolidación local e internacional de la industria automotriz china, establece aspectos históricos que definieron las bases de lo que hoy es la oferta del país oriental. Uno de los ejemplos más claros puede identificarse como el Going Out Policy, una política impulsada desde el gobierno que buscaba romper el paradigma de la manufactura barata de poca competitividad con respecto a sus competidores en otras partes del mundo y volverla una industria no solo capaz de formularse como propuesta de alto atractivo para el mercado interno, sino de poder introducirse a mercados regionales y globales compitiendo con marcas automotrices consolidadas con muchos años de historia y experiencia.



Baker y Hyvonen (2011) tomaron en cuenta que la fabricación no era nada nuevo para China ya que su historia data de inicios de la segunda mitad del siglo XX, también es cierto que marcas como FAW (First Auto Works) se limitaban únicamente a la producción de vehículos pesados para proveer de estos productos a sectores productivos como la industria agrícola.

Alvares Medina y Sepúlveda Reyes (2022) establecieron que si bien, es cierto desde épocas post revolucionarias, en aquellos planes quinquenales se había determinado que la industria automotriz era una prioridad para la nación, en la práctica los esfuerzos no fueron los suficientemente efectivos ya que de cerca de 417 plantas con las que se contaban solo 4 de ellas producían hasta 1,000 unidades.

Lou (2022) resalta que a finales de última década del siglo XX ya con empresas automotrices con una consolidación avanzada se levantó la prohibición a la inversión privada china y con ello se originaron “Los Tigres Jóvenes”, empresas que en sus inicios producían aparatos electrónicos y motocicletas (Lifan o Geely), pero que, ante esta oportunidad, tomaron la decisión de reconfigurar sus plantas para la producción de vehículos. Aunque comenzaron su producción con vehículos austeros pero baratos, conforme avanzaría su curva de experiencia también lo haría en el valor añadido a su oferta. Para Gachúz y Montes (2020) el impacto de una relación recíproca entre México y China puede generar oportunidades de mucho valor para el futuro de la industria, por un lado, si se considera que el impacto de la industria automotriz en el PIB Nacional ha llegado a crecer hasta 4.6 veces lo que el PIB total.

En su análisis Dussel Peters (2020), establece que, aunque existe una efervescente relación entre ambos países, es imperante poder contar con un marco más amplio de estudios que permitan profundizar el entendimiento de las dinámicas en la relación bilateral y elevar la propuesta para mejorarla. Haciendo referencia a la visión en la relación bilateral, Chuanming (2020) quien se desempeña como ministro y consejero económico en la embajada de China en México, así como y Reyes Zuñiga (2020) declararon que las relaciones se han acelerado de forma importante. Kaltenecker (2020) y Ortiz y Córdova, (2020) comentaron que en los tiempos actuales estamos viviendo la globalización 2.0, que consiste en que tomando en cuenta el elevado dominio en los procesos industriales y de manufacturas en la industria automotriz, las nuevas tendencias se han inclinado a desarrollar intercambios virtuales de valor, en donde la transferencia de información y de datos crece de forma exponencial; y es necesario la creación de plataformas capaces de soportar esta evolución.

Objetivo de la investigación

Analizar las importaciones y ventas de vehículos ligeros en México (eléctricos y de gasolina) y su tendencia.

Hipótesis 1: La industria automotriz de importación de vehículos ligeros chinos durante los años 2019 a 2023 ha manifestado una aceptación por el consumidor mexicano.

Hipótesis 2: La importación de marcas chinas, a pesar de la aceptación del consumidor mexicano, tienen aún una competencia internacional en México, sobre todo, de los Estados Unidos, de Europa y de Japón.

Hipótesis 3: Las ventas de los vehículos chinos importados de varias marcas, así como los fabricados y vendidos en territorio nacional por la compañía JAC se mantienen en constante crecimiento en comparación con sus competidores americanos, coreanos y europeos.

Hipótesis 4: La tendencia de crecimiento en ventas de los vehículos ligeros chinos se incrementará en los próximos 5 años, estableciendo una regresión lineal

Análisis de Datos

Importación de vehículos ligeros de china

Con el objetivo de conocer el comportamiento futuro en la importación de vehículos ligeros se utilizará la herramienta de Veritrade (2024) que permite acceder al detalle a nivel de razones sociales que cuentan con un padrón de importadores vigentes y que tienen autorización para poder introducir y comercializar vehículos en territorio nacional. Para ellos se consideran las siguientes subpartidas: 870322, 870323, 870324, 870360, 870380, y 870390.

Ventas de vehículos ligeros de marcas chinas

Para conocer el comportamiento en la comercialización de vehículos se consultarán las bases de datos que reflejan las ventas de vehículos por segmento y marca. Este reporte permitirá conocer el comportamiento no solo a nivel de origen de los vehículos, sino de la marca con la que son vendidas en México. Estos datos son reportados por el INEGI y se actualizan de forma mensual.

Regresión lineal

Se utilizó para pronosticar las ventas, así como las importaciones, se estableció como variable dependiente la referente a los años y a partir de ahí se obtuvo la estimación a 5 años.

Resultados y discusión

Conforme a la hipótesis 1 se encontró un crecimiento significativo en la importación de vehículos ligeros de marcas chinas, esto de acuerdo a lo observado en la figura 1; es de notar que ulterior a la pandemia se incrementaron las importaciones a un promedio anual significativo del 243% durante los años 2022 y 2023

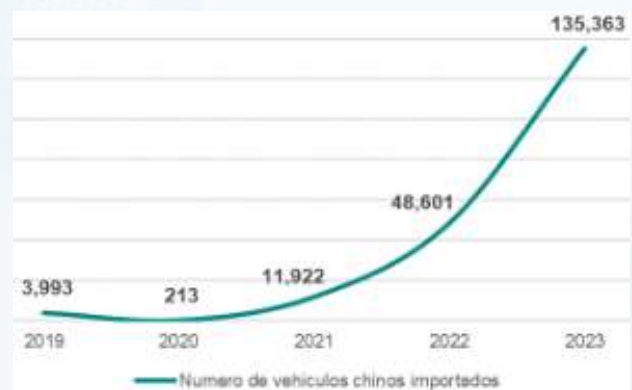


Figura 1. Cantidad de vehículos importados de marcas chinas.

Fuente; Elaboración propia con base en los datos de Veritrade (2024)

Desde el año 2019 al 2023 el volumen de importación, como resultado de la preferencia del consumidor mexicano, ha crecido de forma exponencial año tras año. Entre las marcas de mayor manifestación se encontró en las marcas de Chirey, JAC y MG como se observa en la tabla 1. Es importante remarcar que si bien es cierto la marca BYD ha tenido una gran aceptación en el público mexicano, factores como el precio a los que se ofrecen sus vehículos eléctricos e híbridos superan a los que ofrecen las demás marcas chinas y la recién llegada al mercado mexicano, explican que hasta el 2023 su volumen de importación sea significativamente menor al de las demás marcas chinas.

Tabla 1. Tendencia de Crecimiento en importación de las Marcas Chinas como Preferencia del consumidor mexicano.

| Marca | País | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | Total | % Participación |
|-------------|-------|-------|------|-------|--------|--------|--------|-----------------|
| JAC | China | 43 | 114 | 8,307 | 25,329 | 21,122 | 54,915 | 27% |
| Chirey | China | - | - | - | 12,158 | 42,577 | 54,735 | 27% |
| MG | China | - | - | - | - | 49,611 | 49,611 | 25% |
| Motornation | China | 1,090 | - | 1,198 | 6,682 | 10,300 | 19,270 | 10% |
| Geely | China | 2,802 | 6 | 2,362 | 3,926 | 5,777 | 14,873 | 7% |
| GWM | China | - | - | - | - | 3,812 | 3,812 | 2% |
| GAC | China | - | - | - | - | 1,522 | 1,522 | 1% |
| BYD | China | 58 | 93 | 55 | 506 | 642 | 1,354 | 1% |

De acuerdo a la hipótesis 2 se pudo confirmar que, si bien es cierto, el volumen de marcas europeas, estadounidenses y japonesas es mayor con respecto a las marcas chinas, de acuerdo a la tabla 2 se puede observar que en promedio su participación de mercado se ha estabilizado y en algunos casos se ha visto disminuido. Esto se puede explicar en parte por dos factores: El primero se debe al desabasto de componentes electrónicos que afectaron la producción de las marcas con mayor presencia en México. Por otro lado es importante considerar que la estrategia comercial con la que ingresaron las marcas chinas al mercado mexicano se caracterizó por contar con un alto número de unidades físicas en sus inventarios, lo que podía garantizar una compra inmediata; y también por el nivel promedio de sus precios que la volvían atractiva a los sectores de ingresos medio-bajo y medio-medio.

Tabla 2. Cantidad y participación de vehículos importados por país-región

| País - Región | 2019 | % 2019 | 2020 | % 2020 | 2021 | % 2021 | 2022 | % 2022 | 2023 | % 2023 |
|----------------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|-----------|--------|
| China | 3,993 | 0.4% | 213 | 0.0% | 11,922 | 2.0% | 48,601 | 5.6% | 135,363 | 11.9% |
| Corea del Sur | 77,976 | 7.1% | 5,980 | 1.0% | 46,080 | 7.5% | 62,275 | 7.2% | 95,252 | 8.4% |
| Estados Unidos | 371,697 | 34.0% | 189,093 | 30.4% | 133,331 | 21.8% | 237,596 | 27.3% | 296,641 | 26.0% |
| Europa | 368,449 | 33.7% | 267,344 | 43.0% | 242,577 | 39.7% | 277,495 | 31.9% | 343,824 | 30.2% |
| Japón | 271,368 | 24.8% | 158,609 | 25.5% | 177,357 | 29.0% | 243,146 | 28.0% | 269,268 | 23.6% |
| Total general | 1,093,483 | | 621,239 | | 611,267 | | 869,113 | | 1,140,348 | |

Fuente; Elaboración propia con base en los datos de Veritrade (2024)

En la figura 2. Se vuelve evidente cómo en cinco años la oferta de vehículos chinos en México se ha venido incrementando de forma considerable, dando como consecuencia que para el 2023, el volumen de importaciones represente cerca del 43% del volumen de unidades importadas por las marcas europeas y estadounidenses.

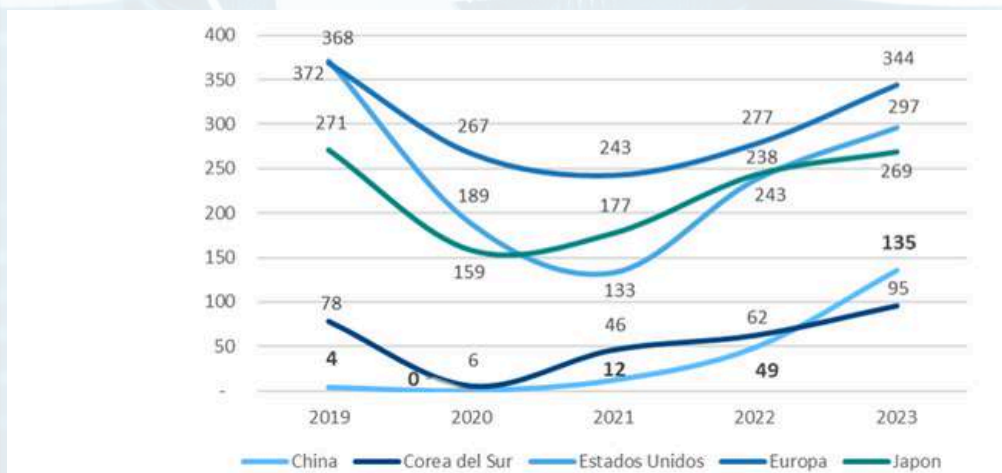


Figura 2. Evolución de la importación de vehículos por país-región (miles de unidades)
Fuente; Elaboración propia con base en los datos de Veritrade (2024)

Si bien es cierto que la tendencia en la importación de vehículos de marcas chinas ha venido incrementando, actualmente tienen algunas barreras que tienen que superar, entre las que se encuentra la forma en la que el consumidor mexicano percibe a la producción china en torno a su baja calidad y por consiguiente el riesgo que le implica adquirir un vehículo de dudosa condición. Mientras que, por el otro, son los esfuerzos que las nuevas marcas deben de realizar para que el consumidor mexicano las conozca y las considere dentro de su decisión de compra. En ambos rubros las principales marcas de países europeos, Estados Unidos y Japón ya los dominan de forma amplia, con referencia a un considerable nivel de calidad percibida, así como un alto conocimiento de marca por parte de la demanda local.

Con relación a la hipótesis 3 y de acuerdo a la tabla 4 podemos concluir que si bien es cierto que después de una caída significativa en las ventas hubo una paulatina recuperación observada desde el 2020, para el caso de muchas marcas cuya oferta está orientada al segmento de lujo Premium (Como BMW, Mercedes-Benz, Jaguar y Land Rover) así como al de lujo de entrada (Como Honda, Mazda y Kia) tuvieron un estancamiento en sus niveles de ventas, esto orientado al alza de precios que se tuvieron por la inflación generalizada, que inclusive se remonta al 2016 (Hernández del Arco, 2022; y Rodríguez, 2024), y que en fecha más recientes dio espacio a que aquellos compradores interesados por comprar un auto nuevo hubieran perdido poder adquisitivo y replantearán su decisión de compra a segmento más accesibles como el de las marcas chinas s (Redacción, 2022; Regalado-Pezúa y Zapata, 2022; y Villaman, 2024).

Tabla 3. Cantidad de vehículos vendidos por marca y por país-región

| Marca | País - Región | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | Total |
|-------------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Volkswagen | Alemania - Europa | 181,691 | 125,895 | 130,115 | 109,136 | 149,936 | 696,773 |
| BMW | Alemania - Europa | 23,645 | 15,112 | 16,912 | 16,139 | 17,703 | 89,511 |
| Mercedes Benz | Alemania - Europa | 20,602 | 14,788 | 13,751 | 15,515 | 14,386 | 79,042 |
| Renault | Francia - Europa | 32,890 | 25,516 | 28,218 | 36,598 | 43,779 | 167,001 |
| Jaguar-Land Rover | Inglaterra - Europa | 1,786 | 1,025 | 1,125 | 1,183 | 1,849 | 6,968 |
| Stellantis | Italia - Europa | 74,325 | 58,743 | 65,909 | 74,417 | 96,795 | 370,189 |
| Total | | 334,939 | 241,079 | 256,030 | 252,988 | 324,448 | 1,409,484 |
| MG | China | - | 710 | 16,358 | 48,112 | 60,128 | 125,308 |
| Chirey | China | - | - | - | 8,670 | 38,484 | 47,154 |
| JAC | China | 4,709 | 4,271 | 8,203 | 16,357 | 21,067 | 54,607 |
| Motornation | China | 3,230 | 1,544 | 2,032 | 6,314 | 9,650 | 22,770 |
| Geely | China | 2,391 | 2,486 | 3,343 | 4,043 | 5,326 | 17,589 |
| Total | | 10,330 | 9,011 | 29,936 | 83,496 | 134,655 | 267,428 |
| Kia | Corea del Sur | 95,539 | 73,620 | 82,040 | 89,140 | 93,490 | 433,829 |
| Hyundai | Corea del Sur | 45,607 | 32,231 | 37,209 | 41,357 | 49,757 | 206,161 |
| Total | | 141,146 | 105,851 | 119,249 | 130,497 | 143,247 | 639,990 |
| General Motors | Estados Unidos | 211,987 | 150,256 | 127,300 | 165,117 | 184,051 | 838,711 |
| Ford | Estados Unidos | 59,257 | 38,132 | 41,735 | 42,690 | 49,242 | 231,056 |
| Total | | 271,244 | 188,388 | 169,035 | 207,807 | 233,293 | 1,069,767 |
| Nissan | Japón | 269,558 | 195,214 | 204,569 | 169,787 | 242,044 | 1,081,172 |
| Toyota | Japón | 105,663 | 76,577 | 91,145 | 98,087 | 106,794 | 478,266 |
| Mazda | Japón | 60,081 | 46,117 | 46,901 | 48,275 | 76,017 | 277,391 |
| Honda | Japón | 74,796 | 48,996 | 43,790 | 39,960 | 38,911 | 246,453 |
| Suzuki | Japón | 31,211 | 25,975 | 33,044 | 40,366 | 37,372 | 167,968 |
| Mitsubishi | Japón | 15,738 | 10,447 | 17,872 | 19,622 | 19,183 | 82,862 |
| Subaru | Japón | 1,287 | 1,444 | 2,119 | 2,258 | 4,001 | 11,109 |
| Total | | 558,334 | 404,770 | 439,440 | 418,355 | 524,322 | 2,345,221 |

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de INEGI (2024).

Con respecto a la participación de mercado que representan las marcas chinas dentro de la industria, su volumen aún no está en los mismos niveles que las marcas ya consolidadas por mucho tiempo como las marcas europeas, de Estados Unidos de Norteamérica y de Japón. Si bien actualmente, dominan los primeros lugares de la participación de mercado en México, su desempeño no muestra una tasa de crecimiento importante, siendo que en algunos casos las marcas que representan a los segmentos de lujo no han podido retomar los niveles de ventas previos a la pandemia, por lo que pueden llegar a correr el riesgo de perder dicha participación con las marcas orientales emergentes (véase tabla 4).

Tabla 4. Cantidad y participación de vehículos vendidos por país-región

| Pais - Región | 2019 | % 2019 | 2020 | % 2020 | 2021 | % 2021 | 2022 | % 2022 | 2023 | % 2023 |
|----------------|-----------|--------|---------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| China | 10,330 | 0.8% | 9,011 | 0.9% | 29,936 | 3.0% | 83,496 | 7.6% | 134,655 | 9.9% |
| Corea del Sur | 141,146 | 10.7% | 105,851 | 11.2% | 119,249 | 11.8% | 130,497 | 11.9% | 143,247 | 10.5% |
| Estados Unidos | 271,244 | 20.6% | 188,388 | 19.8% | 169,035 | 16.7% | 207,807 | 19.0% | 233,293 | 17.2% |
| Europa | 334,939 | 25.5% | 241,079 | 25.4% | 256,030 | 25.3% | 252,988 | 23.1% | 324,448 | 23.9% |
| Japón | 558,334 | 42.4% | 404,770 | 42.6% | 439,440 | 43.4% | 418,355 | 38.3% | 524,322 | 38.6% |
| Total general | 1,315,993 | | 949,099 | | 1,013,690 | | 1,093,143 | | 1,359,965 | |

En el caso de la propuesta China, esta se ha caracterizado por contar con una amplia gama de marcas, vehículos y que, aunque su arribo comenzó en 2018 con la llegada de JAC, las ventas de todas las marcas del país oriental no han hecho más que crecer. véase figura 3

Finalmente, para poder comprobar la hipótesis 4 tomando en cuenta las importaciones, véase figura 4, y las ventas véase figura 5 se estableció, por medio de un modelo de regresión lineal, la tendencia en torno a estas dos variables durante los próximos 5 años.

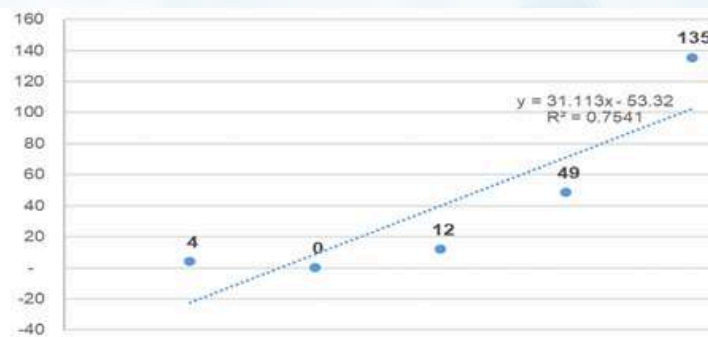


Figura 4. Proyección de la importación de vehículos chinos (miles de unidades)
Fuente; Elaboración propia con base en los datos de Veritrade (2024)

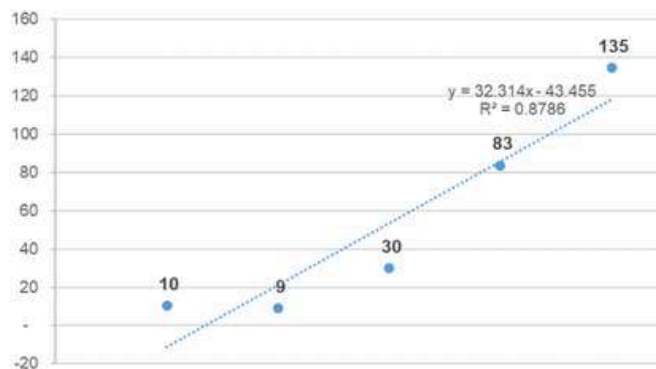


Figura 5. Proyección de la venta de vehículos chinos (miles de unidades)
Fuente; Elaboración propia con base en los datos de Veritrade (2024)

Es importante determinar que durante los próximos años el número de unidades importadas provenientes de marcas chinas pudiera estar duplicando hasta llegar a las 258,000 unidades anuales, esto representa una tasa de crecimiento del 122% del 2024 al 2028. Lo que a su vez pudiera posicionarlo dentro de los 4 países por marca con mayor número de importaciones a México, véase figura 6.

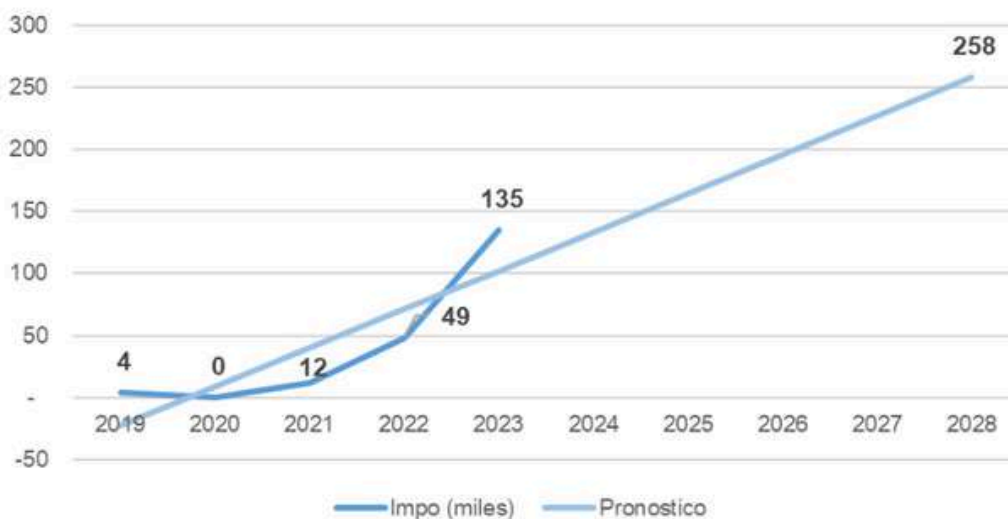


Figura 6. Proyección de la importación de vehículos chinos para 2028 (miles de unidades)
Fuente: Veritrade, Plataforma de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior

Por otro lado, la misma tendencia se puede apreciar con respecto al volumen de ventas que desde del 2019 al 2023, en promedio, generaba ventas por 53,000 unidades, para el 2028 estimaría estar cerrando ese año en 280,000 unidades vendidas, esto implicaría una tasa promedio de crecimiento cercana al 114% en sus niveles de ventas, véase tabla 7.

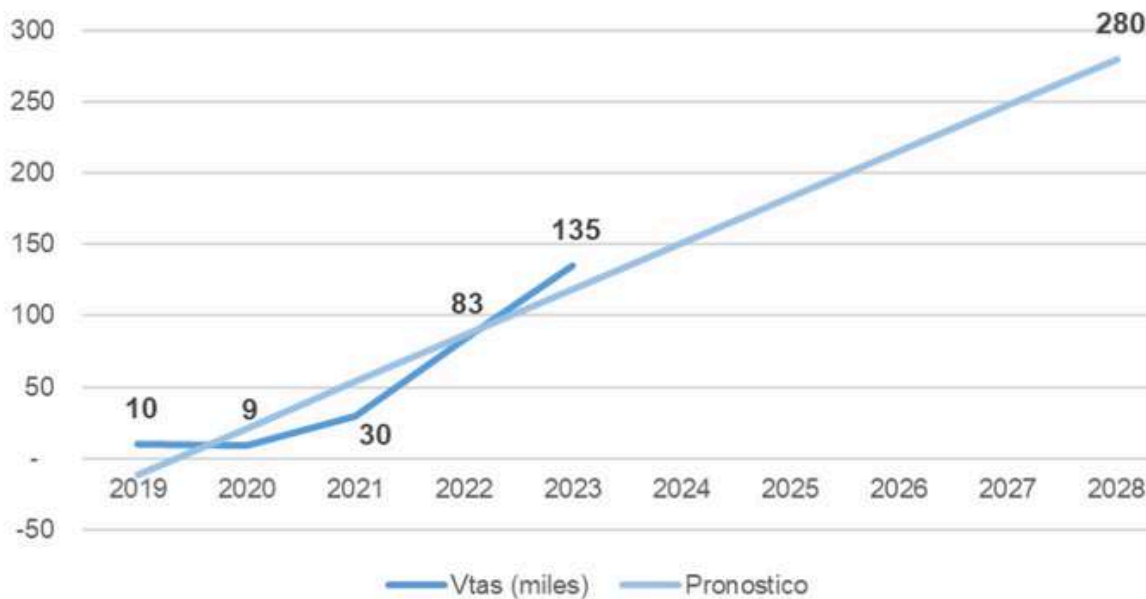


Figura 7. Proyección de las ventas de vehículos chinos para 2028 (miles de unidades)
Fuente: Veritrade, Plataforma de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior

Trabajo a futuro

Es relevante expandir la investigación para predecir el establecimiento de ensambladoras chinas en territorio mexicano, estrategia que reduciría los costos de producción de los vehículos, para tener una mejor posición en el mercado de nuestro país, e incluso con amplias probabilidades hacia el mercado de los Estados Unidos de América y Canadá bajo el amparo del Tratado del Libre Comercio conocido como T-MEC.

Conclusiones

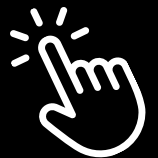
A lo largo de este análisis se mostró el comportamiento del sector automotriz, de acuerdo con la relación comercial que actualmente se desarrolla entre México y China. Un vínculo que puede significar una gran oportunidad para ambas naciones. Para México, la oportunidad de obtener transferencias de tecnologías y conocimiento que les permitan innovar y ofrecer una propuesta de mayor valor a todo el mundo con el objetivo de mejorar la competitividad. Para China llevar su oferta de valor a un nuevo nivel, evolucionar la calidad en la mano de obra de sus vehículos para poderlos vender no solo a México sino a toda Norteamérica y con ello poderse consolidar como uno de los tres países más importantes en cuanto a la industria automotriz se refiere.



Referencias bibliográficas

ICC Trade Register 2024

**Global market dynamics
and risk in Trade Finance**



Garantías Bancarias para Operaciones de Trade Finance: ¿Son un mecanismo alternativo para la seguridad financiera de las obligaciones contractuales de trade finance?



Miguel Ángel Bustamante Morales

Vicepresidente de la Comisión de Banca
ICC México



Empecemos por preguntarnos: ¿qué es “Trade Finance”?

Trade Finance (financiación del comercio) es un servicio financiero que facilita la economía real, permitiendo a las empresas financiar, monetizar, mitigar el riesgo y liquidar los flujos comerciales, apoyando así la circulación de mercancías y/o la prestación de servicios independientemente de su vencimiento, tanto a nivel internacional como nacional¹.

Por tanto, diríamos que las garantías bancarias pueden ser utilizadas como instrumentos de financiación del comercio siempre que la transacción subyacente implique flujos comerciales de bienes o prestación de servicios, independientemente del vencimiento, con lo que entonces cumplen con los siguientes dos propósitos:

1. Pueden cubrir transacciones comerciales subyacentes con un flujo de bienes de un país a otro, o incluso, en una venta de mercancías a nivel nacional;
2. Pueden facilitar la mitigación de riesgos y la liquidación, satisfaciendo las necesidades de compradores y vendedores.

Pero, ¿a qué garantías bancarias nos estamos refiriendo?

- Garantías de demanda a primer requerimiento, y
- Cartas de crédito standby

A pesar de que estos dos tipos de garantías bancarias presentan diferencias y están sujetas a diferentes Reglamentos de la Cámara Internacional de Comercio (ICC, por sus siglas en inglés), ambos instrumentos comparten las siguientes características:

- Ambos constituyen un compromiso de pago irrevocable y en firme del banco emisor o del garante ante el beneficiario.
- Ambos se honran -pagan- a primer requerimiento (es decir, a la vista) bajo una presentación conforme que realice el beneficiario.
- Ambos son disponibles contra la presentación al banco emisor o al garante de un requerimiento o demanda de pago por escrito del beneficiario, en la que se establece que el ordenante ha incumplido con sus obligaciones contractuales.
- Ambos instrumentos, salvo que indiquen lo contrario, no hacen necesario que el beneficiario presente documentos de embarque o comerciales relacionados con la transacción comercial de compraventa.

International Chamber of Commerce
Banking Commission Technical Advisors Briefing
n°11

- Ambos hacen posible que el comprador reciba los documentos de embarque directamente del vendedor, lo que permite al comprador realizar el despacho de las mercancías en la aduana de importación sin depender de los bancos.
- Ambos instrumentos proporcionan seguridad financiera de las obligaciones contractuales al beneficiario en caso de que el solicitante no cumpla con las obligaciones contractuales de la transacción subyacente.



¿Cuál es el escenario al que nos estamos refiriendo para la utilización de una garantía bancaria en una transacción de trade finance (compraventa de mercancías)?

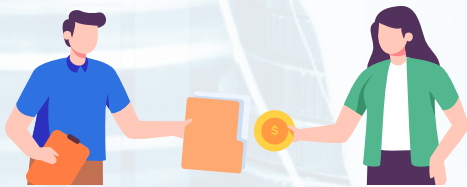
Escenario 1. El vendedor, que a su vez actuará como beneficiario de la garantía bancaria, acepta embarcar la mercancía y acepta también enviar directamente al comprador los documentos de embarque (factura comercial, documento de transporte, lista de empaque, certificados (por ejemplo, de calidad, origen, peso, o los que acuerden) así como el documento de seguro de las mercancías (si se estuviera utilizando los Incoterms CIF o CIP).

En el contrato de compraventa las partes habrán establecido que el ordenante -importador- se compromete a honrar el pago al beneficiario -vendedor- (por ejemplo) a 90 días a partir de la fecha que la mercancía fue embarcada, mediante una transferencia de fondos a su cuenta bancaria. Y para protegerse, el beneficiario ha incluido en el contrato que el ordenante deberá solicitar a su banco la emisión de una garantía bancaria a su favor, la que, en caso de que el ordenante no realice el pago en tiempo y forma, el beneficiario procederá a ejercerla presentando al banco o al garante su requerimiento de pago.

El beneficiario -vendedor- está entonces protegido por la garantía bancaria en caso de incumplimiento (del pago) del ordenante. El banco emisor (y el confirmador, si lo hubiere) o el garante, según el instrumento de garantía que se haya emitido, están comprometidos de manera irrevocable y en firme a honrar el requerimiento de pago del beneficiario a la vista, es decir, a primer requerimiento y con recursos propios. Y el ordenante, queda comprometido a reembolsar al banco emisor o al garante el importe pagado al beneficiario.

Escenario 2. El comprador, que a su vez actuará como beneficiario de la garantía bancaria, acepta pagar al vendedor la mercancía (con recursos propios o con financiamiento y respaldo de su banco) una vez que ésta ha sido embarcada, y para determinar el hecho del embarque, el vendedor le enviará al comprador el documento de transporte (o bill of lading), junto con los demás documentos, tales como la factura comercial, la lista de empaque/embarque y los certificados. La mercancía es maquinaria (o equipo) la cual requiere ser instalada y puesta en funcionamiento por el vendedor.

En el contrato de compraventa las partes han establecido que el comprador se compromete a honrar el pago al vendedor una vez realizado el embarque de la mercancía, y que el vendedor se compromete a instalar la mercancía y ponerla en funcionamiento en las instalaciones del comprador, acciones estas últimas que el vendedor deberá cumplirlas a más tardar en una fecha determinada y prevista en el contrato. Sin embargo, para protegerse, el comprador exige al vendedor la emisión de una garantía bancaria a su favor para que, en caso de que el vendedor no instale y ponga en correcto funcionamiento la maquinaria (o equipo) en tiempo y forma, el comprador procederá a ejercer la garantía presentando al banco o al garante su requerimiento de pago por el importe acordado y establecido en la garantía bancaria.



El beneficiario -comprador- está entonces protegido por la garantía bancaria en caso de incumplimiento de la obligación contractual del ordenante. Y el banco emisor (y el confirmador, si lo hubiere) o el garante, según el instrumento de garantía que se haya emitido, están comprometidos de manera irrevocable y en firme a honrar el requerimiento de pago del beneficiario a la vista, es decir, a primer requerimiento, con recursos propios. Y el ordenante, queda comprometido a reembolsar al banco emisor o al garante el importe pagado al beneficiario.

Algunos aspectos que deben ser considerados por las partes -ordenante y beneficiario- para dar viabilidad y funcionalidad al uso de una garantía bancaria en una transacción de trade finance:

Es aconsejable que el beneficiario de la garantía bancaria solicite al ordenante las siguientes especificaciones:

1. Que la garantía bancaria se emita disponible únicamente contra la presentación del requerimiento o demanda de pago del beneficiario.
2. Que la garantía no exija al beneficiario la presentación de algún otro documento adicional, como serían los documentos de embarque, toda vez que la exigencia de estos documentos aumenta considerablemente la posibilidad de que el banco o el garante rechacen la presentación si cualquiera de los documentos requeridos no cumpliera con los términos y condiciones establecidos en la garantía bancaria, o que no se apeguen a las reglas aplicables de la ICC y a las prácticas bancarias internacionales para estas garantías.
3. Que si el beneficiario requiere tener el compromiso de pago de su banco, en adición al compromiso de pago del banco emisor, entonces debe solicitar al ordenante la emisión a su favor de una garantía bajo la modalidad de carta de crédito standby confirmada y sujeta a las reglas ISP98, pero no la emisión de una garantía de demanda a primer requerimiento, porque en este segundo tipo de garantía, en particular, no existe la confirmación y el único que tiene el compromiso irrevocable y en firme de pago ante el beneficiario es el garante, es decir, el emisor de la garantía de demanda a primer requerimiento.
4. Como ya se citó con anterioridad, estas garantías bancarias respaldan al beneficiario en caso de que el ordenante no cumpla con sus obligaciones de la transacción subyacente, previstas en el contrato de compraventa celebrado entre ellos, el ordenante y el beneficiario (comprador y vendedor).

Por tanto, en caso de incumplimiento del ordenante, se espera que el beneficiario presente al banco emisor (o al confirmador, si lo hubiera) o al garante su requerimiento o demanda de pago y ejecute la garantía solicitando el pago del importe previsto en la garantía.

5. En conexión con lo señalado en el punto 4, es conveniente que en la garantía se especifique claramente que se reduce o acorta el plazo de examen del requerimiento o demanda de pago presentada por el beneficiario al banco emisor (al banco confirmador, si lo hubiera) o al garante.

6. La reducción del tiempo para verificar si la presentación del beneficiario está conforme con los términos de la garantía y recibir el pago, por ejemplo, a 2 días (48 horas), en lugar de lo establecido en las reglas ISP98 o en las reglas URDG 758, que es de 7 y 5 días hábiles respectivamente, es para reducir la posibilidad de que el solicitante busque y obtenga una orden judicial (ante la instancia legal correspondiente) para detener (o mantener en suspenso) el pago de la garantía bancaria, bajo el argumento de que él no ha incumplido, como lo afirma el beneficiario, y que el beneficiario está ejerciendo la garantía indebidamente.

7. Ante la eventualidad de que La Corte emita esa orden judicial y ordene al banco o al garante detener el pago de la garantía hasta que se resuelva el caso de disputa entre el ordenante y el beneficiario, entonces el beneficiario debe tener claro que el banco emisor o el garante no tienen opción más que acatar la orden de La Corte, a pesar de que el beneficiario haya realizado una presentación conforme, pues de lo contrario incurrirían en desacato y eso los haría objeto de sanciones severas.

8. El beneficiario también debe saber que no hay un plazo específico para obtener la resolución judicial del conflicto o disputa entre el ordenante y el beneficiario (vendedor y comprador) y se levante la orden judicial.



¿Cuál es la práctica común o más usual para las transacciones de Trade Finance?

Diría que, con mucho, los instrumentos de trade finance, es decir, enfocados en transacciones de compraventa de mercancías, más usuales, son los créditos documentarios (o también conocidos como cartas de crédito comerciales) y, muy ocasionalmente, las cartas de crédito standby, y al final de la fila podríamos ver a las garantías de demanda a primer requerimiento. Haciendo la aclaración de que, no obstante, no ser comunes, los standby y las garantías de demanda, también se pueden utilizar en transacciones de trade finance, es decir, para compraventa de mercancías, pero no como instrumentos de pago sino como instrumentos de garantía.

Pero, ¿qué diferencia a los créditos documentarios de las garantías bancarias, en una transacción de trade finance?

Cito a continuación sólo algunas diferencias, como mera referencia:

Crédito documentario

1. Es un instrumento de pago que emite un banco a favor de un beneficiario -vendedor-, y que es normalmente cobrado una vez que el beneficiario ha cumplido con el embarque de las mercancías, presentando los documentos de embarque que amparan dichas mercancías.
2. Se ejercen y pagan a la presentación de los documentos de embarque requeridos, y se honra el pago al beneficiario habiendo determinado, el banco emisor (o el confirmador, si lo hubiera) que estos documentos cumplen con los términos y condiciones del crédito, con las UCP y con las prácticas bancarias internacionales estándar.
3. El pago podrá ser a la vista, o a un plazo o fecha futura, ya sea contra aceptación de una letra de cambio, o mediante un pago diferido, o por negociación.
4. Si hacemos un símil con el punto 4 de la derecha, que es para garantías bancarias, en los créditos documentarios no existe una disposición similar.
5. Se pueden emitir “transferibles” lo que implica que el crédito se transfiera a uno o más beneficiarios, sin que se elimine al primer beneficiario. Todos pueden participar.

Garantía bancaria

1. Es un instrumento de garantía que emite un banco o un garante a favor de un beneficiario (que puede ser el vendedor o el comprador). Se espera que el beneficiario ejerza la garantía bajo el argumento de que el ordenante no ha cumplido con lo previsto en la transacción subyacente.
2. Se ejercen y pagan a la presentación de un requerimiento o demanda de pago, y se honra el pago al beneficiario habiendo determinado, el banco emisor (el confirmador, si lo hubiera) o el garante, que este documento cumple con los términos y condiciones de la garantía, con las ISP98 o URDG 758, según sea el caso, y con las prácticas bancarias internacionales.
3. El pago es a la vista, es decir, a primer requerimiento.
4. Dan la opción al beneficiario de presentar su requerimiento de pago y al mismo tiempo pedir que se extienda la vigencia de la garantía y, entonces, retirar su demanda de pago. A esto se le conoce, técnicamente como: "extender o pagar" ("extend or pay").
5. Se pueden emitir como "Transferibles", pero si el crédito se transfiere a otro beneficiario, entonces el beneficiario original deja de ser parte de la garantía sin derecho de cobro.

Conclusión:

Las garantías bancarias son elegibles para ser utilizadas en transacciones de trade finance, siempre que se estructuren como aquí se ha señalado. No obstante, el instrumento quizás más utilizado para estos fines es el crédito documentario o carta de crédito comercial, pero eso, las partes, es decir el comprador y el vendedor, lo decidirán, con la asesoría y acompañamiento de su banquero.





La ICC es la organización mundial de las empresas cuya misión es fomentar la apertura del comercio y la inversión internacional, así como ayudar a las empresas a enfrentarse a los retos y las oportunidades que surgen con la globalización. Fundada en 1919 y con sede en París, Francia, la ICC trabaja para un mundo donde la paz, el crecimiento económico y la prosperidad compartida se sustenten en un comercio e inversión multilateral abierta, basados en reglas. Promovemos la apertura en el comercio y la inversión, basados en normas, un sistema de economía de mercado, el crecimiento económico sostenible, la conducta empresarial responsable y un enfoque global de la regulación. Con intereses que abarcan todos los sectores de la empresa privada, la red global de la ICC comprende más de 45 millones de empresas, cámaras de comercio y asociaciones empresariales en más de 130 países, generando más de 1,000 millones de empleos. Los comités nacionales trabajan con empresas miembros de la ICC en sus propios países para abordar sus preocupaciones e intereses, y haciéndoles llegar a sus respectivos gobiernos las posturas empresariales formuladas por la ICC. La ICC brinda a empresas las herramientas necesarias para poder anticipar y comprender cambios en el entorno de negocios y así responder con estrategias y modificaciones en la operación, que les permita competir efectivamente en los mercados nacionales e internacionales. La International Chamber of Commerce es un organismo consultivo de las Naciones Unidas y somos la única organización empresarial que goza del estatus de observador ante su Asamblea General. La ICC transmite sus prioridades a través de una estrecha colaboración con las Naciones Unidas, la Organización Mundial del Comercio el G-20, el Business and Industry Advisory Committee (BIAC), la Organización Internacional de Empleadores (OIE), el Banco Mundial y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales a nivel internacional.

La ICC tiene las siguientes funciones principales:

- Promover el comercio y la inversión libre a través de las fronteras.
- Identificar mejores prácticas internacionales para el desarrollo de herramientas empresariales.
- Proveer reglas y estándares para un mejor gobierno y comportamiento más ético de los negocios internacionales
- Capacitar
- Solución de Controversias



Desde 1945, en ICC México trabajamos para hacer que las empresas funcionen para todos, todos los días y en todas partes. Nuestro trabajo es autónomo, apartidista y busca incidir en el progreso de México para lograr una nación más justa, competitiva e incluyente, para que las personas y las empresas puedan desarrollar plenamente su potencial.







Misión

Lograr un mundo donde la paz, el crecimiento económico sostenible y la prosperidad compartida, se sustenten en el comercio y la inversión multilateral abierta, basados en reglas.

Visión

Promover la apertura en el comercio y la inversión, basados en normas, un sistema de economía de mercado, el crecimiento económico sostenible, la conducta empresarial responsable y un enfoque global de la regulación. Estos objetivos se persiguen a través de una combinación de promoción de políticas, desarrollo de herramientas prácticas y actividades de creación de reglas por parte de las empresas, incluidos nuestros servicios de resolución de disputas líder en el mercado.



-  iccmex.mx
-  twitter.com/ICCMEXICO
-  [ICC México](https://www.linkedin.com/company/icc-mexico)
-  [flickr.com/photos/iccmexico/](https://www.flickr.com/photos/iccmexico/)
-  [instagram.com/iccmexico/](https://www.instagram.com/iccmexico/)
-  [facebook.com/icc.wbo.mx/](https://www.facebook.com/icc.wbo.mx/)

**Maricopa 10, Piso 6, Col. Nápoles
Benito Juárez, Ciudad de México 03810, México**